

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ФИНСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ О ВОЗМОЖНОСТЯХ БИЗНЕСА В РОССИИ

Дипломная работа
Мари Нуммийоки

Университет г. Ювяскюля
Отделение языковедения
Кафедра русского языка и культуры
Апрель 2013 г.

JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

Tiedekunta – Faculty Humanistinen tiedekunta	Laitos – Department Kielten laitos
Tekijä – Author Mari Nummijoki	
Työn nimi – Title Predstavlenija finskih predprinimatelej o vozmožnostjah biznesa v Rossii (Suomalaisten yrittäjien näkemyksiä liiketoimintamahdollisuuksista Venäjällä)	
Oppiaine – Subject venäjän kieli ja kulttuuri	Työn laji – Level Pro gradu
Aika – Month and year Huhtikuu 2013	Sivumäärä – Number of pages 54+2
Tiivistelmä – Abstract <p>Venäjä on Suomen tärkein kauppakumppani ja tämä valtavan kokoinen itänaapurimme tarjoaa paljon mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille. Moni suomalainen yritys toimiikin itänaapurimme markkinoilla.</p> <p>Pro gradu -työssäni tutkin suomalaisten liikemiesten näkemyksiä Venäjästä liiketoimintamahdollisuutena. Tutkimukseni tavoitteena on selvittää, millaisina he näkevät Venäjän tarjoamat mahdollisuudet yrityksilleen sekä koko Suomen taloudelle. Pyrin myös selvittämään millaisia kaupan esteitä Venäjän kaupassa on sekä millaisia ajatuksia Venäjän tuore WTO-jäsenyys herättää.</p> <p>Työn ensimmäisessä teorialuvussa tarkastelen käsitteitä globalisaatio ja kansainvälinen kauppa. Kansainvälinen kauppa on valtioiden rajat ylittävää tavaroiden vaihtoa, vienti- tai tuontitoimintaa. Usean suomalaisen yrityksen ensimmäinen askel kansainvälistymiseen on vientitoiminnan aloittaminen. Toisessa teorialuvussa käsittelen sekä Suomen että Venäjän talouden kehitystä ja tarkastelen Suomen ja Venäjän kauppasuhteiden historiaa sekä nykytilaa. 2000-luvulla maiden välinen kauppa on kasvanut ja Venäjästä on muodostunut elintärkeä kauppakumppani Suomelle.</p> <p>Tutkimukseni on laadullinen tapaustutkimus. Haastattelin viittä suomalaista liikemiestä, joilla kaikilla on kokemusta Venäjän kaupasta. Kaksi heistä on tietoisesti valinnut Venäjän tärkeimmäksi kauppakumppanikseen. Kolmen muun haastateltavan Venäjän kauppa on tällä hetkellä pientä, mutta heistä kaikki ovat kiinnostuneita lisäämään Venäjälle vientiä tulevaisuudessa. Viennin lisäämisen esteeksi koetaan resurssien puute sekä vaikeus löytää oikeat venäläiset yhteistyökumppanit. Venäjän kaupassa houkuttelee maan tarjoama volyyymi – Venäjällä on valtavat markkinat ja paljon kuluttajia. Haastateltavien mukaan Venäjällä olisi markkinoita monille suomalaisille ja Suomen valtion tulisikin panostaa maiden väliseen kauppaan enemmän. Venäjän kaupan esteiksi koetaan erityisesti tullaus ja maan tiukka byrokratia sekä epävakaa talous ja kulttuurierot. Erityisesti tullauksen ja byrokratian toivotaan helpottuvan Venäjän WTO-jäsenyyden myötä.</p>	
Asiasanat – Keywords Venäjän kauppa, kansainvälisyys, suomalaiset liikemiehet, Venäjän kaupan mahdollisuudet	
Säilytyspaikka – Depository Jyväskylän yliopisto, Kielten laitos	
Muita tietoja – Additional information	

СОДЕРЖАНИЕ

1 ВВЕДЕНИЕ.....	4
2 О МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ.....	7
2.1 Глобализация.....	8
2.2 Международная торговля.....	9
2.3 Экспортные барьеры.....	11
3 ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ ФИНЛЯНДИЕЙ И РОССИЕЙ.....	15
3.1 Экономика и развитие Финляндии.....	16
3.2 Экономика и развитие России.....	18
3.3 История деловых связей между Финляндией и Россией.....	21
3.4 Деловые связи в 2000 гг., сегодня и в будущем.....	22
4 МЕТОД И МАТЕРИАЛ.....	25
4.1 Качественное исследование	25
4.2 Полуструктурированное интервью как метод исследования.....	26
4.3 Материал.....	27
5 АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ.....	29
5.1 Торговля с Россией с точки зрения финских предпринимателей.....	30
5.2 Возможности Финляндии в торговле с Россией.....	35
5.3 Барьеры в торговле с Россией.....	39
5.4 Основные выводы.....	44
6 ЗАКЛЮЧЕНИЯ.....	48
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	51
ПРИЛОЖЕНИЕ 1: ВОПРОСЫ ИНТЕРВЬЮ ДЛЯ И1.....	55
ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ВОПРОСЫ ИНТЕРВЬЮ ДЛЯ И2-И5.....	56

1 ВВЕДЕНИЕ

В современном мире успешное предприятие действует не только на внутреннем рынке, но и на глобальном. Мир стал тесным, и предприятиям в своей деятельности нужно обращать внимание на глобализацию. Глобализация и глобальная конкуренция представляют новые вызовы и большие возможности и для предприятий и для экономики стран. Для финских фирм недостаточный внутренний рынок является часто важным мотивом стать интернациональными (Pirnes, Kukkola 2002, 89). Первым шагом к интернализации является часто экспорт (Viitala, Jylhä 2004, 221).

Россия является крупнейшим деловым партнером Финляндии (Simola 2012, 20), и многие финские предприниматели хотят расширять свою деятельность на российском рынке. Российский рынок привлекает финских предпринимателей – страна огромная и клиентов много. Россия и Финляндия – естественные партнеры, так как имеют и исторические связи, и совместную тысячекилометровую границу. Все-таки, деловая культура России отличается от финской и предпринимателям нужно обращать внимание на это. В 2012 г. Россия присоединилась к ВТО

(Дмитриенко 2011), и многие (например, Hurrta 2011) ожидают, что деятельность на российском рынке станет легче после членства.

Темой данной дипломной работы является выяснение представлений финских предпринимателей о возможностях бизнеса в России. Наша цель – показать, как финские предприниматели видят российский рынок, как с точки зрения своих фирм, так и экономики Финляндии. Нас тоже интересует, какие факторы привлекают финских предпринимателей в торговле с Россией, и какие возможные барьеры существуют в торговле с Россией. Россия, конечно, физически близкая страна, но русская культура, в том числе деловая культура, и язык отличаются от финской. Мы попытаемся также понять, повлияет ли членство России в ВТО на торговые связи между Россией и Финляндией.

Итак, исследовательскими вопросами являются:

- 1) Как финские предприниматели относятся к российскому рынку
 - 1) с точки зрения их предприятия.
 - 2) с точки зрения экономики Финляндии.
- 2) Какие барьеры существуют в торговле с Россией.

Тема нашего исследования актуальна, потому что Россия – самый большой деловой партнер Финляндии. Больше 5 000 финских предприятий занимаются торговлей с Россией. Россия интересует финских предпринимателей, потому что Россия обладает большим потенциалом для финских фирм. (Ulkoasianministeriö 2006; Mikkola et al. 2009.)

Данная работа состоит из введения, четырёх глав и заключения. Во введении представлена актуальность темы данной работы и структура работы. В первой главе рассматриваются вопросы международной торговли. Мы представим понятия «глобализация» и «международная торговля». Мы также познакомимся с экспортными барьерами. Во второй главе рассматривается торговля между

Финляндией и Россией. В этой главе будет кратко представлено развитие экономики Финляндии и России, и рассматриваются деловые связи стран, как в историческом контексте, так и в настоящее время. В третьей главе представляется метод и материал нашего исследования. В четвертой главе анализируются ответы информантов на интервью. В заключении обсудим основные выводы нашего исследования.

2 О МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Безусловно, мир стал глобальным и, благодаря этому, многие фирмы хотят расширить свою деятельность на зарубежных рынках. Интернациональное расширение предоставляет новые и потенциально более прибыльные рынки, что помогает увеличивать конкурентоспособность фирмы. Благодаря этому многие фирмы приобретают идеи для новой продукции, внедряют инновации в производственной сфере. (Hollensen 2011, 6.) Глобализация и глобальная конкуренция предоставляют новые вызовы и большие возможности как для финских фирм, так и для экономики Финляндии в целом. Глобализация предполагает, что фирмам постоянно нужно развивать свою конкурентоспособность на зарубежных и на отечественных рынках. (Vahvaselkä 2009, 15.)

Интернационализация деятельности фирмы часто начинается с экспорта. Развитие фирмы прибавляет конкурентные преимущества, и все чаще и чаще фирме недостаточно преуспевать только на внутренних рынках. Однако некоторые фирмы вынуждены начать заниматься экспортной деятельностью из-за глобализации – интернационализация влияет также на фирмы, которые не занимаются экспортом.

Например, Финляндия импортирует зарубежные товары, которые конкурируют с отечественными товарами. Фирмам в своей деятельности нужно обращать внимание на глобализацию, выходить на новые рынки, устанавливать взаимно зависимые отношения не только на этих рынках, но и в экономике в целом, в политике и культуре стран. (Viitala, Jylhä 2004, 221–222.)

Как мы выше отметили, интернационализация фирм связана с глобализацией. Поэтому мы считаем важным рассмотреть понятие «глобализация».

2.1 Глобализация

Глобализация – экономическое и культурное соединение на международном уровне (Väyrynen 2001, 15). Глобализация не однозначное, а сложное и многомерное понятие. Многомерное потому, что у него разные измерения, такие как экономические, экологические, политические, социальные и культурные. Международная торговля представляет экономическое измерение. (Väyrynen 1998, 9–10.) По мнению Фридмана (Friedman 2006, 249), глобализация перемещает нас из понятий «команда и контроль» в понятия «соединение и сотрудничество». Автор отмечает, что страны, как и корпорации, всегда конкурируют, но в глобальном мире самая важная конкуренция – конкуренция со своим воображением. Глобальная конкуренция высокая, и поэтому необходимо неограниченное воображение. (Там же, 447.)

По мнению Куркилахти и Яйо (Kurkilahti, Äijö 2007, 20), Хелд и др. (Held et al. 1999, 4), глобализация является, прежде всего, экономическим явлением. С точки зрения фирмы, самым важным экономическим последствием является то, что все фирмы конкурируют на одном глобальном рынке (Kurkilahti, Äijö 2007, 20).

О глобализации существует много мнений, и поэтому говорят и пишут об этом тоже много. По мнению Вяюрюнена (Väyrynen 1998, 13), у глобализации два взаимодействующих фактора влияния. С одной стороны, она ускоряет рост экономики, но, с другой стороны, увеличивает неравноправность как между странами, так и внутри самих стран. Конкуренция, общественное непостоянство и стремление к личной выгоде прибавляются, а солидарность и безопасность уходят на второй план. (Там же, 13.) По мнению Хелда и МакГру (Held, McGrew 2005, 9), глобализация – неравнозначный процесс потому, что значительная часть населения мира не выигрывает от глобализации – поэтому глобализация вызывает бурную полемику.

Согласно Куркилахти и Яйо (Kurkilahti, Äijö 2007, 21.), экономический рост распределяется равномерно между странами благодаря глобализации. В конкуренции участвует больше стран и, так называемые, новые экономики – Азия и Россия. Это приносит как новые риски, так и большие возможности для старых индустриальных стран. (Там же.)

