БИЗНЕС ПО-СОСЕДСКИ

ПО ПРИЧИНЕ ИСТОРИЧЕСКИ СЛОЖИВШИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ТРАНСПОРТНЫХ И КУЛЬТУРНЫХ СВЯЗЕЙ ФИНСКИЙ БИЗНЕС ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРОДОЛЖАЕТ ПРОЯВЛЯТЬ ИНТЕРЕС К ПЕТЕРБУРГУ. УЧАСТНИКИ РЫНКА УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО ПЛАНИРУЮТ АКТИВНО РАЗВИВАТЬСЯ ЗДЕСЬ И ДАЛЬШЕ, ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО ДЛЯ ЭТОГО В ГОРОДЕ СОЗДАНЫ ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ. МАРИНА КОВАЛЕВА

Санкт-Петербург — очень важный рынок для финских компаний, отмечает генеральный директор Финско-российской торговой палаты Яана Реколайнен. «В настоящее время здесь работает более 400 финских фирм, многие из которых уже долгое время развивают в городе свою деятельность. В силу своей удобной географической близости и легкой доступности Санкт-Петербург можно назвать почти что домашним рынком для многих из них»,— объясняет она, уточняя, что рыночная емкость только одной Северной столицы превосходит емкость рынка всей Финляндии. Кроме того, по ее мнению, Петербург часто служит воротами для выхода финских компаний в другие регионы России. «На основе собственного опыта можем заявить, что установление контактов с администрацией города не вызывает никаких сложностей, и градус готовности к диалогу с финскими компаниями высокий. Это важно»,— резюмирует Яана Реколайнен.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПЕТЕРБУРГ — ОСНОВНОЙ РЕГИОН СОСРЕДОТОЧЕНИЯ ФИНСКОГО БИЗНЕСА, ПОСКОЛЬКУ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ОН НАХОДИТСЯ В НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ БЛИЗОСТИ К ФИНЛЯНДИИ, А С ДРУГОЙ — ВАЖНЫМ ФАКТОРОМ ОСТАЮТСЯ СОЗДАННЫЕ В ГОРОДЕ БЛАГОПРИЯТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

РАСТУЩИЙ ИНТЕРЕС Финские компании представляют широкий спектр отраслей — от продукции машиностроения до пищевых продуктов, есть также сильные финские игроки в области строительства и сопутствующих товаров и услуг, розничной торговли. «Они демонстрируют растущий интерес к предложению своих чистых технологий, продвижению решений в сфере циркулярной экономики и обращения с отходами. Технологии в сфере здравоохранения, цифровизация и „умный“ город — наиболее интересные темы, которые будут интересовать финский бизнес наряду с традиционными отраслями»,— считает госпожа Реколайнен, добавляя, что при наличии у Финляндии сильного технологического ноу-хау технологическое партнерство пойдет на пользу обеим сторонам.

Крупнейшими компаниями с финскими корнями на российском рынке являются энергетический концерн Fortum, которому, в частности, принадлежит доля в ТГК-1, производитель шин Nokian Tyres с заводом во Всеволожске, лесопромышленный концерн UPM, а также производитель продуктов питания Fazer, две из трех производственных площадок которого находятся в Петербурге.

Кеннет Линдгрен, генеральный директор «KONE Россия», подчеркивает, что у Финляндии и России долгая совместная история с прочными экономическими и политическими взаимоотношениями. Компания за последние десятилетия реализовала множество знаковых проектов в Петербурге, таких как поставка оборудования для Мариинского театра, аэропорта Пулково, Константиновского дворца, Медицинского центра им. Алмазова и многих других значимых объектов города. «Для нас Россия — это не только страна с богатой историей, культурой и традициями. Мы видим, что для российских городов становятся важными такие мегатренды, как урбанизация и технологический прорыв в мегаполисах, это делает для нас российский рынок очень перспективным. Мы отмечаем очень большой потенциал развития и поэтому смотрим на российский рынок с оптимизмом»,— делится мнением господин Линдгрен, добавляя, что компании нравится Петербург и она намерена остаться здесь надолго.

В одном из интервью BG генеральный директор Kiilto в России Евгений Абрин отметил, что Петербург привлекает финские компании не только из-за своей географической близости, которая облегчает логистику, но и из-за прочных торговых и историко-культурных связей. При этом деятельность концерна Kiilto в России тоже начиналась с открытия офиса в Петербурге. Так, за 25 лет присутствия в России компания значительно расширила финскую линейку продуктов за счет собственного производства на заводах по производству клеев в Раменском и по производству сухих строительных смесей в Калужской области, что позволило создавать в нашей стране не менее 70% продуктов из ассортимента.

