

Venäjän kaupan barometri – kevät 2021

TUTKIMUSRAPORTTI

Suomalais-Venäläinen kauppakamariyhdistys

Juha Lemmetyinen

13.4.2021/Taloustutkimus Oy

Sisällys

▪ Keskeiset tulokset	3
▪ Johdanto	5
▪ Vastaajajoukon rakenne	8
▪ Saldoluvun kuvaus ja laskeminen	19
▪ Liiketoiminta Venäjällä	22
▪ Vienti Venäjälle	35
▪ Tuonti Venäjältä	48
▪ Investoinnit Venäjälle	61
▪ Venäjän talous	65
▪ Yhteenveto saldoluvuista	71
▪ Yritysten reagointitavat venäjän markkinoilla toimimiseen	74
▪ Muuttuvatko Venäjän markkinat koronan jälkeen tai sen seurauksena	81
▪ Muu avoin palaute	89
 ▪ Liitetiedot	 93



Keskeiset tulokset

Keskeiset tulokset

- Odotukset Venäjän talouden kehityksestä seuraavien 6 kk:n aikana ovat parantuneet selvästi verrattuna viime syksyn heikkoon tulokseen (-30 → -38 → +11). Nyt noin kolmasosa vastaajista odottaa Venäjän talouden kasvavan edes jonkin verran ja 45 % arvioi talouden kehityksen pysyvän vähintään ennallaan. Kuitenkin noin viidesosa arvioi talouden supistuvan vähintään jonkin verran.
- Liiketoiminta Venäjällä kuluneiden kuuden kuukauden aikana on myös kehittynyt positiivisesti verrattuna viime vuoden syksyyn. Saldoluku on nyt hieman positiivisen puolella (+5 → -23 → +4) ja lähellä kevään 2020 tilannetta. Aiempaa hieman suurempi osuus vastaajista arvioi liiketoiminnan kasvaneen ainakin jonkin verran. Toisaalta vastaajien enemmistö (56 %) arvioi liiketoiminnan pysyneen ennallaan. Sen sijaan seuraavien kuuden kuukauden osalta liiketoiminnan edellytysten arvioidaan kehittyvän positiivisesti (+12 → +13 → +36). Tällä hetkellä suurimpina ongelmina liiketoiminnassa Venäjällä pidetään korona-virusta (41 % vastaajista), ruplan kurssia (34 % vastaajista) ja poliittista tilannetta/riskejä/sanktioita (29 % vastaajista).
- Vientiä harjoittavat yritykset arvioivat viennin Venäjälle kasvaneen kuluneiden kuuden kuukauden aikana (3 → -21 → 4). Lisäksi viennin positiivisen kehityksen arvioidaan jatkuvan seuraavien kuuden kuukauden aikana (+12 → +13 → +33). Viennissä koetaan käytännössä samat ongelmat kuin liiketoiminnassakin Venäjällä; ruplan kurssi (35 % vastaajista), korona-virus (29 % vastaajista) ja poliittinen tilanne/riski/sanktiot (21 % vastaajista).
- Tuonti Venäjältä kuluneiden kuuden kuukauden aikana on edelleen heikolla tasolla, vaikka suunta on positiiviseen päin (+8 → -10 → -6). Tulevan puolivuotiskauden aikana tuonnin odotetaan pysyvän joko viime syksyn tasolla tai sen arvioidaan hieman kasvavan (+21 → +18 → +20). Korona-virus haittaa edelleen tuontia Venäjältä sillä se on edelleen suurin yksittäinen tuontia haittaava tekijä (31 % vastaajista). Muista ongelmista esiin nousevat tällä kertaa tullaus/tulliongelmat/tullilainsäädäntö (23 % vastaajista), poliittinen tilanne/riski/sanktiot (11 % vastaajista) ja byrokratia (10 % vastaajista).
- Investoinnit Venäjälle viimeisten 12 kk aikana ovat aiempaa hieman korkeammalla tasolla. Osuudet investointeja tehneistä yrityksistä ovat: kevät 2020: 26 % → syksy 2020: 22 % ja kevät 2021: 25 %. Lisäksi reilu neljäsosa yrityksistä aikoo investoida seuraavan 12 kk aikana (kevät 2020: 24 % → syksy 2020: 25 % ja kevät 2021: 27 %). Investointien kohteena on edelleen useimmiten tytäryhtiö/edustusto. Pitkällä aikavälillä yritysten investointipäätöksiin vaikuttaa ennen kaikkea Venäjän taloudellinen ja poliittinen tilanne (pakotteet, sanktiot), rahoituksen järjestäminen ja saatavuus sekä ruplan kurssin kehittyminen.
- *Miten yritykset ovat reagoineet Venäjän markkinoilla toimimiseen?* Suurempi osuus yrityksistä aikoo lisätä markkinointia verrattuna viime syksyyn (syksy 2020: 31 % → kevät 2021: 42 %). Samoin aktiivisista yrityksistä aiempaa suurempi osuus kertoo vahvistavansa myyntiä (syksy 2020: 27 % → kevät 2021: 37 %). Toisaalta hieman aiempaa useampi yritys aikoo vähentää henkilökuntaa Suomessa, mutta Venäjän osalta henkilökunnan osalta ei arvioida tapahtuvan muutoksia.

Johdanto

Johdanto 1/2

- Taloustutkimus Oy on tehnyt tämän tutkimuksen Suomalais-Venäläisen kauppakamari ry:n (SVKK) toimeksiannosta.
- Barometritutkimus selvittää suomalaisten Venäjänkauppaa käyvien johtajien ja päättäjien näkemyksiä Venäjän kaupan ja Venäjällä olevan liiketoiminnan toteutuneesta kehityksestä edellisten 6 kk:n aikana, näkymiä seuraavien 6 kk:n ajalle sekä investointeja Venäjälle. Samalla selvitetään vastaajien arviota Venäjän talouden kehitysnäkymistä.
- Tutkimus toteutetaan kaksi kertaa vuodessa - keväällä ja syksyllä.
- Taloustutkimus käsittelee aina kaikkia tutkimukseen liittyviä, sekä asiakkailta saatuja että tutkimuksen yhteydessä syntyneitä, tietoja ehdottoman luottamuksellisina. SGS Fimko on myöntänyt Taloustutkimukselle ISO 20252 - markkinatutkimusalan sertifikaatin ja tämän projektin kaikki vaiheet on toteutettu tämän standardin sekä Suomen lakien mukaisesti. Lisäksi Taloustutkimus on projektissa noudattanut ESOMARin ja Kansainvälisen Kauppakamarin yhdessä julkaisemia tutkimusalan kansainvälisiä perussääntöjä.
- Taloustutkimuksen vastaava tutkija: Juha Lemmetyinen
- Yhteystiedot: juha.lemmetyinen@taloustutkimus.fi



Johdanto 2/2

- Tutkimuksen perusjoukon muodostavat SVKK:n jäsenyrityksiä edustavat henkilöt ja muiden Venäjän kauppaa käyvien suomalaisten yritysten ylin johto/Venäjän kaupan asiantuntijat. Yhteystietorekisterin toimitti SVKK.
- Tutkimuksen tiedonkeruu toteutettiin ennakkoinformoituina puhelinhaastatteluina (infokirje lähetettiin sähköpostitse kohderyhmälle 24.2.2021).
- Puhelinhaastattelut tehtiin 1.3.-6.4.2021 välisenä aikana. Haastatteluja tehtiin 259 kpl.
- Yhden haastattelun kesto oli noin 14 minuuttia.
- Haastattelutyöhön osallistui kuusi Taloustutkimus Oy:n koulutettua tutkimushaastattelijaa. Tätä tutkimusta varten haastatteliijoille annettiin kirjalliset työohjeet. Tavoitekiintiön toteutumista seurataan ja kontrolloidaan koko tiedonkeruun ajan. Kenttätöön laatua seurataan haastattelijoiden työtä validoimalla. Validointia tehdään haastattelijakohtaisesti. Haastatteluja voidaan tarkkailla myös kuuntelemalla 5 %:a haastatteluista vähintään 75 %:sesti.
- Tämän projektin tiedonkeruussa ei ole käytetty alihankkijoita. Tuloksia ei ole painotettu. Haastatteluiden kokonaistavoite oli noin n=300, mutta haastatteluja saatiin tehtyä n=259 sovittuna kenttätöaikaana.



Vastaajajoukon rakenne

Vastaajajoukon rakenne

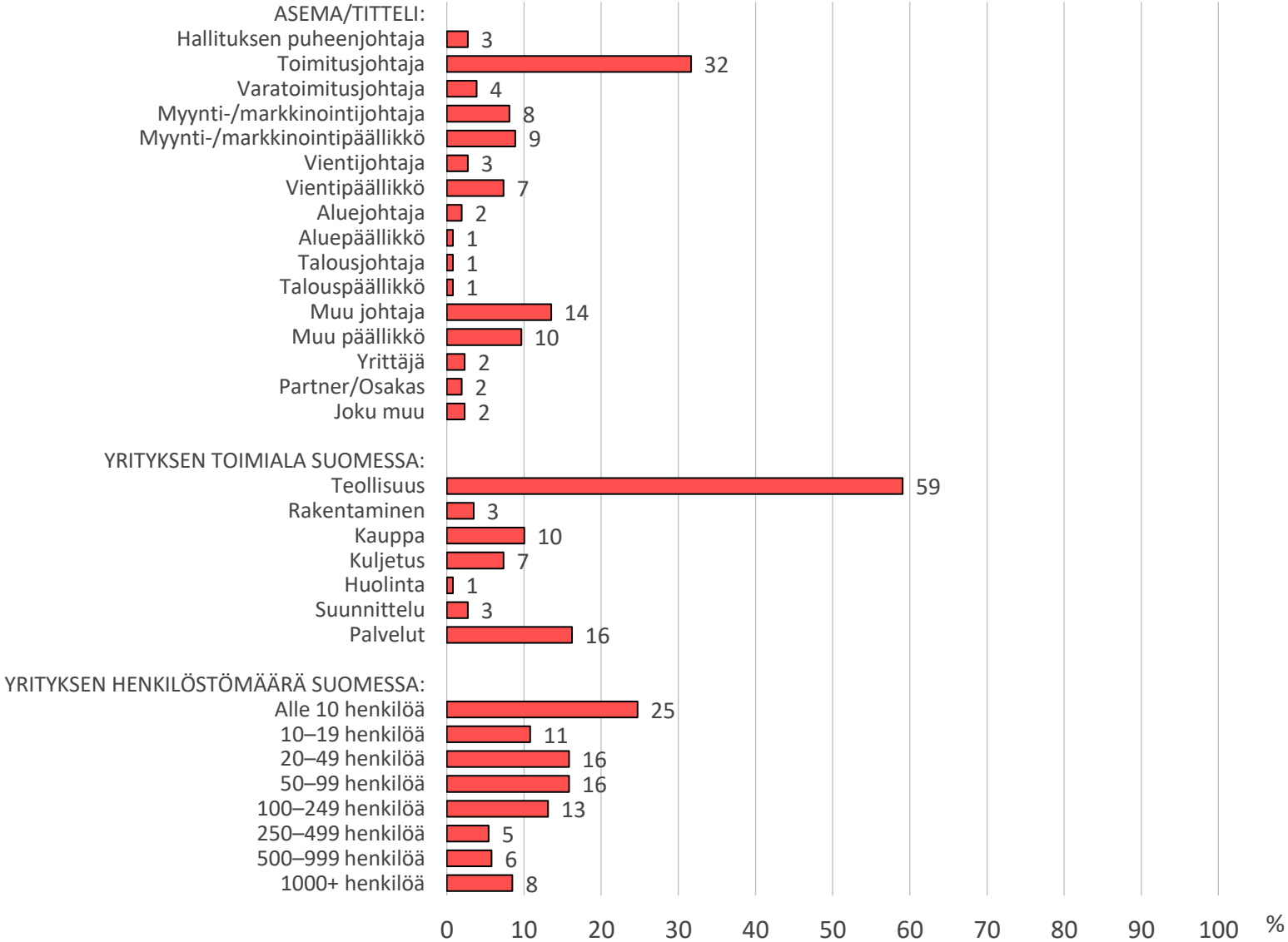
- Vastaajajoukon rakennetta kuvaavat tiedot on esitetty graafisesti seuraavilla sivuilla:

- *Vastaajan asema/titteli*
- *Yrityksen toimiala Suomessa*
- *Yrityksen henkilöstömäärä Suomessa*
- *Yrityksen maantieteellinen sijainti (suuralue ja paikkakunta)*
- *Venäjän liiketoiminnan osuus yrityksen koko liikevaihdosta*
- *Yrityksen liiketoiminta Venäjällä*
- *Tavaran ja/tai palvelujen vienti Venäjälle*
- *Tuonti Venäjältä*
- *Toiminta Venäjällä (liiketoimintaa, vientiä tai tuontia)*
- *Minkälaista toimintaa yrityksen tytäryhtiöllä on Venäjällä*
- *Minkä toimialan vientiä on yrityksellä*



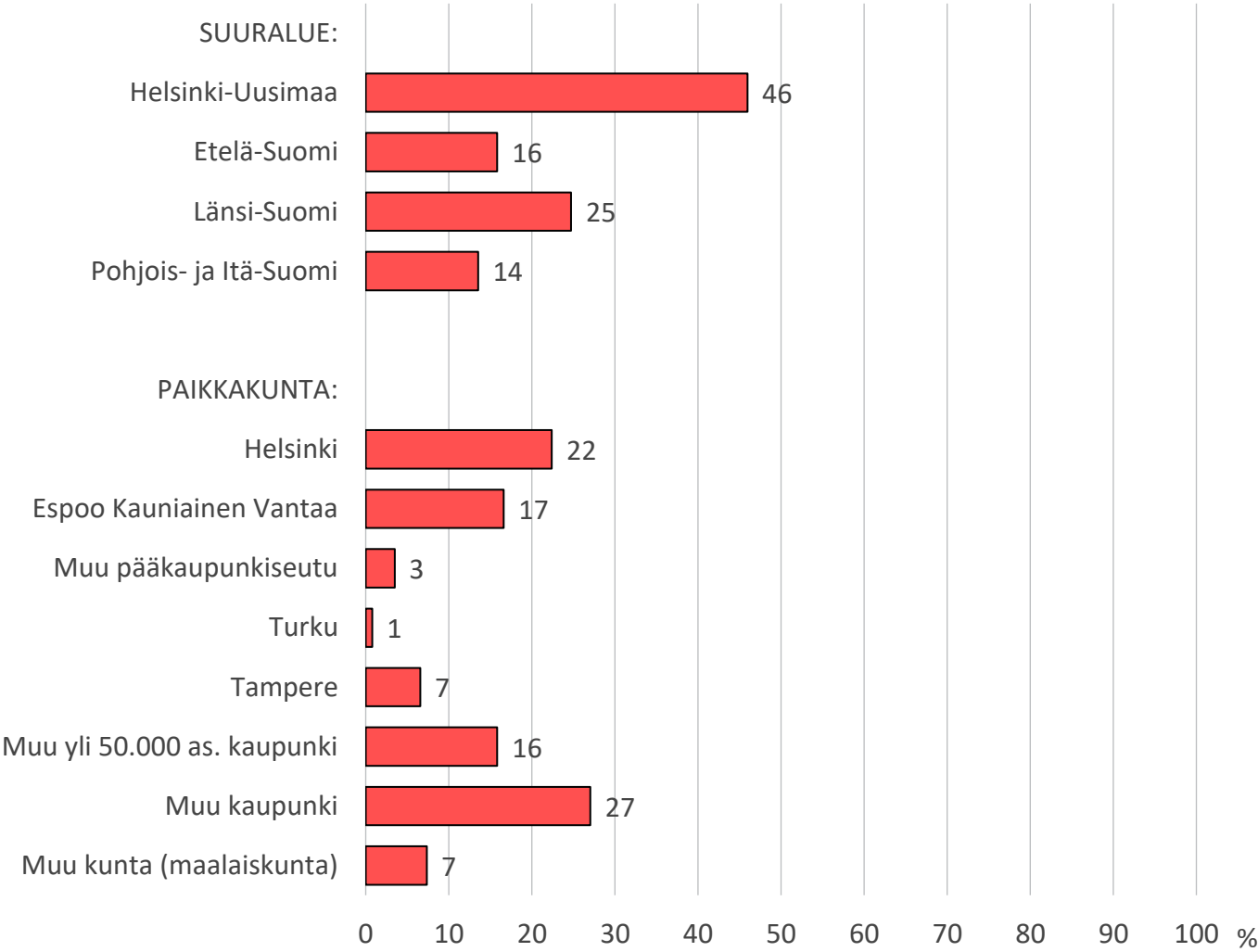
Taustatiedot

n=kaikki vastaajat



Taustatiedot

n=kaikki vastaajat

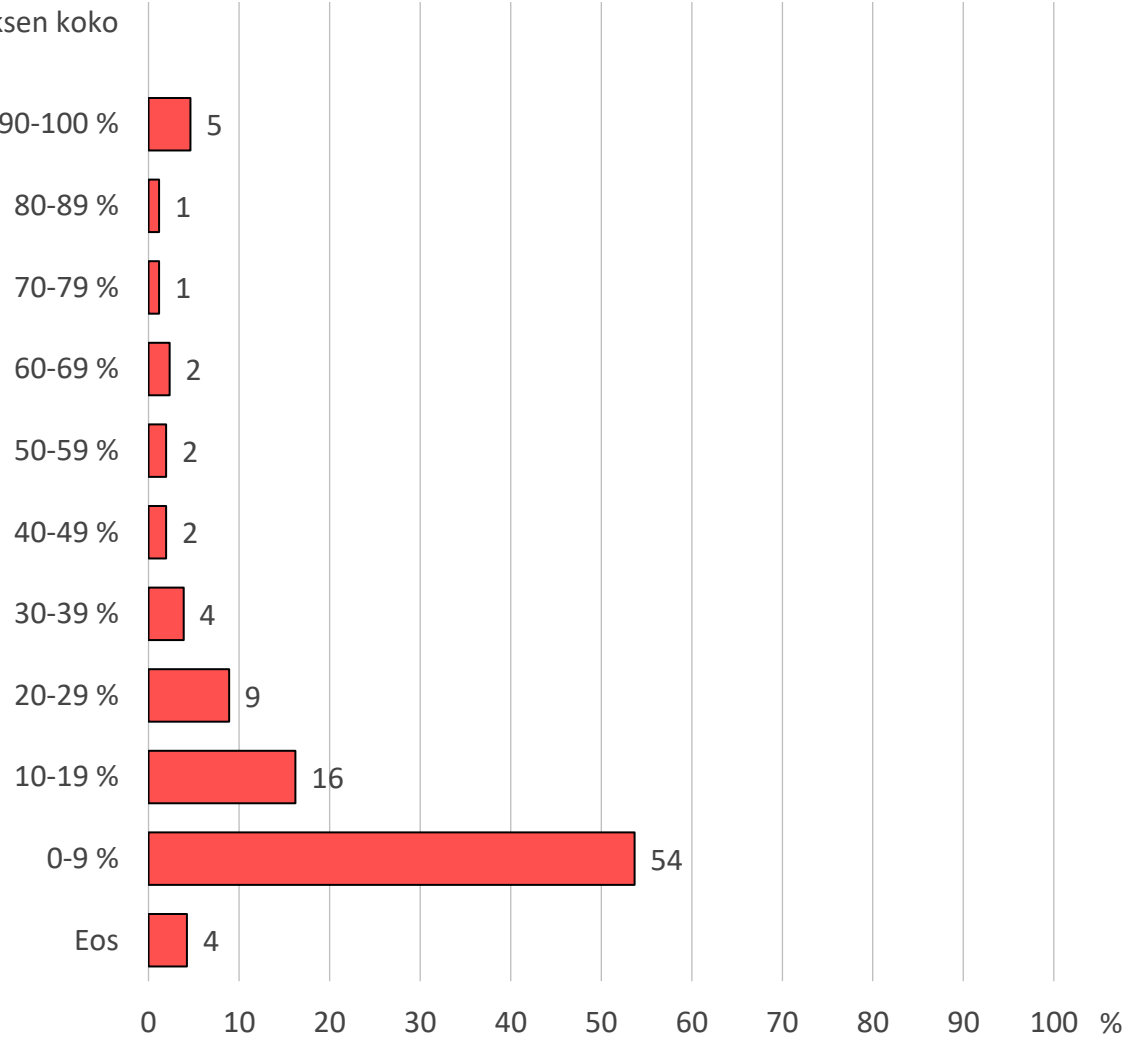


Vastaajat = 259

Taustatiedot

n=kaikki vastaajat

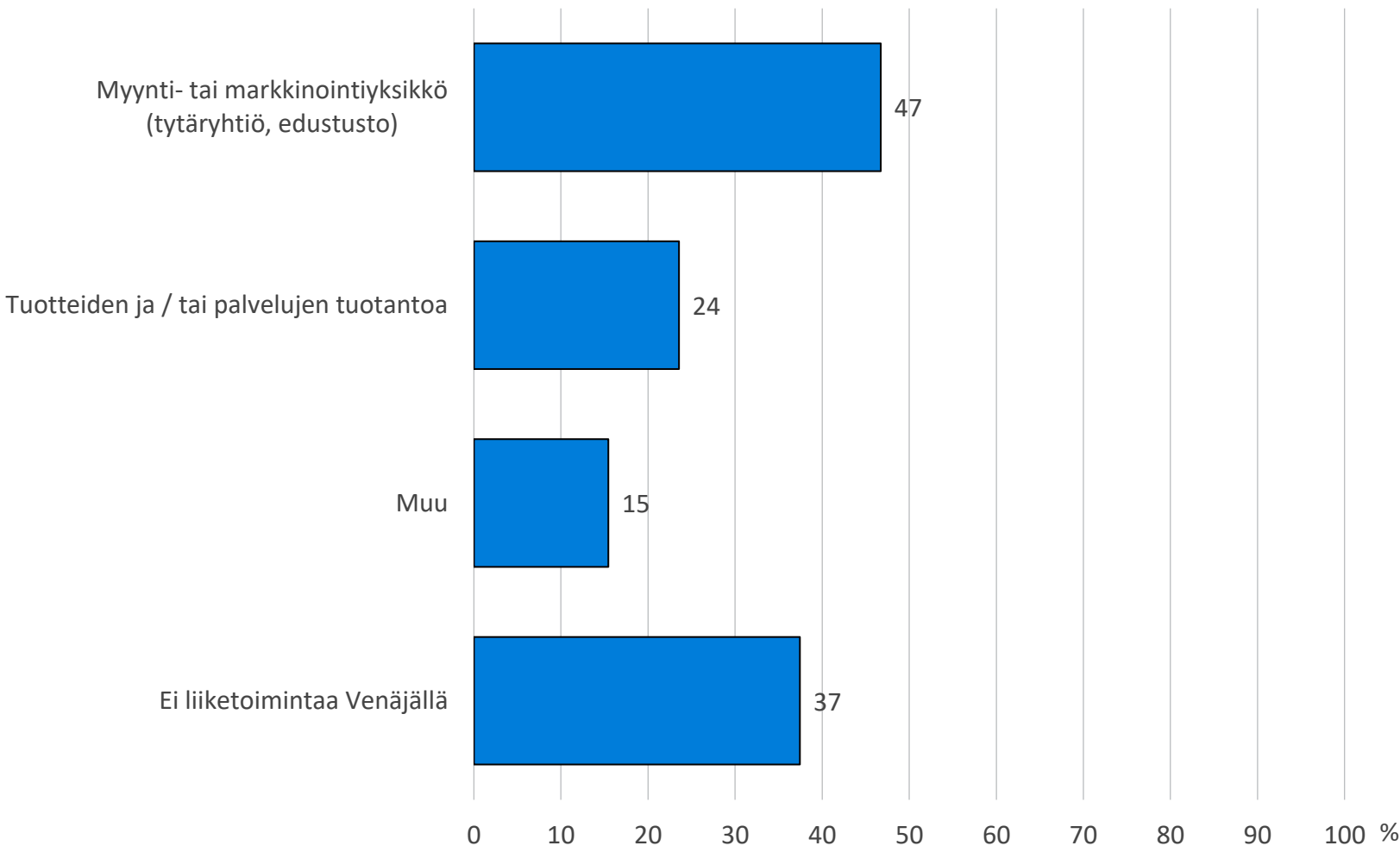
Venäjän liiketoiminnan osuus yrityksen koko
liikevaihdosta