2.2 Международная торговля

Согласно Помфрету (Pomfret 1991, 1), практически все нации участвуют в международной торговле уже давно. Джонс (Jones 1996, 23) отмечает, что история международной торговли началась в XIX веке. В том веке улучшились транспорт и коммуникация, и это способствовало развитию международной торговли. Развитие железнодорожного транспорта открывало новые рынки, и предоставило возможности для разработки природных ресурсов. В XIX веке использование природных ресурсов являлось динамичным фактором международной торговли. В XX веке динамичным фактором являлось международное производство и с 1970 г. – услуги. (Там же, 23; 41.)

Даниелс (Daniels 1976, 3) определяет международную торговлю как деловые связи, преодолевающие границы страны с целью получить дополнительную прибыль. Автор отличает международную торговлю от внутренней тем, что считает международную торговлю продолжением, расширением внутренней. Разница между международной и внутренней торговлей состоит, например, в сфере валюты, ссудной ставки, налогов, положений правительства, в языковых, культурных и экономических препятствиях (там же).

Однако, по мнению Серистё (Seristö 2002, 9), международная торговля включает в себя разные экономические операции, которые пересекают национальные границы, в том числе экспорт и импорт товаров и услуги. Согласно автору, на сегодняшний день существует только общая торговля с международным измерением. (Seristö 2002, 9.) Таким же образом Сзинкота и др. (Czinkota et al. 1989, 18) считают, что международная торговля включает в себя торговые операции, которые преодолевают национальные границы и удовлетворяют потребности индивидуумов и организаций. По их мнению, главная цель бизнеса – удовлетворение. (Там же, 18.) По мнению Помфрета (Pomfret 1991, 1), международная торговля основывается на обмене товаров через национальные границы.

По классической теории, международная торговля возникает из-за того, что страны имеют разные производственные функции (Pomfret 1991, 11). Однако, Даниэлс (Daniels 1976, 6) определяет две причины возникновения торговых отношений между странами. Во-первых, эти страны хотят получить товары, которые самостоятельно не могут производиться из-за высокого уровня издержек. Во-вторых, во многих государствах отсутствует необходимое сырьё, которое возможно импортировать из других стран, в которых его много. Все-таки Рейникайнен (Reinikainen 2001, 4) напоминает, что международными операциями занимаются в первую очередь предприятия, а не национальные правительства.

Как мы выше отметили (с. 7), экспорт является обычно первым шагом к интернализации предприятий. Согласно взгляду Холленсена (Hollensen 2011, 50), фирмы экспортируют по причине того, что хотят получить дополнительную прибыль. Однако эта причина не является единственной, так как нужен целый ряд факторов, влияющих на возникновение экспортной деятельности у компаний. Данные факторы, мотивы к интернационализации подразделяют на две группы: проактивные и реактивные мотивы (там же; Czinkota, Ronkainen 1988, 162). Проактивные мотивы – стимулы, которые стремятся к изменению стратегии, например, желание к получению немедленной прибыли. Реактивные мотивы предполагают, что предприятие реагирует на угрозы, возникшие во внутренней или внешней среде предприятия, и пассивно направляет свои действия, например давление конкурентов. Проактивные фирмы интернационализируются, потому что хотят, а реактивные фирмы, потому что им надо. (Czinkota et al. 2011, 257.) Пирнес и Куккола (Pirnes, Kukkola 2002, 89) отмечают, что недостаточный внутренний рынок является часто мотивом финских фирм стать интернациональными.

2.3 Экспортные барьеры

Согласно с Сзикотой и др. (Czinkota et al. 1989, 317), интернационализация представляет фирме не только новую среду и новые направления развития бизнеса, но и новые проблемы. Серистё (Seristö 2002, 9) отмечает, что в международной торговле существуют большие вызовы и риски, чем во внутренней, и поэтому деятельность на международном уровне труднее.

По мнению Холленсена (Hollensen 2011, 61), существуют различные препятствия, барьеры, на пути фирмы к интернационализации. Некоторые из них влияют на желание начать экспортную деятельность, а некоторые возникают во время процесса интернационализации.

Барьеры, влияющие на желание вступать в процессы интернационализации, обычно носят внутренний характер. Например, критическими из них являются недостаточная информация о потенциальных зарубежных клиентах, конкуренции и зарубежных бизнес-процессах. Также критическими являются наличие зарубежного канала сбыта, проблемы в коммуникации с иностранными посредниками и клиентами, недостаточные доходы и информация, недостаток в связях на зарубежных рынках. (Там же.)

Барьеры, значимые в процессе интернационализации, Холленсен (Hollensen 2011, 64) разделяет на три группы: общие риски на рынке, торговые риски и политические риски. Общие риски на рынке включают, например, язык и разную культуру, конкуренцию с другими фирмами и поиск эффективных посредников. Колебание валютного курса – один из примеров торговых рисков. Политические риски включают акты правительства, например, внесение коррективов в национальную политику об экспорте. (Там же.)

Виитала и Юлхя (Viitala, Jylhä 2004, 223) отмечают следующие экспортные барьеры, которые встречают фирмы. Во-первых, недостаток информации: предпринимателям надо обращать внимание на то, существуют ли значительные различия между культурами. Менеджерам необходимо отслеживать информацию в процессе вступления в интернационализацию, так как образ действия в своей стране не обязательно адекватен за рубежом. Во-вторых, важно эффективно построить верную экономическую модель поведения в стране, так как считается, что, не вкладывая средства, можно быстро получить прибыль. В-третьих, отсутствие недостатка в маркетинге активности в экспортной деятельности. (Там же.)

Барьеры во внешней торговле широко исследованы. В частности, в 2005 г. провели большой опрос финских предпринимателей о барьерах во внешней торговле. Согласно результатам, финские предприниматели испытывают больше всего барьеров на российском рынке. Основными проблемами являются проблемы с

таможней, высокие таможенные тарифы и технические барьеры. Проблемы с таможней связаны с медленностью, нелогичностью и непредвиденностью действий русской таможенной службы. Также непредсказуемое изменение требования документов и требования дополнительных документов связаны с проблемами с таможней. (Kaupanesteselvitys 2005, 29–30.)

Кроме российского рынка, финские предприниматели испытывают проблемы с таможней, в частности, в Китае и США. На Европейском рынке барьеры испытывают больше всего в Германии и Балтии. В Германии мешают больше всего технические барьеры и проблемы с налогом. В Балтии проблемы связаны с техническими барьерами, таможней и регистрацией. В Швеции, которая является одним из крупнейших деловых партнеров Финляндии, технические проблемы бывают редко. (Kaupanesteselvitys 2005, 31; 33; 38–39.)

Пшеничникова и Турунен (2008, 124) показывают, как финны видят многие препятствия для развития деловой активности в России. Среди проблем есть разница в традициях бизнеса, языковые трудности, перевозки, а также коррупция, преступность и мафия. Нестабильность российской экономики, налогообложение и проблемы с таможней и сертификацией товаров отражают препятствия по степени убывания.

Финско-Российская торговая палата (SVKK) провела опрос финских предпринимателей в 2012 г., и, по результатам, финские предприниматели испытывают многие препятствия для дальнейшего развития деловой активности в России. Таможня, бюрократия, перевозки и логистика считаются основными проблемами для международного бизнеса в России. (SVKK 2012.)

Избыточная бюрократия часто объединена с недостаточной прозрачностью, которая означает, что многие легальные и политические системы для успешного бизнеса в России нужно решить ряд вопросов с правительством. Менеджеры сталкиваются с взятками и вымогательством в своём бизнесе. (Cavusgil et al. 2012, 304.) В 2011 г.

Россия, заняла 143 место из 183 возможных в индексе коррупции, и считается одной из самых коррумпированных стран в мире (Transparency International 2012).

3 ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ ФИНЛЯНДИЕЙ И РОССИЕЙ

Россия и Финляндия – географические соседи, они имеют долгую общую историю, но они во многом отличаются друг от друга. Страны активно торгуют, и Россия – важный деловой партнер для Финляндии. В этом разделе рассматривается экономика данных стран и их деловые связи.

В XIX веке Финляндия и Россия отставали от развития Европы. В 1860-ых годах экономики стран быстро росли, и индустриализация началась, однако, страны выбрали разные пути к ней. В Финляндии индустриализация основывалась на частном предпринимательстве, а в России индустриализацию осуществляло государство. (Helanterä, Ollus 2004, 16; 27).

3.1 Экономика и развитие Финляндии

В начале индустриализации, Финляндия была бедной и аграрной страной и частью России (Helanterä, Ollus 2004, 22). С течением времени под властью России, в Финляндии возникло пробуждение национального самосознания, началось строительство финского идентитета и становление государства Финляндии (Vihavainen 2004, 435). Финляндия также создала свою валюту (Lewis 2005, 29). Правительство Финляндии участвовало в развитии экономики. Во-первых, был принят закон о праве на частную собственность. Во-вторых, была построена необходимая инфраструктура. В-третьих, были созданы такие важные институты, как Банк Финляндии. (Helanterä, Ollus 2004, 98.)

На индустриализацию Финляндии позитивно повлияло частное предпринимательство, особенно развитие лесного хозяйства и лесозаводов. Из-за ограниченности внутреннего спроса, экспорт играл важную роль, особенно вывоз продуктов лесной промышленности. (Там же 2004, 20.) Хйерппе и Пихкала (Hjerppe, Pihkala 1989, 41) отмечают, что внешняя торговля имеет большое значение для развития малых экономик из-за недостаточности внутренних рынков.

По мнению Вартия и Юла-Анттила (Vartia, Ylä-Anttila 2005, 73), аспекты развития экономики Финляндии в период индустриализации сходны с проблемами в 2000-е гг.: экспорт основывался на лесном хозяйстве, и экономика страны зависела от торговли с Россией.

В 1950-е гг. Финляндия была ещё аграрной страной, в которой большая часть населения занималась сельским хозяйством. В 1960-е гг. начался процесс урбанизации, и народ начал работать в промышленности и сфере услуг. (Kuisma 2009, 202–203.) В 1960–1970 гг. в Финляндии стала развиваться модель государства всеобщего благосостояния, в частности, часть государственного сектора в экономике выросла, и льготы социального обеспечения стали лучше. По финской модели,

государство всеобщего благосостояния включает в себя идею социального равенства, в том числе, равномерное распределение доходов и снижение бедности. (Kiander et al. 2005, 80-81.)

В международном сравнении, экономика Финляндии быстро росла в XX веке. В конце 1980-ых годов темпы роста валового национального продукта Финляндии превысили средний уровень развитых стран. (Vartia, Ylä-Anttila 2005, 73.) Как мы выше отметили, лесная промышленность позитивно повлияла на развитие экономики Финляндии. Лес – единственный природный ресурс Финляндии. На долю Финляндии приходится 0,5 % площади лесов мира, и при этом 10 % от мирового экспорта лесоматериалов приходится на Финляндию. Финские лесопромышленные компании являются одними из самых крупнейших в Европе. (Helanterä, Ollus 2004, 93.) Хйерппе и Пихкала (Hjerppe, Pihkala 1989, 45) отмечают, что быстрое техническое развитие и разбогатевшая Европа связаны с успешным развитием Финляндии.

Финляндия сделала шаг к интернационализации в 1980-х гг. (Helanterä, Ollus 2004, 42.) Вартиа и Ахде (Vartia, Ahde 1989, 131) отмечают, что до 1980 г. финские фирмы занимались внешней торговлей, и после 1980 г. они стали интернациональными. По мнению Вахваселка (Vahvaselkä 2009, 15), Финляндия – маленькая и открытая экономика и поэтому зависимая от экспорта и интернационализации фирм.

