



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU  
VASA YRKESHÖGSKOLA  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Maaret Väglund

VENÄJÄN WTO-JÄSENYYYDEN  
MERKITYS SUOMALAISELLE  
VIENTIYRITYKSELLE

Liiketalous ja matkailu  
2012

## **ALKUSANAT**

Opinnäytetyöni on valmistunut Vaasan ammattikorkeakoulussa, kansainvälisen kaupan suuntautumisvaihtoehdon opinnäytetyönä lukuvuoden 2011–2012 aikana. Opinnäytetyöprosessin aikana olen saanut tukea ja apua joukolta henkilöitä, joita haluaisin kiittää. Suuri kiitos opinnäytetyöni ohjaajalle Leena Pommelin-Andrejefille, joka on tukenut ja antanut hyviä neuvoja koko prosessin aikana. Kyselyyni vastanneita henkilöitä haluan kiittää vastauksistanne, joiden merkitys tämän tutkimuksen kannalta on suuri. Kiitos myös kohdeyrityksen yhteyshenkilölle avusta sekä muille taustajoukoille kannustuksesta.

Vaasassa 29.5.2012

Maaret Väglund

## TIIVISTELMÄ

Tekijä	Maaret Väglund
Opinnäytetyön nimi	Venäjän WTO-jäsenyyden merkitys suomalaiselle vientiyritykselle
Vuosi	2012
Kieli	suomi
Sivumäärä	65 + 1 liite
Ohjaaja	Leena Pommelin- Andrejeff

---

Tämän tutkimuksen toimeksiantaja on eräs suomalainen vientiyritys, jolla on vientitoimintaa Venäjälle. Venäjä liittyy vuoden 2012 aikana Maailman kauppajärjestön (WTO:n) jäseneksi. Tutkimuksen tavoitteena on selvittää, mikä merkitys Venäjän WTO-jäsenyydellä on suomalaiselle vientiyritykselle.

Tutkimuksen teoriaosuus koostuu neljästä eri osa-alueesta. Näissä osa-alueissa käsitellään Venäjää sekä maana että kauppakumppanina. Muita osa-alueita ovat Maailman kauppajärjestö sekä vientiprosessi EU-maihin ja kolmansiin maihin. Viimeinen osa-alue käsittelee tullausta Venäjällä.

Tutkimusmenetelmänä on käytetty kvantitatiivista tutkimustapaa. Kysely on toteutettu Internetissä e-lomakkeella, joka on lähetetty toimeksiantajayrityksen 19 henkilölle, jotka työskentelevät Venäjän kaupan parissa. Kyselylomake sisälsi avoimia sekä monivalintakysymyksiä.

Tutkimuksen empiirisessä osassa pyrittiin saamaan vastauksia kysymyksiin, jotka liittyvät Venäjän markkinoiden haasteisiin, Venäjän–WTO-jäsenyyden seurauksiin sekä ongelmiin, jotka liittyvät vientiin ja tullaukseen. Tutkimuksen vastausten perusteella voi todeta, että 82 % vastaajista kokee tuontitullauksen Venäjällä melko tai erittäin haasteelliseksi. Myös vienti Venäjälle koetaan haasteelliseksi. Vastaajat uskovat myös, että Venäjän WTO-jäsenyyden myötä nämä prosessit helpottuvat.

## ABSTRACT

Author	Maaret Vägglund
Title	The Significance of Russia's WTO Membership for a Finnish Export Company
Year	2012
Language	Finnish
Pages	65 + 1 Appendix
Name of Supervisor	Leena Pommelin-Andrejeff

---

The principal of this research is a Finnish export company. Russia is becoming a member of the World Trade Organization in year 2012 and the principal company of this thesis has export activities in Russia. The aim of this research was to find out the significance of Russia's WTO membership for a Finnish export company.

The theoretical part of this research study consists of different areas. In these areas Russia is handled both as a country and a trade partner. The areas in the research are WTO and the export process, both to the EU-countries and to third party countries. The last chapter of the research study examines the Import Customs Clearance in Russia.

Quantitative research methods were used in this research. A questionnaire based study was conducted on the Internet using a web form. The web form was sent to 19 participants working with tasks related to the Russian market and trade. The questionnaire consisted of both open and multiple-choice questions.

The empirical part of the research aimed to find out answers to questions related to the challenges of the Russian market, the outcome of Russia's WTO membership and the problems related to export and customs clearance. Based on the answers in the questionnaire, it can be determined that 82 % of the respondents are of the opinion that the Import Customs Clearance is quite or very challenging. Also, exporting to Russia is considered challenging. The respondents were also of the opinion that these processes will be more easily handled when Russia becomes a WTO member.

---

Keywords                      Russia, WTO, Export, Customs

## SISÄLLYS

ALKUSANAT

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO.....	7
	1.1 Tutkimuksen tausta.....	7
	1.2 Tutkimuksen ongelma, tarkoitus sekä tavoitteet.....	7
	1.3 Tutkimuksen rakenne.....	8
2	VENÄJÄ.....	9
	2.1 Venäjä maana.....	9
	2.1.1 Venäjän väestö.....	10
	2.1.2 Venäjän vahvuudet ja heikkoudet.....	11
	2.2 Ulkomaankauppa.....	12
	2.2.1 Kauppa Suomen kanssa.....	13
	2.2.2 Suomalaiset investoinnit.....	14
3	MAAILMAN KAUPPAJÄRJESTÖ (WTO).....	16
	3.1 Mikä WTO on?.....	16
	3.2 WTO:n toiminta.....	16
	3.3 WTO:n edustamia arvoja.....	19
	3.4 Venäjän WTO-jäsenyys ja sen seuraukset.....	20
4	VIENTIPROSESSI.....	24
	4.1 Yrityksen vientitapahtuma.....	24
	4.2 Suomen ja EU:n sisäkauppa.....	25
	4.3 Suomen ja EU:n ulkokauppa.....	27
5	TULLAUS.....	30
	5.1 Tuontitullaus Venäjällä.....	30
	5.1.1 Tuonnin suojatullit.....	30
	5.1.2 Tuontisäännöt Venäjällä.....	31
	5.2 Tullitariffi.....	33
	5.3 Venäjän tullisopimukset.....	34

5.4	Tullietuudet ja tullimenettelytavat .....	34
6	EMPIRIAN TOTEUTUS .....	37
6.1	Kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä .....	37
6.2	Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä .....	38
6.3	Tutkimusaineiston keruu.....	39
7	TUTKIMUSTULOSTEN ANALYSOINTI.....	41
7.1	Kyselylomakkeen perustiedot .....	41
7.2	Venäjän kauppa ja WTO-jäsenyys.....	45
7.3	Vientiprosessi Venäjälle ja tuontitullaus Venäjällä .....	55
7.4	Tutkimuksen luotettavuus .....	59
8	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	61
	LÄHTEET	
	LIITTEET	