Vastaajat = 259

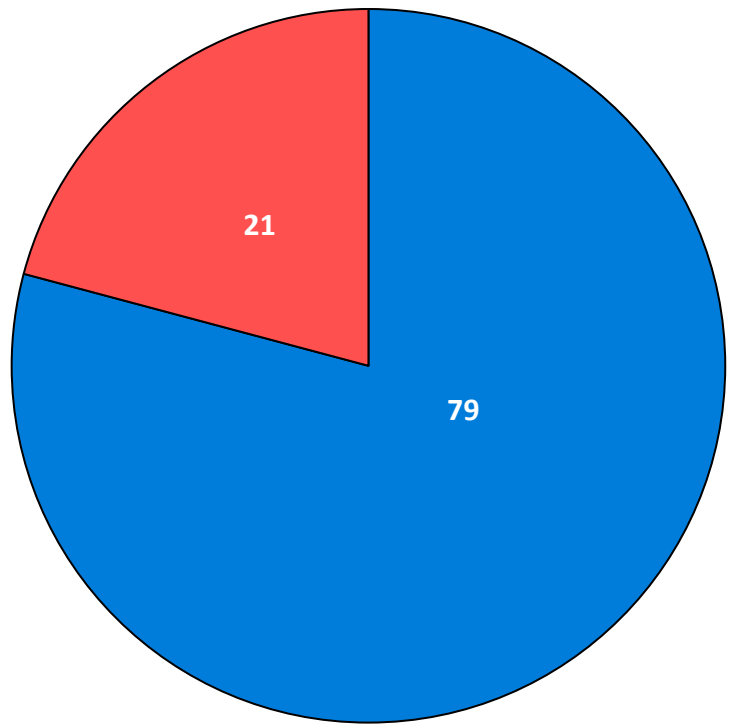
Yrityksen liiketoiminta Venäjällä

n=kaikki vastaajat



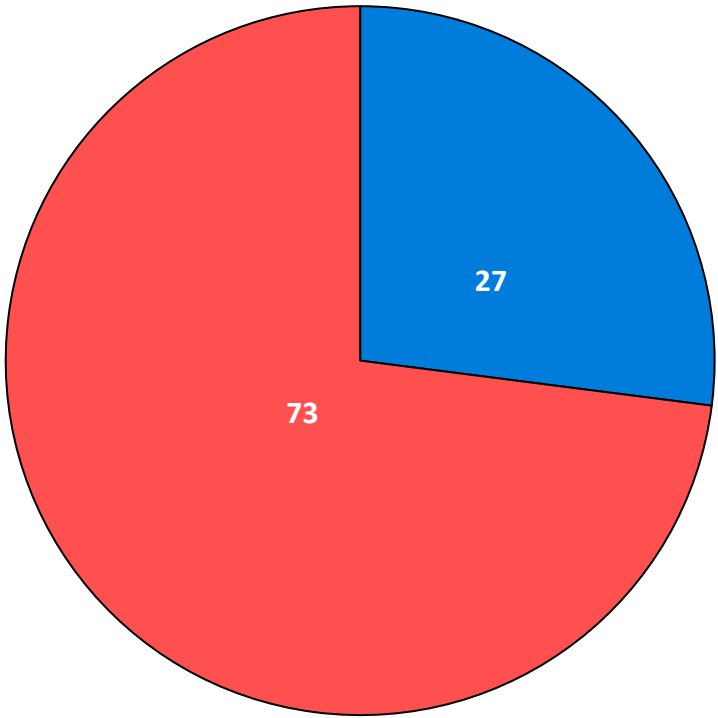
Vastaajat = 259

Onko yrityksellä tavaran ja/tai palvelujen vientiä Venäjälle



Onko yrityksellä tuontia Venäjältä

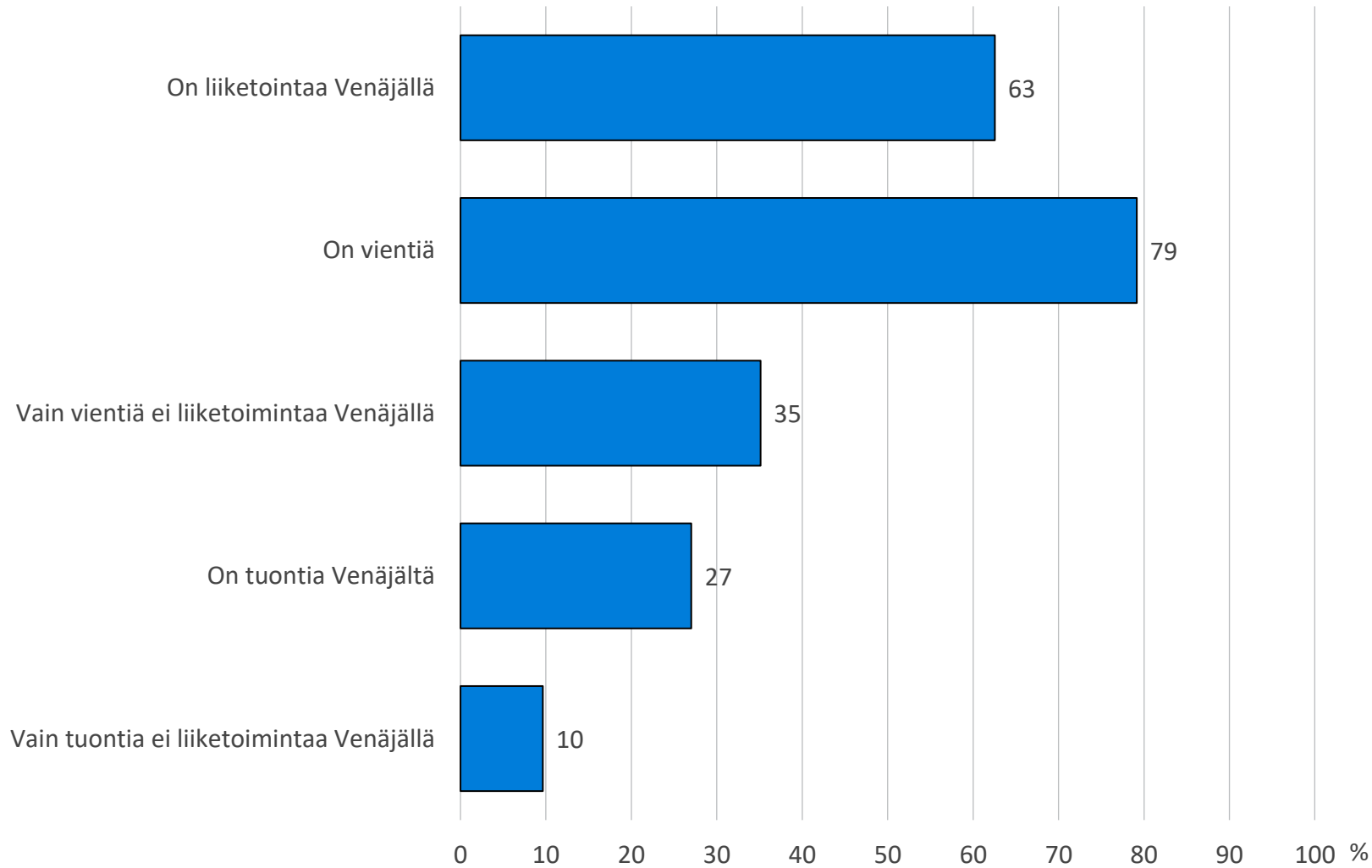
■ Kyllä
■ Ei



Kaikki vastaajat =259

Toiminta Venäjällä

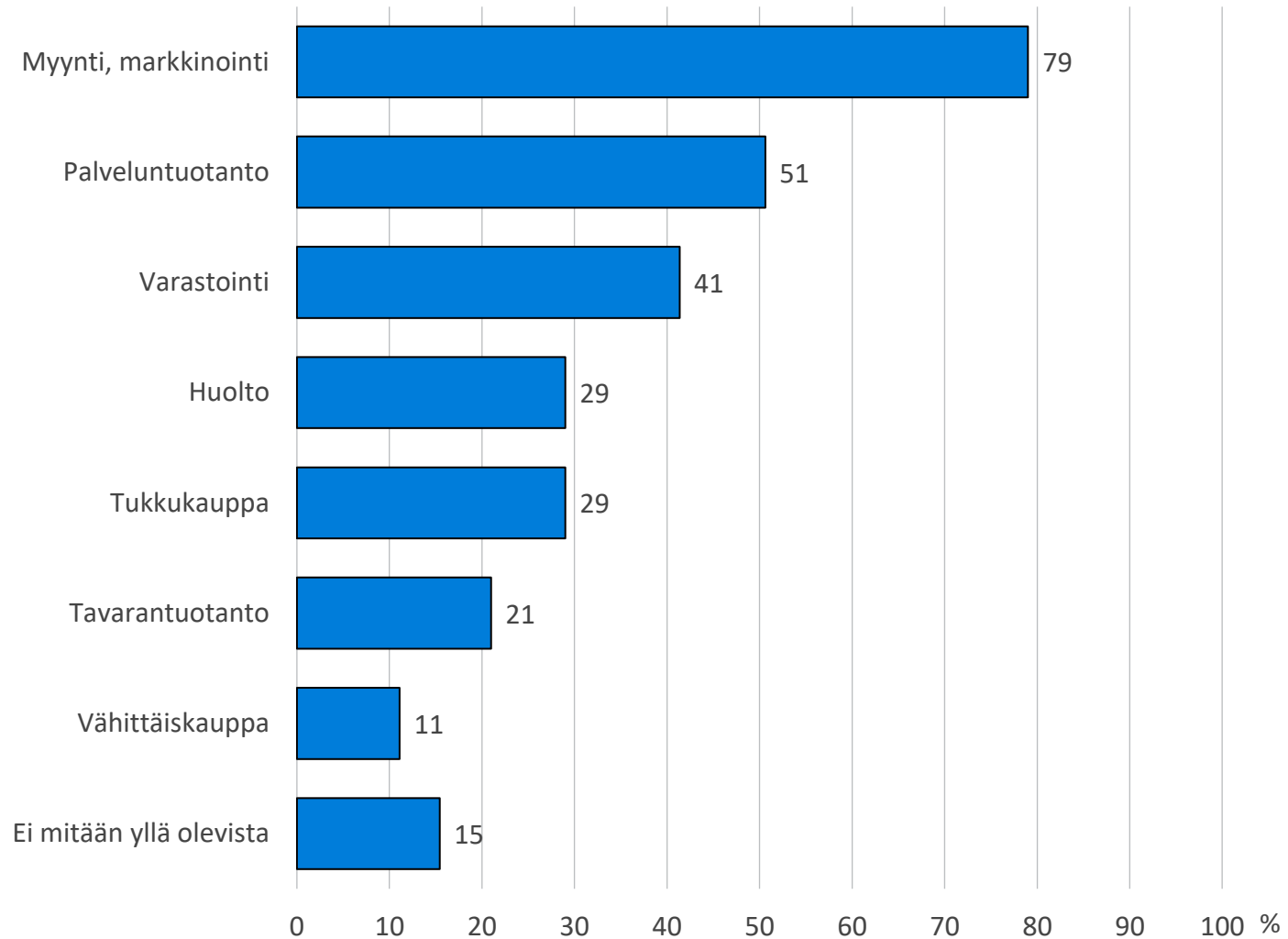
n=kaikki vastaajat



Vastaajat = 259

Mitä toimintaa tytäryhtiöllä on Venäjällä

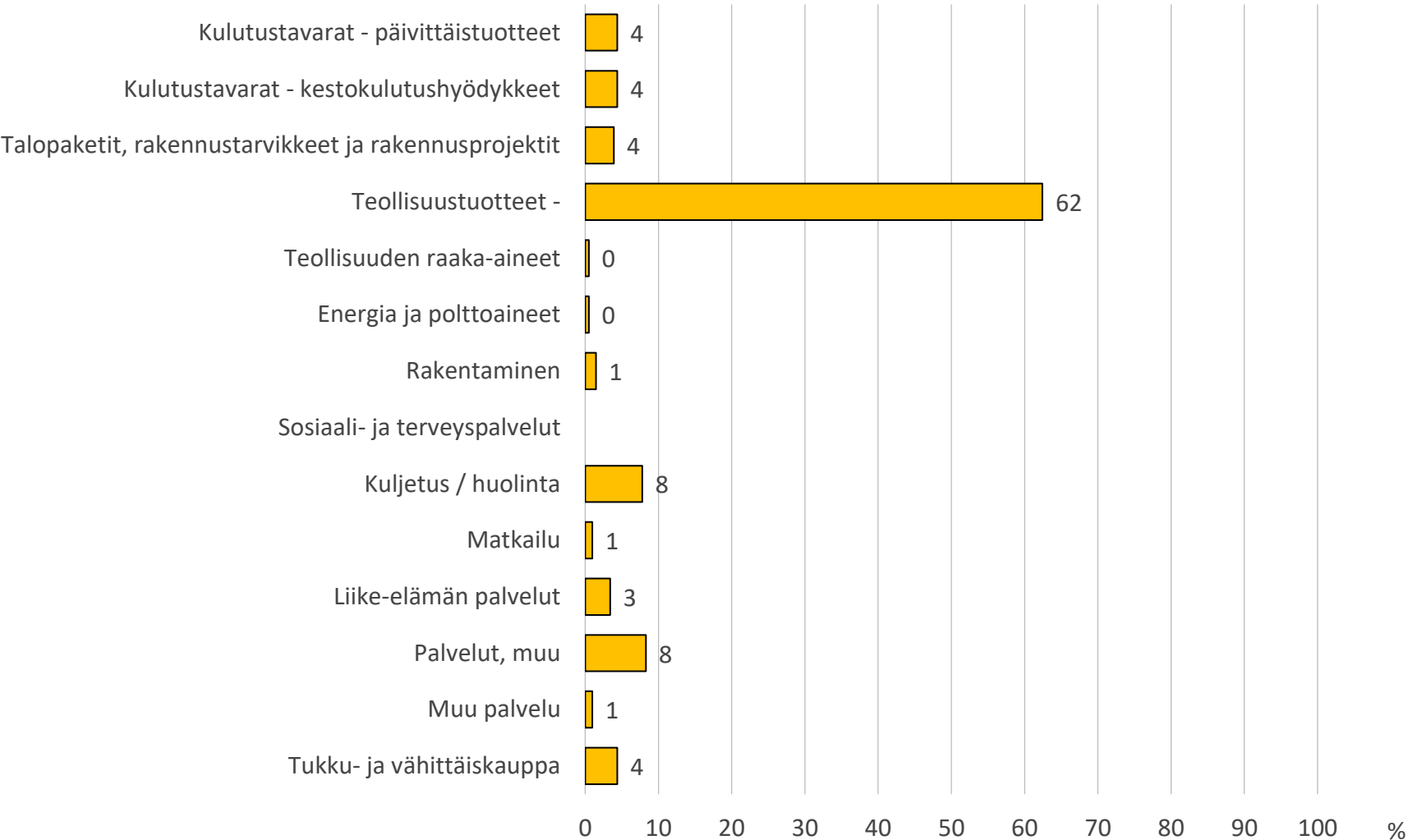
n=on liiketoimintaa venäjällä



Vastaajat = 162

Minkä toimialan vientiä yrityksellä on

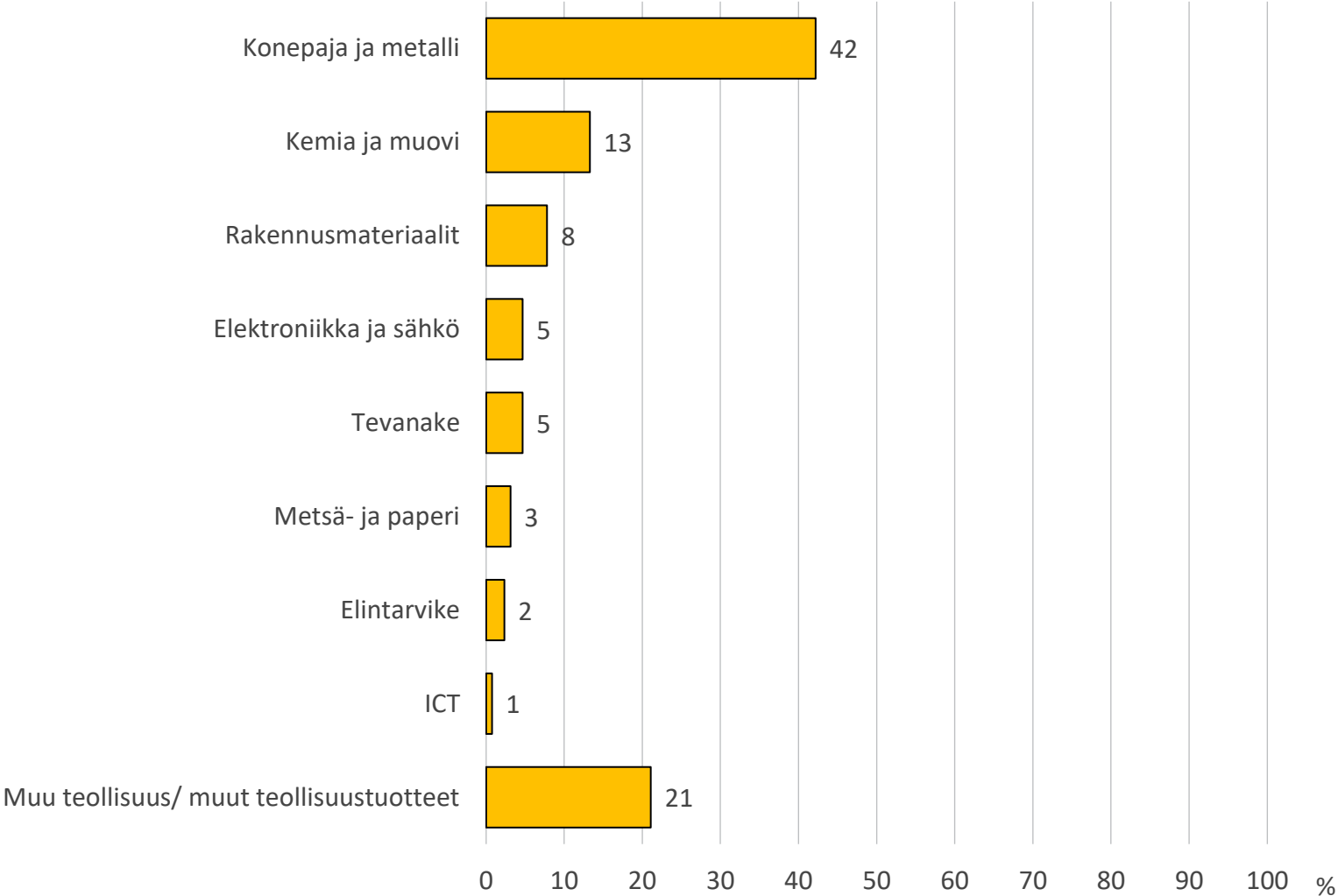
n=on vientiä Venäjälle



Vastaajat = 205

Teollisuustuotteiden vienti Venäjälle

n=on teollisuustuotteiden vientiä Venäjälle



Vastaajat = 128

Saldoluvun kuvaus ja laskeminen

Saldoluvun kuvaus ja laskeminen

- Toteutunutta kehitystä edellisten 6 kk:n aikana ja näkymiä seuraavien 6 kk:n aikana arvioidaan 5-portaisella asteikolla:

5 = kasvanut / kasvaa paljon

4 = kasvanut / kasvaa jonkin verran

3 = pysynyt / pysyy ennallaan

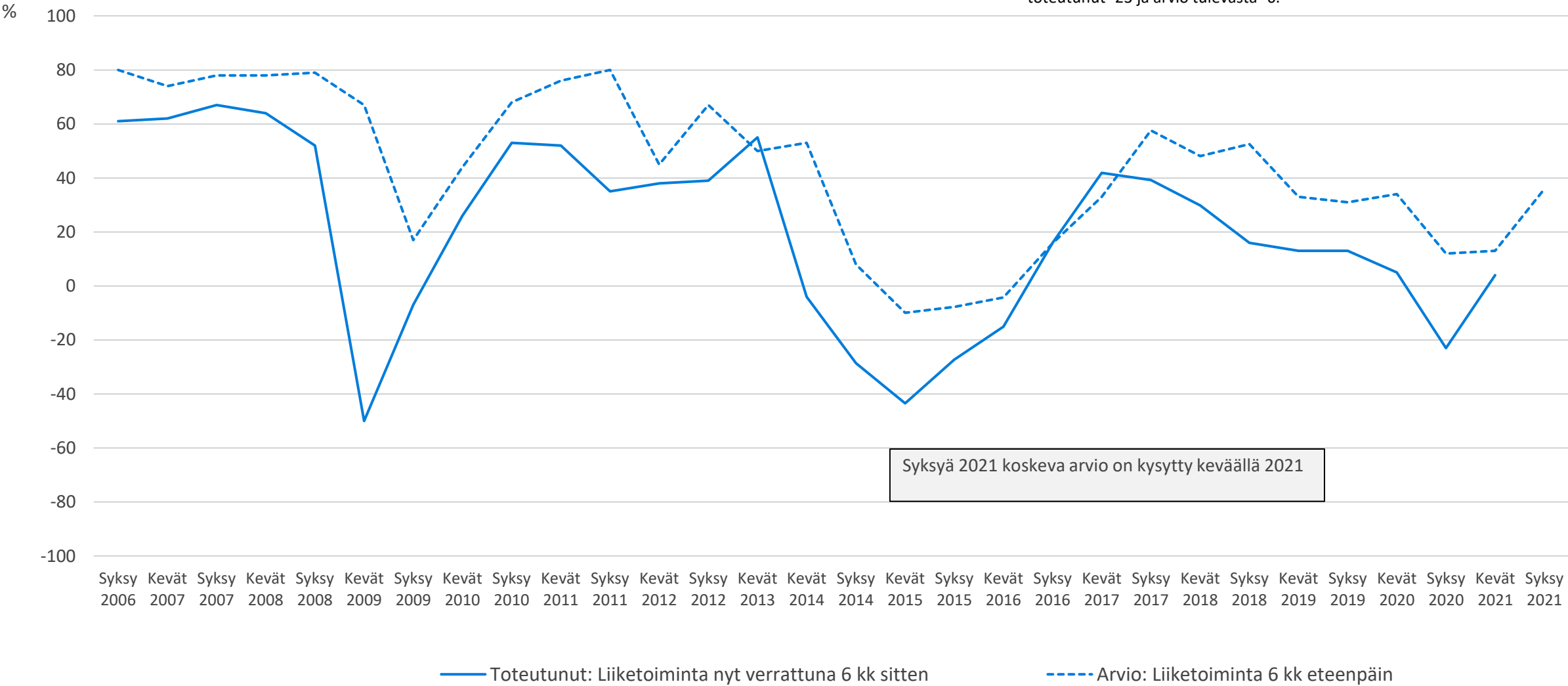
2 = supistunut / supistuu jonkin verran

1 = supistunut / supistuu paljon

- Saldoluku = kasvun ja supistumisen erotus = $(5+4) - (2+1)$. Kasvua kokeneiden tai odottavien yritysten osuudesta prosentteina vähennetään supistumista kokeneiden tai odottavien osuus.
- Jos saldoluku on 0, on kasvun ja supistumisen yrityksiä yhtä paljon. Positiivinen luku ilmaisee kasvavien yritysten määrällistä ylivoimaa supistuvien yritysten määrään nähden ja negatiivinen vastaavasti kasvavien yritysten alivoimaa.

Saldoluvut Liiketoiminta

Tammikuun 2009 ylimääräisessä tutkimuskerrassa toteutunut -23 ja arvio tulevasta -6.



On liiketoimintaa Venäjällä = 162

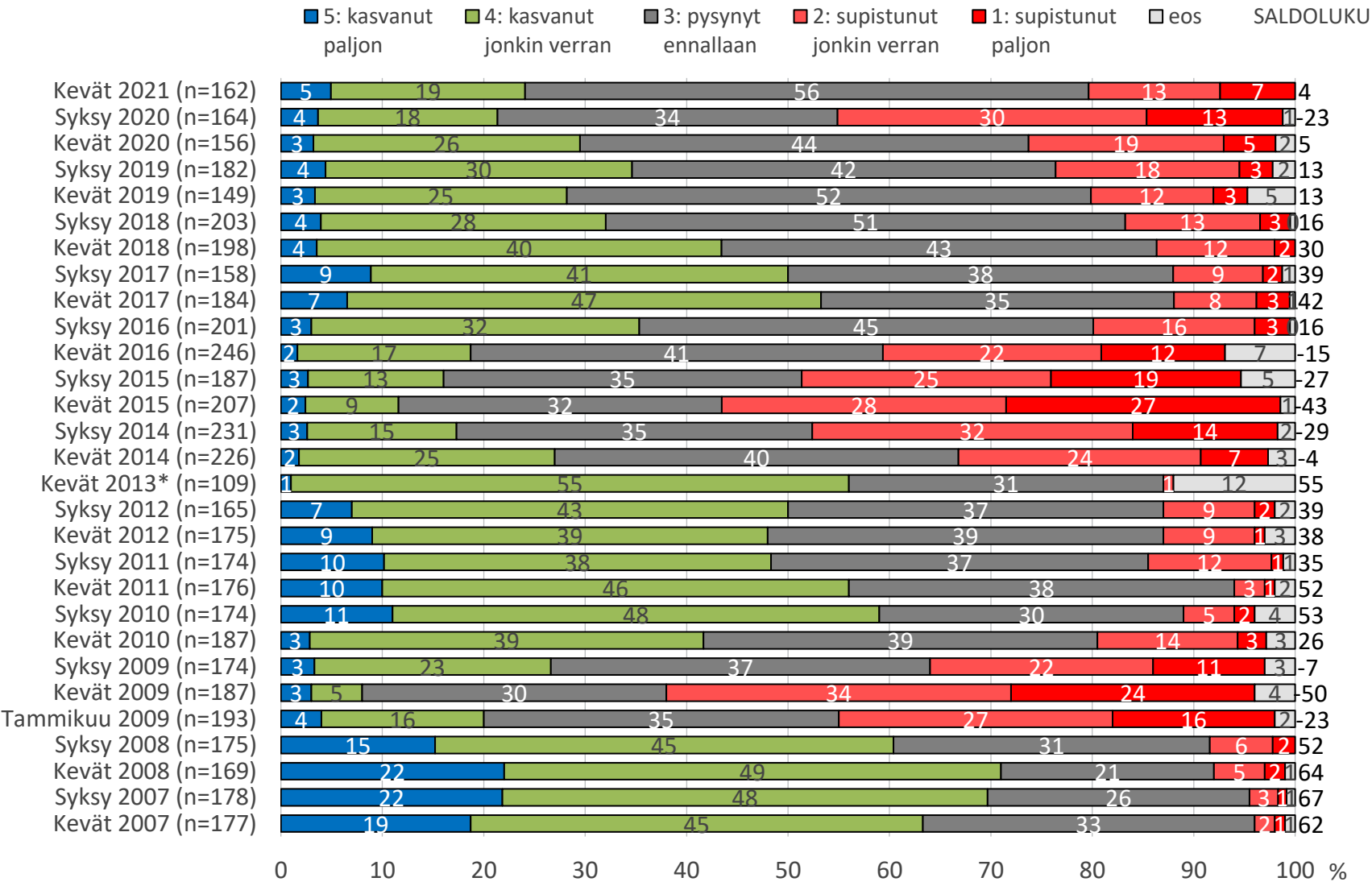
Liiketoiminta Venäjällä

Yrityksen liiketoiminnan kehitys

- Niiltä vastaajilta, joiden yrityksillä on liiketoimintaa Venäjällä kysyttiin Venäjän liiketoiminnan kehityksestä ja näkymistä.
- Yritysten liiketoiminnan kehitystä kuvaavat tiedot on esitetty saldolukuina.
- Seuraavien sivujen kuvissa esitetään:
 - Liiketoiminta Venäjällä nyt verrattuna 6 kk sitten
 - Arvio liiketoiminnasta Venäjällä seuraavan 6 kk:n aikana
- Tulokset esitetään seuraavissa ryhmissä:
 - Vastaajat, joiden yrityksillä on liiketoimintaa Venäjällä
 - Toimialoittain
 - Yrityskoon mukaan
 - Osassa vertailuja on esitysteknisistä syistä näkyvissä kuusi tuoreinta mittauskertaa