В 1990-е гг. произошло много событий в экономической жизни Финляндии. Во-первых, экономика Финляндии пережила глубокую экономическую депрессию. Из-за нее, сократился объём выпуска отечественной продукции, и выросла безработица. После периода депрессии безработица с внешним долгом осталась высокой, но позитивным изменением была интернационализация фирм, за счёт которой повысились их прибыльность и конкурентоспособность, и вырос новый сектор бизнеса, информационные технологии. (Helanterä, Ollus 2004, 55; 61.) Развитие нового сектора бизнеса, информационных услуг и коммуникационных технологий усилило экспортные позиции Финляндии, и это позитивно повлияло на развитие экономики страны (Карелия 2003). Во-вторых, в 1990 гг. происходили процессы

интеграции Финляндии с другими странами Европы, в 1995 г. Финляндия вступила в Европейский Союз и в 1996 г. – в Экономический и валютный союз (Kiander et al. 2005, 26). Интеграция с Европой открыла новые рынки для финских товаров и услуг. Следовательно, интернационализация произошла поздно, но быстро. (Helanterä, Ollus 2004, 63.)

В 2000-е гг. Финляндия является одной из самых конкурентоспособных стран в мире, благодаря политической стабильности, экономической открытости и высокоразвитой инфраструктуре страны. Кроме того, в Финляндии население высоко образовано, деловой климат благоприятный для бизнеса, и страна наименее коррумпированная в мире. (Карелия 2003.)

3.2 Экономика и развитие России

В начале XIX века Россия была политически и военно одной из великих держав Европы, однако, экономика страны отставала по уровню развития от других европейских государств. Пытаясь поднять экономику страны, главной целью являлось сохранить свою позицию в мировой геополитике, а поднятие уровня жизни населения было отведено на второй план. (Helanterä, Ollus 2004, 24.)

Советская экономика характеризовалась тремя признаками – научность, системность и коллективизм. Научность означала, что социалистическая экономика должна была основываться на современной науке, и системность предполагала, что социалистическая экономика должна построить систему отношений, противоположную капитализму. По коллективизму, орудия производства, такие как земля, машины, оборудование, здания и сырьё, должны принадлежать государству. В Советском Союзе экономика и политика были тесно между собой связаны. На практике принятие решений в экономических делах было в руках политического руководства. Вследствие этого, много из экономических решений было принято на

политической основе. (Rautava, Sutela 2000, 13; 32.)

В 1921–1928 гг. в Советском Союзе проводили новую экономическую политику (НЭП), которая стартовала с успехом. Войны разрушили экономику страны, но НЭП восстановил страну до довоенного уровня производства. Несмотря на рост, НЭП не решил все проблемы отечественной экономики. Инвестиции в промышленности были незначительные, в городах росли неравенство доходов и безработица. (Sutela 2004, 14–16.) В 1928 г. НЭП свернули, и началась «вторая революция» под руководством Сталина. Вторая революция включала в себя коллективизацию в сельском хозяйстве, форсированную индустриализацию и культурную революцию. (Vihavainen 2006, 394.)

Советское правительство имело целью за счёт коллективизации провести модернизацию сельского хозяйства и улучшить его производительность. Коллективизация предполагала объединение крестьян в колхозы. (Vihavainen 2006, 394.) Индустриализация страны подняла уровень инвестиций. Благодаря культурной революции народ научился читать, но, цензура контролировала, что можно читать. Страна перешла в однопартийную систему и развивалась официальная идеология – марксизм-ленинизм. Общество было закрыто от внешнего воздействия из-за рубежа, а поездки за границу стали привилегиями небольшого числа населения. (Rautava, Sutela 2000, 20–21.)

Под властью большевиков Советский Союз и плановое хозяйство работали на внутреннем рынке – страна закрылась от внешней торговли. Существовала предвзятость о том, что внешняя торговля – проявление зависимости. Страна импортировала, однако, импортированные товары подлежали сильному контролю. (Helanterä, Ollus 2004, 33; 48.) Плановое массовое производство осуществлялось и в сельском хозяйстве, и в промышленности Советского Союза. Частных предприятий не существовали. (Rautava, Sutela 2000, 25.)

В 1980 г. экономика Советского Союза оказалась в глубоком кризисе. Она была неэффективной, технически отсталой и неконкурентоспособной. В стране началась перестройка, но реформы экономики были неэффективные. В 1991 г. Советский Союз распался. (Там же, 48; 57.)

В рыночную экономику Россия перешагнула в 1991 г. Рыночная экономика включает в себя свободу ценообразования, предпринимательства и внешней торговли. (Там же, 88.) Россия выбрала новый путь, но, очевидно, этот путь был нелегким. Экономика, раньше существовавшая в стране, сильно отличалась от рыночной. (Sutela 2004, 121.) Сфера экономической политики была нестабильная в 1992–1994 гг., ещё существовали пережитки советского времени в экономическом мышлении, поведении и институтах (Rautava, Sutela 2000, 126).

В развитии российской экономики нефть играет важнейшую роль. В конце 1997 г. цены на нефть и сырьё снизились, и это негативно повлияло на экономику России – страна попала в кризис, и в августе 1998 г. рубль девальвировали. (Sutela 2004, 140.) После кризиса экономика пошла на подъём благодаря высокой цене на нефть (Helanterä, Ollus 2004, 106).

В 1999 г. в России был избран новый президент – В.В. Путин. Президент обещал стабильность и безопасность в стране. (Sutela 2004, 143; 146.) Он провёл радикальные экономические реформы, такие, как приватизация крупных отраслей, модернизация судебной системы и реформы налогообложения (Komulainen et al. 2004, 8).

В начале 2000-ых годов экономика России демонстрировала высокие темпы роста каждый год благодаря нефти (Ollus 2006, 10). Рост цен на нефть оживил экономику страны после глобального экономического кризиса 2008 г. (Korhonen 2011, 4). Безусловно, нефть является стратегически важным ресурсом для российской экономики. Россия является ключевым игроком на мировом рынке энергоресурсов – она крупнейший производитель нефти и вторая в мире по добыче и экспорту газа. Нефть и газ составляют большую часть внешней торговли России. (Solanko 2012, 15.)

В декабре 2011 г. Россия присоединилась к Всемирной торговой организации (ВТО) (Дмитриенко 2011). Полноправным членом организации Россия стала в августе 2012 после того, как парламент страны ратифицировал необходимые документы (Барсуков 2012). Присоединение России к ВТО важно не только для российской экономики, но и для мировой. Вступление повлияет также на экономические связи между Финляндией и Россией. Россия стремилась к членству в глобальном торговом сообществе 18 лет (Дмитриенко 2011). Мякинен (Mäkinen 2010, 23) утверждает, что членство ВТО не обязательно для России, потому что страна экспортирует энергию и сырьё и поэтому преуспевает даже без ВТО. Но стремление к членству показывает, что политическое руководство страны считает экономическую интеграцию с остальным миром важной (там же, 24).

3.3 История деловых связей между Финляндией и Россией

Когда Финляндия была частью России, 40 % от ее внешнеторгового оборота приходило на Россию. Финляндия экспортировала лес, бумагу и инженерные продукты, а импортировала потребительские товары, сырьё и хлеб. (Ollus, Simola 2006, 15.)

Доля Советского Союза во внешней торговле Финляндии была незначительна в 1917–1944 гг. После Второй мировой войны объём торговли между странами увеличился, и в 1945-1990 гг. составлял 16 % внешнеторгового оборота Финляндии. До 1952 г. Финляндия платила репарационные платежи, которые составили товары и материалы для промышленности Советского Союза. В 1950-1990 гг. между странами существовала двусторонняя торговля – клиринг. (Там же, 16–17.) При клиринге торговлей занимались на уровне министерств, прямые контакты между финскими и советскими предприятиями отсутствовали (Mikkola et al. 2009).

На взгляд Оллуса и Симола (Ollus, Simola 2006, 21), в клиринге существовали и положительные и негативные аспекты. Положительные стороны клиринга – продуктивность, занятость и предсказуемость. Кроме того, он предлагал стабильный рынок для финских фирм – договоры подписывались на пять лет. Негативными аспектами были зависимость от торговли с Советском Союзом, бюрократия и узкопрофильность торговли. (Там же, 21.) Пискулов (2009) называет клиринг «золотым периодом восточной торговли». Автор напоминает, что он был возможным благодаря дальновидной политике руководителей Финляндии и Советского Союза.

Деловые связи между странами радикально изменились в начале 1990-х гг. – распад Советского Союза в 1991 году и вступление Финляндии в Европейский Союз. (Tarasevitsh et al. 2001, 47.) После распада Советского Союза, отменили клиринг. Отмена клиринга открыла российский рынок для малых и средних предприятий. Во время клиринга торговлей занимались только большие корпорации. (Aromäki 1998, 206.) Лиухто (Liuhto 2001, 52) отмечает, что после распада Советского Союза, Финляндия продолжала активное сотрудничество только с Россией и Эстонией, а торговля с другими бывшими советскими республиками была незначительной. Миккола и др. (Mikkola et al. 2009) отмечают, что в структуре связей в Советском Союзе Финляндия занимала особое место, но после отмены клиринга Финляндия стала равной с другими западными странами.

3.4 Деловые связи в 2000 гг., сегодня и в будущем

В период 2000-х гг. торговля между Финляндией и Россией стремительно росла. В 2008 году Россия стала крупнейшим торговым партнером Финляндии, как по экспорту, так и по импорту. В 2009 году торговля по объёму экспорта сократилась из-за экономического кризиса, однако, по показателям импорта, Россия сохранила

место крупнейшего торгового партнера Финляндии. (Инфо-Финляндия 2011.) В 2010 году Россия заняла первое место по импорту (ЕК 2011a) и третье по экспорту (ЕК 2011b). В 2011 г. Россия была крупнейшим торговым партнером Финляндии (Simola 2012, 20).

Котилайнен (Kotilainen 2003) отмечает, что для Финляндии Россия более важный деловой партнер, чем для других стран Европейского союза. Финляндия и Россия – естественные партнеры благодаря совместной тысячекилометровой границе и производственным конструкциям, которые дополняют друг друга. (Там же.) Действительно, Россия играет ключевую роль в экономике Финляндии, но роль Финляндии в экономике России намного скромнее (Денисенко 2006).

По мнению Оллуса и Симола (Ollus, Simola 2006, 26–27), структуры производства Финляндии и России дополняют друг друга. Финляндия импортирует из России сырьё и энергию и использует их в производстве продуктов, экспортируемых в другие страны. Финляндия экспортирует в Россию машины и оборудование, которые редко экспортируют в другие страны.

С точки зрения занятости Финляндии, торговля с Россией играет большую роль. В 2004 г. она обеспечила рабочим местом более 34 000 человек – 1,5% от рабочей силы страны. Особенно у малых и средних предприятий большая роль в экспорте в Россию. В 2005 г. более 37 000 предприятий экспортировали в Россию, и 80% из них являлись малыми и средними предприятиями. Быстрый рост экономики, увеличение покупательной способности и большое количество потребителей представляют интерес для предприятий на российском рынке. (Там же, 49; 30.)

Структура экспорта Финляндии отличается от российской. Экспорт России состоит из нефти и газа, которые на мировом рынке участвуют в ценовой конкуренции. Экономика России уязвима из-за зависимости от колебаний цены на нефти. Экономика Финляндии основывается на высокой специализации. (Helanterä, Ollus 2004, 105.)

По мнению Пискулова (2009), сотрудничество Финляндии с Россией и его традиционные ресурсы во многом исчерпаны. Автор отмечает пять направлений, которые могут позитивно влиять на развитие российско-финского сотрудничества. Во-первых, и в Финляндии и в России высоко значение лесопромышленности. Кроме того, в России есть огромные лесные ресурсы и в Финляндии передовая технология и менеджмент. Объединяя эти два ресурса, в лесопромышленности есть возможности стать крупномасштабным примером сотрудничества. Во-вторых, в судостроении можно возобновить сотрудничество. В Финляндии судостроение продемонстрировало высокий уровень развития ещё на советских заказах во время клиринга. В-третьих, производственно-технологическая кооперация, которая уже в 70–80-е годы была признана одной из приоритетных направлений в сотрудничестве Финляндии и России. Четвертым направлением являются высокие технологии. В Финляндии имеется передовой опыт, и она признана наиболее технологичной и конкурентоспособной страной мира. Ещё одним направлением является тысячекилометровая совместная граница, которая подразумевает многообразие и масштабность приграничного сотрудничества. (Там же.)