«Петербург остается основным регионом сосредоточения финского бизнеса, поскольку, с одной стороны, он находится в непосредственной близости к Финляндии, а с другой — важным фактором остаются созданные в городе благоприятные условия для его развития»,— говорят в ООО «Тиккурила». По словам представителей компании, анализ потребительского рынка свидетельствует о том, что потребители в России с каждым годом все лучше разбираются в типах лакокрасочных материалов, сферах их применения, при выборе краски обращают внимание на наличие экознаков и отдают предпочтение экологичным, безопасным и качественным материалам. В России концерну принадлежат четыре завода: три в Санкт-Петербурге и один в Старом Осколе. При этом в прошлом году компания отказалась от планов строительства еще одной производственной площадки да в Ленобласти, объяснив это общемировой тенденцией снижения спроса на органоразбавляемые покрытия и пересмотром финансовых показателей.

Несмотря на сокращение присутствия в качестве девелопера на рынках Москвы и Ростовской области, компания YIT продолжает работать в Петербурге и рассматривает город в качестве ключевого для себя рынка. По словам руководителя сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ, генерального директора компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Теему Хелпполайнена, связи компании с Петербургом длятся уже очень много лет — с момента покупки в 1997 году строительной компании «Лентек», советско-финского совместного предприятия, созданного еще в 1980-х годах. Сейчас девелопер активно продолжает строить новые очереди уже в запущенных проектах, а также пополняет земельный банк в Петербурге: только в текущем году было объявлено о ряде закрытых сделок. У других строительных компаний из Финляндии активность практически сошла на нет: о новых проектах не заявляют ни SRV, ни Technopolis, а Lemminkainen и вовсе перестала существовать под собственным брендом после объединения с ЮИТ.

НЕГАТИВНЫЕ ФАКТОРЫ Несмотря на то, что собеседники BG положительно оценивают потенциал Петербурга для развития бизнеса компаний из Финляндии, нельзя не упомянуть и тех, кто по ряду причин принял решение не продолжать здесь свою деятельность. Так, компания Kesko реализовала свои DIY-гипермаркеты «К-Раута» французской Leroy Merlin за 12 млрд рублей, магазины Intersport группе частных инвесторов, а магазины «К-Руока» и земельные участки в Москве и Ленинградской области за 11 млрд рублей продала «Ленте». Компания Neste, в свою очередь, продала «Татнефти» свой российский бизнес, а Stockmann — «Невский центр», его купил чешский девелопер PPF Real Estate за €171 млн.

Пандемия COVID-19 также не могла не сказаться на изменении деятельности компаний, их рентабельности и пересмотре подходов к их бизнес-стратегиям. «„KONE Россия“, как и любая другая компания, учится приспосабливаться к новой реальности. Мы внимательно следим за развитием пандемии и видим, что строительный рынок, важнейший для нас сектор экономики, в России находится в достаточно устойчивом состоянии»,— говорит Кеннет Линдгрен, добавляя, что строятся и сдаются новые проекты, низкие процентные ставки по ипотеке позволяют жителям России приобретать новое жилье, девелоперы заявляют о старте новых проектов жилых комплексов. По его мнению, все это позволяет нам считать, что в 2021 году на строительном рынке даже будет наблюдаться небольшой рост. «KONE Россия» в связи с новыми условиями уже скорректировала свои планы, однако, по утверждениям господина Линдгрена, в целом они не изменились.

Теему Хелпполайнен, в свою очередь, называет влияние пандемии на бизнес ЮИТ «неожиданным», поскольку за три квартала компании удалось реализовать в Петербурге в среднем на 45% квартир больше, чем годом ранее, а по каким-то проектам эти показатели даже выше. Кроме того, у компании не было сложностей с рабочей силой из-за закрытия границ, как у многих других городских застройщиков, поскольку уже много лет число иностранных рабочих компании довольно незначительно.

В Kiilto также отмечают то, что им удалось сохранить показатели производства на докарантинном уровне, при этом стараясь работать «на опережение», организовав работу складов и обеспечив запасы продукции и сырья.

Три производственные площадки Fazer — две в Петербурге и одна в Москве — работали во время карантина в режиме 24/7, а их загрузка оставалась высокой. При этом, по словам генерального директора Fazer в России Владимира Калявина, поведение покупателей сильно варьировались в плане частоты покупок, выбора конкретного продукта, а также его количества. Кроме того, пандемия стала для компании катализатором цифровизации: Fazer запустила собственный интернет-магазин с возможностью самовывоза. ■