

Pietarin leipämarkkinat ja pirkanmaalaiset leipurit

Pirkanmaalaiset pienleipomot ovat tehneet uusille markkinoille suuntaavaa tuotekehitystä, ja löytäneet mahdollisuuksia vientiyhteistyölle. Pietarin ja Viipurin seutu on lähellä sijaitseva suuri ja potentiaalinen markkina-alue. Näiden kahden asian taustavaikuttamana pienleipomoilta tuli alkukesästä tiedustelu siitä, voisiko Parasta pöytään Pirkanmaalta II -hanke auttaa Pietarin markkinoiden selvittämisessä, jotta yritysten tuotekehitys menisi oikeaan suuntaan ja vientipäätöksiä voitaisiin tehdä riittävän tiedon valossa.

Ensinnäkin on otettava huomioon Venäjän federaation EU:ssa tuotetuille elintarvikkeille asetetut rajoitteet.

Venäjän pakotteet ovat voimassa tietyille tuotteille tullikoodin perusteella. Tuotteittain tulee siis selvittää, mille CN-tullikoodille (määräytyy Suomen lainsäädännön mukaan) vientiin suunnitellut tuotteet luokitellaan. Sen perusteella näkee, ovatko tuotteet Venäjän poliittisten pakotteiden alla, jotka jatkuvat näillä näkymin vuoden 2018 loppuun. Jos CN-koodi ei ole pakotelistauksessa https://ec.europa.eu/food/sites/food/files/safety/docs/ia_eu-russia_ru-eu-import-ban_20150625_unoff-trans-en.pdf, niitä on periaatteessa mahdollista viedä. Paitsi vienti ylipäättänsä, myös tuotteen erityisvaatimukset määräytyvät pitkälti CN-tullikoodien perusteella.

Tullikoodeista saa lisätietoa tullin sivuilta <http://tulli.fi/tilastot/cn-nimikkeisto>

Ryhmästä 11, myllytuotteet, löytyvät koodit niille tuotteille, joita selvityksemme lähinnä koskee. Pirkanmaalaisella kuivatulla varrasleivällä esimerkiksi on koodi 1905 40 ja perunarieskalla koodi 1905 90 30. Näiden vienti on mahdollista. Varrasleivän ensimmäinen vientierä onkin jo elokuussa toimitettu vastaanottajalle.

Jos tuote ei ole pakotelistauksen piirissä, pitää seuraavaksi selvittää tullikoodin perusteella eläinlääkinnän todistusvaatimukset ja tieto siitä, tarvitseeko valmistava laitos Venäjän laitoshyväksyntää (tiedon saa Evirasta, kun tullikoodi on tiedossa. Asiaa voi mahdollisesti tiedustella myös Venäjän viranomaisilta). Laitoshyväksynnän ja eläinlääkintötodistuksen tarvitsevat tietyt rehut, eläinperäiset tuotteet, elävät eläimet ja eläinperäisistä tuotteista valmistettavat yhdistelmätuotteet, joissa on käytetty myös kasviperäisiä raaka-aineita.

Eläinperäisten tuotteiden viejien tulee ilmoittautua myös Eviran viejärekisteriin.

Oikean koodin löytymisen jälkeen viennin maksuihin eli tariffeihin liittyvää tietoa saa täältä: http://madb.europa.eu/madb/datasetPreviewFormIFpubli.htm?datacat_id=IF&from=publi

Venäjällä kauppaa tehdään ihmisten kesken ja henkilökohtaiset kontaktit ovat erittäin tärkeitä. Toimijalle se tarkoittaa useita matkoja kohdekaupunkiin ja pitkäjänteistä luottamuksen rakentamista. Tuontilupavaatimukset kannattaa käydä läpi myös kaupassa pitkään toimineen yrittäjän tai venäläisen ostajan kanssa, mikäli tällainen kontakti on heti alussa käytettävissä. Toisena kanavana luonnollisesti ovat Venäjän viranomaiset.

Kahvila- ja ravintolasektorilla kaupankäynnin toisena osapuolena on Venäjällä monesti useita pieniä toimijoita, jotka puolestaan saattavat olla hyvin verkottuneita keskenään. Näin ollen onnistuessasi esimerkiksi tuotteesi esittelyssä yhden toimijan kanssa, saatat saman kontaktin vaikutuksesta tavoittaa lukuisia muita. Mutta tämä riippuu tietenkin tuotteesta ja henkilökohtaisista suhteistasi.

Selvitystä varten haastateltiin kahviloiden (Paparatsi sekä Ozerki) sekä Hotel Agnin sisäänostajat sekä maistatettiin perunarieskaa hotellin asiakkaille. Perunarieska miellytti tuotteena ja se muistuttaakin jossain määrin venäläiseen leipäkulttuuriin kuuluvia piiraita (pirog). Toisaalta se on riittävän erilainen löytääkseen oman paikkansa kahviloiden tai ravintoloiden tarjoiluissa.

Kesällä uutisoitiin, että Venäjällä ja Pietarin seudulla olisi kiinnostusta suomalaisiin raakapakasteisiin. Raakapakasteiden kohdalla hintakilpailu on kovaa ja toistaiseksi on todettu vaikeaksi yltää puolalaisen croissantin hinta-laatusuhteeseen. Silti venäläiset asiakkaat haluaisivat löytää myös suomalaisen toimijan voisarvien toimittajaksi.

Tamperelainen Leivon leipomo on puolestaan jo onnistunut sopimaan kuivatun varrasleivän viennistä Lend supermarketketjuun. Lend keskittyy erityisesti korkealaatuisiin elintarvikkeisiin ja siellä elintarvikkeiden hintataso on korkea. Linkosuo on markkinavalloituksessaan onnistuneesti yhdistänyt oman vahvan osaamisensa, helposti kuljetettavan, säilyvän leipätuotteen ja luksusmielikuvan.

Selvityksen tekijä kannustaa suomalaisia tarjoamaan lisää ruisleipätuotteita pietarilaisille asiakkaille. Maistatuksella ja henkilökohtaisella myyntityöllä on hyvä aloittaa.

Oscar Torres,
Torres Trading Oy