Как было выше сказано (см. с. 21), Россия присоединилась к ВТО в 2012 г. Симола (Simola 2012, 20) полагает, что членство России в ВТО увеличит объём товарооборота между Финляндией и Россией. По мнению Хуртта (Hurtta 2011), деятельность в России станет легче, так как согласно с правилами ВТО, России надо соблюдать правила международной торговли, в том числе, относиться к зарубежным партнерам с соблюдением равных прав на своём рынке.

4 МЕТОД И МАТЕРИАЛ

4.1 Качественное исследование

Наше исследование является качественным. Качественное исследование основывается на нескольких выборках с проведением их глубокого анализа (Eskola, Suoranta 1998, 18). Кроме того, оно основано на описании реальной жизни (Hirsjärvi et al. 1997, 152).

Смысл качественного исследования заключается в том, что приобретение знаний имеет комплексный характер и материал собран в реальных ситуациях. В приобретении знаний часто используются качественные методы, в том числе интервью, и инструментами в сборе информации являются часто люди. Наблюдения исследователя и обмен информации являются важными. Для качественного

исследования важно, что объекты исследования выбраны целесообразно. Тем не менее, результаты качественного исследования нельзя обобщать. Качественный подход используется, когда стремятся к пониманию или глубокому анализу исследованного материала. (Там же, 155; 212.)

4.2 Полуструктурированное интервью как метод исследования

Наше исследование является анализом случая. По мнению Шаркова и Родионова (2003, 153), анализ случая является исследовательской стратегией, направленной на глубокий, полный и комплексный анализ социального феномена на примере отдельного эмпирического объекта. Анализ случая имеет дескриптивный характер, и он стремится найти объяснение явлениям. Для него характерна индивидуальность, он стремится объяснить, как индивидум описывает события. В анализ случая включена небольшая группа людей, которая выбрана целесообразно. Исследование происходит в естественном, открытом и неструктурированном окружении. (Syrjälä 1994, 12–13).

Методом сбора материала данного исследования является полуструктурированное интервью. Интервью – заранее спланированное взаимодействие, которое происходит по инициативе интервьюера (Eskola, Suoranta 1998, 85.) Интервью является гибким методом, который даёт возможность получить информацию о мотивах на фоне ответов и понимать невербальные сигналы. Преимущества интервью часто связаны с тем, что дающий интервью воспринимается как субъект и таким образом, он даёт развёрнутые ответы. (Hirsjärvi, Hurme 2001, 34–35.)

Полуструктурированное интервью является одним видом интервью. Оно заключается в том, что «оно проводится по определенной схеме с заданным кругом открытых вопросов» (Шарков, Родионов 2003, 162). Согласно Эскола и Суоранта (Eskola, Suoranta 1998, 86), в полуструктурированном интервью вопросы одинаковые для всех, но дающие интервью отвечают своими словами.

Мы интервьюировали пять информантов. Мы заранее готовили больше 10 вопросов (см. приложения 1 и 2), которые задавали всем информантам. К тому же, в течение интервью всем были заданы дополнительные вопросы, чтобы уточнить ответы информантов. Информанты были выбраны не случайно. После каждого интервью мы расшифровали и проанализировали его. По мнению Эскола и Суоранта (Eskola, Suoranta 1998, 137), анализ качественного исследования проясняет материал и таким образом даёт результаты.

4.3 Материал

Эмпирическим материалом нашего исследования являются ответы на полуструктурированное интервью. Мы интервьюировали пять информантов. Одно интервью было проведено весной 2009 г. а остальные осенью 2012 г. Все информанты – финские бизнесмены, занимающиеся торговлей с Россией. Все информанты работают на предприятиях, занятых в секторе «маленькие и средние предприятия». Кроме того, каждое предприятие находится в Западной Финляндии.

Информант 1, далее И1, был интервьюирован весной 2009 года. И1 – женщина, старше 50 лет, исполнительный директор фирмы. Она работает в фирме, которая занимается производством строительных материалов. Предприятие основано в 1914 г. и относится к малому бизнесу. Его персонал насчитывает 30 человек. Фирма экспортирует проекты во многие страны, например, в Россию, страны Прибалтики и Ближнего Востока. Предприятие приняло «стратегическое решение» и концентрируется на экспорте именно в Россию.

Информант 2 (И2) мужчина старше 40 лет, работает на семейном предприятии, которое производит мебель. Предприятие основано в 1969 г., и его персонал

насчитывает 20 работников. В фирме И2 работает по маркетингу и разработке продукции. Фирма экспортирует, в частности, в Швецию и Балтию. Раньше она осуществляла экспорт также в Россию, но в настоящее время его показатели незначительны. В 1990-е гг. Россия была её важным партнером.

Информант 3 (И3) мужчина старше 30 лет. Он исполнительный директор фирмы, которая производит машины и оборудование для пищевой промышленности. Фирма основана в 1989 г., и её персонал составляет 50 человек. Фирма специализируется на экспорте проектов, 70% от выпуска продукции поступает на экспорт. В настоящее время поставки в Россию не осуществляются, последний проект завершился в 2008 г.

Четвертый информант (И4) мужчина старше 50 лет. Он исполнительный директор фирмы, которая работает в области пищевой технологии. Фирма основана в 1991 г., и насчитывает 30 работников. Фирма считает себя ориентированной на международный бизнес, 90% товаров экспортируются, половина от этого в Россию. Кроме России, фирма осуществляет экспортные поставки, в частности, на Украину, в Казахстан, Скандинавию и Европу. С самого начала Россия была стратегическим выбором для фирмы.

Информант 5 (И5) мужчина старше 60 лет. Он исполнительный директор технической оптовой фирмы. Фирма основана в 1968 г. и она насчитывает 170 работников. Фирма осуществляет экспортные поставки в Балтию, Россию, на Украину, в Азербайджан, Швецию, Норвегию и стран ЕС. Экспорт в Россию незначителен.

Наш опрос состоит из трёх частей (см. Приложение 1 и 2). Первая часть содержит информацию о личных данных информантов и информацию о фирмах, где они работают. Во второй части мы рассматриваем международные связи фирм и в третьей – их торговлю с Россией.

5 АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ

Все наши информанты либо занимались, либо до сих пор занимаются торговлей с Россией. Две фирмы от пяти приняли стратегическое решение, и концентрируются на экспорте главным образом в Россию. У остальных информантов экспорт в Россию либо незначителен, либо в настоящее время не осуществляется. Всё-таки, у всех информантов есть опыт в торговле с Россией, и поэтому мы выбрали именно их. Кроме того, мы хотели узнать, как предприниматели относятся к российскому рынку – привлекает ли он, если экспорт раньше уменьшился и если привлекает, почему.

При анализе эмпирического материала мы выделили три категории. Во-первых, нас интересует, как финские бизнесмены относятся к России с точки зрения их фирм – открывается ли Россия большие возможности для финских предприятий? Мы также хотели узнать, что привлекает на российском рынке. Во-вторых, мы спросили, как наши информанты относятся к России с точки зрения экономики Финляндии. Кроме того, нас интересует, как наши информанты считают, скажется ли позитивно членство России в ВТО на деловых связях между Финляндией и Россией. В-третьих,

нас интересует, какие барьеры существуют в торговле с Россией, по мнению наших информантов.

5.1 Торговля с Россией с точки зрения финских предпринимателей

Как мы выше отметили (см. также главу 2) предприниматели часто начинают международную деятельность с экспорта. Также все наши информанты именно экспортируют либо экспортировали в Россию. Большинство из наших информантов (И2, И3, И4 и И5) начали торговать с Россией после распада Советского Союза в 1991 г. Только фирма И1 занималась бизнесом уже со времени Советского Союза.

Больше всего наши информанты концентрируют или концентрировали свою деятельность в России на Москве или Санкт-Петербурге. Но, как И5 говорит, «Москва и Санкт-Петербург самые крупные районы, но Россия – огромная страна, и рынки существуют и в других районах». Кроме Санкт-Петербурга и Москвы, в 1990-е гг. фирма И3 действовала в Краснодаре и фирма И2 в Екатеринбурге. И1 считает, что их товары такие, что клиенты живут именно вблизи больших городов но из-за олимпийских игр «Сочи 2014», фирма также заинтересована в организации бизнеса в Краснодарском крае. Фирма И4 действовала во многих районах в России, в частности Сибирь стал важным районом. Со словами И4, фирма действовала в России «с запада до восток». У фирмы И4 есть офис в Москве, и агенты по продажам во многих городах России.

Для фирм И1 и И4 Россия является крупнейшим торговым партнером – 50 % от экспорта фирмы И4 направляется в Россию. В 1990-е гг. фирма И1 приняла стратегическое решение и концентрируется на экспорте больше всего в Россию. И1 уверен, что Россия является большой возможностью для их фирмы и в будущем у России много потенциала в долговременной перспективе. Фирма И4 основана в 1991 г. на экспортных операциях, и именно экспорт в Россию стал стратегическим

направлением с самого начала. Фирма выбрала стратегическим направлением именно Россию, потому что страна ещё развивающаяся, и для фирмы в России много потенциала.

Фирма И4 экспортирует 90 % своих товаров. По мнению И4, речь уже не идёт о разграничении рынков на национальные и международные. Европейский рынок стал внутренним. Информант уточняет, что их фирма является международной, а не экспортной. Как мы выше отметили (см. с. 10), например, Серистё (Seristö 2002, 9) говорит о том, что речь уже не идёт о международном бизнесе, а существует только общая торговля с международным измерением.

Для И2, И3 и И5, Россия в настоящее время незначительный торговый партнер. Но все трое утверждают, что торговля с Россией интересует их, и в будущем фирмы будут увеличивать экспорт в Россию. И2 и И3 говорят о том, (примеры 1 и 2), что в настоящее время у их фирм нет ресурсов концентрироваться на торговле с Россией. Фирма И5 ищет надёжных торговых партнёров в России и продвигается медленными шагами. Когда фирма найдёт подходящих партнеров, она увеличит экспорт (пример 3):

- (1) No kyllä mä näen sen [Venäjän heidän yrityksen näkökulmasta] suurena mahdollisuutena ja nään että sillä on niinku tulevaisuuteen niinku pitkällä aikavälillä niinku paljoki potentiaalia. (И2)

’По моему мнению, Россия [с точки зрения его фирмы] – большая возможность и у неё есть много потенциала в долгосрочной перспективе’.

- (2) Se [Venäjä] on kiinnostava alue ja periaatteessa on tehty semmonen linjaus, että kun tässä saadaan vaan resurssit kuntoon, lähinnä myynnin puolesta, niin aletaan satsaamaan sinne. (И3)

’Россия – интересная страна, и в принципе мы решили, что когда ресурсы будут, мы концентрируем экспорт туда. Ресурсов пока не хватает в отделе продажи.’

- (3) Kyllähän ne [Venäjän markkinat] on valtavan suuret --- meidän yrityksen kannalta se ei oo mikään ratkaiseva tekijä mutta siellä on suuret mahdollisuudet. ---

Tarkoitus lisätä [Venäjälle vientiä] kun löydetään vaan niinku oikeat yhteistyökumppanit sieltä, mennään nyt vaan hitain tai lyhin askelin. (И5)

’Конечно [Российский рынок] – огромный, но с точки зрения нашей фирмы это не решающий фактор, но там есть большие возможности. --- Мы будем увеличивать (экспорт в Россию) когда найдем подходящих торговых партнёров, но пока продвигаемся медленными шагами.’