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Tutkimuksen tausta

Opinnäytetyöni toimeksiantaja on kansainvälinen yritys Suomessa. Opinnäytetyössäni käytän yrityksestä nimitystä ”yritys X”. Venäjä on tärkeä ja merkittävä vientimaa kohdeyritykselle, ja yrityksellä on monien vuosien kokemus viennistä Venäjälle. Vuoden 2012 aikana Venäjä liittyy Maailman kauppajärjestön WTO:n jäseneksi monien vuosien odotuksen jälkeen. Yritys X on kiinnostunut tietämään, miten WTO- jäsenyys tulee vaikuttamaan vientiyrityksen kaupankäyntiin Venäjällä. Koska Venäjän WTO-jäsenyys astuu voimaan vuoden 2012 aikana, opinnäytetyöni aihe on erittäin ajankohtainen ja merkityksellinen uskoakseni suurimmalle osalle suomalaisia vientiyrityksiä. Mielestäni opinnäytetyöni aihe on mielenkiintoinen, ja toivon että yritys X hyötyy tämän tutkimuksen tuloksista.

## 1.2 Tutkimuksen ongelma, tarkoitus sekä tavoitteet

Tutkimuksen ongelma on selvittää, mitkä vaikutukset Venäjän tulevilla WTO-jäsenyydellä on suomalaiselle vientiyritykselle. Yleisen käsityksen mukaan Venäjän WTO-jäsenyys helpottaisi suomalaisten vientiyritysten vientiprosessia Venäjälle, mikä säästäisi sekä vientiyrityksen rahaa että aikaa.

Venäjän WTO-jäsenyyden myötä tulee tapahtumaan merkittäviä muutoksia tullikäytäntöjen suhteen Venäjällä ja tästä syystä aion tutkia, miten nämä muutokset helpottavat vientiä Venäjälle. Opinnäytetyössäni arvioidaan myös muita syitä ja seurauksia, joita Venäjän WTO-jäsenyys tuo mukanaan. Tutkimuksen tavoite on, että toimeksiantaja saisi tämän opinnäytetyön avulla lisätietoa siitä miten Venäjän liittyminen WTO:n jäseneksi vaikuttaa yrityksen X vientitoimintaan ja kaupante-koon Venäjällä.

### 1.3 Tutkimuksen rakenne

Tutkimuksen teoriaosa koostuu neljästä eri osa-alueesta, jotka yhdessä muodostavat opinnäytetyön kokonaisuuden. Näiden eri osa-alueiden teemat kertovat Venäjstä, Maailman kauppajärjestöstä –WTO:sta, viennistä Suomesta ja viimeiseksi tullauksesta Venäjällä.

Venäjstä kertovassa luvussa kerrotaan ensin yleisesti Venäjstä maana ja sen väestöstä. Luvussa käydään myös läpi Venäjän vahvuuksia ja heikkouksia. Seuraavaksi kerrotaan Venäjän ulkomaankaupasta ja kaupasta Suomen kanssa. Luvun lopuksi käsitellään suomalaiset investoinnit Venäjällä.

Seuraava luku käsittelee Maailman kauppajärjestöä -WTO:ta. Tässä luvussa käsitellään, mikä WTO on sekä tarkastellaan WTO:n toimintaa. Seuraavaksi luetellaan WTO:n edustamia arvoja ja lopuksi käsitellään Venäjän WTO-jäsenyyden seurauksia.

Neljännän luvun aihe on vienti Suomesta. Luvussa käsitellään yleisesti yrityksen vientitapahtumaa sekä myös Suomen ja EU:n sisäkauppaa, kuten myös Suomen ja EU:n ulkokauppaa.

Opinnäytetyöni viimeinen teoriaosion luku käsittelee tullausta. Luvussa käsitellään tuontitullausta Venäjällä sekä tuonnin suojatulleja ja tuontisääntöjä Venäjällä. Muita luvun aiheita ovat tullitariffit, Venäjän tullisopimukset, tullietuudet ja viimeisenä tullimenettelytavat.

Seuraavaksi opinnäytetyössäni on empiirinen osio, joka sisältää tutkimuksen jossa yrityksen X henkilöstö on vastannut kyselylomakkeeseen. Kysely on kohdistettu niille henkilöille, jotka ovat tekemisissä Venäjän kaupan parissa. Opinnäytetyöni lopussa analysoin tutkimustuloksia ja esitän johtopäätökset.



## 2 VENÄJÄ

### 2.1 Venäjä maana

Venäjän virallinen nimi on *Venäjän federaatio*, eli venäjäksi Rossiiskaja Federatsija. (Finpro 2010, 4). Venäjän valtion pinta-ala on yli 17 miljoonaa neliökilometriä, ja täten valtio lasketaan maailman suurimmaksi. Maan pinta-alan suuruusluokkaa kuvailee se, että etäisyys kahden kauimpana toisistaan sijaitsevan pisteen välillä on 8 000 kilometriä. Venäjän pinta-alasta 90,5 % on maata ja 9,5 % vettä. (Tiri 2009, 8) *Atlantti, Pohjoinen jäämeri ja Tyyni valtameri*, jotka kaikki ovat valtameriä, ovat suorassa yhteydessä Venäjään. Aikavyöhykkeitä Venäjällä on 9, joka on melkoinen määrä. (Tiri 2011, 13)

Koska Venäjä on pinta-alaltaan niin suuri valtio, sääolosuhteet vaihtelevat paljon eri puolilla maata. Vuoden lämpimämpänä kuukautena keskilämpötila vaihtelee +1 Celsius asteesta +25 asteeseen, kun taas keskilämpötila kylmimpänä kuukautena vaihtelee nolla-asteesta -50 asteeseen. Luonnonvaroja Venäjältä löytyy runsaasti, kuten esimerkiksi mineraalit, maakaasu, puu, hiili sekä raakaöljy. (Tiri 2009, 8-9) Suurena maana Venäjällä on myös useita eri maita rajanaapureina. Nämä maat ovat Kazakstan, Kiina, Mongolia, Ukraina, Valko-Venäjä, Georgia, Viro, Norja, Pohjois-Korea ja tietenkin Suomi. Venäjällä on myös yhteinen meriraja Japanin ja USA:n kanssa. (Tiri 2011, 14) Kuvassa 1. on Venäjä ja sen rajanaapurit.