Liiketoiminta Venäjällä nyt verrattuna 6 kk sitten

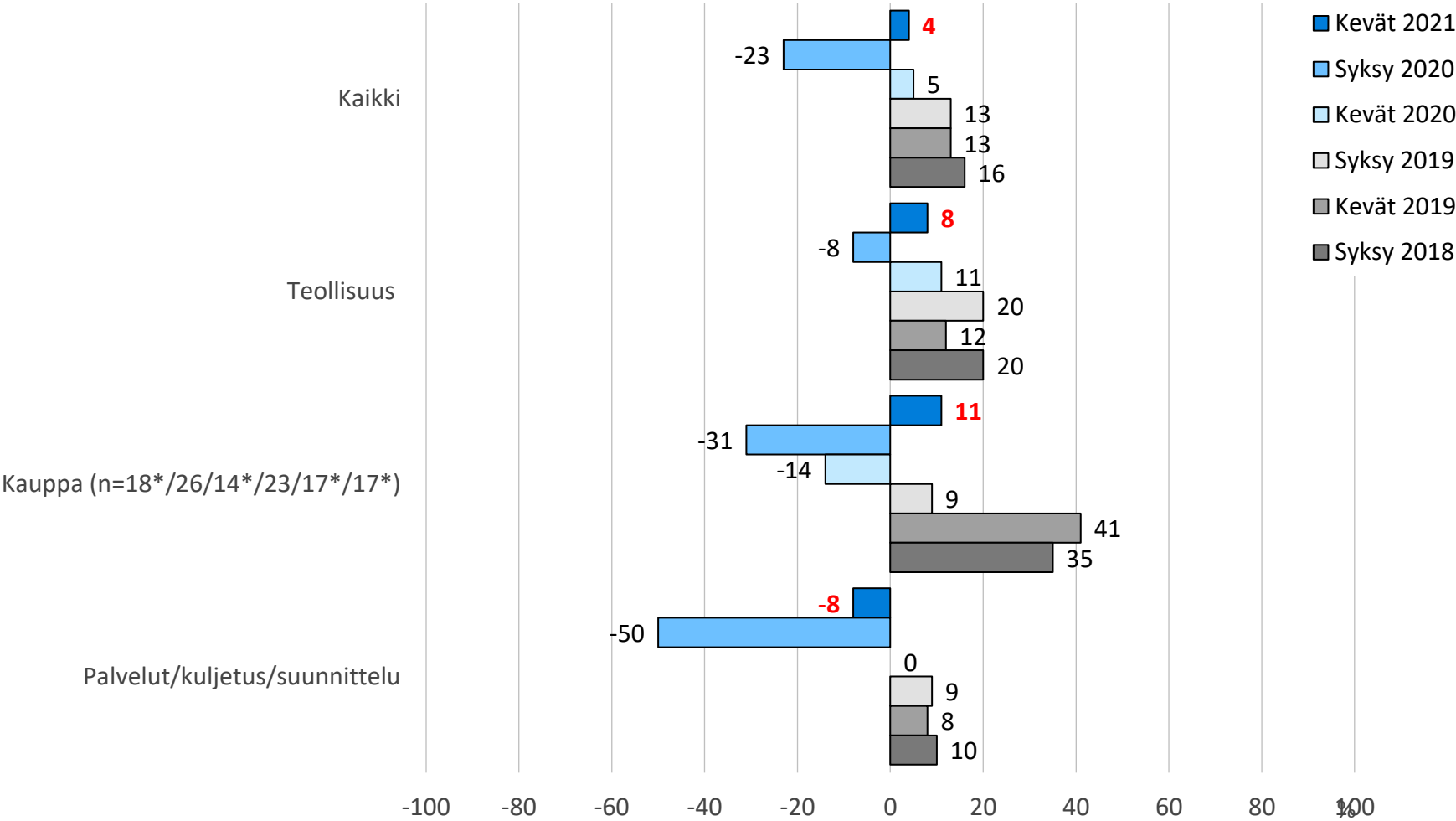
n=on liiketoimintaa Venäjällä



*Verrattuna tilanteeseen 12 kk sitten

Liiketoiminta Venäjällä nyt verrattuna 6 kk sitten

n=on liiketoimintaa Venäjällä

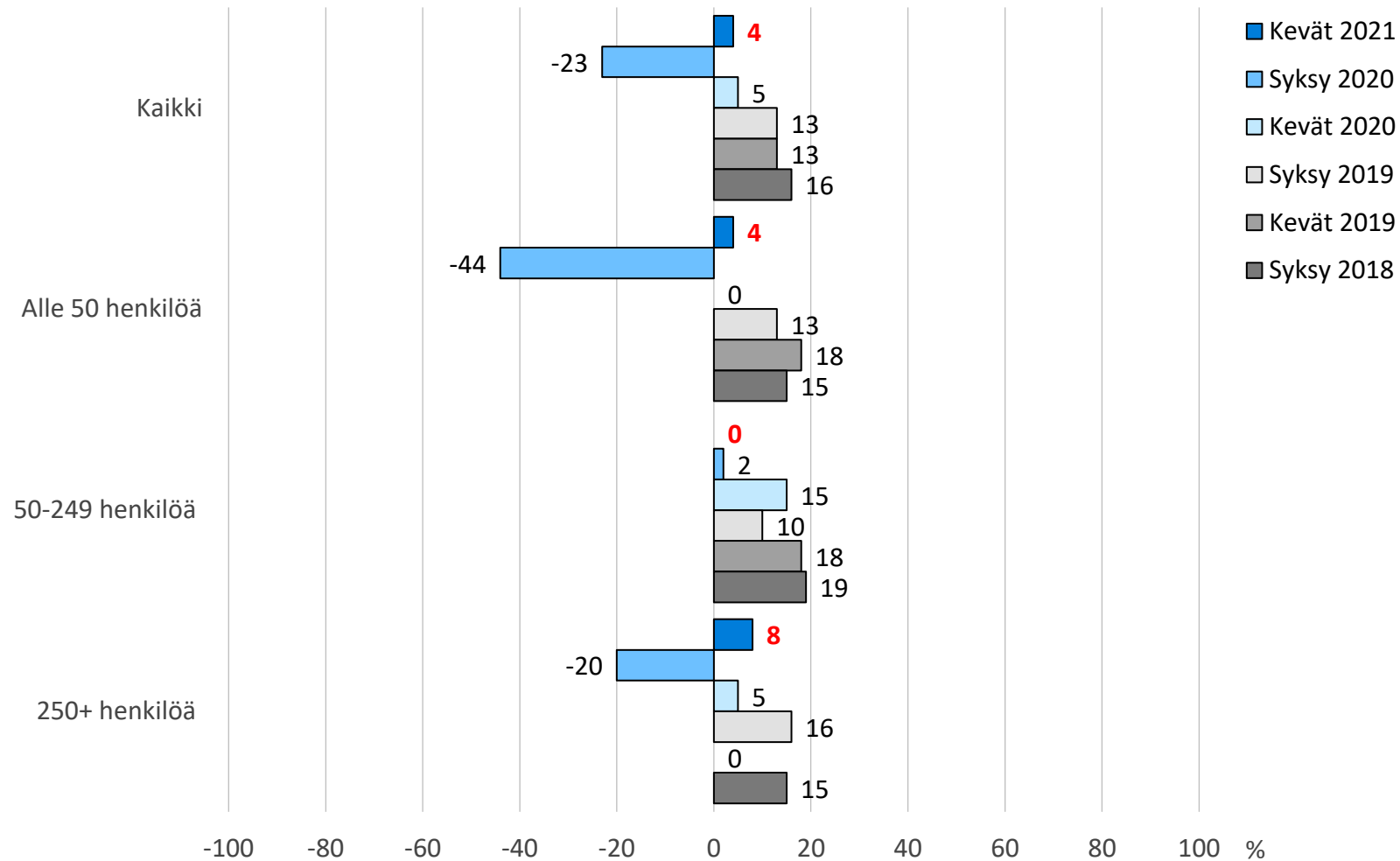


Vastaajat = 162/164/156/182/149/203

*Pieni vastaajamäärä, n<20

Liiketoiminta Venäjällä nyt verrattuna 6 kk sitten

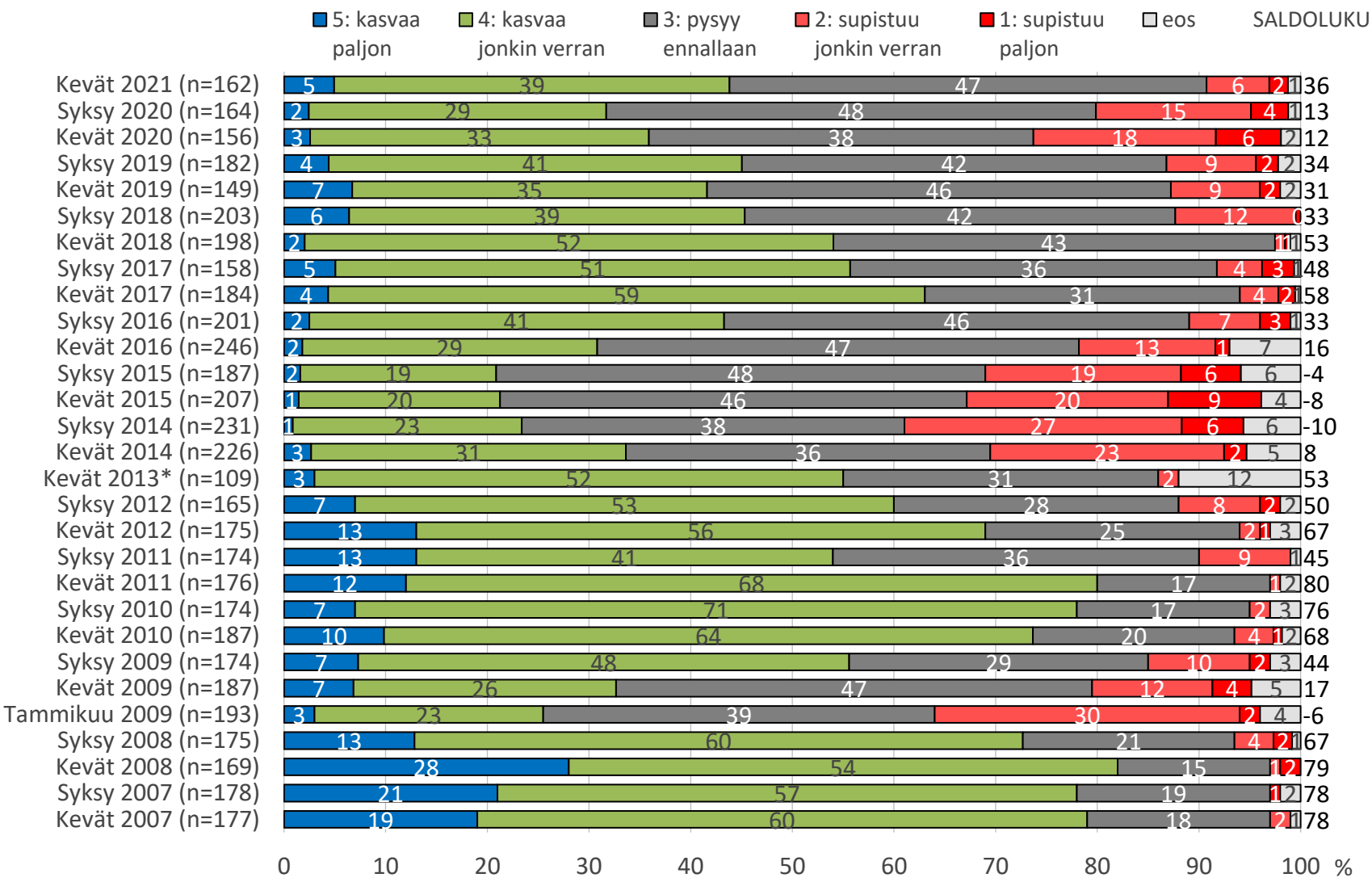
n=on liiketoimintaa Venäjällä



Vastaajat = 162/164/156/182/149/203

Liiketoiminta Venäjällä seuraavan 6 kk aikana

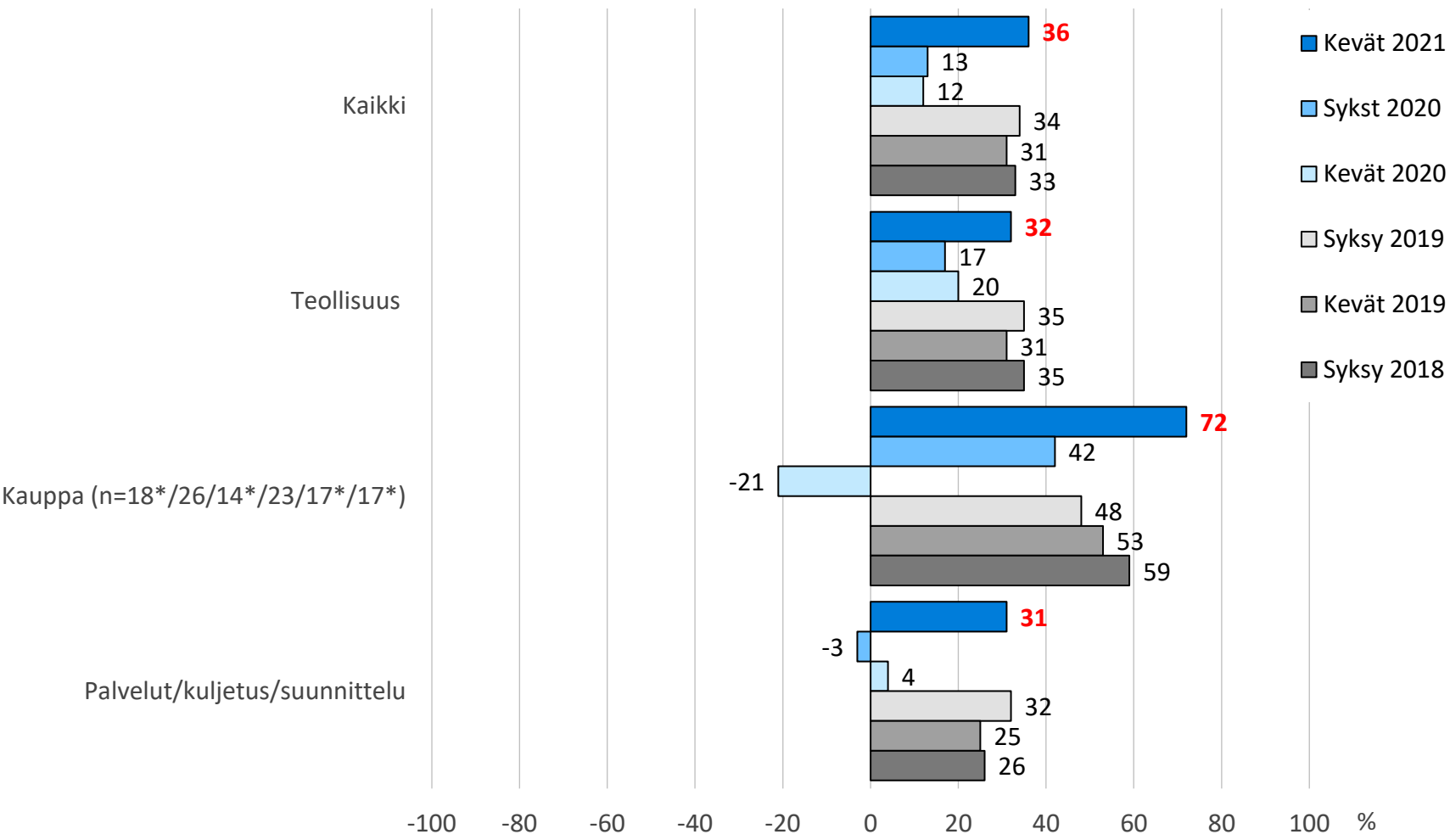
n=on liiketoimintaa Venäjällä



* Tilanne 12 kk aikana

Liiketoiminta Venäjällä seuraavan 6 kk aikana

n=on liiketoimintaa Venäjällä

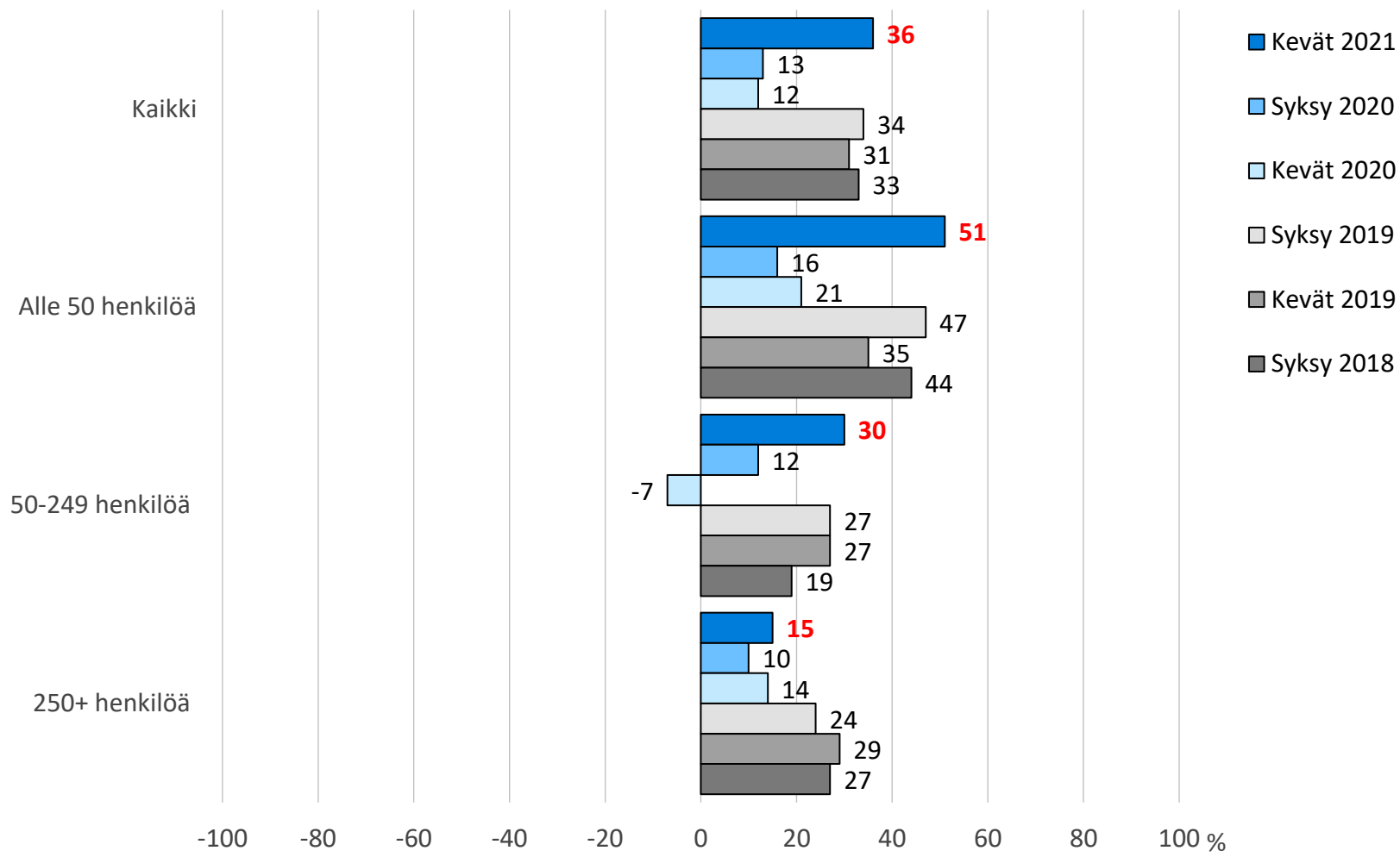


Vastaajat = 162/164/156/182/149/203

*Pieni vastaajamäärä, n<20

Liiketoiminta Venäjällä seuraavan 6 kk aikana

n=on liiketoimintaa Venäjällä



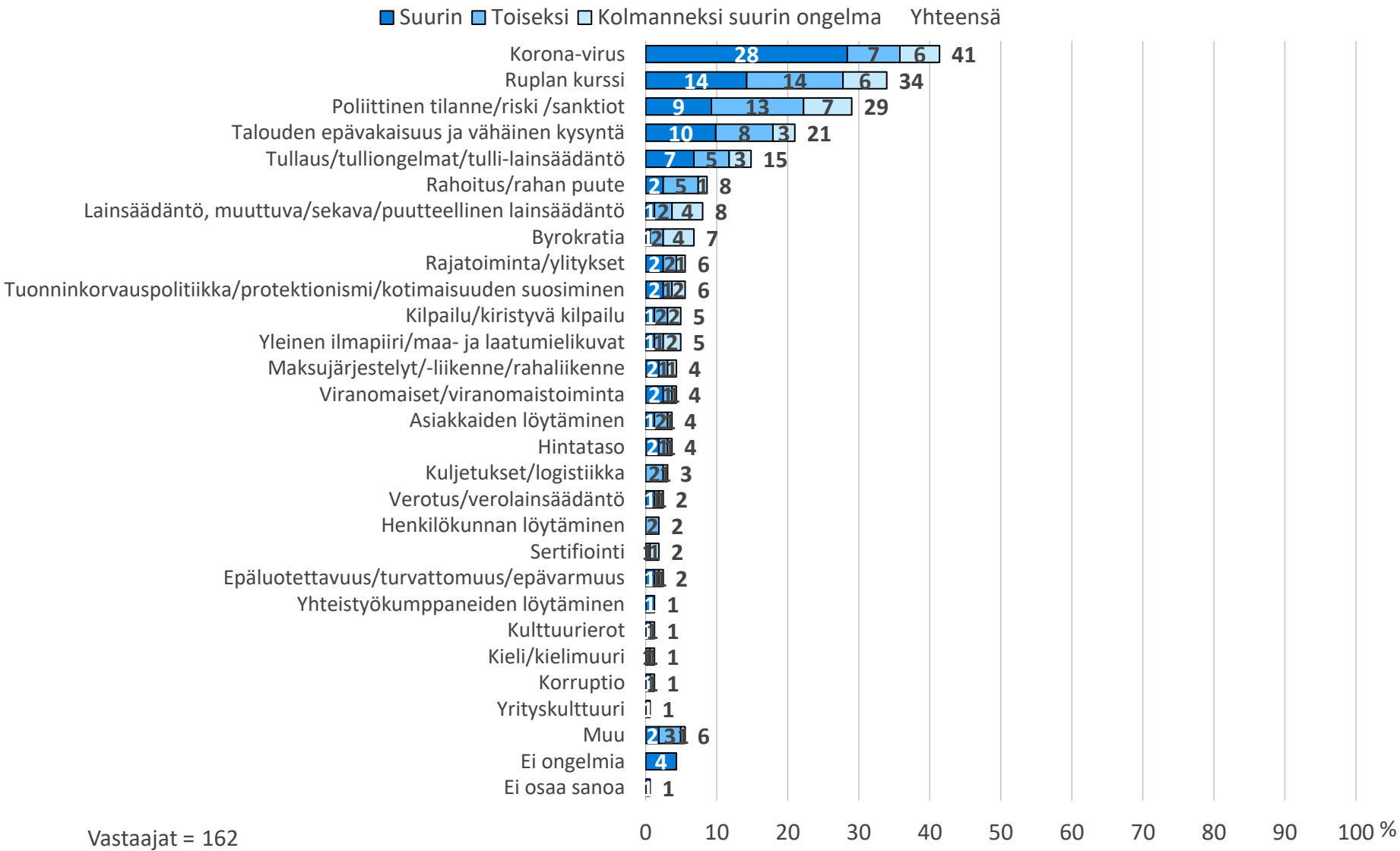
Vastaajat = 162/164/156/182/149/203

Suurimmat ongelmat liiketoiminnassa Venäjällä

- Niiltä vastaajilta, joiden yrityksillä on liiketoimintaa Venäjällä kysyttiin:
 - Mitkä ovat tämän hetken suurimmat ongelmat liiketoiminnassa Venäjällä? Luetelkaa kolme keskeisintä ongelmaa, ensin suurin ongelma.
 - Tulokset esitetään seuraavissa ryhmissä:
 - *Vastaajat, joiden yrityksillä on liiketoimintaa Venäjällä*
 - *Yrityskoon mukaan*
 - *Toimialoittain*
 - *Osassa vertailuja on esitysteknisistä syistä näkyvissä kuusi tuoreinta mittauskertaa*
- Lomakkeella on vaihtoehdot vastauksen kirjaamisen nopeuttamiseksi, haastattelija ei luettele niitä, vaan kirjaa vastauksen olemassa oleviin vaihtoehtoihin tai muu, mikä -ryhmään.
- Kun muu, mikä -ryhmän osuus tulee liian suureksi, niin luokittelemalla saadaan tarvittaessa uusia esikoodeja. Seuraavat uudet vaihtoehdot on lisätty lomakkeelle ja raportointiin:
 - *ruplan kurssi ja poliittinen tilanne / riski (keväästä 2014)*
 - *heikko ostovoima / kysyntä (syksystä 2015)*
 - *tuonninkorvauspolitiikka / protektionismi (kevät 2017)*

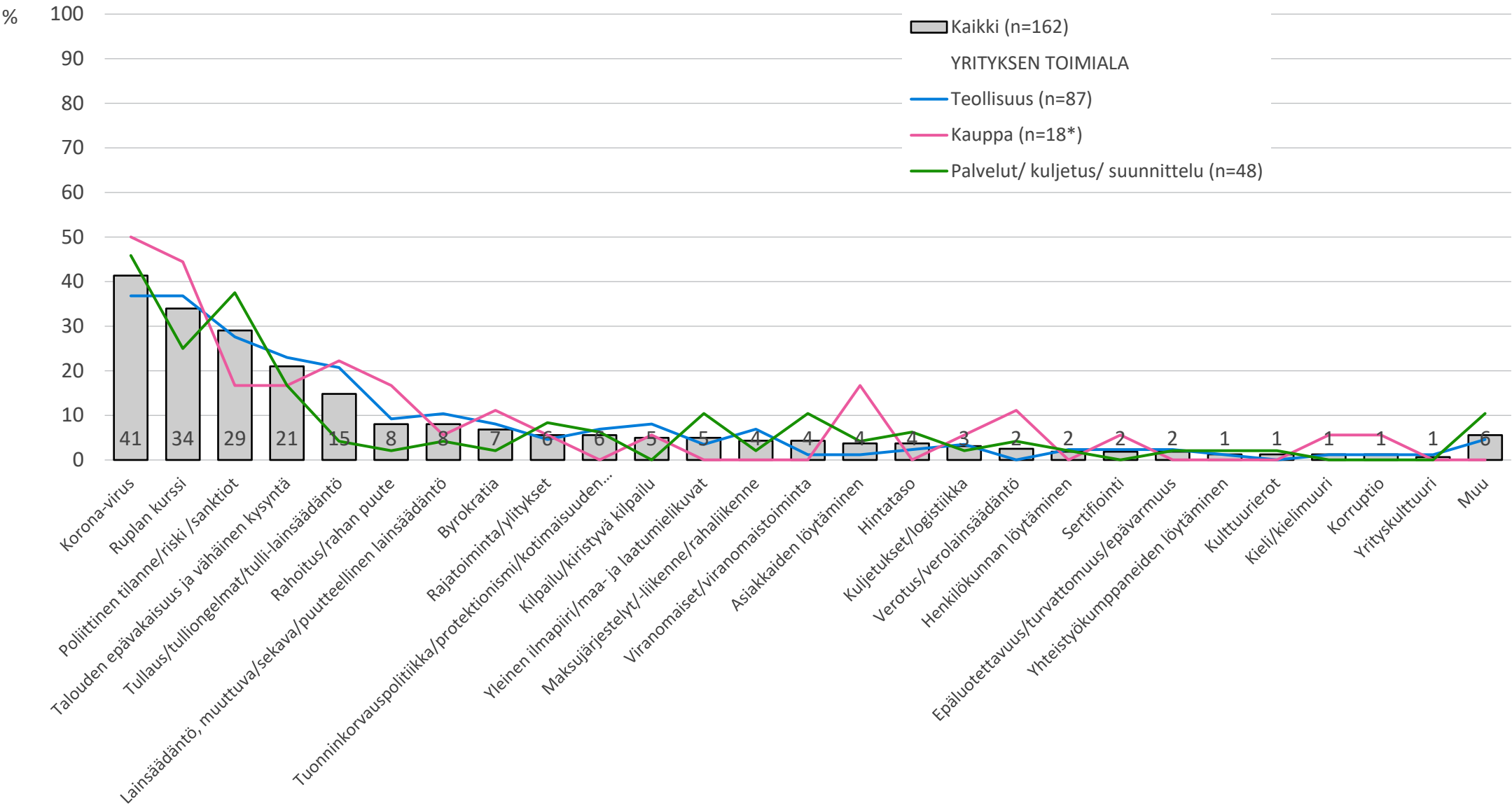
Suurimmat ongelmat (1.-3.) liiketoiminnassa Venäjällä

n=on liiketoimintaa Venäjällä



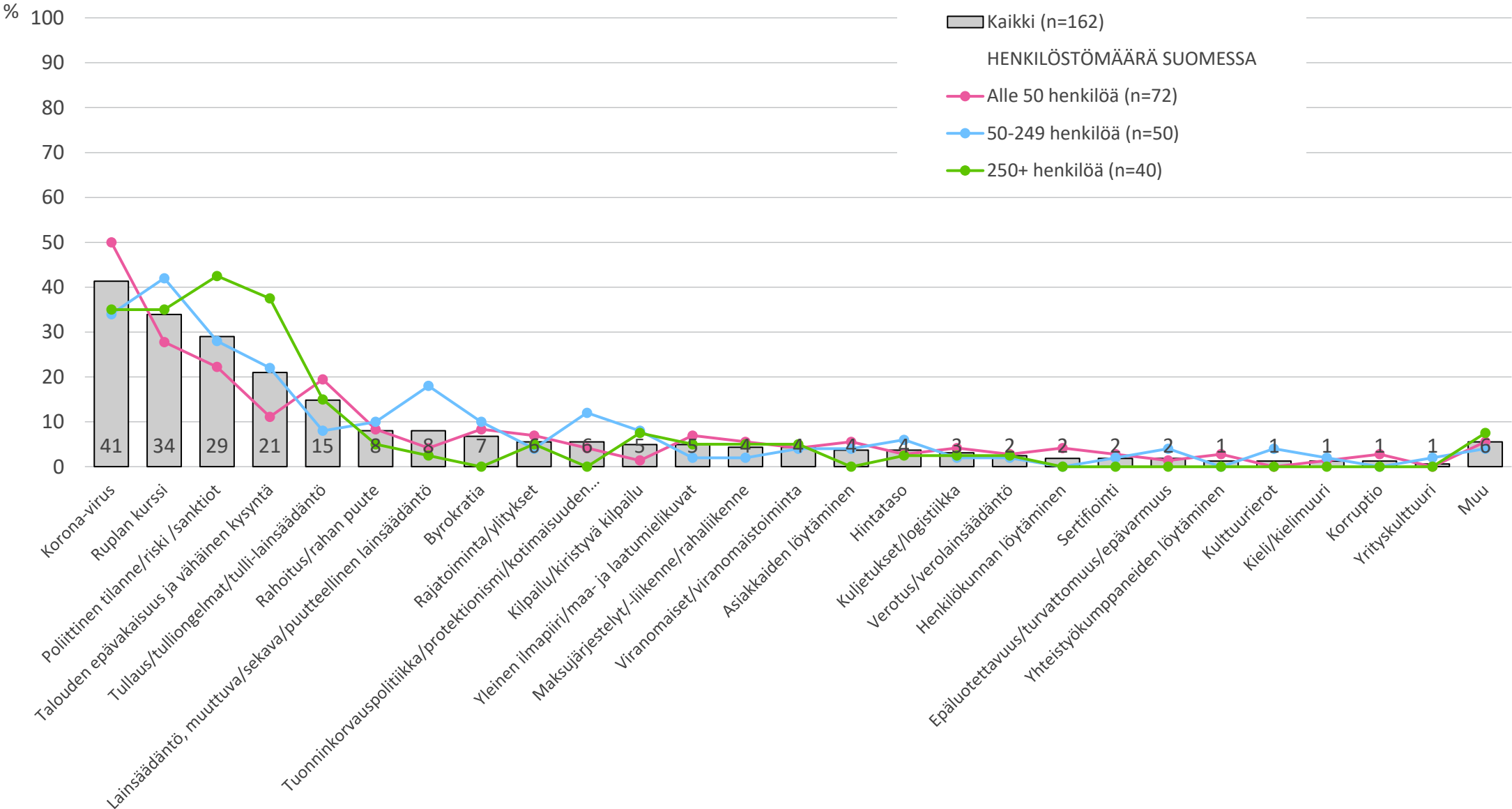
Suurimmat ongelmat (1.-3.) liiketoiminnassa Venäjällä

n=on liiketoimintaa Venäjällä



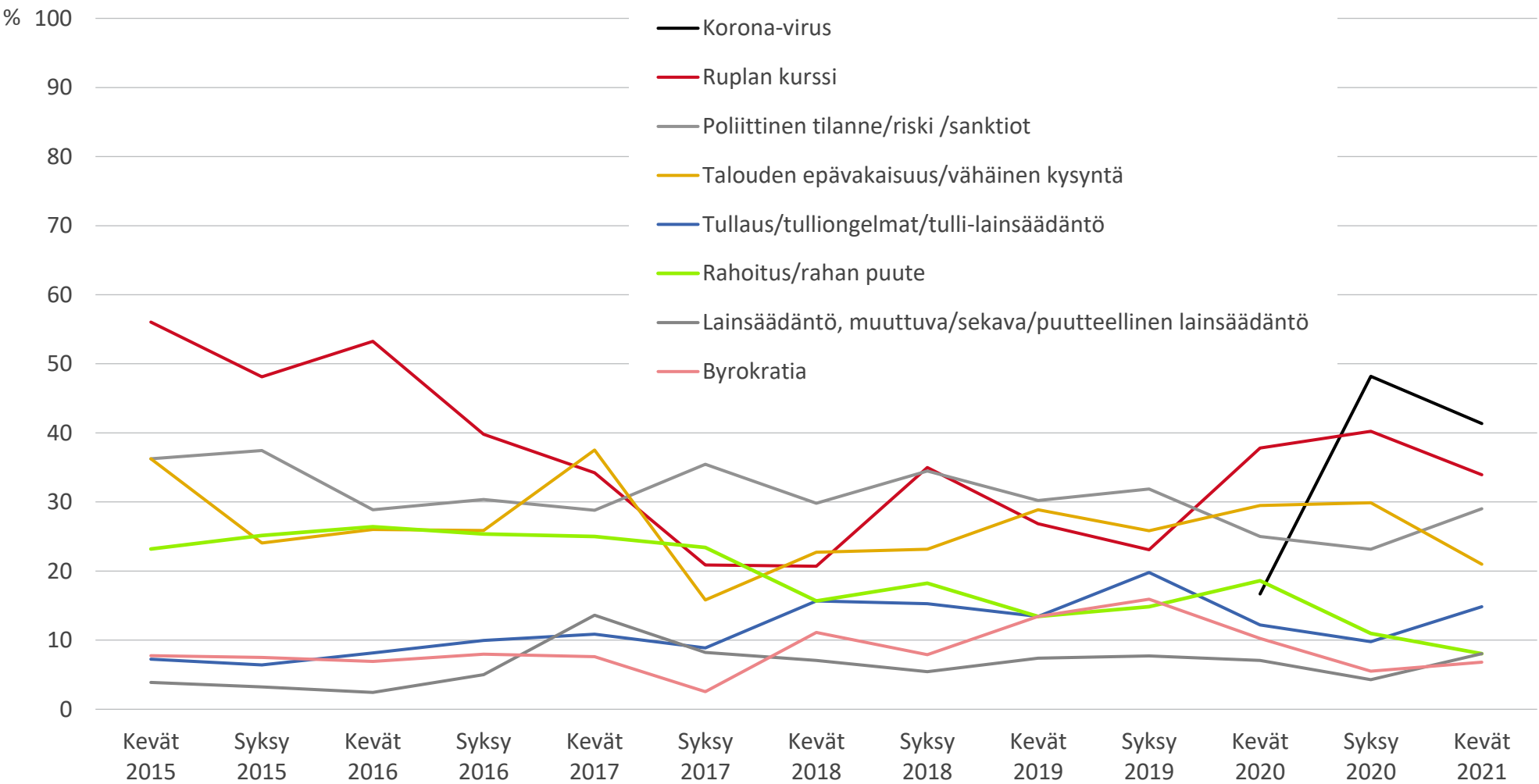
Suurimmat ongelmat (1.-3.) liiketoiminnassa Venäjällä

n=on liiketoimintaa Venäjällä



Suurimmat ongelmat (1.-3.) liiketoiminnassa Venäjällä

n=on liiketoimintaa Venäjällä



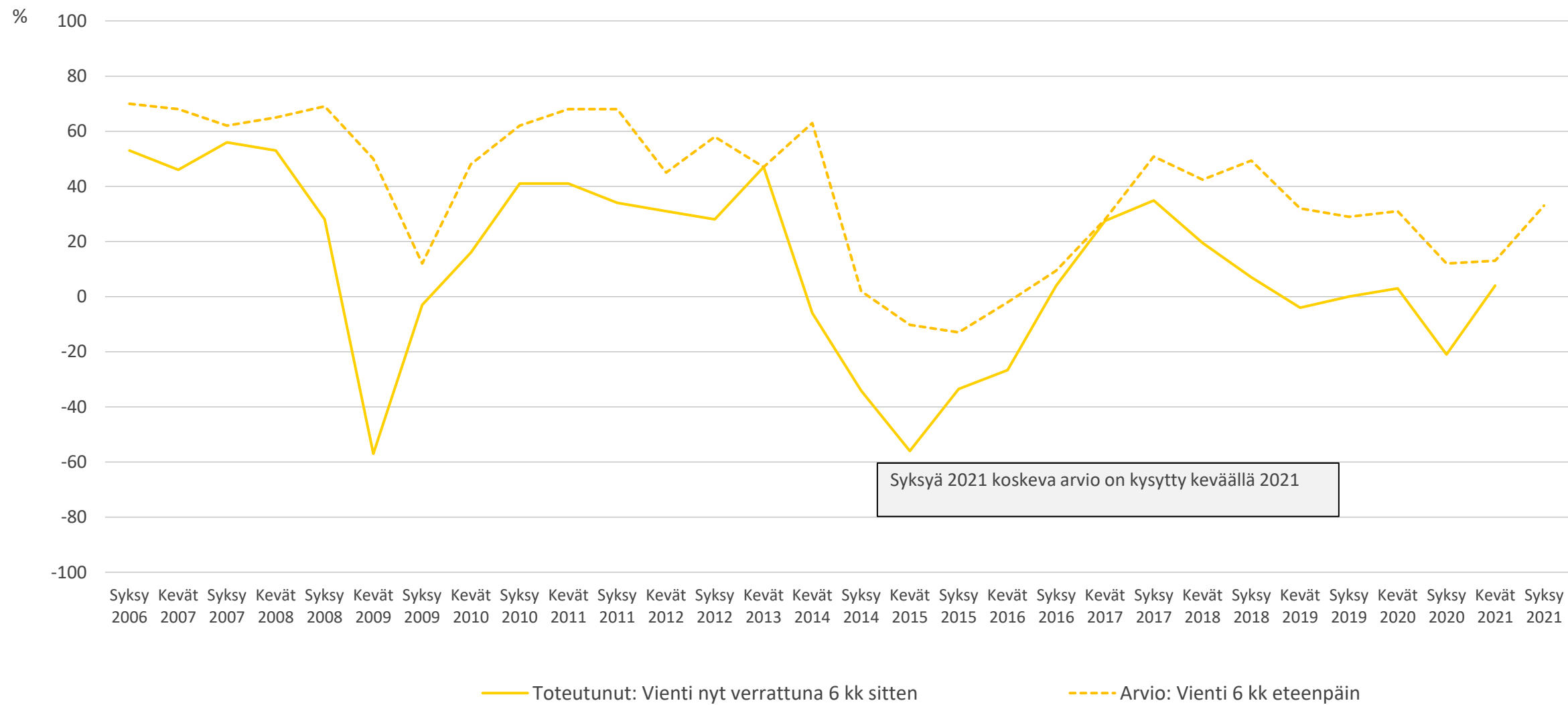
Vastaajat = 231/207/187/246/201/184/158/198/203/149/182/156/164/162

Vienti Venäjälle

Yrityksen viennin kehitys

- Niiltä vastaajilta, joiden yrityksillä on vientiä Venäjälle kysyttiin Venäjän viennin kehityksestä ja näkymistä.
- Yritysten viennin kehitystä kuvaavat tiedot on esitetty saldolukuina seuraavien sivujen kuvissa:
 - *Vienti Venäjälle nyt verrattuna 6 kk sitten*
 - *Arvio viennistä Venäjälle seuraavan 6 kk:n aikana*
- Tulokset esitetään seuraavissa ryhmissä:
 - *Vastaajat, joiden yrityksillä on vientiä Venäjälle*
 - *Toimialoittain*
 - *Yrityskoon mukaan*
 - *Osassa vertailuja on esitysteknisistä syistä näkyvissä kuusi tuoreinta mittauskertaa*