В 1990-х гг. фирма И2 активно осуществляла экспортные поставки в Россию, и в то время она имела крупнейших торговых партнеров в России. Из-за девальвации рубля и повышения таможенных тарифов, цены импортных товаров повысились, и торговля уменьшилась в 2000–2001 гг. По мнению И2, таможенные тарифы повысились потому, что в России стали защищать свои товары. Торговля фирмы И3 с Россией уменьшилась также в начале 2000 г., до этого в фирме работал русский агент по продажам в Москве.

В настоящее время у фирмы И2 нет ресурсов для торговли с Россией. Именно недостаток ресурсов был одной причиной, почему экспорт фирмы в Россию уменьшился в 2000 гг. По мнению И2, торговля с Россией требует много ресурсов, что затруднительно для маленькой фирмы. Время – один ресурс, который в бизнесе с Россией нужен, но фирмам пока его не хватает. Фирмам нужен, в частности, свой работник, который полностью специализируется на торговле с Россией. Начиная бизнес заново, фирмам надо получить больше информации о ситуации на российском рынке. И2 подчёркивает, что для маленькой фирмы, домашний рынок является основным приоритетом. И2 добавляет, что в той области, где они действуют, сложно начинать экспорт из-за большого количества конкурентов. Вахваселка (Vahvaselkä 2009, 65) считает, что, в частности, недостаточные ресурсы фирмы и недостаточная информация о потенциальных зарубежных клиентах и конкуренции составляют препятствия для фирмы стать интернациональной.

И3 и И4 считают, что в той области, где они действуют (пищевая промышленность и технология), фирмы должны стать интернациональными потому, что внутренний рынок недостаточен. В частности Серистё (Seristö 2002, 10) и Вахваселка (Vahvaselkä 2009, 62) отмечают, что финские фирмы часто вынуждены начинать экспортную

деятельность из-за недостаточного внутреннего рынка. И3 напоминает, что внешняя торговля обогащает не только предпринимателя, но и экономику страны. И2 и И3 подчёркивают, что фирмам важно стать интернациональными, но это не обязательно для всех. И2 отмечает, что важность интернационализации зависит от области, где фирма действует – например, для них трудно стать интернациональными, потому что конкуренции много.

Как выше сказано, Россия интересует всех наших информантов. Мы хотели узнать, что их привлекает на российском рынке. Все информанты утверждают, что российский рынок привлекателен своим объёмом. По мнению И2, в России большая платёжеспособность и там ожидаются большие прибыли. Размер страны и огромный рынок привлекает И3 (пример 4), И1, И4 и И5 – безусловно, когда страна огромная, клиентов много и рынок огромный:

- (4) No tietysti niinku se volyymi mitä vois myydä sinne. Elikkä kuluttajia on paljon ja tietysti on toi maakin tossa aika iso. (И3)

‘Конечно, объём что можно продавать в Россию. Клиентов много и страна огромная.’

По И4, в России привлекает то, что Россия – еще развивающаяся страна, и именно поэтому у фирмы И4 большой потенциал в России. Информант добавляет, что в той области, где они действуют, важно захватывать именно развивающиеся рынки. В развитые страны экспортируют специальные умения, но в развивающиеся страны экспортируют результат и умения пищевой технологии. И4 подчёркивает, что его фирма экспортирует не только товары, но и умения.

Несмотря на то, что Россия и Финляндия близкие соседи, их культуры сильно различаются – так и деловые культуры. Говоря о различиях в деловой жизни между финнами и россиянами, наши информанты соглашаются, что различий много. И4 отмечает, что несмотря на физическую близость, Россия и Финляндия - различные страны. По его мнению, люди, культура и поведение сильно отличаются. И1 считает, что культуры везде разные, но бизнесмену нужно знать, как относиться к разным

культурам в деловых ситуациях. И1 напоминает, что Россия еще молодая в деловой жизни, и он считает, что россияне стремятся все выжать из этого, финны более деловые и они относятся к бизнесу как к работе. По мнению И4, Россия и российский рынок сильно отличаются от других рынков. Однако культура рынков в странах СНГ сходна с Россией. Как мы выше отметили (см. с. 28), фирма И4 осуществляет экспортные поставки также в другие страны СНГ. И4 добавляет, что разные национальности в России обогащают страну, и это делает её интересной.

Хорошие личные отношения между деловыми партнёрами важные в России (Naaraniemi et al. 2005, 102). И3, И4 и И5 отмечают важность личных отношений в деловой жизни России. И3 отмечает (пример 5), что с русскими трудно установить контакты. Он добавляет, что когда налажены хорошие отношения с русскими, действовать на рынке становится намного легче. По сравнению с европейским рынком, в России личные отношения играют большую роль:

- (5) Siellä [Venäjällä] on se suhteiden luonti niinku tärkeätä --- nimenomaan se henkilökohtaisten suhteiden luonti. Euroopassa ei oikestaan mun mielestä semmosta kulttuuria oo siinä. (И3)

’В России важно создать контакты --- именно создание личных отношений важно. По-моему, в Европе нет такой культуры [в деловых связях].’

Также И4 понимает важность личных отношениях в России, но подчёркивает, что в его фирме создают хорошие личные отношения со всеми контрагентами во всех странах – не только в России. Так и И5 утверждает, что действуя в России, важно установить хорошие контакты с надёжными партнёрами, но добавляет, что с европейскими партнёрами легче установить хорошие контакты.

5.2 Возможности Финляндии в торговле с Россией

Нас интересует, как наши информанты видят торговлю с Россией, не только с точки зрения их фирмы, но и с точки зрения экономики Финляндии. Мы спросили наших информантов, какой они видят роль России в экономике Финляндии.

И1 описывает Россию как большую возможность для всей Финляндии, и добавляет, что Россия богатая страна благодаря нефти, каменному углю и минералам. Также И2 видит Россию важной для экономики Финляндии, и добавляет, что она является одним из самых важных экспортных рынков в настоящее время и в будущем. И4 и И5 утверждают, что Россия важная страна для экономики Финляндии, именно потому, что там есть рынки для всех финских предприятий. И5 полагает, (пример 6), что в России есть спрос на товары многих финских фирм. Сравнивая размеры стран, Финляндия могла бы экспортировать в Россию все, что в стране производят. По И5, Финляндии надо уделять больше внимания торговле с Россией:

- (6) Kyllähän ne [Venäjän markkinat] on Suomen talouden kannalta niinku hyvin tärkeet ja tuota, mä ajattelen etä sinne niinku Suomen pitäis niinku valtiona ja kokonaisena panostaa enempi mitä sinne tällä hetkellä --- Tietysti mitä siellä on maharollisuuksia --- maharollisuuksien peräshän ne yritykset menee. --- Suomen kokosen maan vienti niin sehän vois olla.. täältäähän vois viedä kaikki mitä tuotetaan periaatteessa. (И5)

’[Российский рынок] с точки зрения экономики Финляндии очень важный и, по-моему, государство должно уделять больше внимания торговлей с Россией. --- Там много возможностей и поэтому предприниматели торгуют с Россией. --- В принципе мы могли бы экспортировать в Россию все, что производим.’

Согласно И3, для Финляндии экспорт всегда выгоден, и поэтому он не считает Россию важнее, чем другие экспортные рынки. Также И4 утверждает, что страна будет богатой, когда фирмы активно торгуют именно на зарубежном рынке.

Несмотря на то, что российский рынок привлекает наших информантов, они указывают причины, почему некоторые финны не хотят расширять свой бизнес в Россию. По мнению И5, больше финнов экспортировали бы в Россию, если бы рынок был стабильный (пример 7). Он добавляет, что на европейском рынке тоже есть колебания, но это из-за экономических факторов, в России колебания происходят, например, из-за нестабильного законодательства. И3 утверждает, что вход на российский рынок труднее и дороже, чем, например в Европу. По мнению И5, многие финны хотят торговать на российском рынке, но у них не хватает умения:

- (7) Ne markkinat on vieläki vähä epävarmat, lainsäädännöt ja muut muutokset, ne ei oo vakaat ne markkinat. --- Markkinoihin vois luottaa. Nämä EU-alueen markkinat on paljo vakaammat, toki täälläki on heilahtelua mutta se johtuu taloustekijöistä. (И5)

’Российский рынок нестабильный из-за законодательства --- Рынок должен быть надёжным. Европейский рынок более стабильный, колебание тоже есть, но это из-за экономических факторов.’

По И4, у финнов до сих пор неправильные представления о России и русских. По его мнению, эти факторы могут повлиять на то, что некоторые финны не хотят начинать бизнес в России. По И3, некоторые финны с сомнением относятся к различиям в культурах и языках между странами. Финны относятся к России как «большому брату», которого еще боятся. По мнению И3, отношения к России восходят к истории. Также И4 соглашается, что отдельные исторические моменты в истории Финляндии и России негативно влияют на то, что некоторые финны не хотят начинать бизнес в России. Также И1 утверждает, (пример 8), что общая история стран влияет в настоящее время, но напоминает, что все-таки Финляндия экономически более развитая страна чем Россия. Россия меньше развита из-за прошлой политики страны:

- (8) Varmasti vaikuttaa [yhteinen historia] mutta onhan Suomi niinku talouden suhteen pärjänny huomattavasti paremmin mitä Venäjä, että se on mun mielestä niiden menneen politiikan tulosta että ne on jääny niinku jälkeen siitä kehityksestä. (И1)

’Общая история влияет на экономические связи, но Финляндия более развитая страна, чем Россия. То, что Россия ещё развивающаяся, является следствием из-за прошлой политики страны.’

Вихавайнен (Vihavainen 2004, 435) отмечает, что во многих опросах общественного мнения было обнаружено, что финны отрицательно относятся к русским. Автор анализирует ряд причин, почему у финнов отрицательные представления о русских. Во-первых, финны всегда боялись большого соседа. Во-вторых, общественные устройства разные, а также общества развивались в разное время. В-третьих, влияние истории. И, под конец, страх. Финны боялись, не только из-за величины страны, но также из-за основ национальной идентичности, как религия, общественные институты и идеология Советского союза.

И1, И4 и И5 сильно критикуют, что в настоящее время в Финляндии государство и государственные деятели не способствуют торговле с Россией. Согласно И5, государство должно обращать больше внимания на экспортную деятельность. И1 также считает, что именно государство должно сильнее способствовать экспорту. И4 подчёркивает, (пример 9), что проблема именно в секторе маленьких и средних предприятий. Экспортирующие предприятия не получают экспортную гарантию либо экспортные субсидии. Из-за этого, некоторые предприятия не могут экспортировать. И4 напоминает, что согласно с правительственной программой Финляндии, правительство должно субсидировать экспорт маленьких и средних предприятий. По И1, раньше способствовали больше, а в настоящее время совсем не способствуют.

И4 обращает внимание на то, что законы ЕС гарантируют, что среднеевропейские предприятия получают экспортные гарантии до 90%. По И4, финские предприятия должны получать такие же гарантии. Из-за этого, финские и среднеевропейские предприятия находятся в неравноправной позиции в ЕС:

- (9) Suurimmat ongelmat tällä hetkellä on tämä meidän suomalainen erityisrahoituslaitoksen PK-sektorin vientirahoitusjärjestelmä. --- Kyllä hallitusohjelmassa lukee tänäki päivänä Suomen erityisluottolaitoksen

riskinotto-kyvyn kasvattaminen tukeakseen PK-sektorin vientitoimintaa. --- Ei saada vientirahoitukseen takuita. --- Ei pääse lähtemään, ei saada rahoitusta. --- Me taistelemme keski-eurooppalaisten vastaavien laitosten kanssa, jossa on EU:n lainsäädäntö takana joka toimii samalla lailla tai pitäisi toimia samalla lailla. Me emme saa vientitakuuta, me emme saa vientirahoituksia samalla lailla kuin keski-eurooppalaiset, se estää meidän kaupan käyntiä. Keski-Euroopasta Venäjälle 90 % vientitakuut saat heti, se tekee meidät eriarvoiseen asemaan EU:n sisällä. (И4)

’Финская система экспортных субсидий в секторе малых и средних предприятия является серьезной проблемой в настоящее время. --- В правительственной программе написано, что экспорт малых и средних предприятий должен поддерживаться. --- Но мы не получаем гарантию на финансирование экспорта. --- Не можем экспортировать без финансирования. --- Среднеевропейские предприятия получают 90 % экспортных гарантий в Россию и из-за этого, мы находимся в неравноправной позиции в ЕС. Законы ЕС гарантируют нам такие же гарантии, но мы не получаем их, и это препятствует нашей торговле.’