**Kuva 1.** Venäjän kartta.

### 2.1.1 Venäjän väestö

Venäjän arvioitu asukasmäärä vuonna 2011 oli 142,9 miljoonaa henkilöä. Näin ollen Venäjä on maailman yhdeksänneksi väkirikkain maa. (Tiri 2011, 13) Miesten keski-ikä on 35 vuotta ja naisten 41 vuotta. Venäjällä elinajanodote naisilla on 73 vuotta ja miehillä 59 vuotta. (Tiri 2009, 7) Venäjän väestö koostuu monista eri etnisistä ryhmistä. Näitä eri ryhmiä on laskettu olevan yli 160 Venäjällä. Suurin osa kansalaisista on venäläisiä, 79,8 % väestöstä. Muita ryhmiä ovat esimerkiksi tataarit 3,8 %, ukrainalaiset 2 %, bashkireja 1,2 %, tshuvasseja 1,1 % ja muita 12,1 % väestöstä. Venäjän väestöstä 73 % asuu kaupunkialueella. (Tiri 2011, 13)

Venäjän virallinen kieli on venäjä. Noin 130 miljoonaa henkilöä puhuu venäjää äidinkielenään. Muita kieliä, joita Venäjällä puhutaan, ovat esimerkiksi; ukraina, armenia, valkovenäjä, saksa ja osseetin kieli. Suurin osa venäläisistä, 75 %, ovat ortodokseja. Tosin ainoastaan 10 % ortodokseista harjoittaa uskontoa aktiivisesti. Venäjällä on myös muslimeja ja kristittyjä. Venäjällä on useita niin sanottuja miljoonakaupunkeja. Näistä suurin on Moskova, jossa asuu 11,5 miljoonaa asukasta.

Myös Pietari, jossa asuu 4,8 miljoonaa asukasta, on tunnettu miljoonakaupunki Venäjällä. Muita miljoona kaupunkeja ovat Novosibirsk, Jekaterinburg, Nizhnij Novgorod, Samara, Omsk, Kazan, Cheljabinsk, Rostov-na Donu, Ufa ja Volgograd. (Tiri 2011, 13)

### **2.1.2 Venäjän vahvuudet ja heikkoudet**

Tässä luvussa kerrotaan niistä piirteistä, jotka ovat positiivisia Venäjän liiketoiminnan kannalta, sekä myös niistä tekijöistä jotka ovat negatiivisia ja uhka liiketoiminnalle.

Venäjän vahvuuksia ovat maan suuri asukasmäärä joka merkitsee, että kuluttajia on yli 140 miljoonaa. Venäjän valtiolla on erilaisia tukitoimintoja, joilla se elvyttää valtion taloutta. Maalla on myös melko suuret vararahastot ja valuuttavarannot. Työvoiman saanti Venäjällä on helpottunut aiempaan verrattuna. Asuntojen vuokrat ovat alentuneet, kuten myös rakennusten ja tonttien hinnat. Nykyään Venäjällä on myös saatavilla liiketiloja kysytyillä markkina-alueilla. (Finpro 2010, 5)

Heikkouksia ja uhkia Venäjällä ovat, että väestökehitys on negatiivinen ja inflaatio korkea. Myös finanssikriisi on tuonut mukanaan negatiivisia vaikutuksia. Uhka Venäjällä on myös rahoitusjärjestelmän sekä pankkisektorin keskeneräinen kehittäminen. Riskinä voidaan myös pitää ristiriitaisuutta, joka esiintyy Venäjän lainsäädännössä. Uhka Venäjällä on maan byrokratia sekä korruptio. Valtiossa on myös heikosti kehittynyt infrastruktuuri kuljetusten osalta, jonka seurauksia ovat huonokuntoiset maantiet, heikkoudet lentokentillä ja satamissa sekä riittämätön öljy- ja kaasuputkisto. (Finpro 2010, 5-6)

## 2.2 Ulkomaankauppa

Edellisen finanssikriisin jälkeen on ollut nähtävissä elpymisen merkkejä Venäjän taloudessa. Sekä kulutus että tuotanto ovat jälleen samalla tasolla kuin ennen finanssikriisiä. Vuosina 2010–2011 Venäjän bruttokansantuotteen kasvu on ollut yli neljä prosenttia. Vuonna 2012 on odotettavissa, että talouskasvu hidastuu kolmeen prosenttiin. Syy tähän on, että maailmantalouden kasvu on hidastunut ja vientituotteiden kysyntä on vähentynyt. Venäjän hallituksen asettama pitkäaikainen tavoite on kasvattaa teknologiasektoria, monipuolistaa taloutta sekä vähentää raaka-aineriippuvuutta. (Ulkoasiainministeriö 2012)

Venäjällä on heikko investointi-ilmapiiri. Kun tämän asian lisää maailmantalouden heikentyneisiin kasvuennusteisiin, investointien kasvu rajoittuu Venäjällä. Suuria sijoituksia on tehty kuljetus- ja energiasektorilla. Erityiskohteena ovat olleet kaasu- ja öljyputkien rakentaminen. Bruttokansantuotteesta investointien osuus on ainoastaan 20 prosenttia. Investointi-ilmapiirin heikkous Venäjällä on seuraus lainsäädännön puutteesta, byrokratian asettamista esteistä ja yleisestä korruptiosta. Jotta talouskasvu Venäjällä vauhdittuisi, vaaditaan investointien lisäämistä, modernisointia vanhentuneeseen infrastruktuuriin sekä uudistuksia koskien markkinataloutta. (Ulkoasiainministeriö 2012)

2000-luvulla on huomattu Venäjän ulkomaankaupan kasvavan nopeasti. Raaka-aineiden osuus Venäjän viennistä on noin 70 prosenttia. Koko raaka-aine viennistä noin puolet koostuu raakaöljyn ja muiden öljytuotteiden viennistä, 10 prosenttia koostuu maakaasusta ja 10 prosenttia metalleista. Venäjän vientitulot ovat nelinkertaistuneet 10 vuoden aikana. Syy tähän on Venäjän ulkomaankaupan kasvu sekä raaka-aine hintojen nousu. Kauppatase Venäjällä on huomattavasti ylijäämäinen. Vuonna 2011 ylijäämä oli 200 miljardia dollaria, jota voidaan pitää ennätyslukemana. Arvioiden mukaan tuonti kasvaa jatkossa vientiä nopeammin ja tästä syystä vaihtotase pienenee. (Ulkoasiainministeriö 2012)

Vuonna 2010 Venäjän bruttokansantuote oli 1.267 miljardia euroa. Tärkeimmät vientituotteet Venäjällä ovat esimerkiksi; öljy- ja öljytuotteet, metallit, kemikaalit, puu- ja puutuotteet ja luonnonkaasu. Vastaavasti tuontituotteista tärkeimmät ovat; koneet ja laitteet, vilja, metallit, elintarvikkeet ja kemikaalit. (Finpro 2010, 5)

Venäjän tavaraviennistä ja -tuonnista vuonna 2011, EU-maiden osuus oli viennistä 52 prosentti ja tuonnista 42 prosenttia. Myös Kiina ja USA ovat Venäjälle merkittäviä kauppakumppaneita. Kiinan osuus Venäjän viennistä on noin 10 prosenttia ja tuonnista 16 prosenttia. Näillä luvuilla Kiinan ja Venäjän välinen kauppa on erittäin merkittävä. (Ulkoasiainministeriö 2012)

Venäjän tullin mukaan vuonna 2011 Venäjän merkittävin vientimaa oli Hollanti 12,1 % koko viennistä. Toisella sijalla oli Kiina 6,8 % ja kolmannella sijalla Saksa 6,6 % koko viennistä. Neljäntenä tuli Italia 6,3 % ja viidentenä Ukraina 5,9 % koko viennistä.