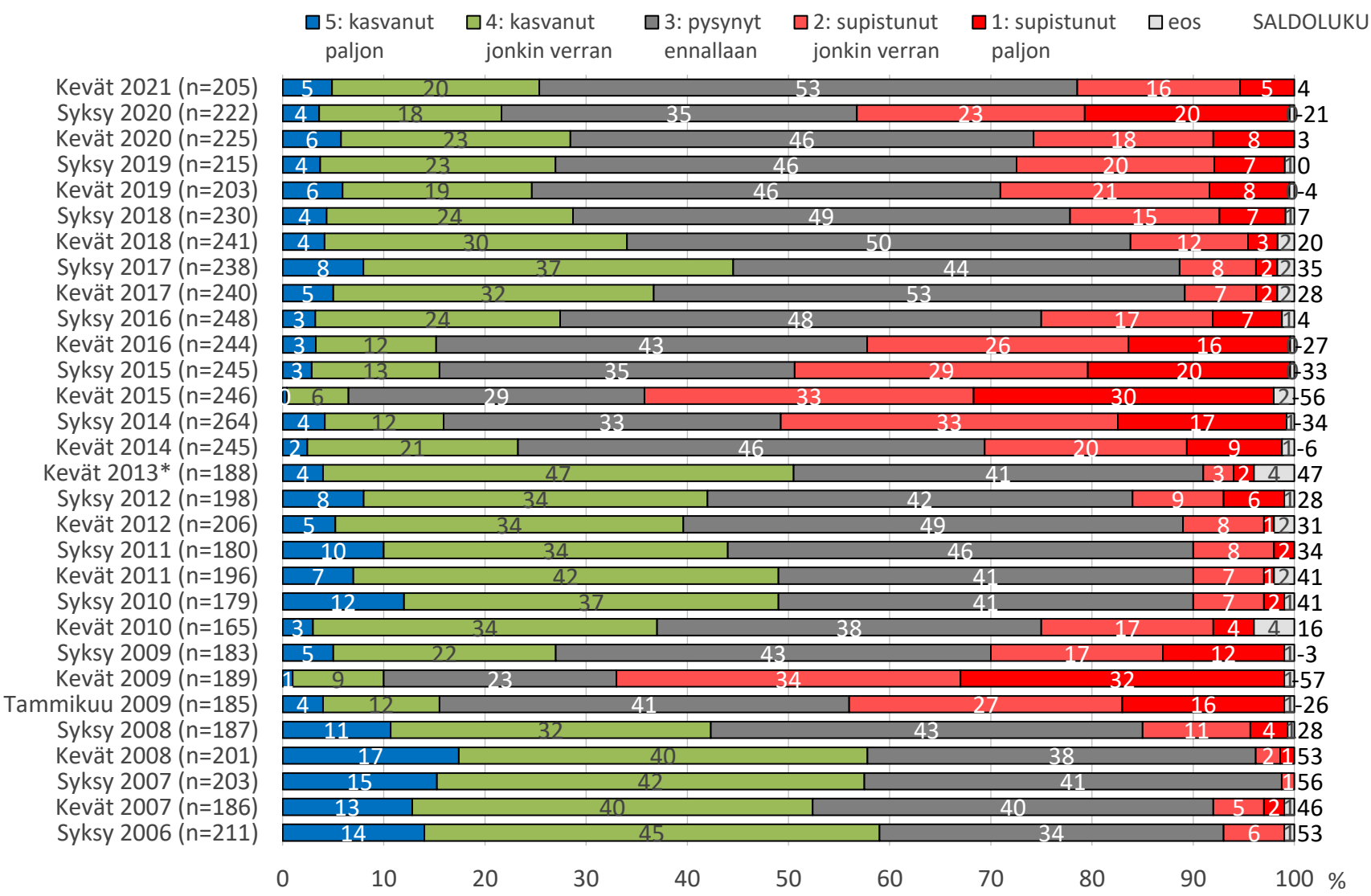
Saldoluvut Vienti



On vientiä Venäjälle = 205

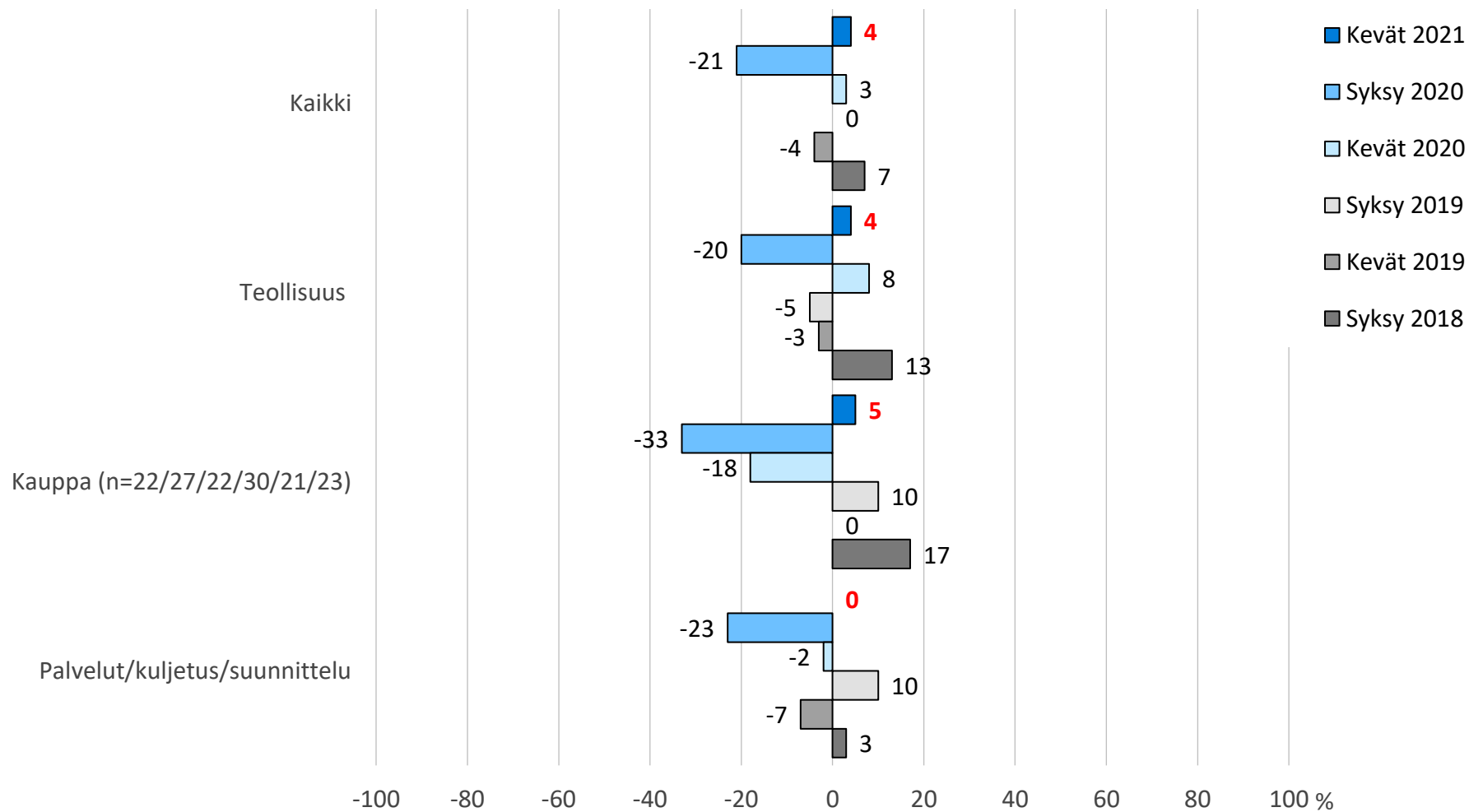
Vienti Venäjälle nyt verrattuna 6 kk sitten

n=on vientiä Venäjälle



Vienti Venäjälle nyt verrattuna 6 kk sitten

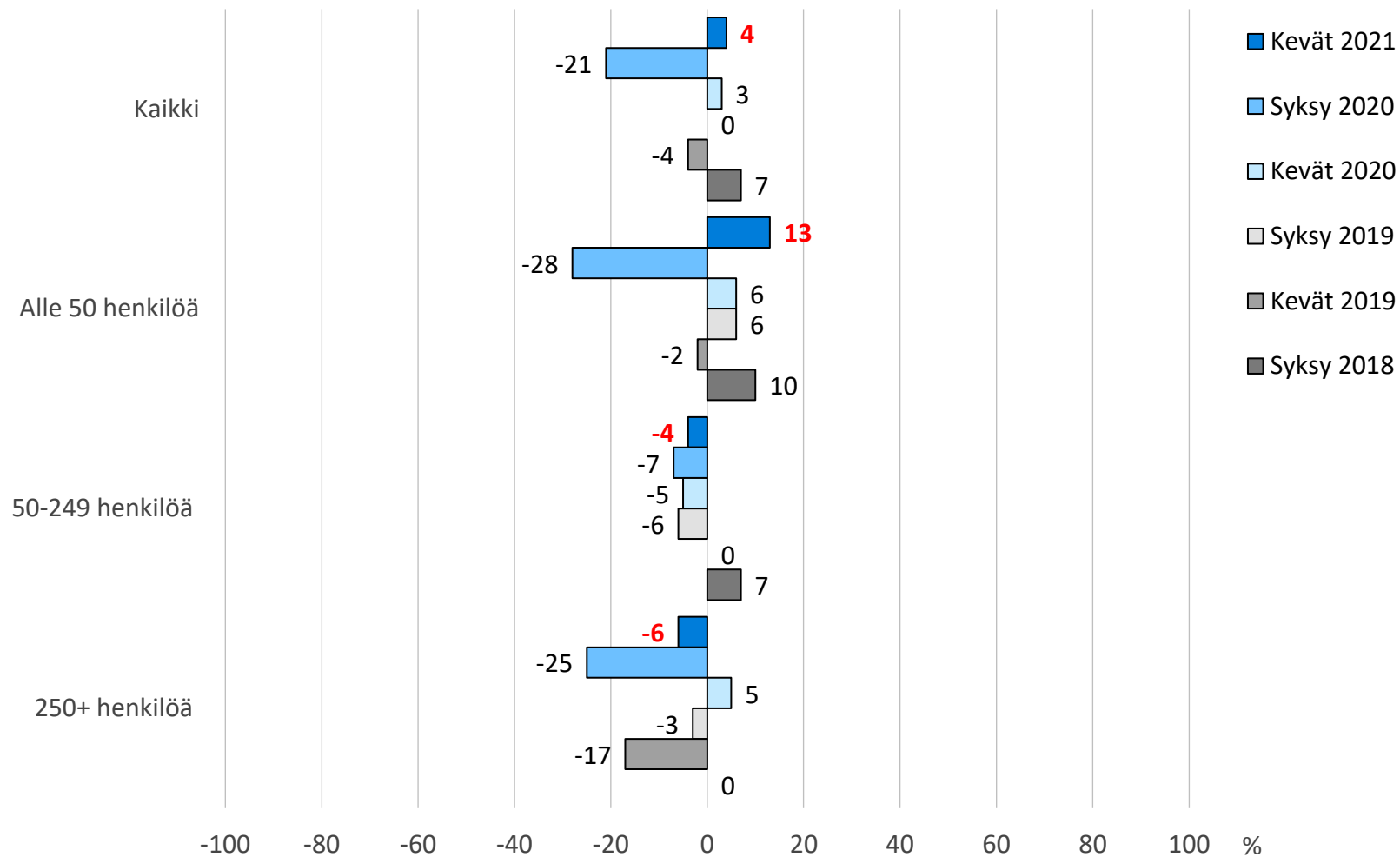
n=on vientiä Venäjälle



Vastaajat = 205/222/225/215/203/230

Vienti Venäjälle nyt verrattuna 6 kk sitten

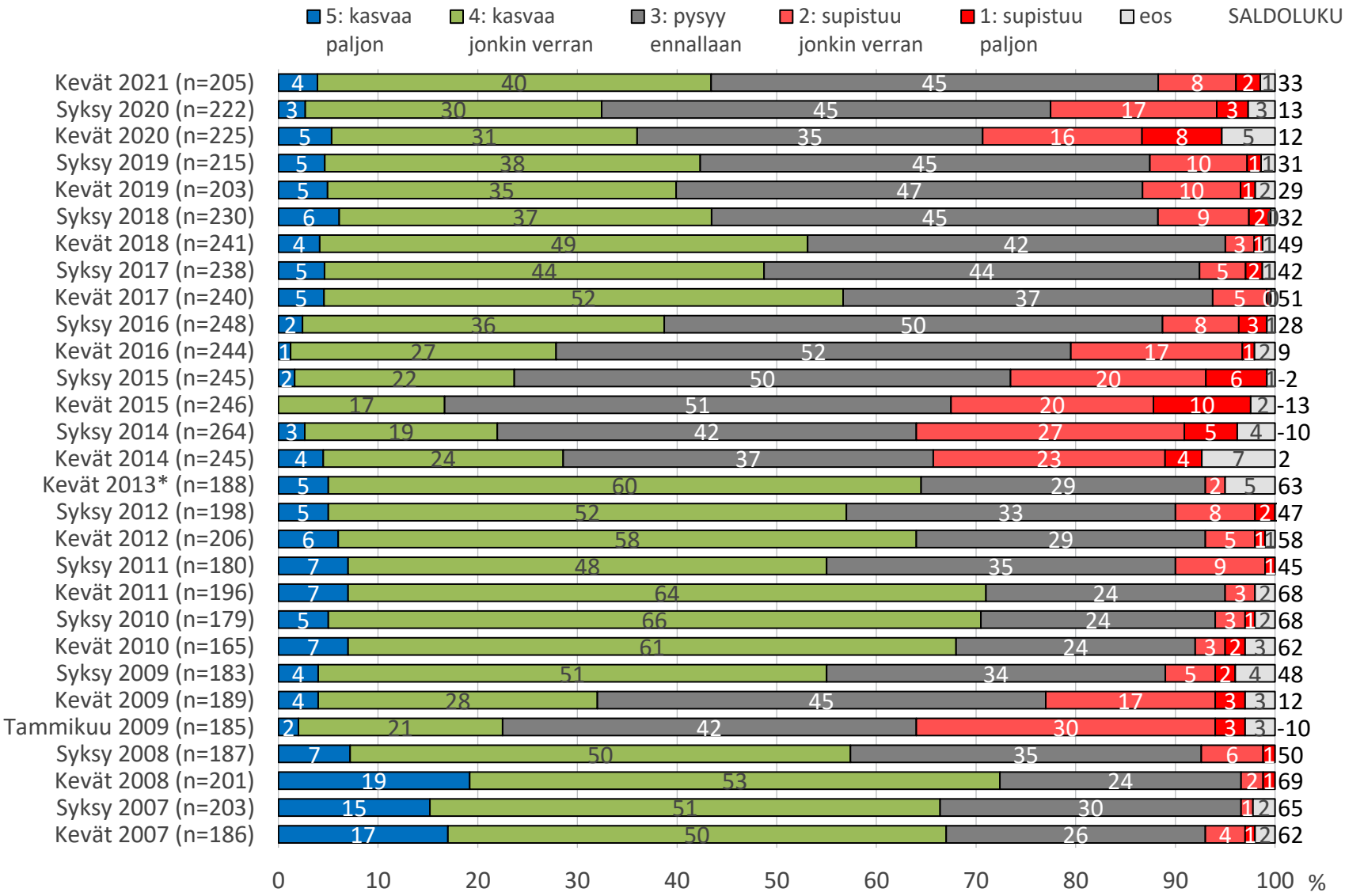
n=on vientiä Venäjälle



Vastaajat = 205/222/225/215/203/230

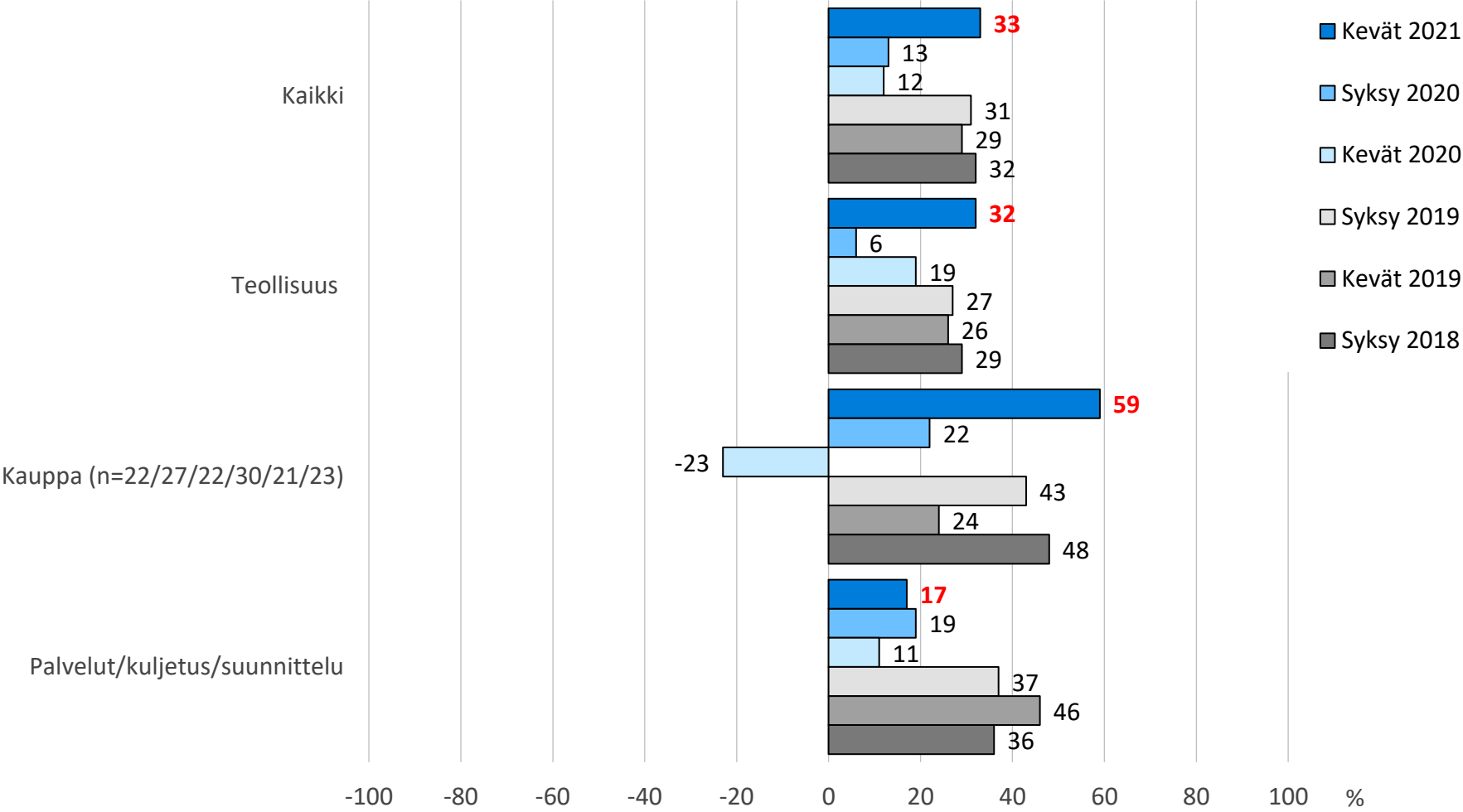
Vienti Venäjälle seuraavan 6 kk aikana

n=on vientiä Venäjälle



Vienti Venäjälle seuraavan 6 kk aikana

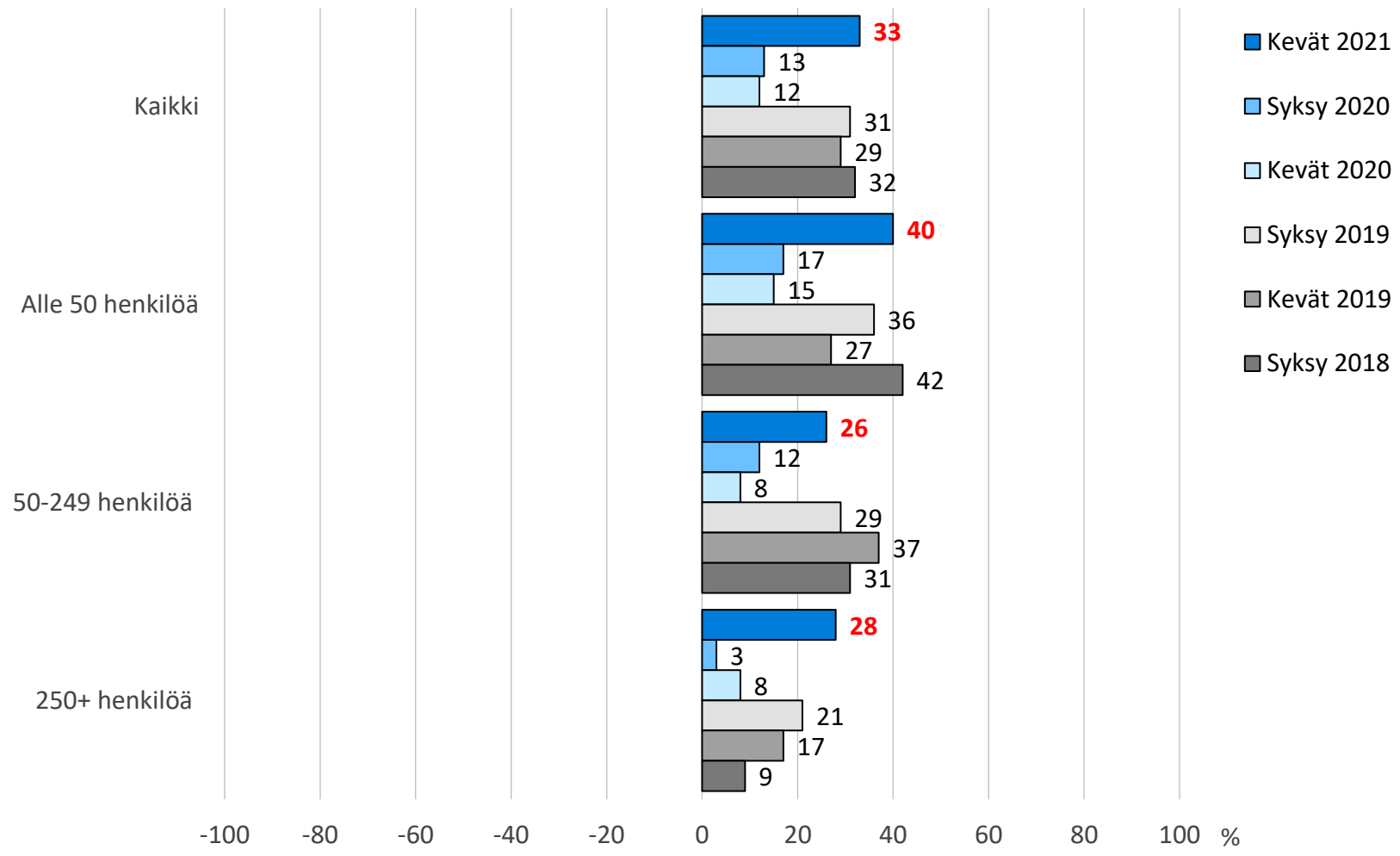
n=on vientiä Venäjälle



Vastaajat = 205/222/225/215/203/230

Vienti Venäjälle seuraavan 6 kk aikana

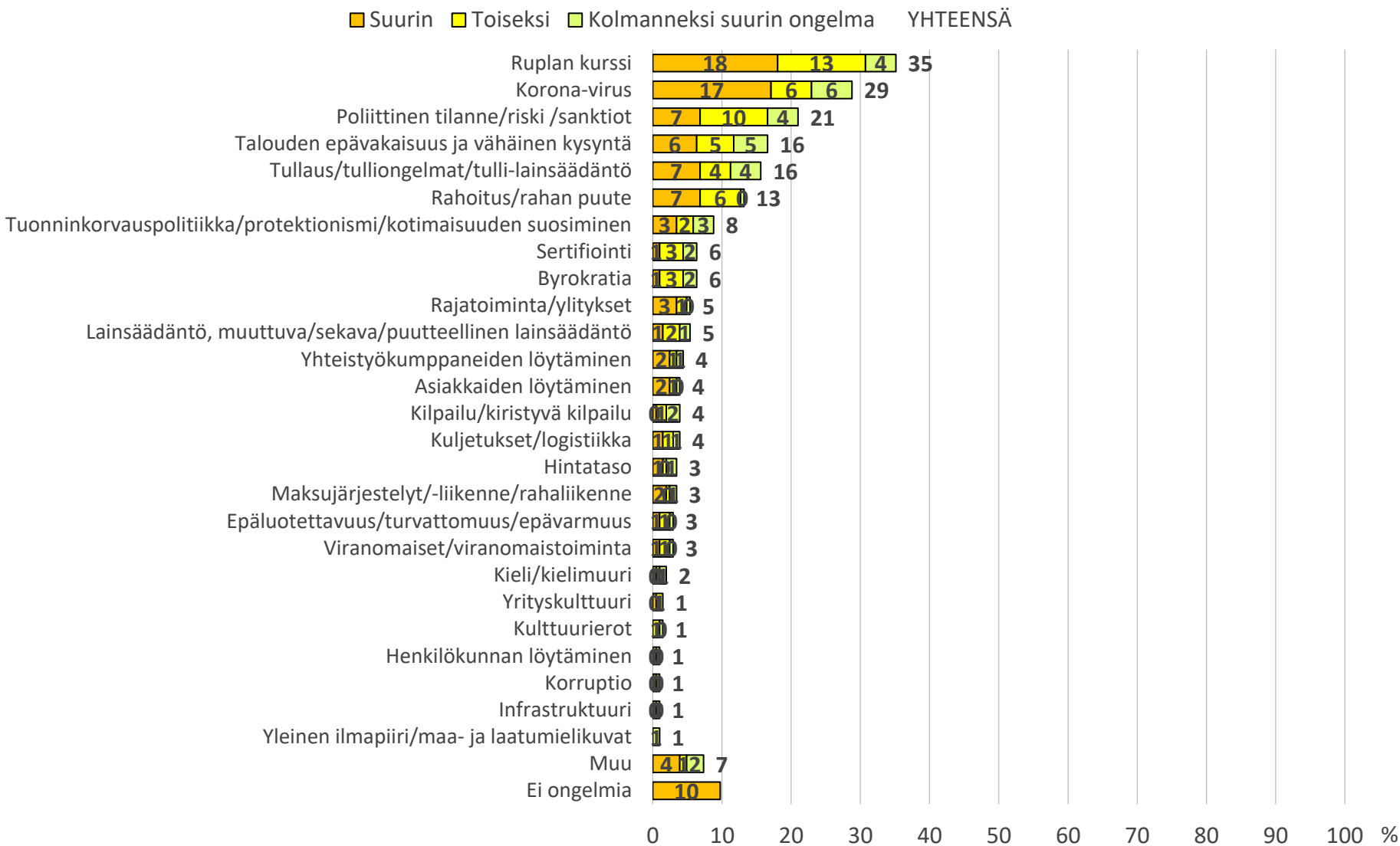
n=on vientiä Venäjälle



Vastaajat = 205/222/225/215/203/230

Suurimmat ongelmat (1.-3.) viennissä Venäjälle

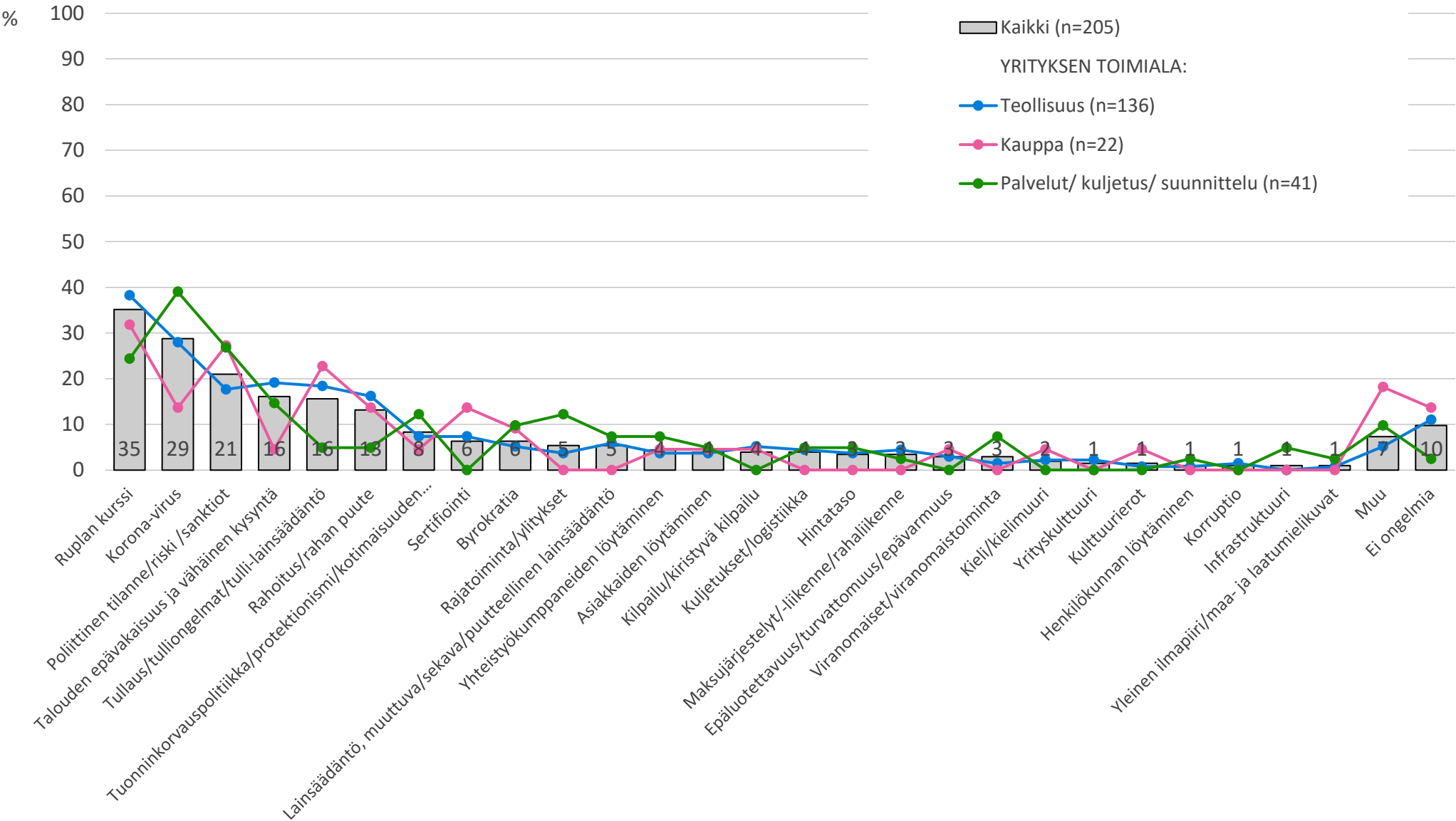
n=on vientiä Venäjälle



Vastaajat = 205

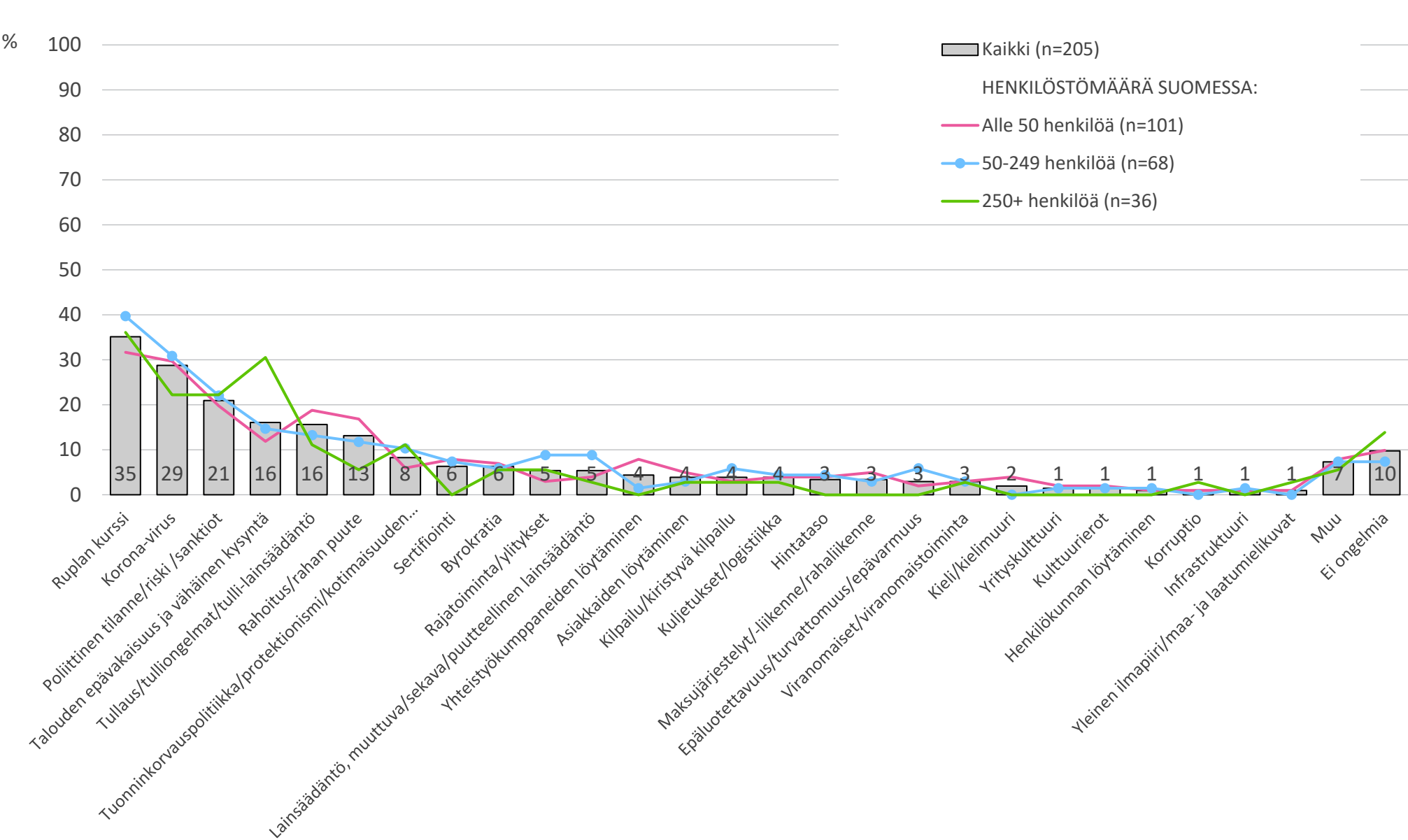
Suurimmat ongelmat (1.-3.) viennissä Venäjälle