Как мы выше отметили (см. с. 21, 24), Россия присоединилась к ВТО в 2012 г. Многие считают (например, Simola 2012), что членство России в ВТО улучшит деловые связи между Финляндией и Россией. Мы спросили наших информантов, как они считают, повлияет ли членство позитивно на торговые связи между Россией и Финляндией. Вопрос не был задан информанту 1, потому что интервью провели до членства.

И2 верит, что членство ВТО позитивно влияет на торговые связи между Россией и Финляндией (пример 10). Однако он напоминает, что на российском рынке конкуренция жесткая, но на пользу Финляндии, так как финское качество ценят особенно в Ленинградской области:

- (10) Kyllä ilmanmuuta [wto vaikuttaa positiivisesti] et toki kisa on sielläkin kovaa mut sinnehän kaikki yrittää, yrittää Venäjän markkinoille muutkin --- Suomi on aika pieni tekijä kuitenkin ainakin Pietarin markkinoilla ehkä arvostetaan sitä suomalaista enemmän kun muualla Moskovassa. --- Mutta kyllä WTO:lla varmasti merkitystä on. (И2)

’Членство России в ВТО обязательно повлияет позитивно. Конкуренции много, потому что все хотят на российский рынок --- Финляндия маленький деятель, но особенно в Ленинградской области ценят финское

качество больше чем, например, в Москве. --- Но обязательно WTO повлияет позитивно.’

ИЗ и И5 ожидают позитивные влияния на торговые связи между странами после членства WTO. И5 надеется, что членство России в WTO стабилизирует российский рынок. ИЗ надеется, что особенно бюрократия, таможня и мобильность капитала станут легче (пример 11):

- (11) Kyllä sen [Venäjän WTO jäsenyys] pitäis olla semmonen tekijä että pitäis vakauttaa niitä markkinoita siellä --- toivon mukaan. (И5)

’Членство России в WTO должен стабилизировать рынки --- так надеюсь.’

И4 относится к пользе WTO реалистически (пример 12). По его мнению, старые системы, как сертификация и таможня, исчезнут медленно. И4 не ожидает изменений в своей сфере бизнеса 6–10 лет:

- (12) No sanotaanko näin, että odotuksiahan aina on mutta täytyy olla realistinen --- 6–10 vuotta niin se rupee jollaki tasolla vaikuttamaan. Eihän sieltä näin vaan voi purkaa sitä sertifiointi järjestelmää, tullausjärjestelmää, kaikkee tällasta. --- Odotukset on kovat mutta on vähän turhan hätäsiä, kestää oman aikansa. (И4)

’Можно сказать, что ожидания всегда есть, но реалистически --- 6–10 лет и влияние членства видно. Системы, как сертификация и таможня, быстро не исчезнут. Ожиданий много, но изменения не будут сразу.’

5.3 Барьеры в торговле с Россией

Как мы выше отметили (см. с. 13), финские предприниматели видят разные барьеры в торговле с Россией. Мы спросили наших информантов, существуют ли в торговле с Россией барьеры на их взгляд, и если существуют, то какие. Однако, нужно обратить внимание на то, что экспорт И2 и И5 в настоящее время в Россию незначителен и ИЗ

не имел деловых связей с Россией после 2008 г., и поэтому их мнения могут быть не актуальные. Всё-таки, у них всех есть опыт в торговле с Россией.

Самыми сложными в торговле с Россией наши информанты называют таможеню и бюрократию. Как мы выше отметили (см. с. 13), также в других исследованиях сказано, что финские предприниматели считают именно таможеню и бюрократию самыми сложными в торговле с Россией. Всё-таки, в 2008 г. Пшеничникова и Турунен (2008, 124) показали, что, по мнению финских предпринимателей, проблемы с таможеней и сертификацией товаров, отражают препятствия по степени убывания.

Таможня и бюрократия являются трудными для И1, И2, И3 и И4. И3 и И4 говорят, что таможня является проблемой каждый раз (примеры 13 и 14). Согласно с И4, против таможенной службы надо стоять на своём. По мнению И1 и И3, проблемы с таможенной службой России связаны с бюрократией.

- (13) Tullaus on aina vaikeeta. Paperisotaa on aika paljon. --- leimat täytyy saada joka paperiin. Se on vaikeeta. (И3)

’В таможене всегда трудно. Много бумажной волокитой --- штамп должен быть в каждой бумаге.’

- (14) Aina on ongelmia [tullauksen] kanssa. Mut ei se mitää ku se vaan otetaan. --- Mutta kyllä mä oon pitäny pääni niissä asioissa. Meillä on ollut suuriaki riitoja venäläisten tullimiesten kanssa mut mä oon saanu pidettyä pääni siinä. (И4)

’С таможеней проблемы каждый раз. Но это надо только принимать. --- Но я настоял на своём. У нас были большие ссоры в таможене, но я настоял на своём.’

По И2, бюрократия проявляется в том, что в Россию нужно взять собой много сертификатов – и это создает трудности. Говоря о бюрократии, И1 упоминает изменчивые правила и законы (пример 15). По нему, в развитой стране создаются законы, чтобы их соблюдать:

- (15) [Byrokratia] on tietysti vaikia koska kun niillä niin nopeesti muuttuu ne niitten säännöt. että tänään on tänään ja huomenna voi olla kaikki toisin. Että, se nyt on

tietysti niinku sellanen kehittyneen maan että siellä on luotuna lainsäädäntö ja sitä noudatetaan. --- Siihen liittyy tullisäädökset, ja nehan on niitä sellasia vaikeuksia siinä kaupan käynnissä. (И1)

’Бюрократия конечно сложная потому, что там быстро изменяются правила. Сегодня так, и завтра по-другому. В развитой стране созданы законы и их соблюдают. Это связано с таможенными положениями, и именно они барьеры в торговле.’

По мнению И4, бюрократия проявляется в торговых договорах (пример 16). И4 полагает, что русские относятся к торговым договорам по-другому, чем финны. Для русских, торговые договоры – игра, они «наслаждаются» ими, а финны «наслаждаются» торговлей. По его мнению, иногда дольше составляют торговый договор, чем идет торговля. В Финляндии торговые договоры часто заключаются по телефону или по электронной почте, но в России надо создать договор на десятки страниц. Он добавляет, что отношение к торговле – разница культуры:

- (16) Venäläisten kans kauppasopimuksien teot eivät ole helppoja. Eli kauppasopimusta voidaan tehdä kauemmin huomattavasti kun itse kauppa. --- Se on yks suurimpia johon pitäis pitkällä juoksulla saada vähä apua. --- liittyy byrokratiaan totta kai mutta myöskin siihen sopimukseen että ne leikkii sillä sopimuksen teolla. Sitä käännellään ja väännellään moneen. Ne nauttii siitä kun meikäläinen nauttii kaupan teosta. Mut se on kulttuuria ja ne pitäis vaan huomioida täällä. (И4)

’С русскими трудно заключать торговые договоры. Иногда торговый договор заключаем дольше, чем идет торговля. --- Это серьезная проблема и нужна помощь --- связано, конечно, с бюрократией, но также с договором, они играют с ним. Они наслаждаются им, а я наслаждаюсь торговлей. Но это их культура и нам надо этот принимать во внимание.’

И5 не считает проблемами бюрократию и таможду (пример 17). По его мнению, зависит от партнёра, будут ли бюрократия и тамождя проблемами. Он подчёркивает, что у русского партнёра должны быть хорошие отношения, чтобы тамождя и бюрократия не были проблемами. Всё-таки И5 добавляет, что в России сертификатов требуется больше, чем в Европе:

- (17) Kai näistä tulleista selviää ku niitten paikallisten kans toimii joilla on tietynlaiset suhteet tonne tullaukseen ja muuhun niin ne ei välttämättä oo ongelma --- [Byrokratia] se riippuu vähä ostajasta että miten se ostaja pystyy ne byrokraatit siellä sivuuttaan. --- ne vaatii paljo enemmän selvityksiä tuotteista ja tavaroista ku länsimaat. (И5)

’Таможня не будет проблемой, когда у партнёра хорошие отношения в таможне --- [Бюрократия] зависит от покупателя, и того, как он действует там. --- [Русские] требуют больше сертификатов от товаров, чем требуют в западных странах.’

И5 называет нестабильную экономику главной трудностью в торговле с Россией (пример 18). Кроме экономики, И5 называет нестабильным также поведение людей, с кем надо работать. По его мнению, русские не прилежны в работе:

- (18) [epävakaа talous] on yksi niistä monista esteistä mitä siellä on. Sitte nää toimijat itte joitten kans pyrkii näitä suhteita luomaan niin ne on yhtä epävakaita ne toimijat kun on talouski kokonaisuudessaan. --- Toimijat menee asiasta toiseen niin keskittyminen ja tuota semmonen pitkäjänteisyys siihen yhteistyöhön puuttuu. (И5)

’Нестабильная экономика является одним препятствием, что существует в торговле в России. Кроме экономики, также деятели, с кем надо составлять контакты, нестабильные. У деятелей не хватает упорства к сотрудничеству.’

И1 и И3 говорят о нестабильных банковских процедурах. По мнению И3, в торговле с Россией важно обеспечить получение денег от клиентов и оформить необходимые для этого гарантии. И1 надеется, что в будущем в России стабилизируются рамки международной торговли, особенно банковские процедуры, и в том числе, кредитные риски (пример 19):

- (19) Tietysti toivoo että siellä nää tälläset kansainväliseen kauppaan liittyvät puitteet niinku vähä vakiintuis niinku pankkikäytännöt ja tälläset niin että tälläset luottoriski vaaraa ei olis kovin suurta. (И1)

’Надеюсь, что в России стабилизируются рамки международной торговли и банковские процедуры, чтобы не было большой опасности в кредитных рисках.’

И4 уверен, что различия в культурах и поведении могут создать проблемы в торговле. Особенно русский характер заставляет адаптировать рыночную стратегию. В торговле в России происходят изменения все время, и поэтому в России надо использовать правильный подход. По мнению И4, торговые барьеры и различия в культуре могут быть слишком трудные для некоторых предпринимателей, и по этой причине они не хотят торговать на российском рынке. И1 считает негативным то, что финны мало знают о русской культуре. И4 напоминает, что медиа имеют свою специфику потому, что медиа много негативно пишет о России.

По мнению И3, с русскими трудно составлять контакты, но он считает хорошие отношения с русскими партнёрами важными. По И3, прийти к торговому соглашению – это длинный процесс, который часто продолжается много лет. И3 отмечает, что в настоящее время в России менеджеры молодые бизнесмены, которые думают о рыночной экономике и хотят сблизиться с западной. Молодые бизнесмены активно ищут торговых партнёров на западе. И5 считает налаживание контактов с торговым партнёром, и особенно создание долгосрочных отношений, самым трудным в торговле в России. По его мнению, с русскими трудно создавать хорошие отношения.