Venäjän tärkein tuontimaa vuonna 2011 oli Kiina 15,8 %:n osuudella koko tuonnista. Toisella sijalla oli Saksa 12,3 %:n osuudella ja kolmannella sijalla Ukraina 6,6 %:n osuudella koko tuonnista. Venäjän neljänneksi tärkein tuontimaa oli Japani 4,9 %:n osuudella ja viidennellä sijalla oli Yhdysvallat 4,8 %:n osuudella koko tuonnista. (Ulkoasiainministeriö 2012)

### **2.2.1 Kauppa Suomen kanssa**

Ulkomaankaupassa Venäjä on erittäin tärkeä kauppakumppani Suomelle. Vuonna 2010 Venäjän osuus Suomen tuontikaupasta oli 18 %, joka oikeuttaa ensimmäiseen sijaan ja vientikaupasta 9 %, joka on kolmanneksi eniten Ruotsin ja Saksan jälkeen. Näillä luvuilla Venäjä saavuttaa ensimmäisen sijan Suomen ulkomaankaupassa. Vienti Venäjälle on kasvanut koko ajan viimeisten 10 vuoden ajan. Parhaimpina vuosina kasvu on ollut yli 30 %. Vuosina 2008–2010 talouskriisin ai-

kaan, tapahtui notkahdus viennissä ja tuonnissa. Suomen ja Venäjän välinen kauppataase on Suomelle alijäämäinen. (Tiri 2011, 7)

Suomen vientituotteet Venäjälle koostuvat miltei 90 prosenttisesti koneista, teollisuuskemikaaleista sekä paperista. Venäjältä vuorostaan tuodaan sähköä, polttoainetta, metalleja sekä kemikaaleja. Syy Suomen kaupan alijäämään löytyy siitä, että öljyn ja raaka-aineiden hinnat ovat niin korkeat. (Tiri 2009, 2-3) Venäjän kokonaistuonnista, Suomen osuus vuonna 2011 oli alle 2 prosenttia. Tämä tarkoittaa, että Suomi on Venäjän 14. suurin tuontimaa. Vastaavasti Suomen osuus Venäjän kokonaisviennistä oli samana vuonna 2,6 %, mikä merkitsee, että Suomi on Venäjän 14. tärkein vientimaa. (Ulkoasiainministeriö 2012)

Suomalaisten yritysten halu pyrkiä Venäjän markkinoille näkyy myös siinä, että yritykset ovat pärjänneet hyvin Venäjällä. Positiivista kehitystä on näkynyt suomalaisten yritysten liiketoiminnassa Venäjällä, kuten myös viennissä Suomesta Venäjälle. Palvelujen vienti ja tuonti Suomen ja Venäjän välillä on myös yleistä. Suurimmat palvelutuoteryhmät ovat liike-elämän palvelut, jotka käsittävät esimerkiksi konserni-, huolto- ja arkkitehtipalveluja, mutta myös tietotekniikka- ja informaatiopalvelut sekä rakennuspalvelut. (Tiri 2009, 3-5) Tilastokeskuksen mukaan Venäjälle vietiin palveluja Suomesta vuonna 2010 656 miljoonan euron edestä. Tämä tarkoittaa, että Venäjä oli Suomelle kuudenneksi suurin palvelujen vientimaa kyseisenä vuonna. Vastaavasti palvelujentuonti Venäjältä Suomeen vuonna 2010 oli 496 miljoonaa euroa. Näiden lukujen perusteella palvelujen kauppataase on Suomelle ylijäämäinen. (Tiri 2011, 10)

### **2.2.2 Suomalaiset investoinnit**

Maailman mittakaavassa Suomen bruttokansantuotteen koko sekä suomalaiset yritykset ovat melko pieniä. Tämä seikka huomioon ottaen suomalaisten tekemät sijoitukset Venäjälle ovat merkittävää luokkaa. Esimerkkejä investoinneista, ovat teollisuuden tehtaat ja eri puolille Venäjää perustetut varasto- ja huoltoyksiköt se-

kä myyntikonttorit. Myös Fortum on perustanut Uralin talousalueelle sähköntuotantolaitoksen. (Tiri 2009, 5)

Vuonna 2009 suomalaisten suorien investointien määrä Venäjälle oli 2,3 miljardia euroa. Vuoteen 2008 verrattuna tämä määrä oli lähes 9 prosenttia vähemmän. Luoteis-Venäjä oli se maanosa, jonne kohdistettiin eniten suomalaisinvestointeja. Vuonna 2009 suurimmat investoijat rakennusallalla olivat suomalaisyritykset 42 prosentilla. Myös paperi- ja selluteollisuudessa sekä puunjalostuksessa suomalaiset investoijat olivat tärkeässä asemassa. (Finpro 2010, 15)

Tavaranniennin lisäksi Suomen Venäjän kauppa käsittää myös etabloitumista Venäjälle lähelle asiakasta. Suomalaiset yritykset joilla on toimintaa Venäjällä, ovat pärjänneet melko hyvin, ja verrattuna vientiin Suomesta Venäjälle yrityksen liiketoiminta Venäjällä on kasvanut hyvää vauhtia. (Tiri 2009, 5-6)

### **3 MAAILMAN KAUPPAJÄRJESTÖ (WTO)**

#### **3.1 Mikä WTO on?**

Maailman kauppajärjestö – World Trade Organization, WTO on perustettu tammikuun ensimmäinen päivä vuonna 1995. Organisaation kotipaikka sijaitsee Genevessä Sveitsissä. Vuonna 2008 WTO:n jäsenmaita oli 153 kappaletta. Henkilöstöön kuuluu yli 600 työntekijää, jotka koostuvat lakimiehistä, viestinnän asiantuntijoista, kauppatieteilijöistä sekä tilastotieteilijöistä. Nämä henkilöt auttavat WTO jäsenmaita seuraamalla ja varmistamalla, että neuvottelut edistyvät sujuvasti sekä valvomalla, että kansainvälisen kaupan sääntöjä noudatetaan. Pascal Lamy toimii WTO:n pääjohtajana. (The World Trade Organization 2012)