n=on vientiä Venäjälle



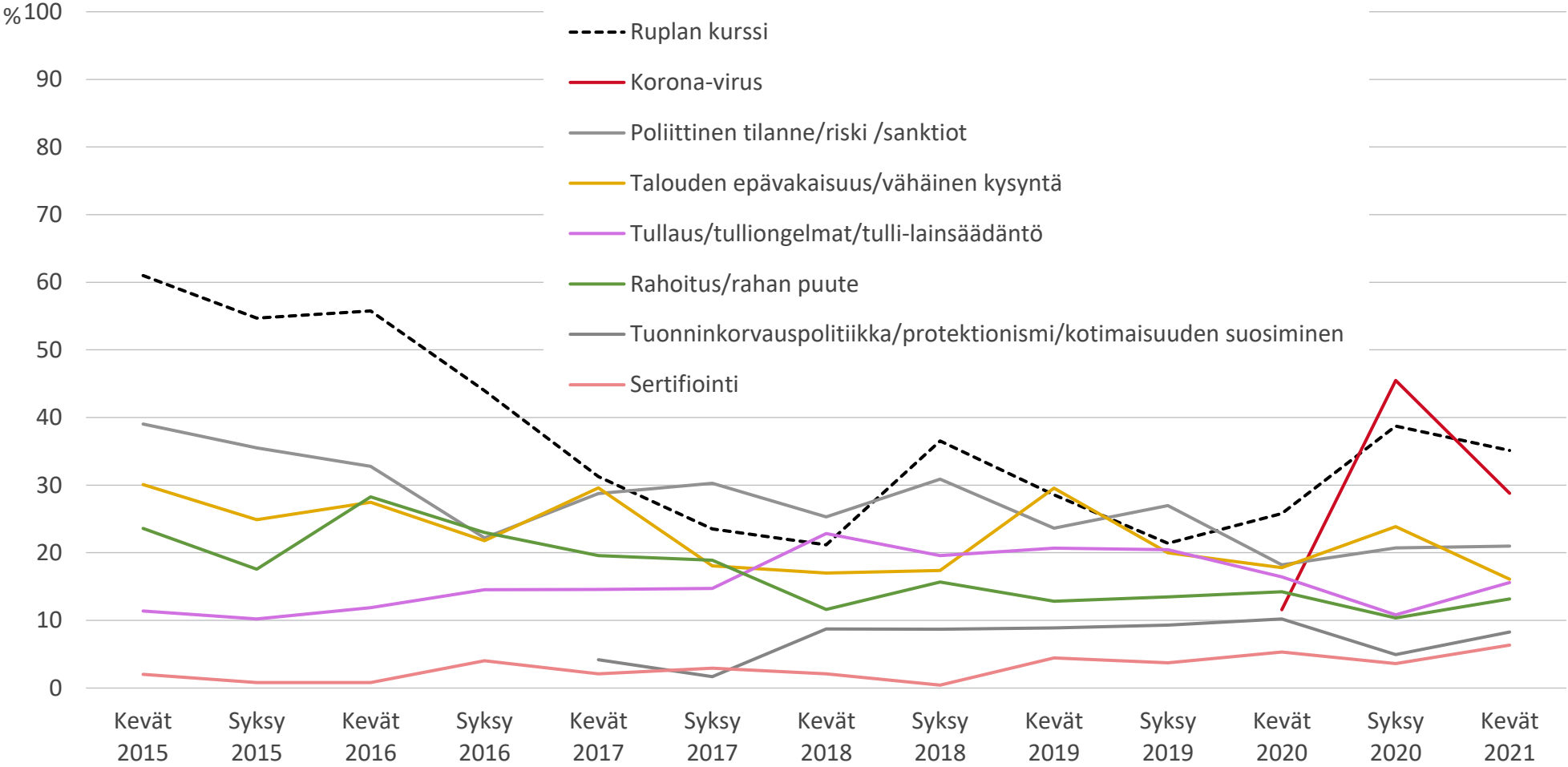
Suurimmat ongelmat (1.-3.) viennissä Venäjälle

n=on vientiä Venäjälle



Suurimmat ongelmat (1.-3.) viennissä Venäjälle

n=on vientiä Venäjälle



Vastaajat = 264/246/245/244/248/240/238/241/230/203/215/225/222/205

Tuonti Venäjältä

Yrityksen tuonnin kehitys

- Niiltä vastaajilta, joiden yrityksillä on tuontia Venäjältä kysyttiin Venäjän tuonnin kehityksestä ja näkymistä.
- Yritysten tuonnin kehitystä kuvaavat tiedot on esitetty saldolukuina seuraavien sivujen kuvissa:
 - *Tuonti Venäjältä nyt verrattuna 6 kk sitten*
 - *Arvio tuonnista Venäjältä seuraavan 6 kk:n aikana*
- Tulokset esitetään seuraavissa ryhmissä:
 - *Vastaajat, joiden yrityksillä on tuontia Venäjälle*
 - *Toimialoittain*
 - *Yrityskoon mukaan*
 - *Osassa vertailuja on esitysteknisistä syistä näkyvissä kuusi tuoreinta mittauskertaa*

Saldoluvut

Tuonti

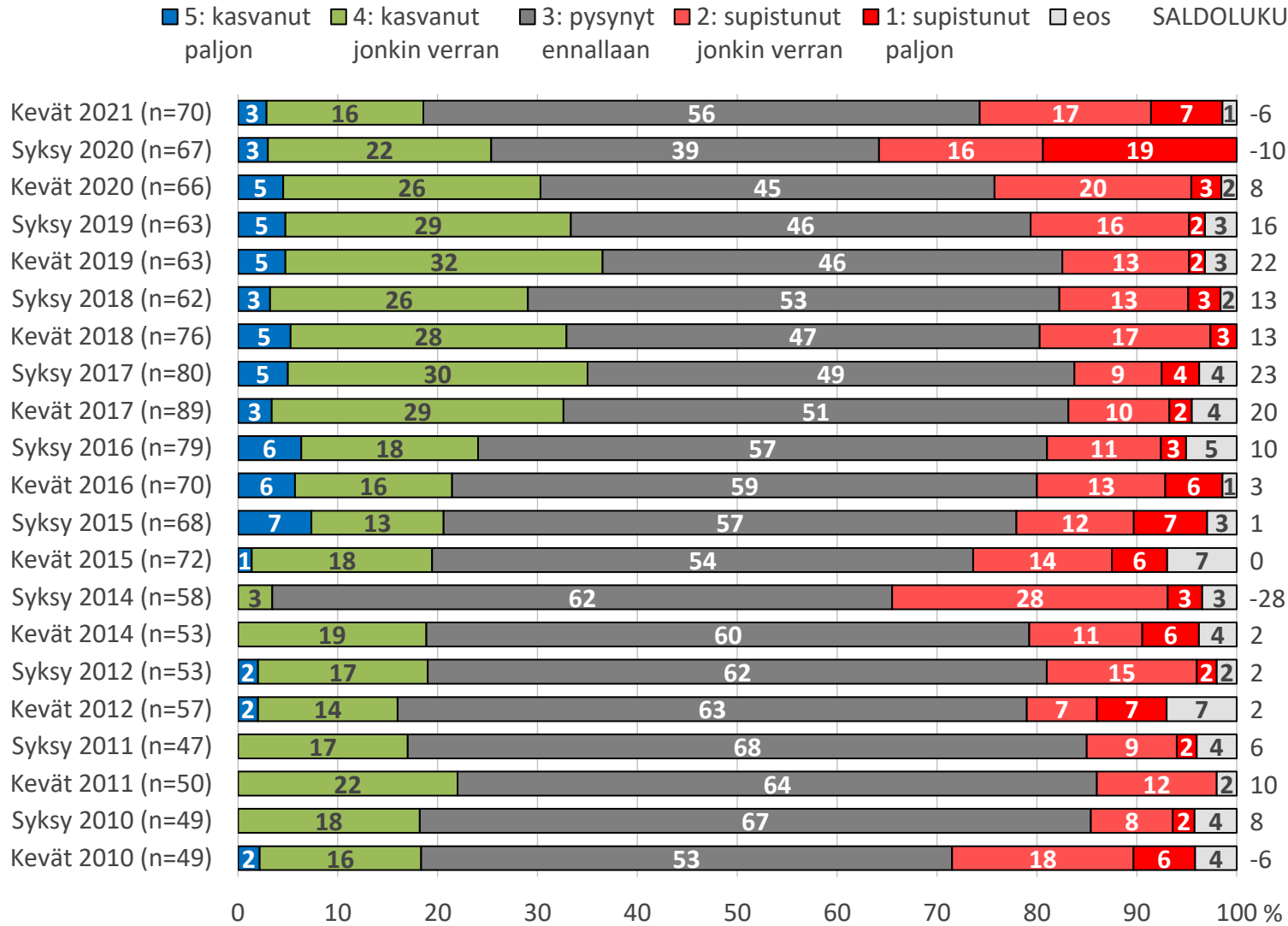


Syksyä 2021 koskeva arvio on kysytty keväällä 2021

On tuontia Venäjältä = 70

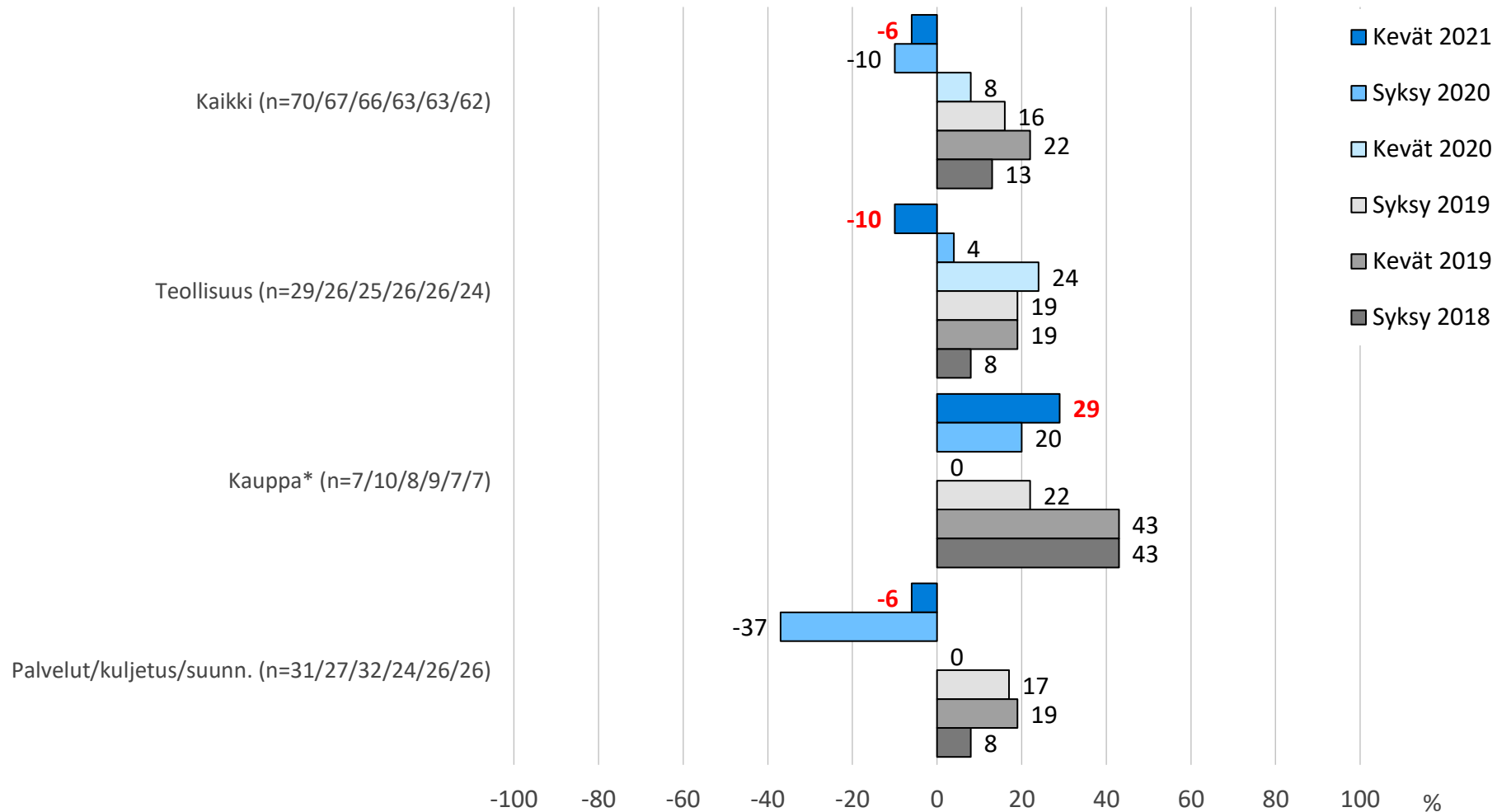
Tuonti Venäjältä nyt verrattuna 6 kk sitten