И5 говорит о русской культуре, и считает знание её и русского языка важными. В фирме И5 работает русский агент по продажам, который владеет русским языком и культурой. И3 считает язык трудным фактором в торговле с Россией. В его фирме работает один русскоязычный менеджер по продажам, и он считает это выгодой. И2 считает важным, что с русскими партнёрами надо говорить на русском языке, но признает, что в его фирме пока нет русскоязычного человека. И4 напоминает, (пример 20), что мало финнов знает русский язык и считает проблемой то, что переводчики, говорящие на русском языке, не имеют экономического образования:

- (20) Yks suurin este --- meiltä puuttuu yks tai kaks kokonaista sukupolvea välistä jotka --- ne eivät puhu venäjää. Ja kaupallista venäjää. Tulkeilla ei ole kaupallista ajattelutapaa. (И4)

’Одно большое препятствие заключается в том, что мало финнов знают русский язык. И именно экономический русский. У переводчиков нет экономического менталитета.’

Выше мы отметили (см. с. 12), что по Холленсену (Hollensen 2011, 64), фирмы встречают разные барьеры в процессе интернационализации, которые он разделяет на три группы: общие, торговые и политические риски. Наши информанты называли в торговле с Россией общими рисками различия в культурах, разный язык и трудность найти надежных посредников. Нестабильные банковские процедуры включают в торговый риск и проблемы с таможенной, бюрократию и нестабильную экономику включают в политические риски.

5.4 Основные выводы

У наших информантов есть разный опыт в торговле с Россией. И4 уже 20 лет экспортирует в Россию, также для фирмы И1 Россия является стратегическим направлением уже 20 лет. Остальные информанты (И2, И3, И5) экспортировали в Россию, но в настоящее время экспорт незначительный или не осуществляется. И2, И3 и И5 начали экспорт в Россию в 1990-х гг., но экспорт уменьшился в начале 2000 гг. из-за экономического кризиса России. В 1990-х гг. экспорт в Россию был значителен для всех информантов. У фирм И2 и И3 в настоящее время нет ресурсов начинать экспорт в Россию заново.

Москва и Санкт-Петербург являются важными районами для наших информантов. Москва является самой важной для И1 и И4, которые постоянно торгуют с Россией. Экспорт И2 и И3 направляется либо направлялся больше всего в Санкт-Петербург или Ленинградскую область. Все-таки наши информанты знакомы и с другими районами России, их экспорт направлялся, в том числе, в Сибирь и Краснодар.

Все наши информанты утверждают, что Россия – интересный торговый партнёр. Для И1 и И4 она самый значительный торговый партнёр, оба информанта приняли стратегическое решение и концентрируют свой экспорт в первую очередь в Россию. И2, И3 и И5 хотят увеличивать экспорт в Россию, но у фирм И2 и И3 пока не хватает ресурсов концентрироваться на торговле с Россией. И5 ищет надёжных торговых партнёров, чтобы начать долговременный экспорт.

Согласно нашим информантам, в России интересуют возможности, какие огромная страна предлагает. Страна большая и недалеко от Финляндии, рынок огромный и клиентов много – возможности в России безграничные. Для И4 Россия значительный торговый партнёр потому, что страна еще развивающаяся.

Хотя Россия близко, культура её отличается от финской. Разная культура видна и в деловой жизни. По И1, Россия ещё молодая в деловой жизни, и это видно в действиях торговых партнёров. Большинство наших информантов (И1, И2, И4, И5) утверждают, что российский рынок сильно отличается от европейских рынков. И3, И4 и И5 подчёркивают важность личных отношений с торговыми партнёрами. Информанты утверждают, что в России личные отношения играют большую роль в деловых ситуациях.

Большинство наших информантов (И1, И2, И4, И5) видят Россию важным торговым партнёром для Финляндии в настоящее время и в будущем. И3 не считает экспорт в Россию важнее, чем в другие страны. По И4 и И5, государство Финляндии должно обращать больше внимания на торговлю с Россией. Информанты уверены, что Финляндия могла бы экспортировать в Россию больше, чем в настоящее время экспортирует.

Наши информанты считают, что Россия и российский рынок имеют специфику, из-за чего некоторые финны не хотят расширять свой бизнес в Россию. Во-первых, рынок нестабильный. Во-вторых, выход на российский рынок трудный и дорогой. В-третьих, у финнов до сих пор существуют неправильные представления о России и

русских. И1, И3 и И4 считают, что общая история стран негативно влияет на представления некоторых финнов. По И3, финны боятся России как «большого брата». И1, И4 и И5 утверждают, что знания русской культуры и языка ограничены, и это влияет на то, что финны не расширяют свой бизнес в Россию. И1, И4 и И5 говорят также о том, что государство Финляндии и государственные деятели должны способствовать торговле малых и средних предприятий с Россией больше. По И4, экспортирующие предприятия не получают экспортную гарантию или экспортные субсидии, и поэтому некоторые финские предприятия не могут экспортировать.

Согласно нашим информантам, в торговле с Россией существуют все виды риска внешней торговли: общие, торговые и политические риски. По мнению наших информантов, в торговле с Россией существуют разные барьеры. Большинство наших информантов (И1, И2, И3, И4) считают таможенную и бюрократию самой большой проблемой. По мнению И3 и И4, в таможене проблемы каждый раз. Проблемы с бюрократией связаны с сертификатами, что надо взять собой и с бумажной волокитой. И4 считает, что из-за строгой бюрократии, торговые договоры – требовательные. Согласно И1, строгая бюрократия связана с изменчивыми правилами и законами.

И5 придает большое значение личным отношениям, и считает, что с подходящим торговым партнёром таможенная и бюрократия не будут проблемой. По его мнению, нестабильная экономика является трудным фактором в торговле с Россией. И5 считает также партнеров, с кем надо работать, нестабильными. И1 и И3 считают нестабильными банковские процедуры.

Все наши информанты считают, что действуя в России, бизнесмена важно владеть и русским языком, и русской культурой. И1 и И4 жалуются, что мало финнов знают русский язык. И3, И4 и И5 считают выгодой, что в их фирмах работает либо русский, либо русскоязычный человек.

По мнению И4, непредсказуемости русского характера создает проблемы в торговле с Россией. Согласно И3 и И5, с русскими трудно составлять контакты, но надёжные контакты в торговле с Россией крайне важные.

И2 утверждает, что членство России в ВТО позитивно меняет торговлю с Россией. И3 и И5 надеются, что у членства будет позитивное влияние. Ожидается, что таможенные процедуры облегчаются и бюрократия уменьшается. И5 верит, что членство влияет через 6-10 лет.

6 ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тема данной дипломной работы – представления финских предпринимателей о возможностях бизнеса в России. Основной целью было показать, как финские предприниматели видят российский рынок с точки зрения как их фирм, так и экономики Финляндии. Мы тоже хотели узнать, какие факторы привлекают на российском рынке, и как этот рынок отличается от финского. В прошлом году Россия присоединилась к ВТО, и интересно узнать, какие ожидания существуют в связи со членством. Нас также интересовало, какие возможные барьеры существуют в торговле с Россией.

Мы интервьюировали пять информантов, которые работают в экспортирующих фирмах. Две из них (И1, И4) приняли стратегическое решение, и концентрируются на экспорте более всего в Россию. Экспорт двух информантов (И2, И5) в Россию в настоящее время незначителен, и у одного (И3) не осуществляется. Хотя экспорт трёх информантов в Россию в настоящее время либо незначителен, либо не осуществляется, мы выбрали их, потому что у них есть опыт в торговле с Россией. Наши результаты показали, что хотя И2, И3 и И5 активно не торгуют с Россией, их

ответы сильно не отличаются от ответов информантов, которые активно туда экспортируют.

Результаты нашего исследования показали, что Россия является большой возможностью для финских предприятий. Все-таки, экспорт в Россию требует много ресурсов. Для двух фирм из пяти Россия является важным торговым партнером. Остальные три фирмы заинтересованы увеличивать свой экспорт в Россию, но именно недостаток ресурсов не позволяет уделять большое внимание экспорту. Экономический кризис в начале 2000 г. уменьшил экспорт двух информантов и после этого их экспорт в Россию был незначительный. Информанты утверждают, что недостаточный внутренний рынок заставляет фирмы стать интернациональными.

В торговле с Россией привлекает объём, который страна предлагает – страна большая, рынок огромный и клиентов много. Москва и Санкт-Петербург являются важными районами для финских предприятий.

Наши информанты считают, что Россия является большой возможностью для всей Финляндии. В России есть рынок для всех финских предприятий и поэтому государство Финляндии должно уделять больше внимания торговле с Россией.

Информанты надеются, что членство России к ВТО улучшить торговые связи между странами. Позитивные влияния ожидаются в сфере бюрократии, таможни и мобильности капитала. Кроме того, ожидают, что российский рынок станет стабильнее.

Хотя на российском рынке существуют большие возможности для финских предпринимателей, наши информанты видят причины, почему не все хотят торговать с Россией. Во-первых, российский рынок считают нестабильным. Во-вторых, у многих финнов есть неадекватное отношение к России и русским. Отношения восходят к истории, но также к незнанию финнов России – мало финнов знают

русский язык и культуру. Деловая культура России отличается от финской, и поэтому знание её и русского языка важно.

Российский рынок привлекательный, но там существуют разные экспортные барьеры. Таможня и строгая бюрократия страны считаются самым сложным в торговле с Россией. Бюрократия связана как с количеством нужных сертификатов, так и с изменчивыми правилами и законами. Кроме того, наши информанты считают барьерами нестабильную экономику и банковские процедуры, различия в культуре и трудность составлять контакты.

В будущем было бы интересно расширить круг информантов и исследовать разные фирмы по величине.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барсуков, Ю. 2012. *Россия присоединилась к ВТО*. www.kommersant.ru/doc/2006395.
Дата ссылки: 26.8.2012.
- Денисенко, Е. 2006. *Возвращение*. В журнале: Эксперт: Северо-Запад.
- Дмитриенко, Д. 2011. *Россию официально приняли в ВТО*.
www.wto.ru/ru/news.asp?msg_id=28727. Дата ссылки: 23.2.2012.
- Инфо-Финляндия. 2011. *Финляндско-российская торговля*. www.info-finlandia.ru/public/default.aspx?contentid=196338. Дата ссылки: 23.2.2012.
- Карелия 2003. *Произведено в Финляндии*. В журнале: Карелия.
<http://gov.karelia.ru/Karelia/1118/14.html>. Дата ссылки: 18.7.2012
- Пискулов, Ю. 2009. *Лес, верфи и технопарки*. В журнале: Российская газета.
<http://aafnet.integrum.ru.ezproxy.jyu.fi/artefact3/ia/ia5.aspx?lv=6&si=cyAhvH2R&qu=231&st=0&bi=145&xi=&nd=1&tnd=6&srt=0&f=0> Дата ссылки: 18.7.2012
- Пшеничникова, И.И., Турунен Н. 2008. Культурные аспекты российско-финского бизнес-взаимодействия. В кн.: *Проблемы филологии и методики преподавания иностранных языков на рубеже веков*. Под ред. Федеральное агентство по образованию Российской Федерации Псковский государственный педагогический университет им. С.М. Кирова, 123-136.
- Шарков, Ф.И., Родионов А.А. 2003. *Социология массовой коммуникации*. Москва: Перспектива.
- Aromäki, J. 1998. *Venäjäkirja*. Helsinki: Ajatus.
- Cavusgil, S., Knight, G., Riesenburger, J. 2012. *International business: the new realities*. 2. painos. Upper saddle River: Pearson education.
- Czinkota, M., Rivoli, P. Ronkainen, I. 1989. *International Business*. Chicago: The Dryden Press.
- Czinkota, M., Ronkainen, I. 1988. *International Marketing*. Chicago: Dryden.
- Czinkota, M., Ronkainen, I., Zvobgo, G. 2011. *International Marketing*. Cheriton House: Cengage Learning EMEA.
- Daniels, J., Ogram, E., Radebaugh, L. 1976. *International Business: Environments and Operations*. USA: Addison-Wesley Publishing Company.
- EK 2011a = Elinkeinoelämän keskusliitto. 2011a. *Tavaratuonti*.
www.ek.fi/ek/fi/yritysten_kv_toiminta/ulkomaankauppa/tavaratuonnin_rakenne.php. Дата ссылки: 23.2.2012.
- EK 2011b = Elinkeinoelämän keskusliitto. 2011b. *Tavaravienti*.