WTO:n toiminta-alueisiin kuuluu esimerkiksi toimia kauppaneuvottelujen foorumina, ratkaista kaupankäyntiin liittyviä riitoja, hallinnoida WTO:n kauppasopimuksia sekä tehdä yhteistyötä muiden kansainvälisten organisaatioiden kanssa. (The World Trade Organization 2012)

WTO on ainut kansainvälinen taho, joka valvoo kansainvälisen kaupan sääntöjä. WTO:n tekemät päätökset pannaan myös toimeen ja juridisia keinoja käytetään valvottaessa, että päätökset toteutetaan. WTO on myös organisaatio, joka pohjautuu sitoviin sääntöihin ja jos sopimuksia rikotaan se johtaa vastatoimiin. (Reimavuo 2001, 12, 15)

#### **3.2 WTO:n toiminta**

WTO:n hallitus, joka koostuu organisaation jäsenmaista, ohjaa WTO:n toimintaa. Jäsenmaiden ministerit, suurlähettiläät tai valtuutetut ottavat kantaa ja päättävät yhdessä organisaation suurimmista päätöksistä. WTO:n päätoimialueet ovat:

- Riitojenratkaisu menettelyt
- Kauppaneuvottelut



- Sopimuksien täytäntöönpano ja seuranta
- Kaupan valmiuksien rakentaminen
- Yhteistyö muiden organisaatioiden kanssa

#### *Riitojenratkaisu menettelyt*

Pystyäkseen takaamaan, että kaupankäynti sujuu vaivatta, WTO seuraa, että organisaation jäsenmaat noudattavat yhteisiä kaupankäynnin sääntöjä. Jos jokin WTO:n jäsenmaa kokee, että heidän sopimuksenalaisia oikeuksiaan ei ole noudatettu tai rikottu, he voivat tehdä tästä valituksen WTO:lle. WTO:sta riippumattomat itsenäiset asiantuntijat antavat tällöin tapauksesta tuomion, joka perustuu sopimuksen tulkintaan sekä yksittäisen jäsenmaan sopimuksen sitoutumiseen. (The World Trade Organization 2012)

#### *Kauppaneuvottelut*

Tuotteet, palvelut sekä immateriaalioikeudet, on kaikki määritelty WTO:n alaisissa sopimuksissa. Sopimukset määrittelevät mitä periaatteita noudatetaan, sekä mitkä poikkeukset ovat sallittuja. Yksittäiset WTO:n jäsenmaat sitoutuvat sopimuksissa vähentämään kaupan esteitä ja alentamaan tullitariffeja. Organisaation jäsenmaat sopivat myös menettelyt riitojen ratkaisemiseksi. Kauppasopimuksista uudelleen neuvotellaan tietyin aikavälein ja uusia pykäläitä voidaan lisätä sopimukseen. (The World Trade Organization 2012)

#### *Sopimuksien täytäntöönpano ja seuranta*

Organisaation jäsenmaiden hallituksilta vaaditaan, että maiden kaupankäyntiin liittyvät säännökset ovat avoimia ja, että WTO:lle ilmoitetaan maakohtaisista voimassa olevista laeista sekä hyväksyttävistä toimenpiteistä, jotta WTO pystyy

tekemään omat sopimuksensa. WTO seuraa, että jäsenmaat noudattavat ja toteuttavat organisaation tekemiä sopimuksia oikeudenmukaisesti. Tietyin määräajoin WTO tarkistaa organisaation jokaisen jäsenmaan kaupankäyntiin liittyvät käytännöt ja säännökset. (The World Trade Organization 2012)

#### *Kaupan valmiuksien rakentaminen*

Jotta WTO:n jäsenmailla olisi hyvät edellytykset kaupankäyntiin muiden maiden kanssa, organisaatio tukee erityisesti kehitysmaita kaupankäynnin suhteen. Tapoja joilla WTO tukee ja edistää kehitysmaiden toimintaa, on esimerkiksi, että kehitysmaat saavat enemmän aikaa sopimuksien toteuttamiseen, tukea kaupankäynnin kehittämiseen ja laajentamiseen sekä teknisen standardin luomiseen. WTO järjestää myös vuosittain Genevessä suuren määrän kursseja valtion virkamiehille. Tavoitteena laajentaa kehitysmaiden kaupankäyntiä, WTO pyrkii auttamaan näitä maita parantamaan infrastruktuuria ja parantamaan kaupankäynnin taitoja. (The World Trade Organization 2012)

#### *Yhteistyö muiden organisaatioiden kanssa*

WTO tekee säännöllistä yhteistyötä muiden organisaatioiden kanssa. Esimerkkejä näistä tahoista ovat kansalaisjärjestöt, muut kansainväliset organisaatiot, parlamentaarikot sekä media. Tavoitteena WTO:lla on lisätä ihmisten tietoisuutta WTO:n toiminnasta ja tehostaa yhteistyötä eri tahojen välillä. (The World Trade Organization 2012)

### 3.3 WTO:n edustamia arvoja

WTO:n edustamat peruseriaatteet voidaan jakaa kuuteen eri kategoriaan jotka ovat:

- Avoimempi kauppa
- Ennustettavuus ja avoimuus
- Kilpailukyky
- Tukea vähemmän kehittyneitä maita
- Syrjimättömyys
- Ympäristön suojelu

Nämä yhdessä luovat perustan monen maan väliselle kauppajärjestelmälle. Ilmeisin tapa kannustaa ja vauhdittaa kauppaa maiden välillä on kaupan esteiden vähentäminen. Esteet koostuvat usein tulleista. Myös tietyt tuontikiintiöt tai kiellot ovat esteitä, jotka rajoittavat kaupan tekoa maiden välillä. Hyvin ennustettavan ja vakaan kaupan myötä, investoinnit ovat myös kannattavia. Tätä kautta syntyy työpaikkoja, ja kuluttajat hyötyvät kilpailusta, koska heillä on valinnanvaraa ja hinnat ovat edullisempia. (The World Trade Organization 2012)

Sopimuksien avulla WTO pyrkii selkeyttämään, mitkä asiat ovat kaupankäynnissä oikeudenmukaisia ja mitkä eivät. Monet ongelmat tähän liittyen ovat kuitenkin monimutkaisia, kuten tuotteiden alihinnoittelu markkinaosuuden takaamiseksi. Yksi keino jota hallitus käyttää epäoikeudenmukaisen kaupankäynnin vähentämiseksi, on ylimääräisen tuontitullin lisääminen vahingonkorvaukseksi epärehdistä kaupankäynnistä. (The World Trade Organization 2012)