n=on tuontia Venäjältä



Tuonti Venäjältä nyt verrattuna 6 kk sitten

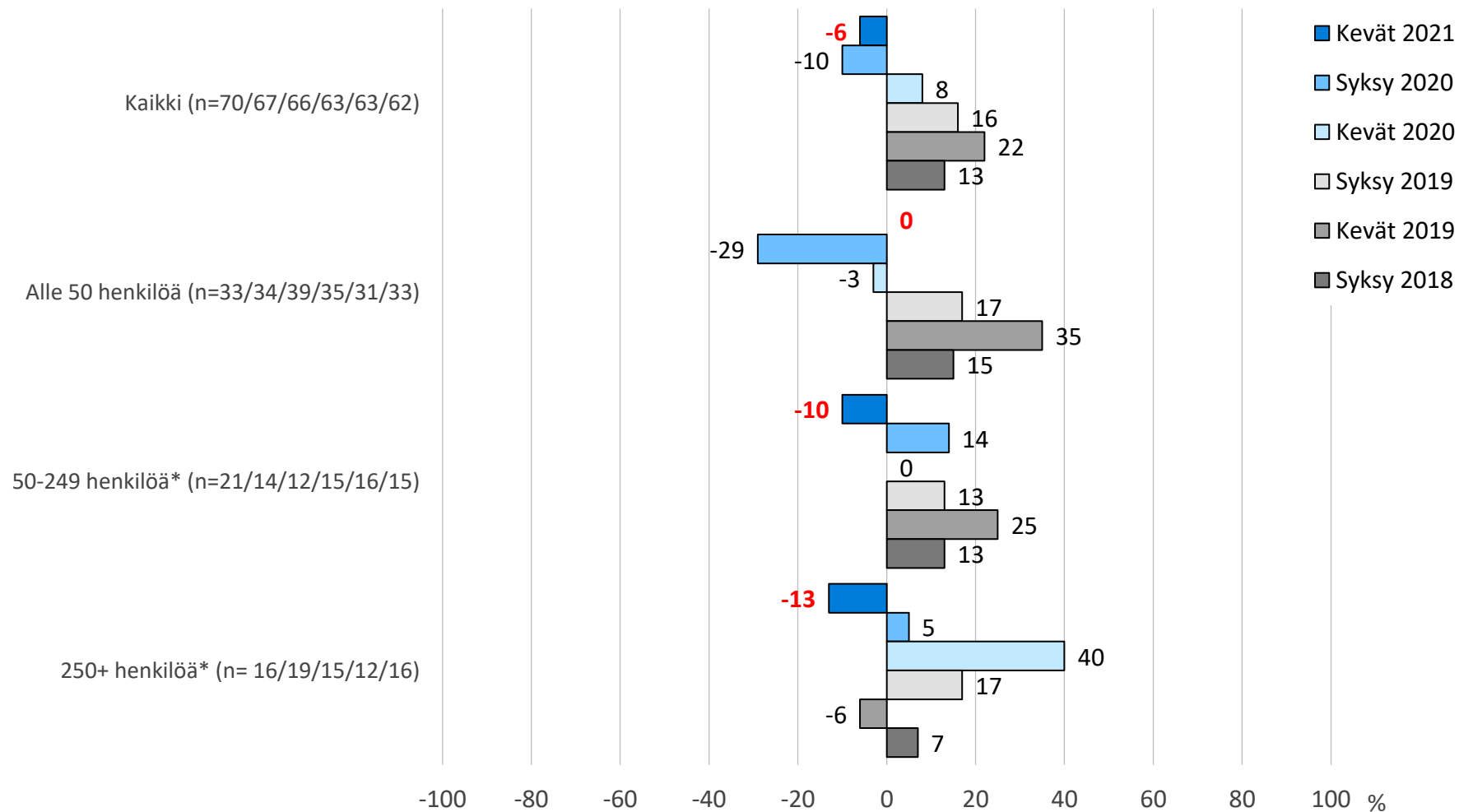
n=on tuontia Venäjältä



*Pieni vastaajamäärä, n<20

Tuonti Venäjältä nyt verrattuna 6 kk sitten

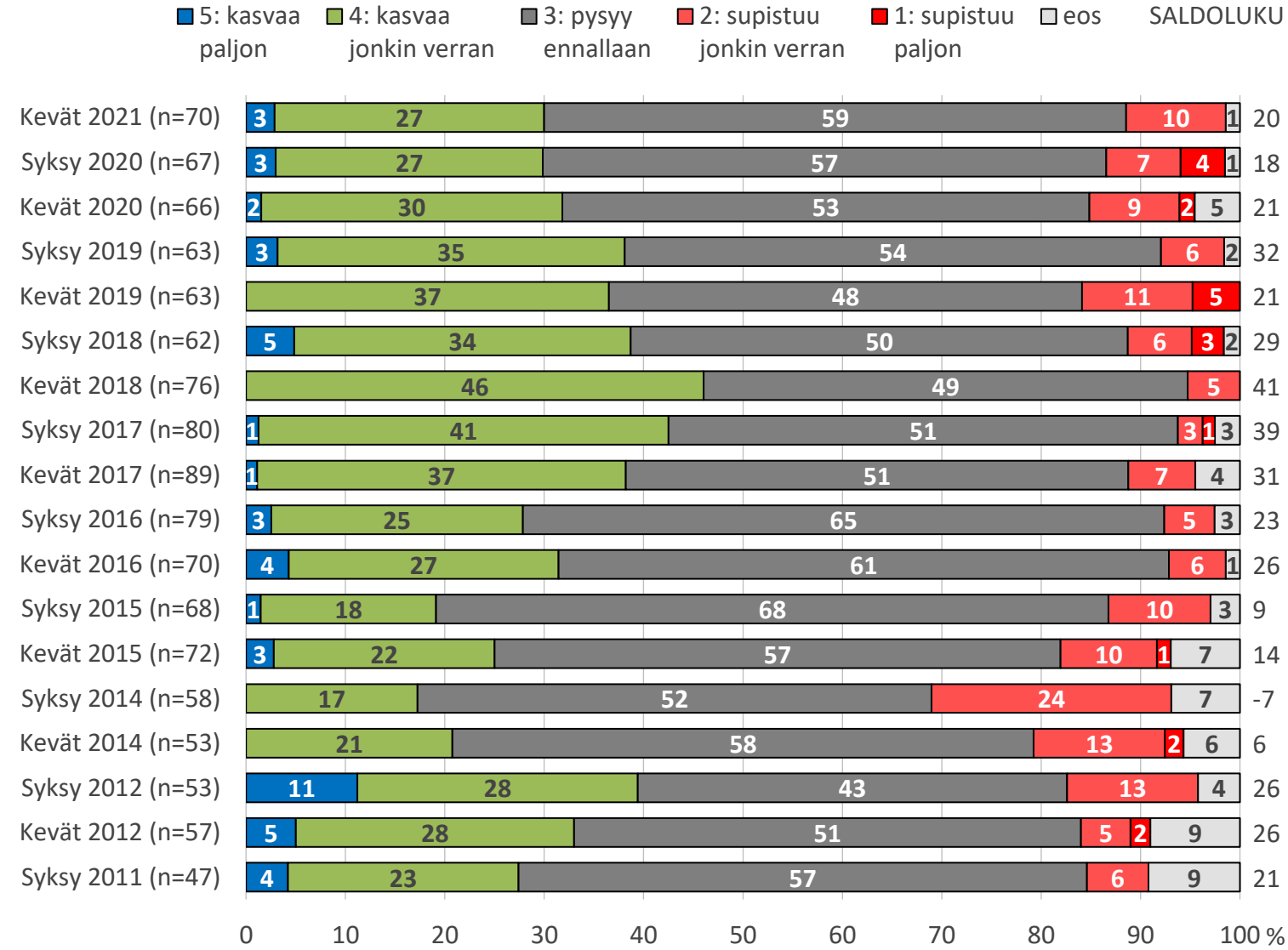
n=on tuontia Venäjältä



*Pieni vastaajamäärä, n<20

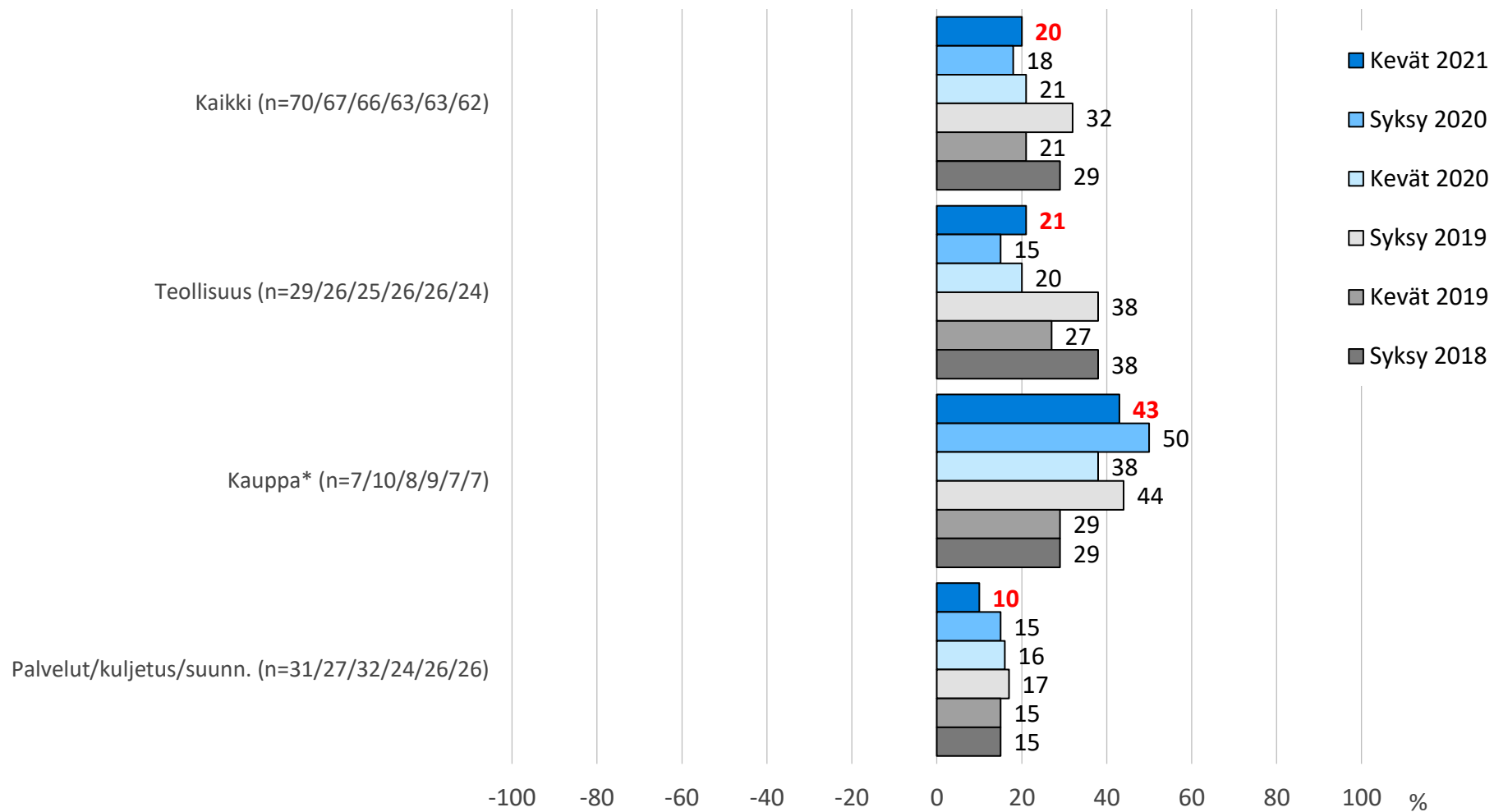
Tuonti Venäjältä seuraavan 6 kk aikana

n=on tuontia Venäjältä



Tuonti Venäjältä seuraavan 6 kk aikana

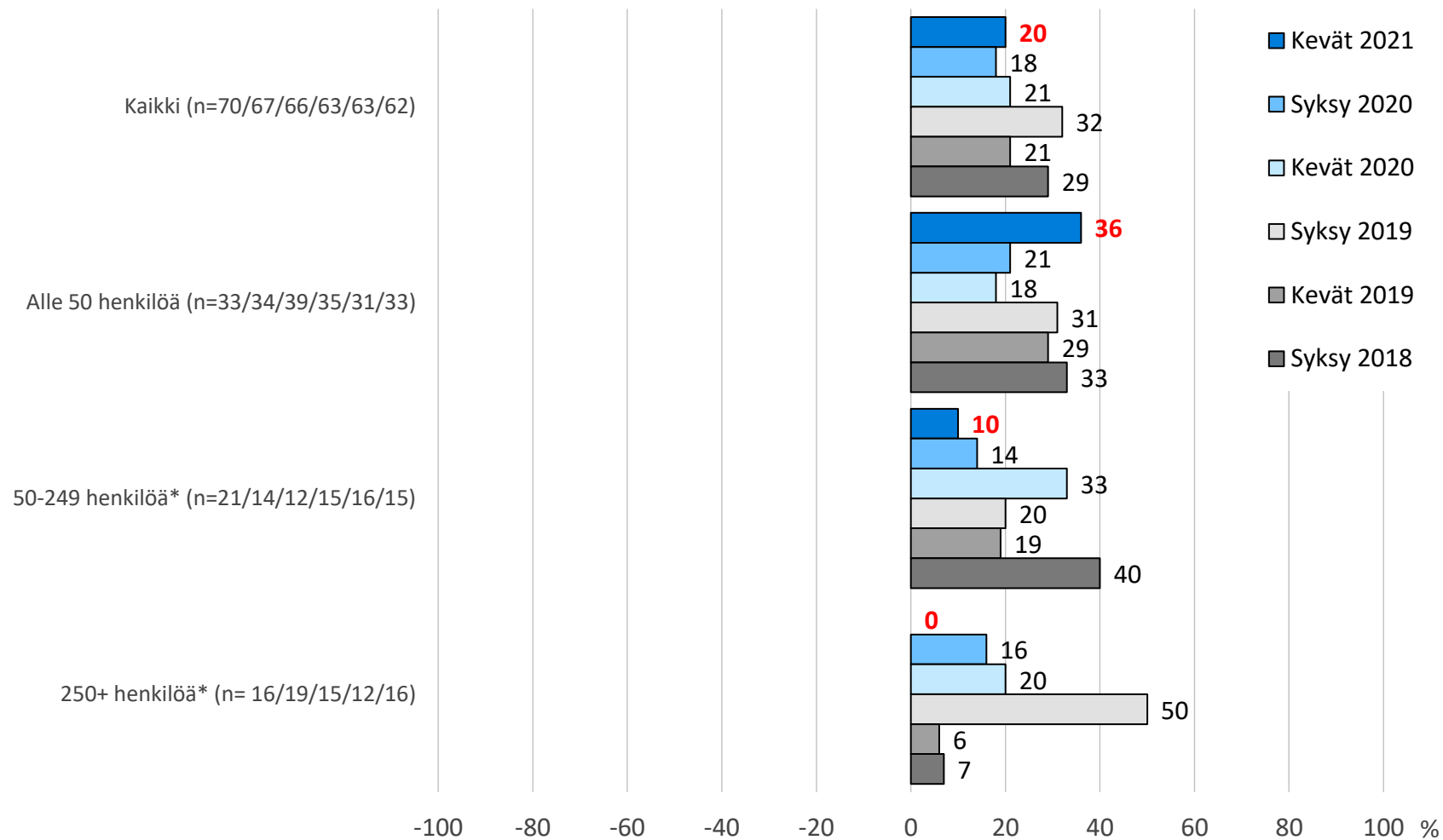
n=on tuontia Venäjältä



*Pieni vastaajamäärä, n<20

Tuonti Venäjältä seuraavan 6 kk aikana

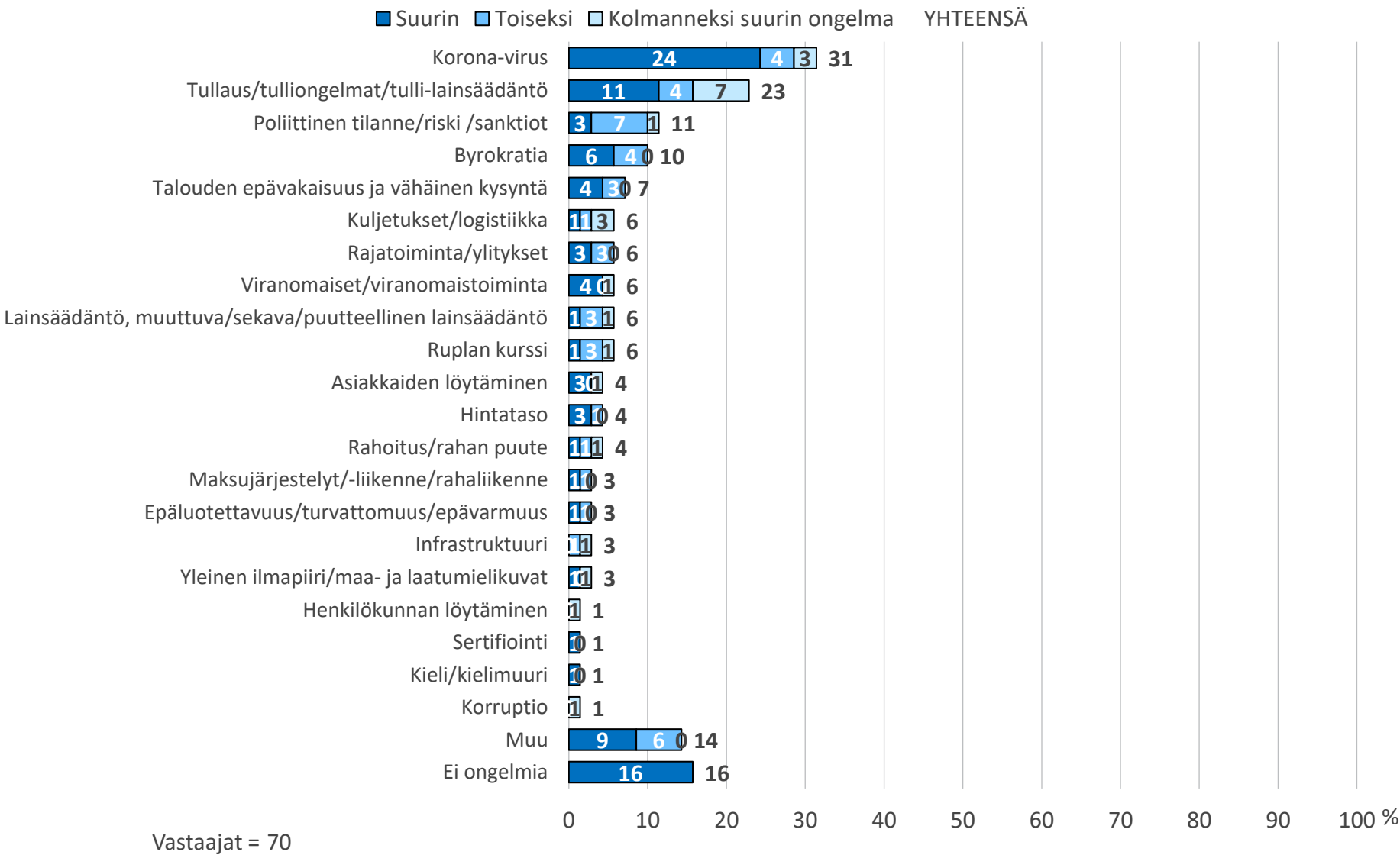
n=on tuontia Venäjältä



*Pieni vastaajamäärä, n<20

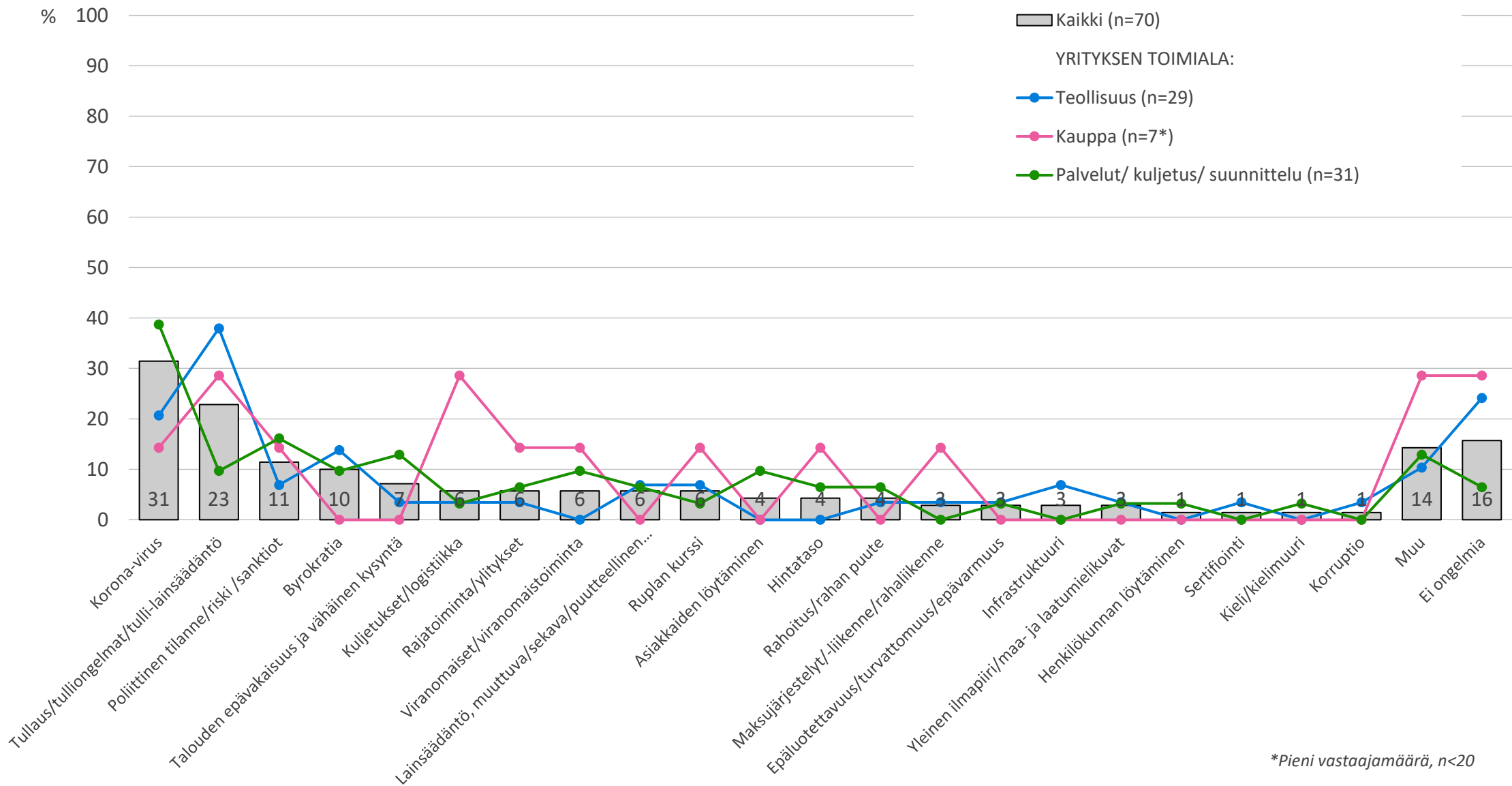
Suurimmat ongelmat tuonnissa Venäjältä

n=on tuontia Venäjältä



Suurimmat ongelmat tuonnissa Venäjältä

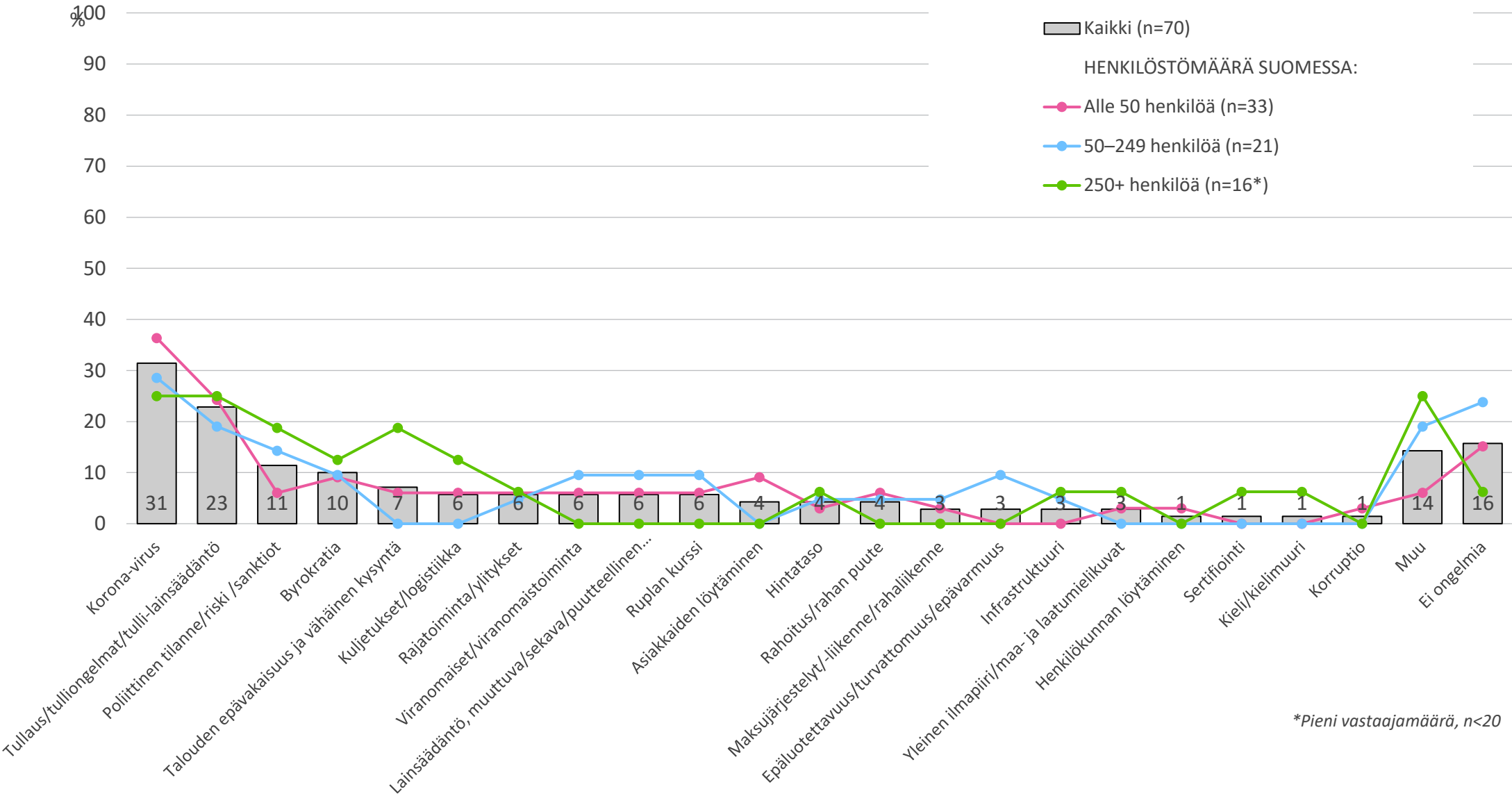
n=on tuontia Venäjältä



*Pieni vastaajamäärä, n<20

Suurimmat ongelmat tuonnissa Venäjältä

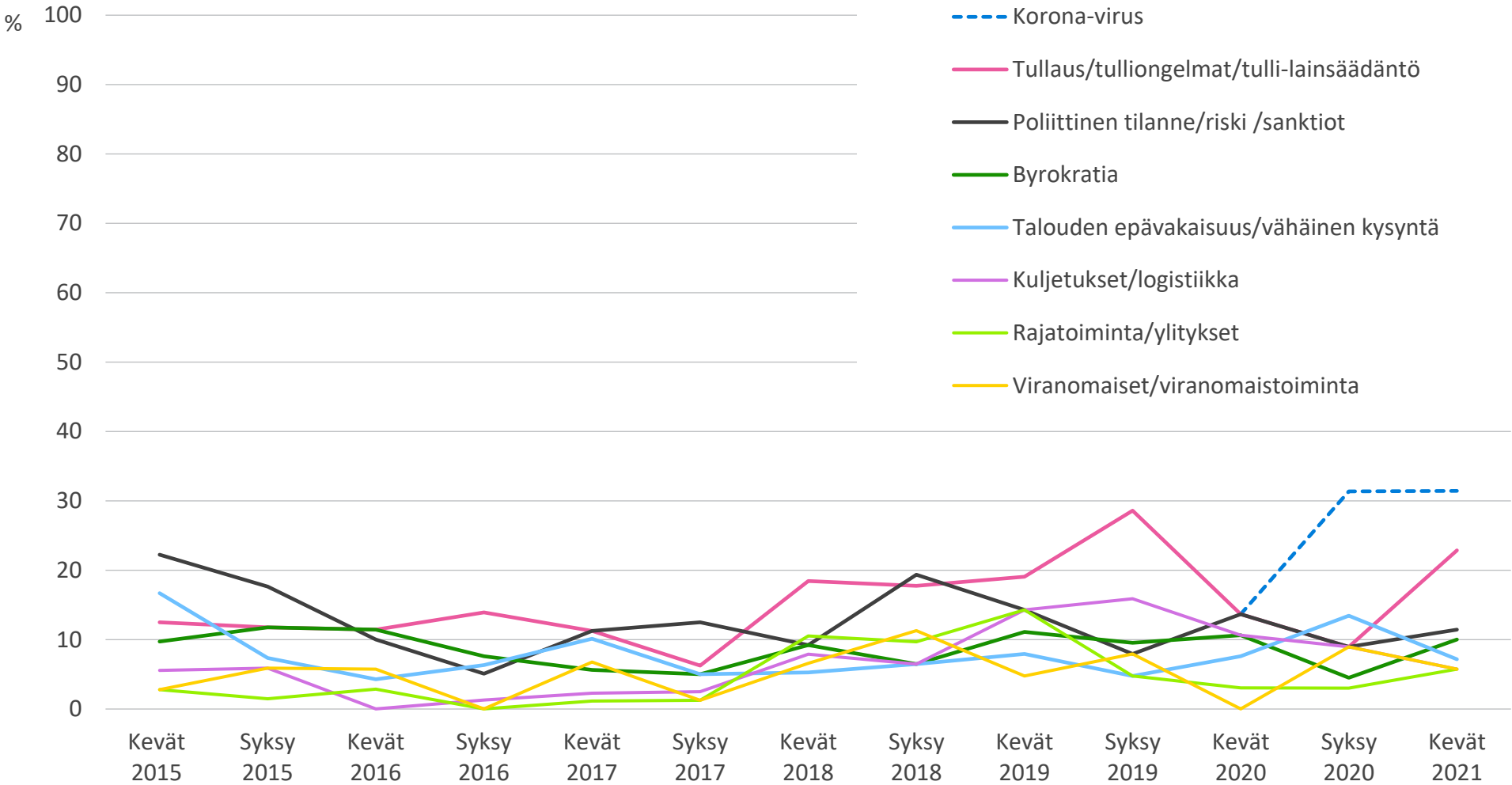
n=on tuontia Venäjältä



*Pieni vastaajamäärä, n<20

Suurimmat ongelmat tuonnissa Venäjältä

n=on tuontia Venäjältä



Vastaajat = 58/72/68/70/79/89/80/76/62/63/63/66/67/70

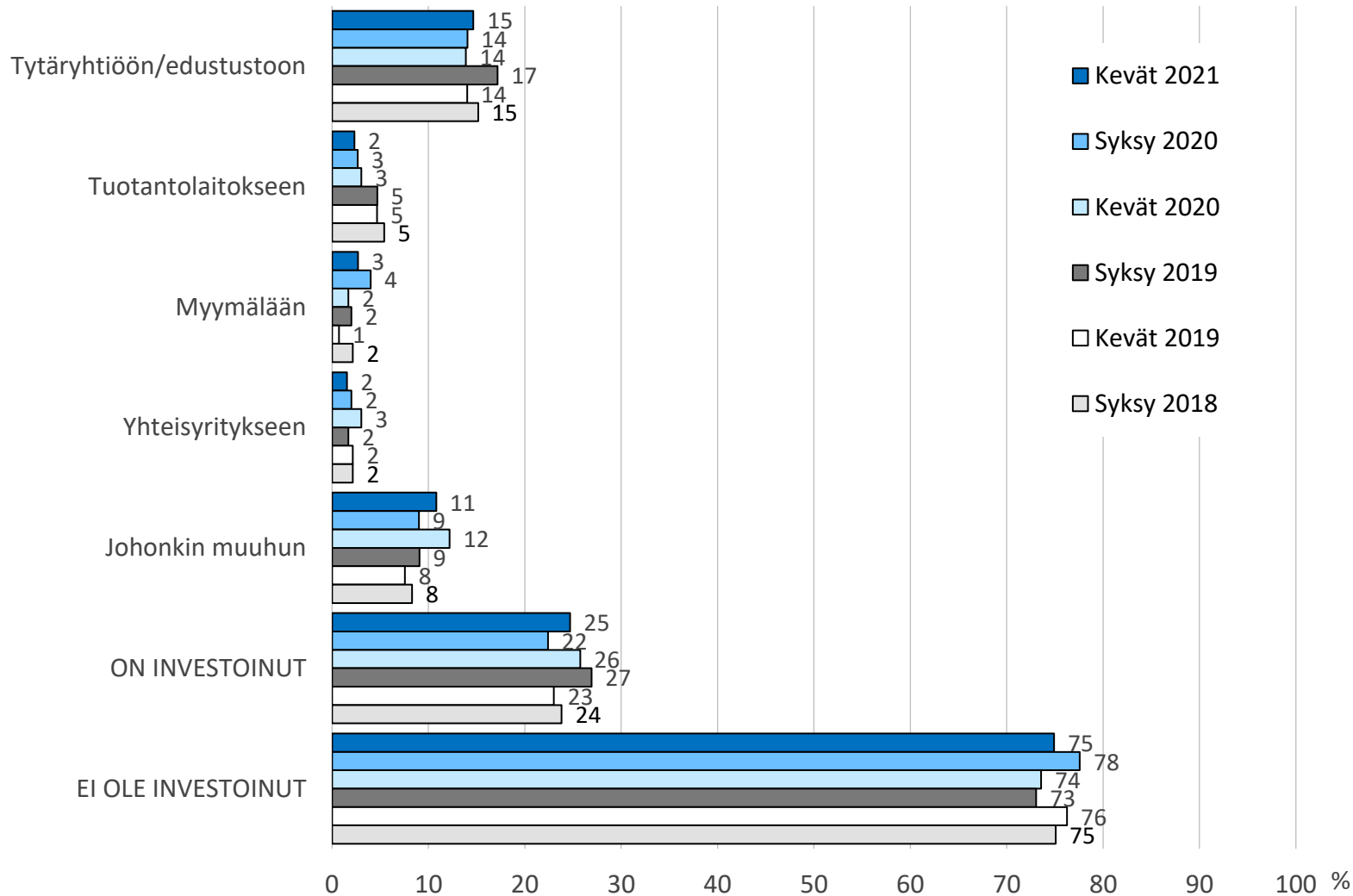
Investoinnit Venäjälle

Yrityksen investoinnit Venäjälle

- Kaikilta vastaajilta kysyttiin investoinneista Venäjälle.
- Yritysten investointien kehitystä kuvaavat tiedot on esitetty seuraavien sivujen kuvissa:
 - *Investoinnit Venäjälle nyt verrattuna 12 kk sitten*
 - *Arvio investoinneista Venäjälle seuraavan 12 kk aikana*
- Vertailuissa on esitysteknisistä syistä näkyvissä kuusi tuoreinta mittauskertaa.

Yritys on investoinut Venäjälle viimeisten 12 kuukauden aikana

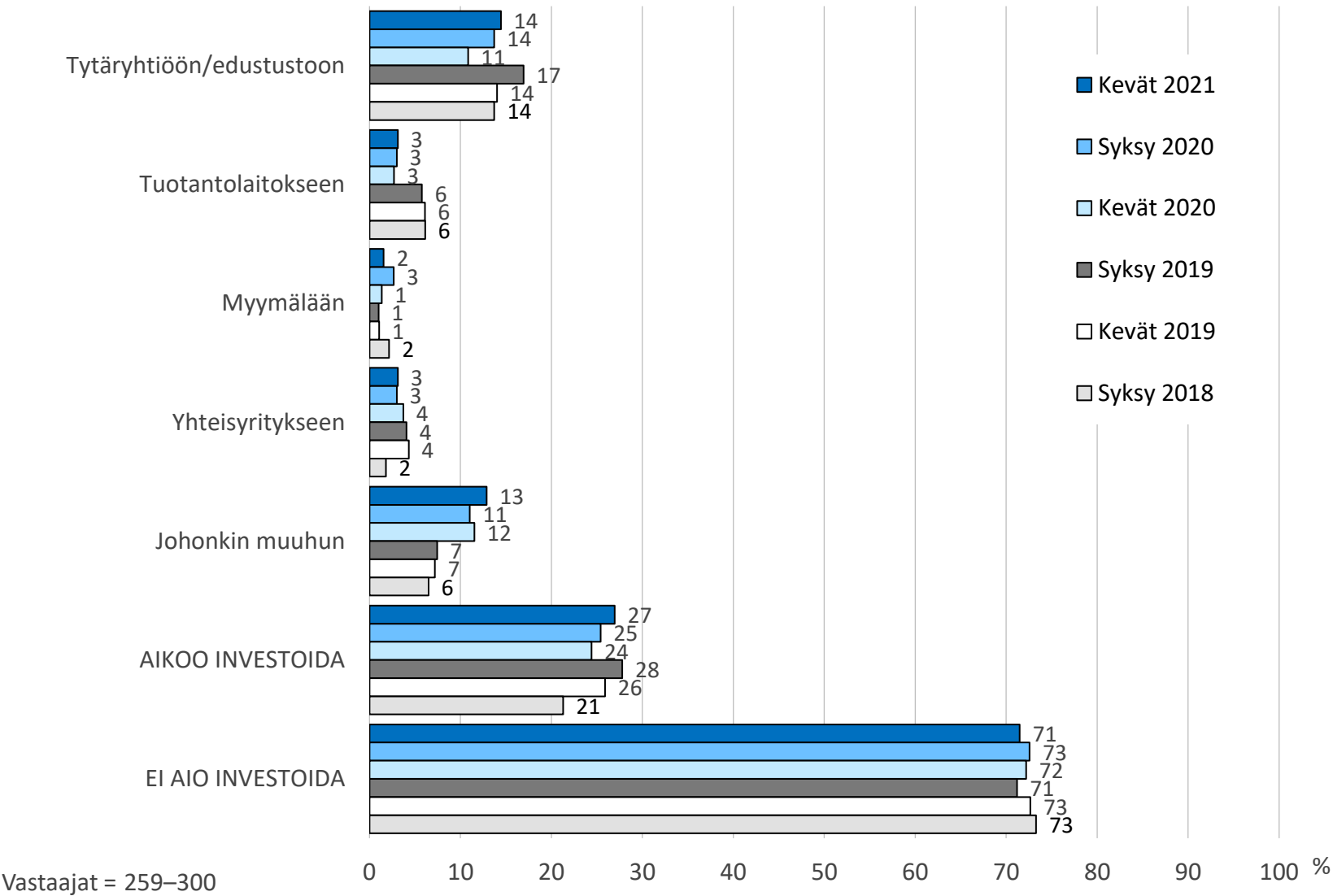
n=kaikki vastaajat



Vastaajat = 259–300

Yritys aikoo investoida Venäjälle seuraavan 12 kuukauden aikana

n=kaikki vastaajat



Venäjän talous

Venäjän talouden kehitys seuraavan 6 kuukauden aikana

- Kaikilta vastaajilta kysyttiin Venäjän talouden näkymistä.
- Venäjän talouden kehitystä kuvaavat tiedot on esitetty saldolukuina seuraavien sivujen kuvissa:
- Arvio Venäjän talouden kehityksestä seuraavan 6 kk:n aikana
- Tulokset on esitetty saldolukuina seuraavissa ryhmissä:
 - *Kaikki vastaajat*
 - *Toimialoittain*
 - *Yrityskoon mukaan*
 - *Osassa vertailuja on esitysteknisistä syistä näkyvissä kuusi tuoreinta mittauskertaa*
- Vuonna 2013 kysyttiin arviota Venäjän talouden kehityksestä seuraavan 12 kk:n aikana

Saldoluvut

Venäjän talouden kehitys seuraavien 6 kk:n aikana

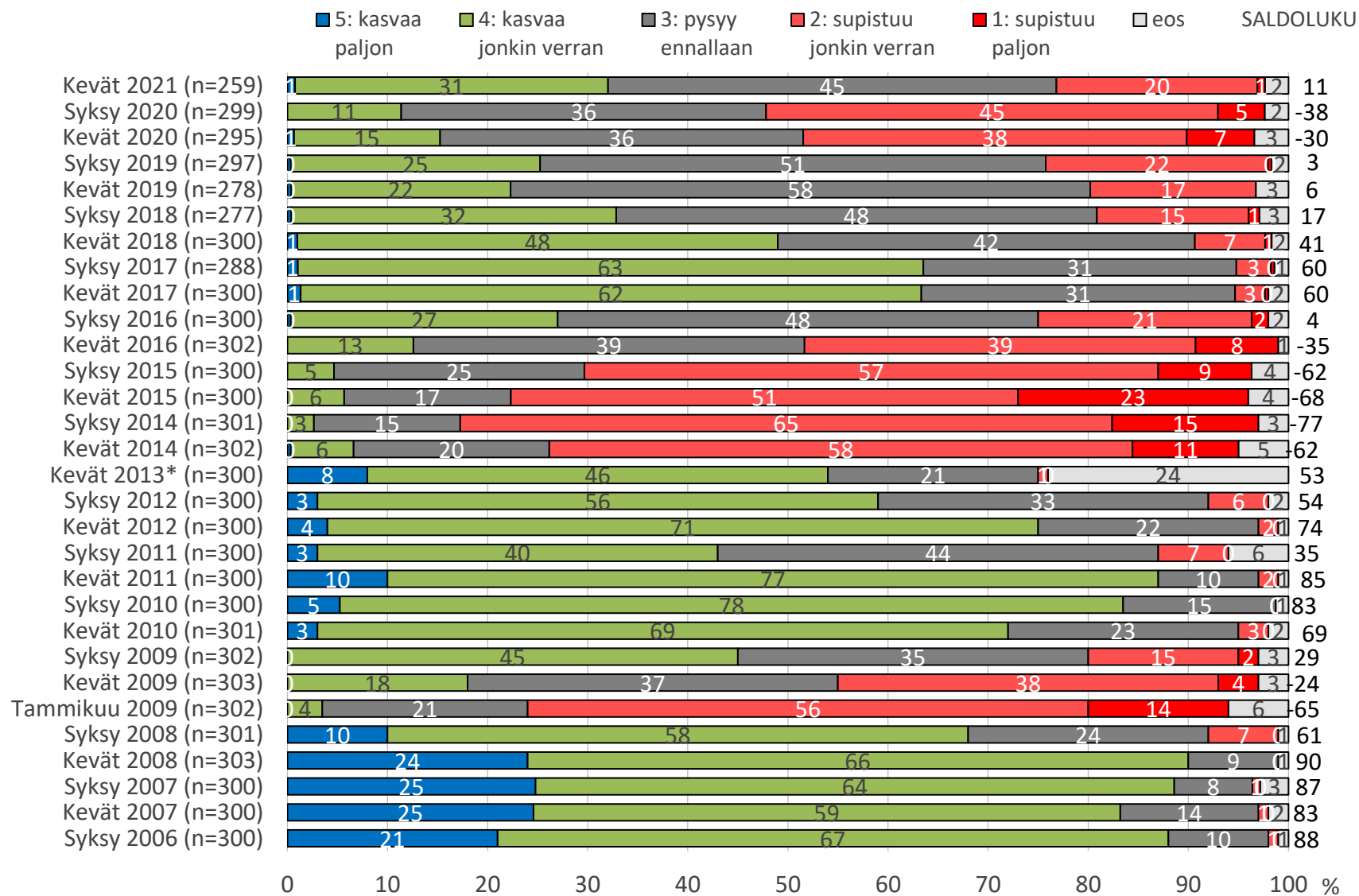


Syksyä 2021 koskeva arvio on kysytty keväällä 2021

Kaikki vastaajat = 259–303

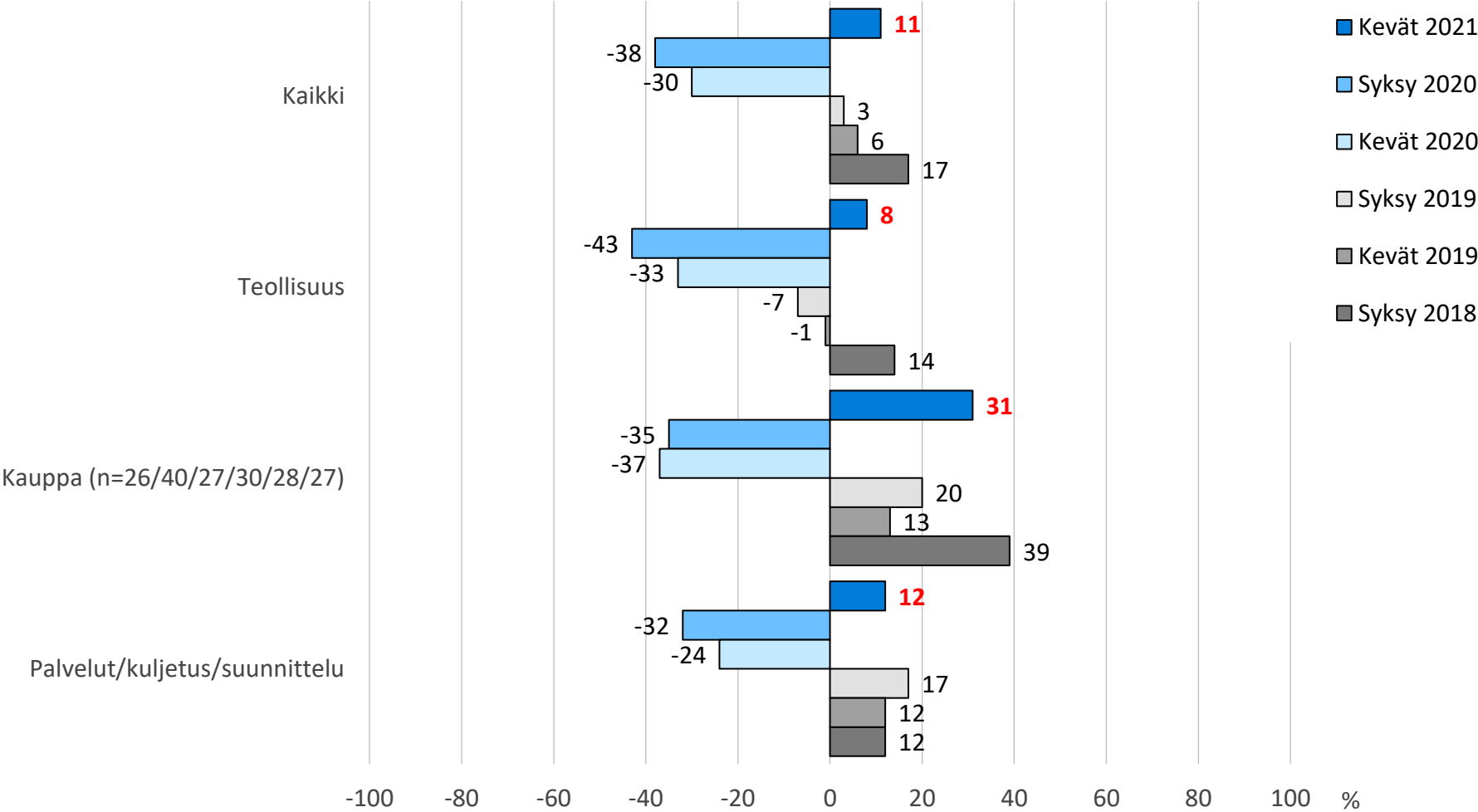
Venäjän talouden kehitys seuraavien 6 kk:n aikana