- www.ek.fi/ek/fi/yrittysten_kv_toiminta/ulkomaankauppa/tavaraviennin_rakenne.php. Дата ссылки: 23.2.2012.
- Eskola, J., Suoranta, J. 1998. *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. Tampere: Vastapaino.
- Friedman, T. 2006. *The World is Flat. The Globalized World in the Twenty-First Century*. 2. painos. London: Penguin Books.
- Haapaniemi, M., Moijanen, M., Muradjan K. 2005. *Tak ili kak – Venäläistä tapakulttuuria suomalaisille*. Helsinki: Suomalais-Venäläinen Kauppakamari.
- Helanterä, A., Ollus, S-E. 2004. *Why they, why not we?* Helsinki: Edita Prima Ltd.
- Held, D., McGrew, A. 2005. *Globalisaatio – puolesta ja vastaan*. Tampere: Vastapaino.
- Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D., Perraton, J. 1999. *Global transformations*. Stanford: Stanford University press.
- Hirsjärvi, S., Hurme, H. 2001. *Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö*. Helsinki: Yliopistopaino.
- Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 1997. *Tutki ja kirjoita*. 12.painos. Helsinki: Tammi.
- Hjerppe, R., Pihkala, E. 1989. Suomen taloudellinen kasvu 1980-1985. В кн.: *Suomen kansantalous*. Под. ред.: Loikkanen, H., Pekkarinen, J. Porvoo: WSOY. 21-46.
- Hollensen, S. 2011. *Global Marketing*. 5.painos. Essex: Pearson Education Limited.
- Hurttu, M. 2011. WTO-jäsenyyden vaikutukset Venäjän ulkomaankauppaan. В кн.: *Venäjän integraatio maailman talouteen*. Под. ред.: Korhonen, I. 9-11. www.suomenpankki.fi/bofit/tutkimus/tutkimusjulkaisut/online/Documents/bon0411.pdf. Дата ссылки: 6.3.2013.
- Jones, G. 1996. *The Evolution of International Business*. London: Routledge.
- Kaupaneestiselvitys, 2005. *Suomalaisyrittysten kohtaamat kaupanesteet ja keinot niiden poistamiseksi*. formin.finland.fi/public/download.aspx?ID=15006&GUID={E008D226-03A7-40B9-9E17-2BD9998B6E6C} Дата ссылки: 17.1.2013.
- Kiander, J., Pekkarinen, J., Vartia, P., Ylä-Anttila, P. 2005. *Suomi maailmantaloudessa*. Helsinki: Edita.
- Komulainen, T., Korhonen, V., Lainela, S., Rautava, J., Sutela, P. 2004. *Venäjän talous Putinin aikana*. www.suomenpankki.fi/bofit_en/tutkimus/tutkimusjulkaisut/online/Documents/bon0404.pdf. Дата ссылки: 11.7.2012.
- Korhonen, V. 2011. Venäjän talouden elpyminen jatkuu. В кн.: *Venäjän integraatio maailman talouteen*. Под. ред.: Korhonen, I. 4-8. www.suomenpankki.fi/bofit/tutkimus/tutkimusjulkaisut/online/Documents/bon0411.pdf. Дата ссылки: 11.7.2012.
- Kotilainen, M. 2003. *Suomen ja Venäjän taloussuhteet*. www.etla.fi/files/1095_SUH_04_1_suomen_ja_venajan_taloussuhteet.pdf. Дата ссылки: 23.2.2012.
- Kuisma, M. 2009. *Suomen poliittinen taloushistoria 1000-2000*. Helsinki: Siltala.
- Kurkilahti, L., Äijö, T. 2007. *Ui tai uppoa – suomalaisyritykset globaalitalouden hyökyaallossa*. Helsinki: WSOYpro.
- Lewis, R. 2005. *Finland, Cultural lone wolf*. Boston: Intercultural Press.
- Liuhto, K. 2001. Suomen ja Venäjän välinen kauppa. В кн.: *Venäjän talouden ja liiketoiminnan oppikirja*. Под. ред. Azeem, M., Filppula, O., Haapaniemi, M., Heiskari, M., Liuhto, K., Tammi, N., Tiusanen, T., Väättäinen, J. Saarijärvi: Gummerus Kirjapaino Oy. 52–53.

- Mikkola, O-M., Bloigu, K., Karhunen, P. 2009. *Venäjä-osaamisen luonne ja merkitys kansainvälisissä suomalaisyrityksissä*. <http://hsepubl.lib.hse.fi/pdf/wp/w460.pdf>.
Дата ссылки: 8.11.2011.
- Mäkinen, T. 2010. *Suuri maa, pitkä kvartaali*. 3. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Ollus, S-E. 2006. Venäjän makrotalous ja tulevaisuuden näkymät. В кн.: *Kestävä Venäjän kasvu?* BOFIT – Siirtymätalouksien tutkimuslaitos. Под. ред.: Rautava, J. 10-17.
[www.suomenpankki.fi/en/suomen_pankki/organisaatio/asiantuntijoita/Document s/bon0206.pdf](http://www.suomenpankki.fi/en/suomen_pankki/organisaatio/asiantuntijoita/Document%20s/bon0206.pdf). Дата ссылки 10.7.2012.
- Ollus, S-E., Simola, H. 2006. *Russia in the Finnish Economy*. Helsinki: Sitra.
- Pirnes, H., Kukkola, E. 2002. *Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja*. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.
- Pomfret, R. 1991. *International Trade*. Cambridge: Basil Blackwell.
- Rautava, J., Sutela, P. 2000. *Venäläinen markkinatalous*. Helsinki: WSOY.
- Reinikainen, V. 2001. *Kansainvälinen talous*. Helsinki: Taloustieto Oy.
- Seristö, H. 2002. *Kansainvälinen liiketoiminta*. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.
- Simola, H. 2012. Suomen Venäjän-viennin näkymät. В кн.: *Venäjän talouden uusi aika*. Под. ред.: Korhonen, I. 20-23.
www.suomenpankki.fi/bofit/tutkimus/tutkimusjulkaisut/online/Documents/2012/bon0412.pdf. Дата ссылки 10.7.2012.
- Solanko, L. 2012. Venäjän öljy- ja kaasusektorin uudet haasteet. В кн.: *Venäjän talouden uusi aika*. Под. ред.: Korhone, I. 15-17.
www.suomenpankki.fi/bofit/tutkimus/tutkimusjulkaisut/online/Documents/2012/bon0412.pdf. Дата ссылки 10.7.2012.
- Sutela, P. 2004. *The Russian Market Economy*. Saarijärvi: Gummerus.
- Syrjälä, L. 1994. Тараустutkimus opettajan ja tutkijan työväliseenä. В кн.: *Laadullisen tutkimuksen työtapoja*. Под. ред.: Syrjälä, L., Ahonen S., Syrjäläinen, E., Saari, S. 9-24.
- SVKK 2012 = Suomalais-Venäläinen kauppakamari. *Venäjän-kaupan barometri kevät 2012*. www.svkk.fi/media/lehdistotiedotteet?680_m=14254 Дата ссылки 26.8.2012.
- Tarasevitsh, L., Muravjev, A., Kruglov, V., Kovalev, S., Kruglov, A., Balabina, L. 2001. *Venäjän yritystoiminnan kehitysolosuhteet ja nykytila*. Под. ред.: Tarasevitsh, L. Saarijärvi: Gummerrus Kirjapaino Oy.
- Transparency International. 2012. *Corruption by country/territory. Russia*. www.transparency.org/country#RUS. Дата ссылки 26.8.2012.
- Ulkoasiainministeriö. 2006. *Suomi maailmantaloudessa*. <http://formin.finland.fi/Public/default.aspx?nodeid=15263&contentlan=1&culture=fi-FI>. Дата ссылки 8.11.2011.
- Vahvaselkä, I. 2009. *Kansainvälinen liiketoiminta ja markkinointi*. Helsinki: Edita Oy.
- Vartia, P., Ahde, P. 1989. Kansantalouden kasvu ja rakennemuutos vuosina 1950-85. В кн.: *Suomen kansantalous*. Под. ред.: Loikkanen, H., Pekkarinen, J. Porvoo: WSOY. 126-151.
- Vartia, P., Ylä-Anttila, P. 2005. *Kansantalous 2028*. Helsinki: Taloustieto Oy.
- Vihavainen, T. 2004. Uusi asetelma – Uusi identiteetti? В кн.: *Venäjän kahdet kasvot*. Под. ред.: Vihavainen, T. Helsinki: Edita. 435-443.
- Vihavainen, T. 2006. Vallankumouksesta toiseen maailmansotaan. В кн.: *Venäjän historia*.

- Под.ред.: Kirkinen, H. 372-418.
- Viitala, R., Jylhä, E. 2004. *Menestyvä yritys. Liiketoimintaosaamisen perusteet*. 5.-6. painos. Helsinki: Edita.
- Väyrynen, R. 1998. *Globalisaatio. Uhka vai mahdollisuus?* Juva: WSOY.
- Väyrynen, R. 2001. *Globalisaatiokritiikki ja kansalaisliikkeet*. Tampere: Tammer-Paino Oy.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1:

ВОПРОСЫ ДЛЯ ИНТЕРВЬЮ И1

Весна 2009 г.

- 1) Minkä alan yritys teillä on?
- 2) Kuinka suuri yrityksenne on?
- 3) Mikä on työnkuvanne yrityksessä?
- 4) Onko yrityksellänne vientiä ulkomaille? Mihin maihin ja kuinka kauan on ollut?
- 5) Mihin kaupunkeihin tai alueelle Venäjän kauppa suuntautuu?
- 6) Millaisena näette Venäjän yrityksenne näkökulmasta?
- 7) Millaisena näette Venäjän kaupan merkityksen Suomen talouden kannalta?
- 8) Mikä Venäjän kaupassa on haastavaa?
- 9) Millaiset tekijät vaikuttavat yrityksen päätökseen aloittaa kauppasuhte Venäjällä?
Millaiset tekijät vaikuttivat teidän päätökseen?

ПРИЛОЖЕНИЕ 2:

ВОПРОСЫ ДЛЯ ИНТЕРВЬЮ И2-И5

Осень 2012 г.

Yritys

- 1) Minkä alan yritys teillä on?
- 2) Kuinka suuri yrityksenne on?
- 3) Milloin yrityksenne perustettiin?
- 4) Mikä on toimenkuvanne yrityksessä?

Kansainvälisyys

- 5) Onko yrityksellänne vientiä ulkomaille? Mihin maihin?
- 6) Kuinka suuri merkitys viennillä on?
- 7) Onko yrityksellänne ollut vientiä Venäjälle?
- 8) Onko tällä hetkellä vientiä Venäjälle?
- 9) Mihin kaupunkeihin tai alueelle Venäjän vienti suuntautuu?

Venäjän kauppa

- 10) Millaisena näette Venäjän markkinat teidän yrityksen näkökulmasta?
- 11) Millaisena näette Venäjän kaupan merkityksen Suomen talouden kannalta?
- 12) Mikä Venäjän markkinoista tekee houkuttelevan?
- 13) Onko Venäjän markkinoissa ominaispiirteitä, jotka erottavat sen muista markkinoista?
- 14) Onko yrityksenne kohdannut kaupan esteitä Venäjän kaupassa? Jos on, mitä.
- 15) Koetteko, että Venäjän tuore WTO-jäsenyys vaikuttaa maiden väliseen kauppaan?