Jopa kolme neljäsosaa WTO:n jäsenmaista on kehitysmaita, tai maita jotka ovat siirtymässä markkinatalouteen. WTO:n sopimukset antavat näille maille enemmän aikaa totutella organisaation jäsenyyteen sekä muita etuoikeuksia. (The World Trade Organization 2012)

WTO:n sääntöjen mukaan, organisaation jäsenmaan ei tule syrjiä omia tai ulkomaisia palveluja ja tuotteita. Jäsenmaan ei myöskään pidä syrjiä kauppakumpaneitaan. WTO:lla on myös säännökset koskien ympäristöä. Organisaatio rohkaisee jäsenmaita ryhtymään toimenpiteisiin suojellakseen ympäristöä. WTO pitää tärkeänä, että jäsenmaat varjelevat myös kansanterveyttä, eläinterveyttä ja kasvillisuutta. Kaikkien näiden eri osa-alueiden toimenpiteitä tulisi soveltaa liiketoiminnassa, sekä kansallisessa että ulkomaisessa. (The World Trade Organization 2012)

### **3.4 Venäjän WTO-jäsenyys ja sen seuraukset**

Venäjän liittymisestä WTO-jäseneksi on neuvoteltu 18 vuotta. Jäsenyyden ehdoista päästiin vihdoinkin sopuun 16. joulukuuta 2011, jolloin Venäjän WTO-jäsenyyden sopimuksen ehdot vahvistettiin WTO:n ministerikokouksessa. Venäjän duuman tulee ratifioida sopimus, ennen kuin se astuu voimaan. Ratifiointin tulee olla tehtynä viimeistään kesäkuun viimeisenä päivänä. Mikäli sopimuksen ratifiointi tapahtuu, sopimuksen voimaanastumispäivä on 30 päivää julkistamisen jälkeen. Sopimuksen ehtojen toteuttamiselle on annettu 0-9 vuotta siirtymä aikaa. Venäjän WTO-jäsenyyttä pidetään tärkeänä seikkana maan kansainvälistymisen kannalta ja jäsenyys myös vauhdittaa Venäjän integroitumista maailmantalouteen. Venäjällä on myös tavoitteena liittyä OECD:n jäseneksi ja WTO-jäsenyys edistää myös tätä tavoitetta. Venäjällä ihmisillä on vähäinen tuntemus WTO:n toiminnasta ja Venäjän WTO-sopimuksen sisällöstä, ja tästä johtuen tavoitteena on informoida venäläisiä yrityksiä WTO-jäsenyyden tuomista uusista haasteista ja mahdollisuuksista. (Etelä-Savon kauppakamari- jäsentiedote 2012)

Venäjän WTO-jäsenyyden seurauksena tärkeimmät muutokset ovat:

- Kaupan teknisten ja määrällisten esteiden vähentäminen
- Tuonti- ja vientitullitariffien alentaminen
- Palvelualat avataan kilpailulle

WTO:n periaatteisiin kuuluu myös syrjimättömyys eli kotimaista tuotetta ei pidä suosia suhteessa ulkomaiseen tuotteeseen tai palveluun. Suojatullien tarkoituksena on suojata kotimaista tuotantoa ulkomaiselta kilpailulta ja Venäjän WTO-jäsenyyden myötä suojatullit tulevat poistumaan. Myös ulkomaankaupan esteiden vähentäminen ja terveys- ja teknistenvaatimusten yksinkertaistaminen ovat merkittäviä muutoksia lyhyellä tähtämellä. Pitkän aikavälin muutokset ovat merkittävämmät, ja tämä merkitsee palvelualojen avautumista kilpailulle, koska ulkomaa-laisten syrjinnän tulisi vähentyä. Nämä seikat myös parantavat sijoittajien asemaa. Muita merkittäviä muutoksia ovat myös muut kaupan rajoitteiden poistamiset sekä alennetut tullit. (Etelä-Savon kauppakamari- jäsentiedote 2012)

Tuontitullitariffit tulevat laskemaan keskimäärin 2,2 prosenttiyksikköä Venäjän WTO-jäsenyyden asettamien sääntöjen mukaisesti. Vaikka tämä kuulostaa pieneltä muutokselta, joidenkin tuotteiden osalta muutos on huomattava. Tullituotenimikkeitä Venäjällä on yli 11 000 ja 3-5 vuoden siirtymäajan sisällä suurimman osan tariffeista tulisi laskea. Heti jäsenyyden toteuduttua myös kymmenen prosenttia tuontitariffeista muuttuu. Tuontiin liittyviä muutoksia on enemmän kuin vientiin liittyviä. Merkittävimmät muutokset tuonnissa koskevat niitä tuotteita, joille tulee yli viiden prosenttiyksikön lasku tuontitullitariffeissa. Tällaisia tuotteita ovat esimerkiksi suurin osa teknologian tuotteita, lääkkeet, kalatuotteet ja viljatuotteet. Kaikille tullinimikkeille löytyy tavoitetullitariffit ja siirtymäajat jotka määrittelevät mihin mennessä uusi tullitaso tulisi ottaa käyttöön. Siirtymäaika on yleisesti yhdestä viiteen vuotta. Suurin tuonin tuoteryhmä Venäjällä on koneet ja laitteet. Tässä ryhmässä monilla tuotteilla on jo suhteellisen alhaiset tariffit ja tästä syystä muutokset eivät ole suuria. Joidenkin laitteiden ja koneiden tullitariffit ovat edelleen 15 % tai enemmän ja näiden tuotteiden osalta tullitariffit laskevat viiden vuoden sisällä 5 %:iin. (Etelä-Savon kauppakamari- jäsentiedote 2012)

Venäjän WTO-jäsenyyden myötä tekniset säännöt yksinkertaistuvat ja tullitariffit alenevat. Nämä ovat tärkeitä seikkoja joiden ansiosta ulkomaisten yritysten on helpompi päästä Venäjän markkinoille. Lyhyen ajan tähtämellä katsottuna, voi-

daan arvioida, että tuontiyrietykset hyötyvät Venäjän WTO-jäsenyydestä enemmän kuin vientiyrietykset. Tämä johtuu siitä, että tullitariffien muutos on suurempi tuonnin kannalta ja tuonnin rakenne on monipuolisempi. WTO-jäsenyyden myötä myös kilpailu ja tuontitarjonta lisääntyvät ja näillä asioilla on myönteinen vaikutus ostovoimaan. Kilpailun lisääntyessä hintataso halpenee ja venäläinen kuluttaja hyötyy tästä. Koska WTO-jäsenyys sopimuksien siirtymäajat ovat pitkiä, merkittäviä muutoksia ei ole odotettavissa lyhyellä tähtämellä. (Etelä-Savon kauppakamari- jäsentiedote 2012)