n=kaikki vastaajat



Venäjän talouden kehitys seuraavien 6 kk:n aikana

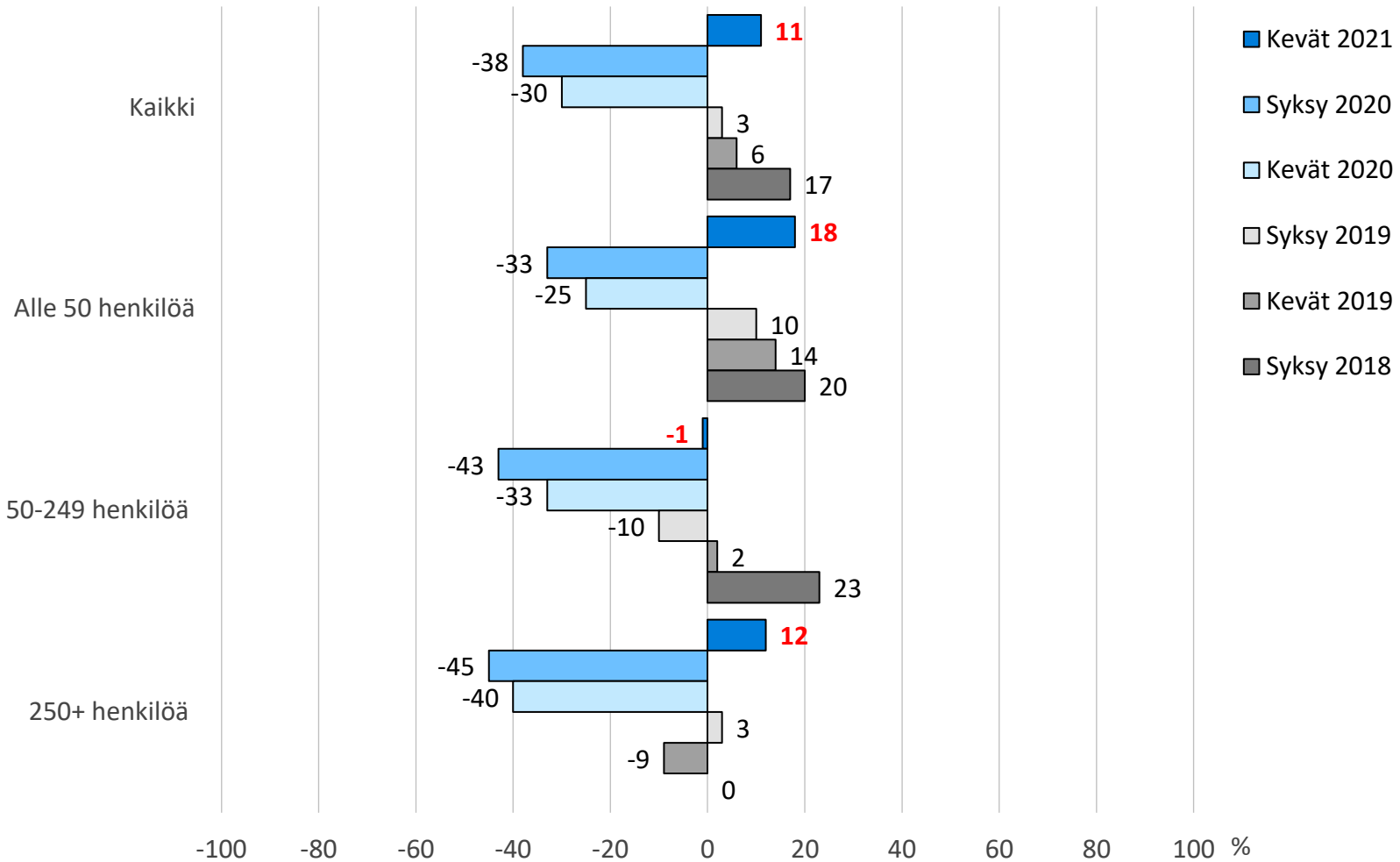
n=kaikki vastaajat



Vastaajat = 259–300

Venäjän talouden kehitys seuraavien 6 kk:n aikana

n=kaikki vastaajat



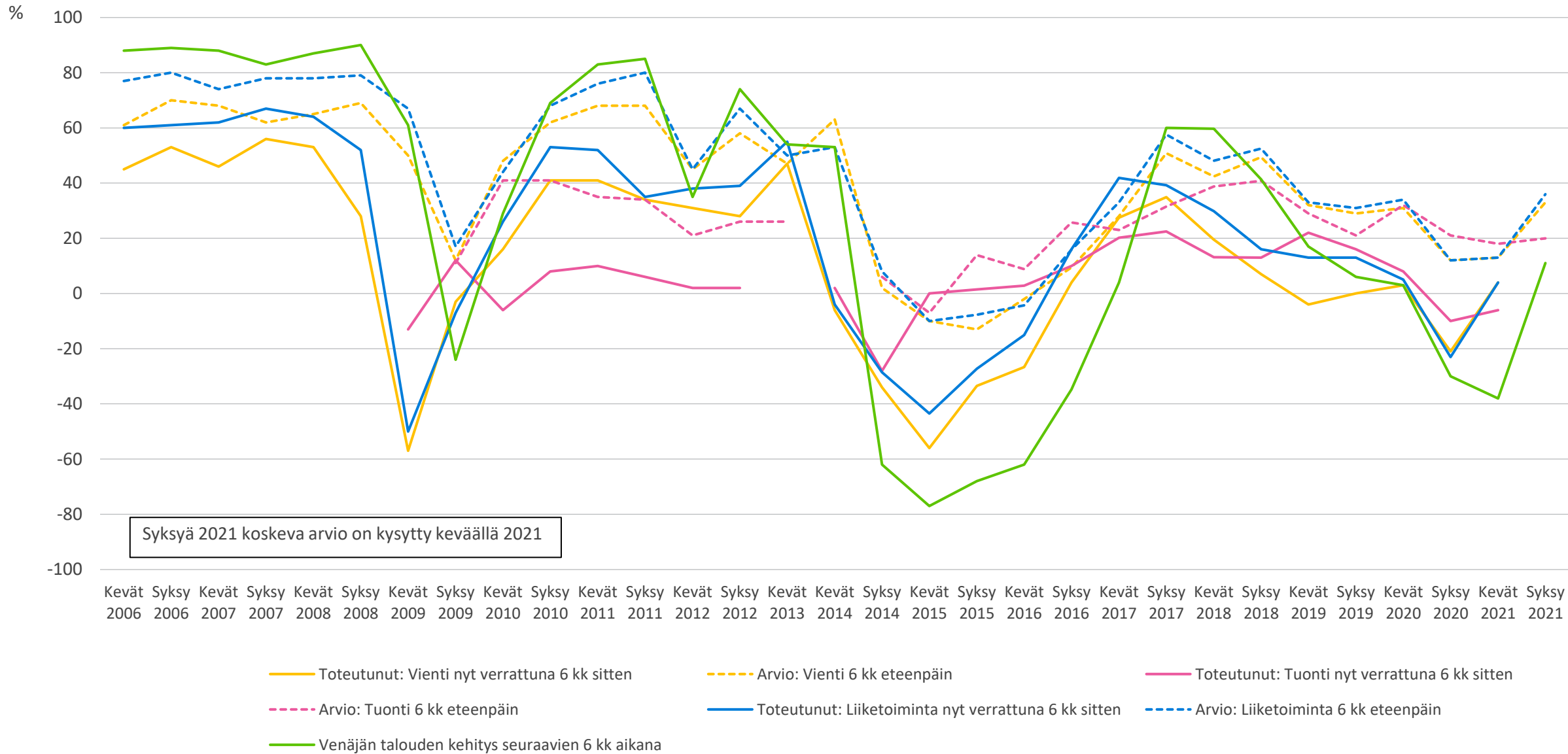
Vastaajat = 259–300

Yhteenveto saldoluviista

Yhteenvedo saldoluista

- Seuraavassa on esitetty tutkimuksen tärkeimpien saldolukujen kehitys koko ajalta (keväästä 2004 lähtien, kaikki saldoluvut on esitetty erillisessä Excel -tulostaulukossa). Vuonna 2013 kysytty vain keväällä.
 - *Vienti Venäjälle*
 - *Liiketoiminta Venäjällä*
 - *Tuonti Venäjältä (mukana vuodesta 2009 lähtien, ei kysytty 2013)*
 - *Venäjän talous*
- Saldoluku = kasvun ja supistumisen erotus = $(5+4) - (2+1)$. Kasvua kokeneiden tai odottavien yritysten osuudesta prosentteina vähennetään supistumista kokeneiden tai odottavien osuus.
- Jos saldoluku on 0, on kasvun ja supistumisen yrityksiä yhtä paljon. Positiivinen luku ilmaisee kasvavien yritysten määrällistä ylivoimaa supistuvien yritysten määrään nähden.

Saldoluvut



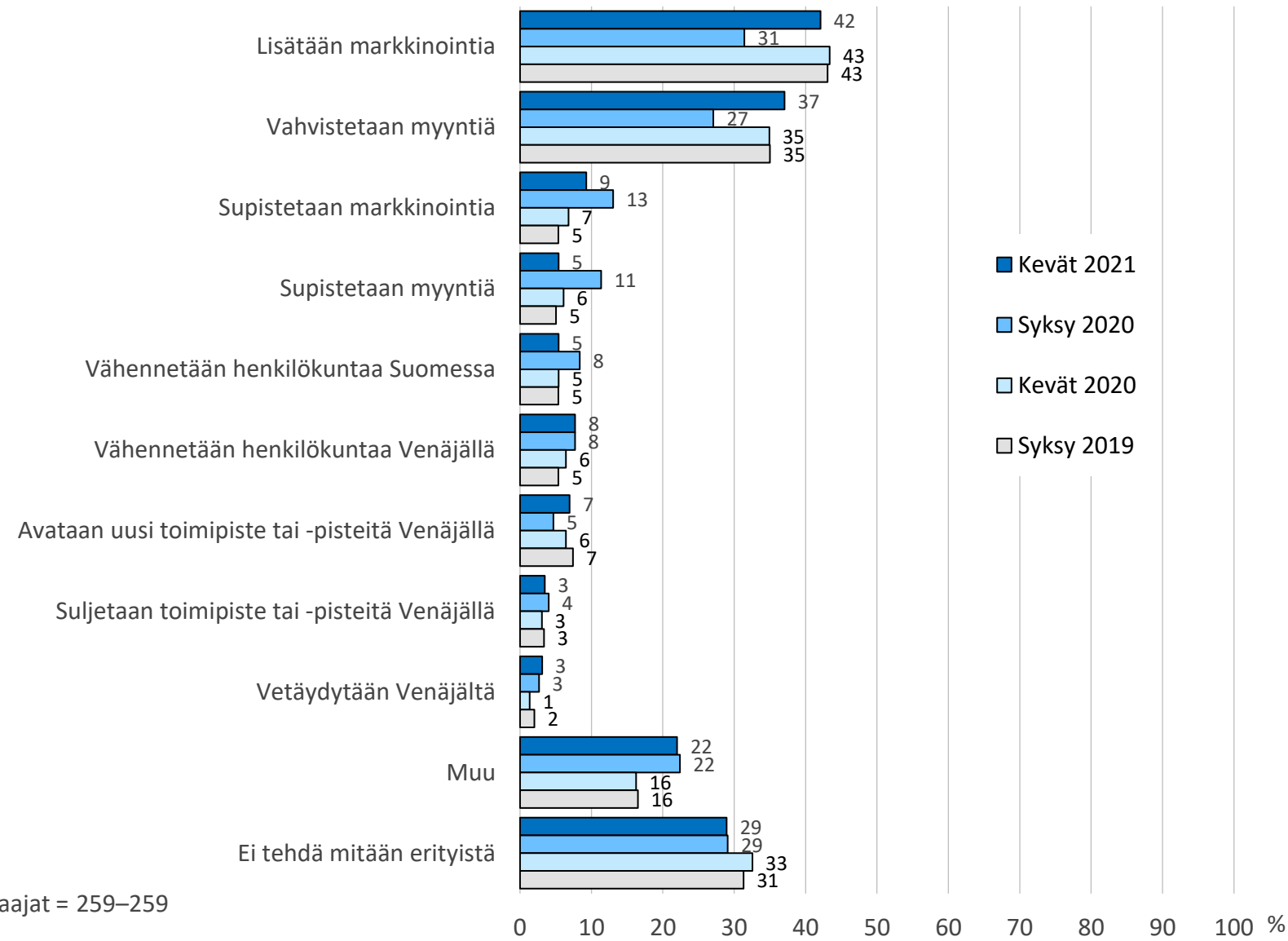
Yritysten reagoitavat Venäjän markkinoilla toimimiseen

Yritysten reagointi Venäjän markkinoilla

- Seuraavaksi kaikilta vastaajilta kysyttiin reagointiä Venäjän markkinoilla toimimiseen.
- Miten yrityksenne on nykytilanteessa reagoinut Venäjän markkinoilla toimimiseen? (Vastausvaihtoehdot luetellaan, useampi valinta mahdollinen):
 - *lisätään markkinointia*
 - *vahvistetaan myyntiä*
 - *supistetaan markkinointia*
 - *supistetaan myyntiä*
 - *avataan uusi toimipiste tai -pisteitä Venäjällä*
 - *suljetaan toimipiste tai -pisteitä Venäjällä*
 - *vetäydytään Venäjältä*
 - *vähennetään henkilökuntaa Venäjällä*
 - *vähennetään henkilökuntaa Suomessa*
 - *ei tehdä mitään erityistä*
 - *muu vastaus, mikä*
- Tulokset esitetään seuraavissa ryhmissä:
 - *Kaikki vastaajat*
 - *Toimialoittain (teollisuus, kauppa, palvelu/kuljetus/suunnittelu)*
 - *Yrityskoon mukaan*

Miten yritys on nykytilassa reagoanut Venäjän markkinoilla toimimiseen

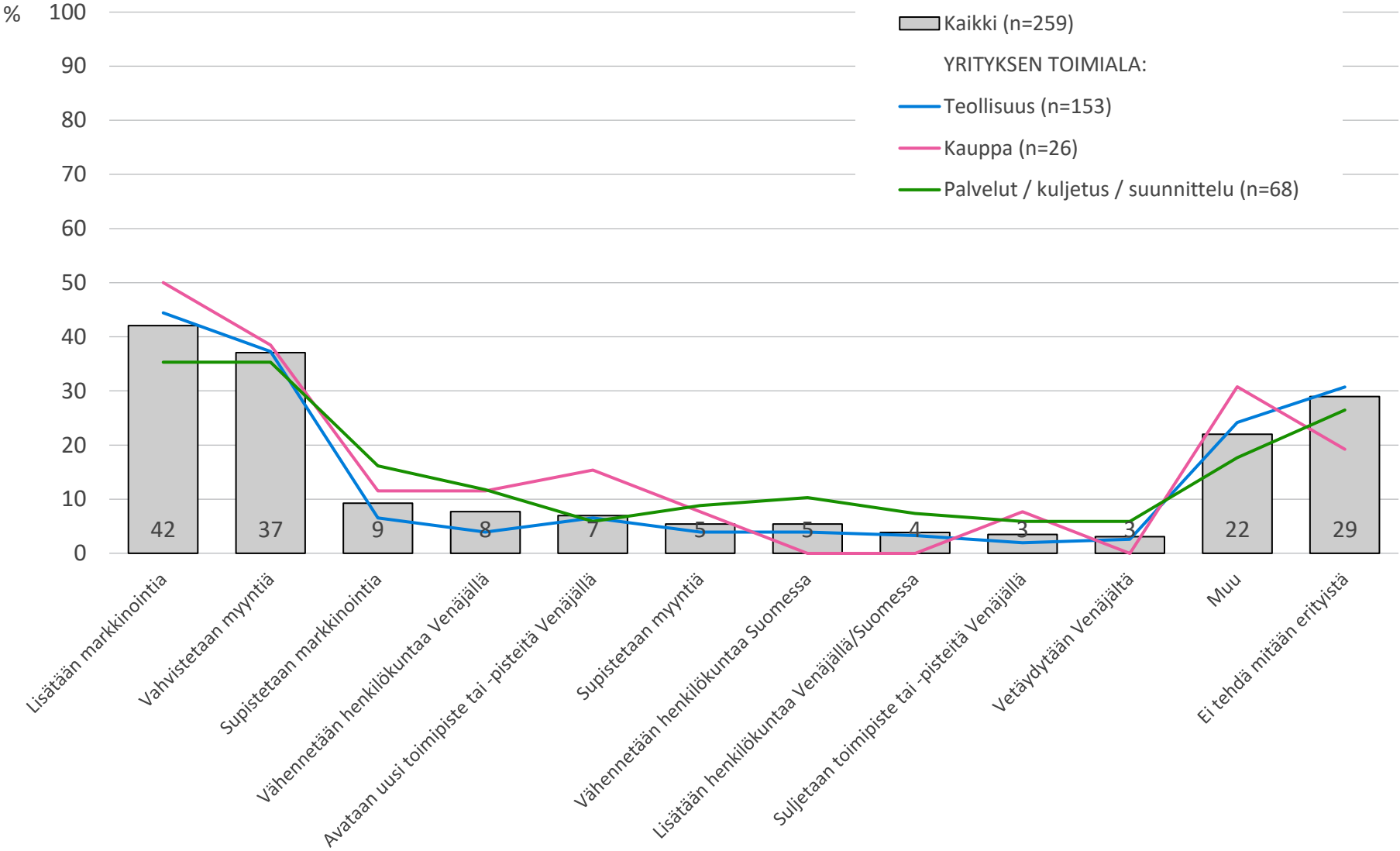
n=kaikki vastaajat



Vastaajat = 259–259

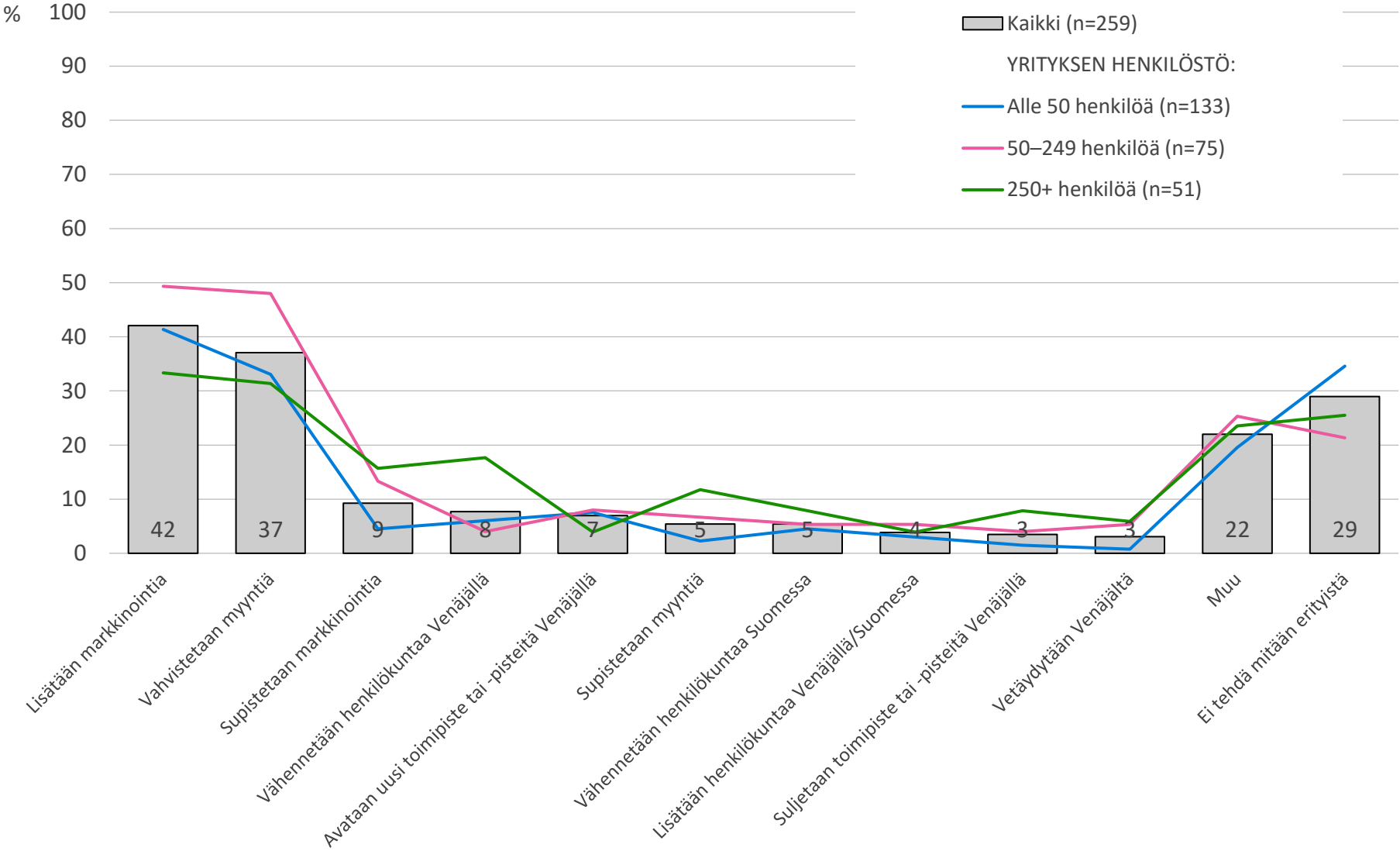
Miten yritys on nykytilassa reagoinut Venäjän markkinoilla toimimiseen

n=kaikki vastaajat



Miten yritys on nykytilassa reagoinut Venäjän markkinoilla toimimiseen

n=kaikki vastaajat



Yritysten reagoitavat Venäjän markkinoilla toimimiseen 1/2

Muu, mikä vastaukset

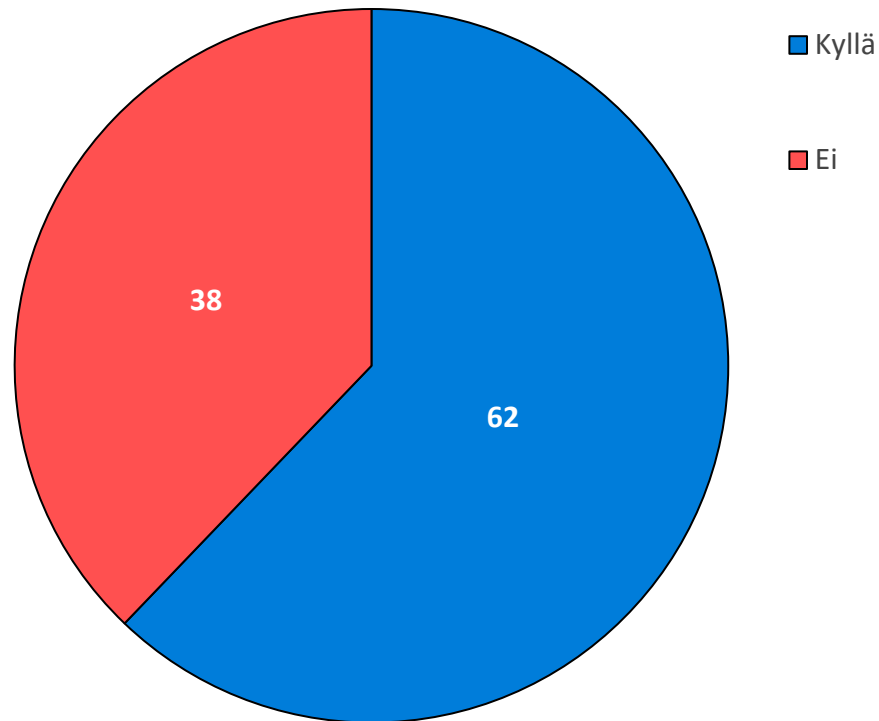
- Lisätään henkilökuntaa Venäjällä ja Suomessa
- Haetaan jälleenmyyjää.
- Toimitilojen pienennys
- Enempi asiakaskäyntejä
- Opettelemme parhaita käytänteitä, että saisimme vientiprosessin sujuvammaksi. Halukkuutta ostaa siellä olisi.
- Ollaan valittu uusi maahantuontikumppani.
- Kustannuksia pienentämällä operatiivisissa toiminnoissa
- Lisätään henkilökuntaa Suomessa ja Venäjällä
- Etsitään uusia tuotteita
- Viritellään yhteistyösuhteita.
- Aloittaneet myyntiponnistelut suorien kontaktointien muodossa
- Avattiin tuotanto
- Olemme siirtyneet etätoimintaan, olemme pystyneet myymään pelkästään Zoom-yhteyden välityksellä merkittävästi, tehneet merkittäviä kauppvoja. Myynti ei ole kärsinyt ollenkaan, mutta matkakulut ovat vähentyneet, joten tulos on parantunut. Kun olemme sahisneksessä, niin miesmuistiin ei tällaista buumia ole ollut sahatavarassa. Korona edesauttanut, että nimenomaan mekaaninen metsäteollisuus menestynyt ja me siinä ohessa (nikkarointibuumi ym.) Korona siis vaikuttanut positiivisesti ekologisuuden painotuksen ohella. Venäjällä lainsäädäntö muuttunut niin, että kaikki sahatavara oltava kuivaa. Meillä on Venäjällä vallan erinomaiset mahdollisuudet menestyä.
- Lisätty digimarkkinointia
- Kohdennetaan omaa toimintaa
- Yhteistyökumppaneiden kartoittamista
- Lisätään henkilökuntaa Venäjällä. Sertifioidaan uusia tuotteita.
- On nostettu varastotasoja Venäjän-spesifisiin tuotteisiin
- Kaikki tapahtuu etänä
- Avataan digitaalinen myyntikanava
- Uusien jakelukanavien etsimistä ja myyntiponnisteluja
- Otettu lisää henkilökuntaa Suomeen
- Maahantuonnin keskittämistä jatketaan
- Lisätään myyntihenkilöstöä Suomessa
- Digitaalisia palveluita on kehitetty
- Dynaamisella hinnoittelulla
- Olemme muuttaneet suuntaa ja profiloituneet kotimaan markkinoihin.
- Kampanjarakenteita yritetään muuttaa vallitsevaan tilanteeseen. Satsataan sähköiseen kaupankäyntiin (eCommerce) enemmän.
- Vetäydytään osittain Venäjältä
- Lisätään tuotevalikoimaa, esim. ihmisten lisäksi tulisi tavaroiden kuljettamista

Yritysten reagoitavat Venäjän markkinoilla toimimiseen 2/2

Muu, mikä vastaukset

- Uusiasiakashankinta
- Pienentänyt kiinteitä kuluja Venäjällä (vuokra ym.)
- Vahvistettiin omaa organisaatiota Venäjän osalta Suomessa
- Henkilön palkkaus
- Olemme harkinneet mahdollista yhteisyritystä Suomen puolella sen sijaan että se olisi Venäjän puolella.
- Seurataan ja pysytään ajan tasalla. Tullut enemmän varovaisuutta suunnitteluun.
- Sopeuduttu digiaikaan, mennyt etämyynniksi, panostettu ihmisten osaamiseen vielä enemmän kuin aiemmin.
- Parantamalla yhteistyöverkostoja toimialan sisällä, yhteistyökumppaneita
- Tehty suunnitelmia ja tukea oman toiminnan kehittämiseen
- Lisätään henkilökuntaa Venäjällä
- Meillä on neuvottelut toisen agentin kanssa, jos olisi paremmat kanavat kuin nykyisellä.
- Tehdään markkinakartoitusta, seurataan markkinaa.
- Lisänneet henkilökuntaa Venäjällä
- Tehty uusia suunnitelmia markkinointiin ja myyntiin
- Ollaan yritetty virtuaalikaupan lisäämistä: e-business, verkkokauppavirityksiä.
- Olemme olleet aktiivisia.
- Uuden jälleenmyyjän hakeminen
- Panostettu digitaaliseen kaupankäyntiin
- Siirrytään markkinointiin virtuaalisesti tai paikallisen henkilökunnan voimin
- yritetään vastata kyselyihin, toiveisiin
- panostettu digitalisaatioon omissa tuotteissa ja muutenkin
- Otetaan myyntiin uusia tuotteita
- Toimistovuokrat ja niiden uudelleen kilpailutus.
- Meillä on siellä yhteistyöyritys - venäläinen agentti - sitä kautta yritetään vaikuttaa.
- lisään henkilökuntaa Venäjällä
- Palkattu kaksi henkilöä lisää Venäjälle
- vahvistamme tytäryhtiötä, koska covid vaikeuttaa länsi ihmisten liikkumista

Muuttuvatko Venäjän markkinat koronan jälkeen tai sen seurauksena?



Kaikki vastaajat =259

Muuttuvatko Venäjän markkinat koronan jälkeen tai sen seurauksena?

- Jos vastaaja vastasi kyllä, kysyttiin tarkentava avoin kysymys:
 - *Mitkä ovat merkittävimmät muutokset? (Avoin kysymys)*
 - Vapaamuotoiset vastaukset on listattu seuraavissa dioissa.
 - Vastaukset myös erillisessä Excel -tiedostossa listattuna sanasta sanaan.