Venäjän kansainvälistymisprosessin kannalta, WTO-jäsenyys on erittäin tärkeä. WTO-jäsenyyden myötä Venäjällä on helpompi toteuttaa markkinataloudellisia uudistuksia, jonka seurauksena investointi-ilmapiiri paranee. Myös sijoittajien asema Venäjällä paranee, koska WTO-jäsenyyden myötä Venäjän kauppapoliittinen päätöksenteko on avoimempaa ja helpommin ennakoitavaa. Voi todeta, että WTO-jäsenyyden myötä Venäjältä tulee niin sanottu ”normaali maa”. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että Venäjä sitoutuu noudattamaan kansainvälisiä sopimuksia ja sääntöjä. Maailmanpankin ennusteen mukaan Venäjän kokonaistuotanto voi kasvaa yli kolme prosenttiyksikköä palvelualueen ja investointien kasvun seurauksena. WTO-jäsenyyden myötä myös ulkomaankaupan arvo voi kasvaa 6-10 %. WTO-jäsenyyden tuomat tullitariffien alennukset ja kaupan teknisten esteiden vähentäminen ovat seikkoja, jotka edesauttavat kaupantekoa Venäjällä mutta myös investointien odotetaan lisääntyvän. Mahdollisten kauppariitojen sattuessa venäläiset yritykset voivat WTO-jäsenyyden myötä käyttää WTO:ta tuomarina. Tämän vuoksi venäläisten yritysten kansainvälinen asema vahvistuu entisestään. (Etelä-Savon kauppakamari- jäsentiedote 2012)

Tyypillistä Venäjän markkinoille on puutteellinen ennustettavuus ja avoimuuden puute. Korruption ei ole saatu muutosta parempaan ja puutteita on myös havaittavissa yhteistyössä viranomaisten kesken ja toimivallan rajojen määrittelyssä. Merkittävimmät ongelmat, joita suomalaiset yritykset kohtaavat tehdessään työtä Venäjän markkinoilla, ovat tullikäytännöt, jotka ovat vaihtelevia ja arvaamatto-

mia. Myös tekniset kaupan esteet ovat tyypillinen ongelma. (Ulkoasiainministeriö 2012)

WTO-jäsenyyden myötä on odotettavissa, että Venäjän kokonaistuotannon taso voi nousta 3,3 prosentilla keskipitkällä aikavälillä. Myös Suomen talous hyötyy Venäjän WTO-jäsenyydestä. Kasvaneen Suomen viennin johdosta Suomen kokonaistuotannon taso voi lisääntyä 0,1–0,2 %. Tämän seurauksena Suomi voisi työllistää 4500–6500 henkilöä lisää ja kokonaistuotannon taso lisääntyisi 200–300 miljoonalla eurolla. Transitoliikenne Suomen kautta Venäjälle voi myös lisääntyä Venäjän tuonnin lisääntyessä. Mikäli Venäjän tuonti ja transitokuljetukset kasvavat saman tahtiin, näiden lisäys olisi 7–10 %, verrattuna siihen kuin Venäjä ei ollut WTO:n jäsen. Suomalaiset yritykset voivat myös hyötyä tästä. Tämän lisäksi Venäjällä toimivat suomalaisyritykset voivat huomata positiivisia vaikutuksia, Venäjän WTO-jäsenyyden seurauksena. Markkinoiden kasvu on seikka, josta useimmat yritykset hyötyvät. Toisaalta kilpailutilanne markkinoilla on myös asia joka voi haitata joitakin yrityksiä. Venäjän WTO-jäsenyydellä on varmasti pidemmällä aikavälillä myönteinen vaikutus sekä Suomen, että Venäjän talouden kannalta. WTO-jäsenyys poistaa maiden välisissä taloussuhteissa olevia esteitä ja Venäjän liiketoimintaympäristö kohenee WTO-jäsenyyden myötä. (Simola 2011, 3, 7)

## 4 VIENTIPROSESSI

### 4.1 Yrityksen vientitapahtuma

Koska Suomen kotimarkkinat ovat pienet suomalaiset yritykset kansainvälistyvät, jotta yritykset pystyisivät kasvamaan. Myös kohdemarkkinoiden avoimuus ja hyvä ostovoimaisuus, ovat tekijöitä jotka vaikuttavat yrityksen päätökseen kansainvälistyä. Muita seikkoja jotka vaikuttavat yrityksen kansainvälistymiseen, ovat yrityksen halu kehittää osaamistaan ja kilpailukykyään. Yrityksen tulisi ennen vientitoiminnan suunnittelua käydä läpi ne mahdollisuudet jotka yrityksellä on vientitoiminnan käynnistämiseen. Yrityksen sisäiset niin sanotut yrityskohtaiset, sekä yrityksen ulkoiset markkinakohtaiset tekijät tulisi ottaa huomioon ja tarkastaa. (Melin 2011, 16–17)

Kaikki yrityksen toimintaan ja kilpailukykyyn vaikuttavat tekijät ovat yrityksen sisäisiä tekijöitä. Esimerkkejä sisäisistä tekijöistä ovat tuote, tavoitteet sekä markkinointi. Ulkomaan markkinoille hakeutuessaan yrityksellä tulee myös olla tarpeeksi sekä henkisiä että taloudellisia resursseja, jotta yritys pärjää ja onnistuu. Tutkittaessa ympäristötekijöitä, eli yrityksen ulkopuolisia tekijöitä, selvitetään hallitsevia trendejä sekä muutoksia, jotka vaikuttavat yritykseen. Esimerkiksi asiakkailla ja kilpailijoilla on suora vaikutus yritykseen kun puolestaan taloudellisilla, poliittisilla, kulttuuritekijöillä ja sosiaalisilla tekijöillä on epäsuora vaikutus yritykseen. (Melin 2011, 17)

Kun yritys on päättänyt lähteä kansainvälisille markkinoille, sen tulee luoda perusta kansainvälistymiselle. Tässä vaiheessa yrityksen tulee valita kohdemarkkinat ja jakelutieratkaisut. Yrityksen tulee myös valita operaatiomuoto. Operaatiomuodot, jotka ovat tärkeitä viennissä, ovat välitön, epäsuora ja suora vienti. Agentit ja maahantuojat toimivat usein välittäjinä suorassa ja epäsuorassa viennissä. Kun yritys lähtee kansainvälisille markkinoille, sen tulee hankkia tietoa vientimarkkinoista ja ostajista jotka toimivat kyseessä olevilla markkinoilla. Liikeyhteyksien



sitomiseksi vientiyrityksen tulee käydä messuilla, näyttelyissä ja muissa markkinointitapahtumissa. (Melin 2011, 18)