Mitkä ovat merkittävimmät muutokset 1/6

- Sisämarkkinat lähtee kehittymään mutta en usko, että vienti (tai heille tuonti) piristyy. Rupla on niin heikko, että siellä ei pysty kauppaa tekemään ja se vahvistaa heidän kotimarkkinoita.
- Tapa tehdä kauppaa ehkä muuttuu, tarve matkustaa vähenee
- Myynnin aloitus ja käynnistys. Perustaminen sinne jälleenmyyjän kanssa. Messut ja muut avautuvat niin alkaa toimia.
- Ruplan kurssi vahvistuu
- Toivotaan että markkinat, matkustukset avautuvat. Kun rajat avautuvat, niin ihmiset pääsevät liikkumaan. Henkilökohtaiset tapaamiset johtavat kauppohen-tyntymiseen.
- Oletan, että sielläkin vähän elpyisi ostovoima.
- kasvavat ja investointeja toteutetaan
- Aikaisemmin venäläisiä piti tavata paljon, mutta nyt etätapaamiset ovat alkaneet sujua jopa yllättävän hyvin. Matkoja ei varmaan tarvitse niin paljon tulevaisuudessa. Toinen asia, joka ei liity koronaan mutta tulee tapahtumaan koronan jälkeen: paikallisvalmistuksen vaatimukset tulevat kasvamaan. Venäläisaste pitää olla korkeampi.
- Venäjän markkinoillakin on meidän konsernin kulutustuotteiden kysyntä lisääntynyt.
- Tuotteiden valmistuksessa keskitytään kestävään kehitykseen ja terveydenhuoltoon, uusia energiamuotoja kehitetään
- Uusi vapaus ihmisille ja valtiolle.
- Heillä on enemmän ostoja ulkomailta.
- Ehkä se on sellainen heidän protektionismi vahvistuu edelleen.
- markkinointi lisääntyy
- Ihmiset alkavat jälleen matkustamaan
- Kuluttajille tulee rohkeus ostaa enemmän
- Uskon, että kun korona menee ohi, niin ihmiset haluavat uusia kontakteja ja uusia toimittajia, koska osa vanhoista menee konkurssiin.
- Vaikuttaa ihmisten käyttäytymiseen, miten uskalletaan jatkossa liikkua ja suojautua.
- Suunnitelmat tarkentuu
- Rajat ovat kiinni.
- Voi kommunikoida netin kautta. Ei tarvitse tulla itse paikalle. Helpottaa markkinointia. Koronan jälkeen mahdollisesti kasvua myynnissä / viennissä.
- Markkinoinnin digitalisaatio. Perinteiset messut ja markkinointi muuttuu digitaaliseksi.
- Meidän alalla jätehuolto - Venäjällä uusi laki tulee voimaan 2024 - meillä on paljon tarjottavaa heille.
- Voivat hiukan parantua. Ehkä siellä siirrytään katsomaan nyt tästä terveydestä sitten seuraavaksi ympäristöön.
- Isot projektit ovat jäässä.
- Omavaraisempia ovat tietyissä tuotteissa, ruvettu viljelemäänkin perustuotteita.
- Meillä on avaaminen, myyminen ja markkinointi. Odotetaan, että räjähtää, kun messut yms. avautuu. Liikkuvuus paranee.

Mitkä ovat merkittävimmät muutokset 2/6

- Talous kasvaa, kysyntä elpyy
- Raja aukeaa.
- Rajan yli pääsee taas kulkemaan ja vapaa liikkuvuus Venäjällä
- Ehkä jonkin verran ihmisiä tulee olemaan osittain etätyössä. Eivätkä ole siis enää 100 prosenttisesti toimistossa. Voi olla myös, että etäkaupankäynnin asema jää pysyväksi.
- Markkinat pienenevät
- Varmaan kysyntä kasvaa, kun kaikki rupeaa toimimaan.
- Nyt on ollut äärimmäisen vaikea päästä matkustamaan tai tapaamaan asiakkaita. Jos rajat aukeaa, se helpottaa kommunikaatiota. Se tulee muuttamaan ja aktivoimaan.
- Lainsäädännön muuttuminen. Pyöreän puun myyntikiellon kumoaminen, 2) Kotona pitää tehdä korona-aikana jotain = nikkarointibuumi. Keväällä et löydä Starkista lautoja, kun kaikki tekevät terasseja.
- Digitaalinen- ja etätyöskentely lisääntyy ja helpottuu
- Talouden elpyminen.
- Tulee silta investointien uudelleen avautumiseen
- Digitalisointia enemmän
- Medical -laitteisiin budjetoidut määrät kasvavat.
- Vaikea arvioida, media aalto on jatkuvaa
- Matkustamisen vaikeus
- Ihmiset tulee tarvitsemaan vähän erilaisia vaihtoehtoja ja ratkaisuja. Tämä antaa mahdollisuuksia meille suomaalaisille yrityksille.
- Vanha malli ei enää toimi, kaikki tulee muuttumaan
- Protektionismi kasvaa, pitää saada Made in Russia -tuotteita. Mielestäni johtuu siitä, että öljytulot eivät palaudu tasolle, millä ovat olleet. Pakko suojata maahan tulevan rahan määrää. Dieselin ja bensen kulutus laskee, jos katsotaan vaikka viiden vuoden päähän.
- Korona on tuonut patoumaa, joka voi lähteä purkautumaan
- Läsnäolo lisääntyy
- Digitaalisuus vahvistuu, kuluttajat menevät kohti isompia brändejä, kuluttajien hinta-herkkyys. Tietoisuus ilmastonmuutoksesta lisääntynyt
- Infraan panostetaan tukirahoitusta.
- Toimitaan enemmän verkon kautta
- Markkinoiden ja myynnin erittäin vahva digitalisoituminen
- Raakapuutullien tuleminen aiheuttaa meille muutoksia.
- Lisäinvestointeja julkiseen rakentamiseen, esim. kouluihin
- Ehkä merkittävin asia on digitalisaatio.
- Kaupankäynti hidastuu
- Kauppa lähtee käyntiin.

Mitkä ovat merkittävimmät muutokset 3/6

- Tuonnin korvaus ohjelma vahvistunut. Oman talouden ja tavaroiden ohjaus omiin satamiin ja omaan taskuun. Yritetään kaikin keinoin suojella Venäläistä tuotantoa, lainsäädäntö tukee myös tätä. Suomalaista tiettyä tuotetta ei enää osteta, pakko käyttää Venäläistä raaka-ainetta.
- Lokalisaatio lisääntyy Venäjällä.
- Uskon että markkinat tulee vilkastumaan.
- Pikkaisen lisää aktiviteettiä. Markkinoilla kasvaa aktiviteetti sen jälkeen.
- Venäjä on alkanut selkeästi jälki jalostaa tavaroita sanktioiden myötä ja nyt tämä vahvistunut pandemian myötä. Nyt on elintarvikkeiden osalta omavarainen tai jopa vie tuotteita. Lisäarvotuotteita tullut pandemian myötä.
- Verkkokaupan lisääntyminen. Digitaalisten palveluiden käyttöönotto. Lokalisaatio kasvaa.
- Teollisuudessa investoinnit jatkuvat. Ovat olleet pysähdyksissä koronan takia.
- Rajoituksia tullut moniin toimintoihin. Vaihtelee koko ajan, liikkumisrajoituksia, tapaamisrajoituksia, suljettutilanteita. Vaihtelee kuukausittain.
- Uudet digitaaliset palvelut ja ehkä kustannustehokkuus sitä kautta.
- Siellä tulee ympäristönsuojeluun ja ekologisiin ratkaisuihin lisääntyvää kiinnostusta.
- Ehkä tulee rajoituksia ja enemmän vaatimuksia siitä, millä tavalla voi toimia paikan päällä.
- Varmaan edelleen sitä kotimaisuutta siellä korostetaan ja vienti saattaa edelleen vähän tyrehtyä.
- Kaupantekotavat
- Etätyö- ja digitalisaatioloikat tapahtuvat myös siellä.
- Markkinat kasvaa ja kysyntä meidän palveluihin kasvaa toivottavasti
- Ainakin kuluttajien käyttäytyminen muuttuu ruplan heikkenemisen ja tulojen pienenemisen vuoksi. Vaatealalla vahvistuu paikallisten vaatealan yritysten myynti. Heitä labelling -laki ei koske.
- Varmaan kulutuskäyttäytyminen muuttuu. Etämyynti kasvaa jaa etätyö yleistyy sellaisilla aloilla missä se on mahdollista. Venäjä seuraa samoja jalanjälkiä kuin muukin maailma.
- Digitalisaatio, työtapojen muutokset. Perinteisestä face-to-facesta modernien etätyökalujen käyttöön.
- Sen jälkeen päästään sinne tekemään kauppaa ja asentamaan. Päästää messuille ja markkinointi toimenpiteitä voi tehdä
- Varmasti investoinnit tulevat kasvamaan.
- Lyhyesti sanottuna uskoisin käyvän niin, että niillä ketkä ovat pystyneet pitämään omat verkostonsa ja solmimaan uusia kumppanuuksia on hyvät edellytykset pärjätä koronan jälkeenkin (jos ovat vielä pystyssä).
- Sähköinen kaupankäynti ja tietoliikenne ja digitalisaatio lisääntyy. Investoinnit piristyvät
- Globaalit muutokset
- Uskoisin, että kuljetuskauppa alkaa vetää paremmin, kun koronasta päästään eroon.
- Etämuotoinen kaupankäynti kasvaa.
- Voidaan kuvitella, että tilauslentojen tarve kasvaa. Turvallinen matkustaminen tulee uutena tuotteena, terveyteen liittyvä turvallinen matkustaminen.

Mitkä ovat merkittävimmät muutokset 4/6

- Ehkä muidenkin tekijöiden summana tulevat suosimaan enemmän protektionistista toimintaa. Suosivat kansallisia toimijoita entistä enemmän.
- Venäjän suhtautuminen meidän suuntaan huononee
- Toivottavasti ruvetaan saamaan hyviä kontakteja.
- Ruplan kurssi vahvistuu. Kuluttajien ostovoima kasvaa. Terveys-turvallisuus - ympäristö paranee.
- Kaupankäyntikulttuuri muuttuu. Etäyhteyksin toteutettu kaupankäynti tulee jollain astein käytäntöön. Tulee joustavuutta tapaamis- ja neuvottelukäytäntöihin. Sijainti vähän menettää merkitystään.
- Korona ei ehkä ole tässä kuitenkaan se suurin vaikuttava tekijä. Kuitenkin sisäisen markkinan näkökulmasta öljyn hinnan kehitys ja sitä kautta paikallinen investointihalukkuus.
- Siellä tulee kova piikki, jolloin otetaan koronaan menetettyä aikaa kiinni. Rahainstrumentteja ja talousinstrumentteja on olemassa. Meidän toimialalla on terveet olosuhteet, joten uskon että tulee kovaakin kasvua.
- Jos ja kun avataan kaikki tiet ja keinot, millä pääsisi paikalle, saisi enemmän kauppvoja ja kontakteja.
- Varmasti rakenteelliset muutokset. Uskomme, että tapahtuu liiketoiminnan uudelleenjakautuminen. Toiminta muuttuu dramaattisesti. Toimintatavat muuttuvat myös tosi paljon.
- Kaksitahoinen juttu, joko vienti vähenee tai lisääntyy, ei positiivisesti.
- Ostovoima pienenee. Nettikauppa lisääntyy entisestään ja rahaa kulutetaan enemmän sisämarkkinalla.
- Maksukyky/valuuttakurssi heikkenee ainakin jonkin verran
- Digitaalisuus. Tartuntatautiturvallisuuskulman ottaminen huomioon jo rakentamisessa ja rakentamissuunnittelussa ja kaikessa. Etätyöt tulevat lisääntymään Venäjällä huomattavasti.
- Pandemian loppu
- Matkustushalukkuus vähenee. Etätyö ja siihen liittyvät käytännöt paranevat huomattavasti. Paikallisten isojen ja keskisuurten massatapahtumien järjestäminen on tulevaisuudessa vähäisempää.
- Rajatoiminta muuttuu parempaan suuntaan.
- Kotimaan tuotanto kasvaa
- Kauppa vapautuu, kontaktit paranevat
- Viestintä ja mainonta siirtyy enenevässä määrin digitaalisiin alustoihin.
- Palvelut palaavat henkiin
- Markkinat varmaan virkistyy (niin kuin kaikkialla muuallakin).
- Että on jotain muitakin tapoja, kuin olla kasvotusten. Länsimaalaistuminen lisääntyy hitaasti.
- Monet kilpailijat hävinneet markkinoilta. Markkinat puhdistuneet, pienemmät yritykset pudonneet pois. Rahtihinnat nousseet, joka ollut hyvä asia, sillä silloin kuljetusyritykset eivät kuole.

Mitkä ovat merkittävimmät muutokset 5/6

- Digitalisoituminen. Digipalveluiden kasvu.
- Samoja kuin globaalistikin, eli etätyö lisääntyy ja todennäköisesti markkina lähtee taas kasvuun.
- Markkinat sulkeutuvat sisäänpäin, en usko kasvuun.
- Ehkä kasvaa hieman.
- Markkinoiden kasvu tulee Covidin seurauksena kasvamaan
- Ei pysty vielä ennustamaan
- Paljon yrityksiä on lähtenyt pois, nyt paikalla olevat keräävät hedelmät
- Merkittävin muutos, että Venäjä tulee olemaan tulevaisuudessa entistä sulkeutuneempi markkina.
- Liikematkailu vähentyy, kun kaikki ovat oppineet käyttämään Teamsia.
- Uskon että ne paranevat. Nyt kun ei ole vuoteen päässyt käymään (puolin eikä toisin), niin koronan jälkeen kaikki muuttuu paremmaksi.
- Ne maat, joilla on omaa toimintavarmuutta tulevat pärjäämään.
- Matkustaminen meiltä vähenee, etäkontaktia pidetään yllä
- Ei pääse matkustamaan. Hankaloittaa kaupankäyntiä.
- Covidin loppuessa siellä on valtava tarve uusille asioille ja investoinneille. Tulee investointiprojekteja. Tosiaan siinä vaiheessa, kun tulee avautumista, niin uskon että tulee kaupan nousua.
- Tietty etätyö trendit tulee Venäjällekin, joskin hitaammin. Jatkossa tulee olemaan isompia ongelmia kuin korona mm. geopoliittisen tilanteen rauhoittaminen olisi prioriteetti nro 1.
- Menee ylöspäin.
- Digiloikka kiihtyy>digitaalinen kaupankäynti lisääntyy
- Myyntiä saadaan ainakin. Kun koronasta päästään eroon, niin kyllähän sitten taas hanat aukeavat.
- Talous ja ruplan kurssi kehittyy, ruvetaan ostamaan Euroopasta.
- Kysyntä ei ole hävinnyt mihinkään eli koronan jälkeen markkinat tulee voimakkaasti kasvamaan ja kehittymään nykyisestä.
- Kasvaa hieman
- Panostukset kotiin kasvaa, valtio on tukenut asuntolainan korkoa, on loppumassa kesäkuun lopulla, vaikutus jää nähtäväksi. Etätyöskentely yleistynyt
- Jännä katsoa mikä on koronan vaikutusta, mutta ainakin kaupankäynnin tekniikka muuttuu(on jo muuttunut). Kommunikointi tapahtuu eri tavalla kuin ennen koronaa.
- Tarvitaan enemmän tavaraa ja palvelua
- Miten tapahtuu tulevaisuudessa uusien kontaktien etsiminen. Fyysiset palaverit, jotka vaativat matkustamista, vähenevät. Huolto- ja jälleenmyyntikoulutukset muuttuvat online-muotoon.
- Markkinoiden on pakko kasvaa, koska ne ovat nyt olleet vähän kyykyssä.
- Tulee talouskasvua koronan jälkeen.

Mitkä ovat merkittävimmät muutokset 6/6

- Länsimaalaistuvat
- Vaikuttaa toimistoihin, miten toimistoja vähennetään. Etätö lisääntyy. Vaikuttaa rakenteeseen siellä.
- Vähemmän matkustamista, suomalaisten asennusvalvonta ei palaa
- Kuluttajien ostopotentiaali kasvaa. Tuo meidän toimittamille laitteille enemmän töitä.
- Jos puhutaan ilmanvaihtoalasta, siihen liittyy tietoisuus viruksista ja niiden leviämisestä. Sitä kautta vaikuttaa positiivisesti ilmanvaihdon tarpeeseen.
- Etätapaaminen tulee lisääntymään sielläkin, kuten muuallakin. Ei aivan nopeasti, mutta muutaman vuoden sisällä.
- Kasvu tulee olemaan todennäköisesti lyhyellä aikavälillä todella kiivasta, mutta pidemmällä aikavälillä ruuan ostovoima heikkenee.
- Nyt kun pandemia uhannut ihmisten terveyttä, niin on jäänyt paljon hoitamattomia sairauksia. Lisää kysyntää, kun matkustusrajoitukset helpottavat.
- Lisää lokalisoitivaatimuksia, viennin rajoitukset, byrokratian lisääntyminen
- Jonkunlainen talouden piristyminen
- Asiakasneuvotteluja käydään etänä. Tekninen tuki annetaan etänä.
- Kauppa meidän toimialalla kiihtyy

Onko jotain muuta, mitä haluaisitte
vielä sanoa?

Muu avoin palaute: Onko jotain muuta, mitä haluaisitte sanoa

- Lopuksi kaikilta vastaajilta kysyttiin:
 - *Onko jotain muuta, mitä haluaisitte sanoa? (Avoin kysymys)*
 - Vapaamuotoiset vastaukset on listattu seuraavissa dioissa.
 - Vastaukset myös erillisessä Excel -tiedostossa listattuna sanasta sanaan.

Onko jotain muuta, mitä haluaisitte vielä sanoa 1/2?

- Venäjä menee kaksilla rattailla eteenpäin koko ajan. Suomen hallituksen pitäisi ruveta miettimään, pitäisikö Venäjän kauppaa pystyä lisäämään, mutta samalla noudattaen yhteisiä EU-sopimuksia.
- Pari viikkoa sitten Valmet liittyi konsernin jäseneksi.
- Kiitos teille, että jaksatte tehdä töitä.
- yrityksellä hyvät yhteistyösuhteet
- Toivon, että politiikka ei sekaannut kaupankäyntiin. Rajan sulkeminen aikaisemmin. Matkustusrajoitteet ovat tosi hankalia.
- Suomi-Venäjä kauppakamarilla on ansionsa meidän kauppasuhteissa.
- Se on sidoksissa maailman politiikkaan, antaa asioiden järjestyä
- Tämä barometri on hyvä, kun sitä tehdään systemaattisesti ja jatkuvasti. Se kuvaa muutosmielialoja. Hyvää työtä.
- Venäjä on loputtomien mahdollisuuksien maa. Positiivisia ollaan.
- Erittäin hyvä, että tätä tutkimusta tehdään. Aina mielenkiinnolla seuraan, mitä markkinoilla tapahtuu. Pari kertaa vuodessa on varmaan aivan hyvä tahti.
- Tilanne on mitä on, erityisluontoinen markkina
- Elämme mielenkiintoisia aikoja, savun peitossa...
- Toive, että asiat menee siihen malliin, että naapuri aktivoituu, mutta niin että he ovat eettisesti tässä mukana, että voisi käydä kauppaa normaalisti.
- Meidän osalta todella hyvä kehityssuunta. Tuntuu, että Suomi ja suomalainen laatu on kovassa huudossa. Terveiset päättäjille, että älkää ryssikö näitä suhteita. Jos EU määrää sanktioita, niin aina Suomi kärsii. Ollaan EU:ssa aina mallioppilaita ja tehdään mitä EU pyytää. Toiset EU-maat toimivat toisin.
- Toivotaan koronan loppuvan mahdollisimman pian.
- Venäjällä on nyt aika paljon investointeja tuotantolaitoksiin (metalli- ja paperisektorilla).
- Poliittinen tilanne Venäjällä tällä hetkellä. Aikamoinen kriisi on tulossa. Voi olla, että syksyllä on ihan erilaiset arviot tulevaisuudesta, koska vaalit tulossa ja opposition tukahduttamisella voi olla suoria vaikutuksia myös talouteen. Jos tällainen vainoaminen jatkuu, tulee todennäköisesti kovempia pakotteita EU:n ja länsimaiden suunnalta. Tämä voi olla iso riskitekijä kasvuille.
- Svvk:lla hieno kysymyssarja ja raportti on hyvä.
- Hyvää kevättä.
- Venäjä on Suomelle tärkeä kauppakumppani
- Hyvää kevään jatkoa
- Toivoisin että tilanne paranee pikaisesti, Venäjä on kuitenkin naapuri, joten pitää löytää yhteistyötä.
- toivoo että talouselämä olisi erillään päivän politiikasta
- Meidän firmalle Venäjä on hyvin tärkeä alue ja toiminta tulee jatkumaan taas vilkkaana kunhan tästä koronasta päästään eroon.
- odotellaan mitä tulee tapahtumaan

Onko jotain muuta, mitä haluaisitte vielä sanoa 2/2?

- Isoin huoli ja uhka (uskon että koko metsäteollisuudessa) Venäjään liittyen on ehdottomasti raakapuun vientikiellot.
- Byrokratia on tullut Venäjällä jo aivan uusiin tasoihin. "Vanhan" ja edelleen jatkuvan byrokratian lisäksi on jo uusia Koronaan liittyviä byrokraattisia asioita haittaamassa vientiä.
- En näe tästä barometristä kauheasti apua. SVKK voisi miettiä, miten kehittää barometriä. Kuinka monta kymmentä vuotta näitä on tehty.
- Tullausasiaan kannattaisi kiinnittää huomiota. Venäjän tullin kapasiteetti ei riitä tällä hetkellä
- Oikein hyvää kevättä.
- Ei muuta kuin toivon että ne rokotteita saataisiin joka puolelle ja päästäisiin eroon koronasta.
- Olen erittäin tyytyväinen SVVK:n webbiseminaareista. Teamsin kautta ne sujuvat hyvin ja ovat hyödyllisiä.
- Kiitos tutkimuksen tekemisestä.
- Olen sanonut jo moneen kertaan sen, että Venäjän tie on tuhon tie niin pitkään, kun nykyinen hallitus saa jatkaa. Putin pois vallasta niin pian kuin mahdollista, niin taloudella olisi jotain mahdollisuutta kehittyä Venäjällä.
- Muistan aikaisemminkin vastanneeni. Tämä on hyvä ja tärkeä tutkimus. Mielelläni osallistun.
- Kiva että suomessa kauppakamari on aktiivinen, odotan kovasti että jatkamme yhtenäisiä matkoja / yhteistyötä pandemian jälkeen.

Liitetiedot

Laadunvarmistus Taloustutkimuksessa

- SGS Fimko on myöntänyt Taloustutkimukselle ISO 20252 -toimialasertifikaatin, ja tämän projektin kaikki vaiheet on toteutettu kyseisen standardin ja Suomen lakien mukaisesti.
- Taloustutkimus käsittelee aina kaikkia tutkimuksiin liittyviä, sekä asiakkailta saatuja että tutkimuksen yhteydessä syntyneitä, tietoja ehdottoman luottamuksellisina.
- Taloustutkimus on sitoutunut noudattamaan ESOMARin ja Kansainvälisen Kauppakamarin yhdessä julkaisemia tutkimusalan kansainvälisiä perussääntöjä.
- Taloustutkimus ei ole käyttänyt alihankkijoita tässä tutkimuksessa.

Erillistutkimuksen tulosten julkaiseminen ja edelleen luovuttaminen

- Tutkimuksen tilaaja voi julkistaa tilaamansa tutkimuksen tuloksia, kunhan julkaistut tulokset eivät ole harhaanjohtavia.
- Kun tutkimustuloksia julkaistaan, tulee selvästi erottaa tulokset ja niiden tulkinta.
- Julkistamisen yhteydessä on aina mainittava tutkimuksen nimi, toteutusaika ja tutkimuksen tekijä, Taloustutkimus Oy.
- Toivomme, että lähetätte suunnittelemanne julkaisun (lehtiartikkeli, verkossa julkaistavat tiedot ym.) Taloustutkimus Oy:hyn tarkastettavaksi ennen julkaisemista. Lisäksi toivomme, että toimitatte meille tiedon siitä, missä ja milloin asia julkaistaan, jotta voimme vastata meille mahdollisesti tuleviin kyselyihin.
- Olemme mielellämme avuksi viestinnässänne.



LUOTETTAVUUSRAJATAULUKKO 95 %:N TASOLLE

% -luku, joka tuli tulokseksi	VASTAAJAMÄÄRÄ															
	25	50	75	100	150	200	250	300	400	500	600	800	1000	2000	3000	5000
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
2 tai 98	±5,6	±4,0	±3,2	±2,8	±2,3	±2,0	±1,8	±1,6	±1,4	±1,3	±1,1	±0,98	±0,9	±0,61	±0,51	±0,4
3 tai 97	±6,8	±4,9	±3,9	±3,4	±2,8	±2,4	±2,2	±2,0	±1,7	±1,5	±1,4	±1,2	±1,1	±0,75	±0,62	±0,49
4 tai 96	±7,8	±5,6	±4,5	±3,9	±3,2	±2,8	±2,5	±2,3	±2,0	±1,8	±1,6	±1,4	±1,3	±0,86	±0,71	±0,56
5 tai 95	±8,7	±6,2	±5,0	±4,4	±3,6	±3,1	±2,7	±2,5	±2,2	±2,0	±1,8	±1,5	±1,4 1	±0,96	±0,79	±0,62
6 tai 94	±9,5	±6,8	±5,5	±4,8	±3,9	±3,4	±3,0	±2,8	±2,4	±2,1	±2,0	±1,7	±1,5	±1,0	±0,87	±0,68
8 tai 92	±10,8	±7,7	±6,2	±5,4	±4,4	±3,8	±3,4	±3,1	±2,7	±2,4	±2,2	±1,9	±1,7	±1,2	±0,99	±0,77
10 tai 90	±12,0	±8,5	±6,9 3b	±6,0	±4,9 3a	±4,3	±3,8	±3,5	±3,0	±2,7	±2,5	±2,1	±1,9	±1,3	±1,1	±0,85
12 tai 88	±13,0	±9,2	±7,5	±6,5	±5,3	±4,6	±4,1	±3,8	±3,3	±2,9	±2,7	±2,3	±2,1	±1,4	±1,2	±0,92
15 tai 85	±14,3	±10,1	±8,2	±7,1	±5,9	±5,1	±4,5	±4,1	±3,6	±3,2	±2,9	±2,5	±2,3	±1,6	±1,3	±1,0 2
20 tai 80	±16,0	±11,4	±9,2	±8,0	±6,6	±5,7	±5,0	±4,6	±4,0	±3,6	±3,3	±2,8	±2,5	±1,8	±1,4	±1,1
25 tai 75	±17,3	±12,3	±10,0	±8,7	±7,1	±6,1	±5,5	±5,0	±4,3	±3,9	±3,6	±3,0	±2,8	±1,9	±1,6	±1,2
30 tai 70	±18,3	±13,0	±10,5	±9,2	±7,5	±6,5	±5,8	±5,3	±4,6	±4,1	±3,8	±3,2	±2,9	±2,0	±1,7	±1,3
35 tai 65	±19,1	±13,5	±11,0	±9,5	±7,8	±6,8	±6,0	±5,5	±4,8	±4,3	±3,9	±3,3	±3,1	±2,1	±1,7	±1,4
40 tai 60	±19,6	±13,9	±11,3	±9,8	±8,0	±7,0	±6,2	±5,7	±4,9	±4,4	±4,0	±3,4	±3,1	±2,2	±1,8	±1,4
45 tai 55	±19,8	±14,1	±11,4	±9,9	±8,1	±7,0	±6,2	±5,8	±5,0	±4,5	±4,1	±3,5	±3,2	±2,2	±1,8	±1,4
50 tai 50	±20,0	±14,2	±11,5	±10,0	±8,2	±7,1	±6,3	±5,8	±5,0	±4,5	±4,1	±3,5	±3,2	±2,2	±1,8	±1,4

Esimerkki 1 Jos tuhannesta vastaajasta 5 % on ostanut tuotetta, on virhemarginaali ±1,4 prosenttiyksikköä. Koko väestössä on siis 95 %:n luotettavuustason mukaan 3,6–6,4 % tuotetta ostaneita.	Esimerkki 2 Oletetaan ennen tutkimusta, että tuotteen markkinaosuus on noin 15 %. Halutaan selvittää asia ±1 prosenttiyksikön tarkkuudella. Tutkimukseen tarvitaan 5000 vastaajaa.	Esimerkki 3 a) Tuhannen vastaajan joukossa 15–19-vuotiaita on 150, ja näistä 10 % ilmoittaa ostavansa säännöllisesti tuotetta X. Todellinen ostajien osuus 95 %:n luotettavuustasolla on 10 % ±4,9 eli 5,1–14,9 %. b) Jos otoskoko olisi puolta pienempi eli 500, 15–19-vuotiaita vastaajia olisi 75 ja todellinen ostajien osuus olisi 10 % ±6,9 eli 3,1–16,9 %.
--	---	---

KAHDESTA ERI TUTKIMUKSESTA SAATUJEN TULOSTEN VÄLISTEN EROJEN LUOTETTAVUUSTAULUKKO 95 %:N TASOLLE

p = 50 prosenttia							
Otos- koko, tutki- mus 2	Otoskoko, tutkimus 1						
	100	250	500	750	1000	1500	2000
	%	%	%	%	%	%	%
100	13,8						
250	11,6	8,8					
500	10,7	7,6	6,2				
750	10,4	7,2	5,7	5,1			
1000	10,3	6,9	5,4	4,7	4,4		
1500	10,1	6,7	5,1	4,4	4,0	3,6	
2000	10,0	6,6	4,9	4,2	3,8	3,4	3,1

p = 40 tai 60 prosenttia							
Otos- koko, tutki- mus 2	Otoskoko, tutkimus 1						
	100	250	500	750	1000	1500	2000
	%	%	%	%	%	%	%
100	13,6						
250	11,4	8,6					
500	10,5	7,4	6,1				
750	10,2	7,0	5,5	5,0			
1000	10,1	6,8	5,2	4,6	4,3		
1500	9,9	6,6	5,0	4,3	3,9	3,5	
2000	9,8	6,4	4,8	4,1	3,7	3,3	3,0

p = 30 tai 70 prosenttia							
Otos- koko, tutki- mus 2	Otoskoko, tutkimus 1						
	100	250	500	750	1000	1500	2000
	%	%	%	%	%	%	%
100	12,7						
250	10,6	8,0					
500	9,8	7,0	5,7				
750	9,6	6,6	5,2	4,6			
1000	9,4	6,3	4,9	4,3	4,0		
1500	9,3	6,1	4,6	4,0	3,7	3,3	
2000	9,2	6,0	4,5	3,8	3,5	3,1	2,8

p = 20 tai 80 prosenttia							
Otos- koko, tutki- mus 2	Otoskoko, tutkimus 1						
	100	250	500	750	1000	1500	2000
	%	%	%	%	%	%	%
100	11,1						
250	9,3	7,0					
500	8,6	6,1	5,0				
750	8,3	5,7	4,5	4,1			
1000	8,2	5,6	4,3	3,8	3,5		
1500	8,1	5,3	4,1	3,5	3,2	2,9	
2000	8,0	5,3	3,9	3,4	3,0	2,7	2,5

p = 10 tai 90 prosenttia							
Otos- koko, tutki- mus 2	Otoskoko, tutkimus 1						
	100	250	500	750	1000	1500	2000
	%	%	%	%	%	%	%
100	8,3						
250	7,0	5,3					
500	6,4	4,5	3,7				
750	6,3	4,3	3,4	3,0			
1000	6,2	4,2	3,2	2,8	2,6		
1500	6,1	4,0	3,0	2,6	2,4	2,2	
2000	6,0	3,9	2,9	2,5	2,3	2,0	1,9

Näiden taulukoiden avulla voidaan arvioida eri-suuruisten otosten ja eri tutkimusten avulla saatujen prosenttilukujen erotusten merkitsevyyttä.

Taulukoista valitaan aina se, jossa p (=prosenttiluku) on lähinnä saatua tulosta/osuutta.

ESIMERKKI

Tehtiin kaksi eri tutkimusta eri aikoina. Toisessa oli 250 vastaajaa ja toisessa 1000. Tuotteen markkina-osuus oli pienemmässä tutkimuksessa 37 % ja suuremmassa 35 %.

Tarkasteluun valitaan taulukko p = 40 tai 60 %, koska saadut tulokset ovat kaikkein lähimpänä sitä. Taulukosta katsotaan luku otoskokojen 1000 ja 250 risteyskohdasta. Tässä tapauksessa tulosten eron merkitsevyyteen olisi vaadittu 6,8 prosenttiyksikön ero, joten tehtyjen tutkimusten tulosten ero (2 prosenttiyksikköä) ei ollut merkitsevää.

LISÄTIETOJA

Juha Lemmetyinen

Senior Insight Manager

+358 50 516 8475

juha.lemmetyinen@taloustutkimus.fi

www.taloustutkimus.fi