Vientitapahtuma aloitetaan selvittämällä yrityksen vientivalmius. Tämän jälkeen luodaan perusta viennille sekä hankitaan tarvittavat liikeyhteydet. Seuraava askel on tarjousvaihe jota seuraa tilausvaihe ja sopimuksen syntyminen. Tämän jälkeen tehdään toimituksen valmisteluvaihe jonka jälkeen toimitus tapahtuu. Vientitapahtuman viimeiset vaiheet ovat kuljetus- ja maksuvaihe sekä lopuksi toimituksen jälkiseuranta. (Melin 2011, 18)

#### **4.2 Suomen ja EU:n sisäkauppa**

Vuodesta 1995 lähtien Suomi on ollut Euroopan Unionin jäsen. Suomi on myös mukana Euroopan talous- ja rahaliitossa, EMU:ssa. Vuodesta 2002 lähtien Suomen valuutta on koostunut eurosetelistä ja -kolikoista. Suomi on myös osa Schengen aluetta. Schengen alue tarkoittaa käytännössä, että ihmisillä on oikeus vapaasti ylittää niiden maiden rajoja, jotka kuuluvat alueeseen. (Eurooppatiedotus 2010)

Eurooppa-keskeisyys on ominainen piirre Suomen ulkomaankaupalle. Suomen kokonaisviennistä Eurooppaan suuntautuvan viennin osuus on 70 %. Tästä yli 50 % on vientiä joka kohdistuu EU-maihin. Suomen EU-jäsenyydestä on ollut hyötyä erityisesti viennin kannalta. Vuonna 2010 Suomen vienti jakautui seuraavasti eri maiden välille:

- Euroalue 30 %
- Muut EU-maat 25 %
- Muu Eurooppa 16 %
- Aasia 15 %
- Pohjois-Amerikka 8 %
- Muut maat 6 %

Vuonna 2010 oli havaittavissa kasvua Suomen viennissä, joka johtuu erityisesti koneiden ja moottoreiden viennin kasvusta. Muita merkittäviä tuoteryhmiä joiden vienti kasvoi, olivat metsäteollisuus sekä sähköteknillinen teollisuus. Tuoteluokittain Suomen vienti vuonna 2010 jakautui seuraavasti:

- Kone-, metalli- ja kulkuneuvoteollisuuden tuotteet 33,6 %
- Paperi- ja puuteollisuuden tuotteet 20,4 %
- Kemian teollisuuden tuotteet 19,8 %
- Muut tuotteet 11,0 %

(Melin 2011, 11–12)

Suomen vientiä muihin EU-maihin kutsutaan yhteisömyynniksi eli sisäkaupaksi. Koska EU on tulliliitto, tullaustoimenpiteitä ei suoriteta EU-maiden rajoilla yhteisökaupassa. EU:ssa seurataan tilastoiden avulla tavaroiden ja palveluiden liikkumista EU-maiden välillä. Jos yrityksen vuosittainen kauppa ylittää määrätyn rajan, yritys joutuu antamaan tilastoilmoituksen viennistään tullilaitokselle. (Fintra 2003, 62) EU:n yhteisömaiden tavaroiden ja palveluiden vapaan liikkuvuuden lisäksi, yhteisömaissa ei sovelleta alkuperäissääntöjä. EU-maat soveltavat myös yhteistä kauppapolitiikkaa ja yhteisiä tullitariffeja yhteisön ulkopuolisiin maihin. Sisämarkkinasääntöjä käytetään yhteisötavaroiden kaupassa ja muunlaisessa tavaravaihdossa. EU:n sisäkaupan myötä tullaustenmenettelyt ovat yksinkertaistuneet merkittävästi ja tämän seurauksena vienti- ja tuontitullauksien määrä Suomessa on vähentynyt huomattavasti. (Melin 2011, 246–247)

Vienti- ja tuontitullit sekä vastaavat maksut ovat kiellettyjä EU:n jäsenvaltioiden välillä. Myös viennin ja tuonnin määrälliset rajoitukset ovat kiellettyjä EU:n jäsenvaltioissa. Tästä kiellosta voidaan joissakin tapauksissa poiketa, esimerkiksi jos tavoitteena on suojella eläinten, kasvien ja ihmisten terveyttä ja elämää. Sisäkaupassa tavaroille ei tehdä tullausselvitystä, koska kuten jo aiemmin mainittiin tavarat liikkuvat vapaasti yhteisömaiden välillä. Tavaroiden yhteisöstatus on kuitenkin syytä osittaa. Ne tavarat, jotka ovat kokonaan tuotettu EU:ssa, luokitellaan

yhteisötavaroiksi. Myös tavarat, jotka ovat tuotettu EU:n ulkopuolelta EU:n alueelle ja tullattu siellä sekä asetettu vapaaseen liikkeeseen, katsotaan olevan yhteisötavaroita. EU:n sisäkaupassa sekä viejän että tuojan tulee ilmoittaa tullille tilastotiedot käymästään sisäkaupasta. Yhteisökaupan, eli sisäkaupan tilastotiedot tulee ilmoittaa Intrastat lomakkeella. Vuonna 2011 ne yritykset Suomessa, joiden vuosivienti ylitti 500 000 euroa ja vastaavasti vuosituonti 275 000 euroa, olivat ilmoitusvelvollisia. (Melin 2011, 248, 251)

Vietäessä tavaraa Suomesta toiseen yhteisömaahan, rahtikirja on useimmiten ainut tarvittava vientidokumentti. Rahtikirjan tulee sisältää lähettäjän nimen, osoitteen, yhteystiedot sekä VAT – tunnuksen. Rahtikirjasta tulee myös käydä ilmi vastaanottajan vastaavat tiedot. Myös lähetettävän tavarankn-tullinimike, paljoudet ja yksittäiset tuotteet tulevat käydä ilmi rahtikirjasta. Toinen tärkeä asiakirja ulkomaankaupan viennissä on kauppalasku. Kauppalaskussa tulee näkyä kauppasopimuksen pääkohdat. Monet eri tahot, jotka osallistuvat vientiprosessiin, kuten tavarankn-huolitsija, tavarankn-kuljettaja, ostaja sekä viranomaiset, tarvitsevat kauppalaskussa esitettyjä tietoja. Kauppalaskua myös käytetään perustana muille asiakirjoille joita käytetään viennissä. Kauppalaskun sisältämät tiedot ovat esimerkiksi tavarankn-myyjän nimi-, osoite- sekä muut yhteystiedot, VAT-koodi sekä pankkiyhteydet. Vastaavasti ostajan nimi ja osoite tulee käydä ilmi kauppalaskusta ja tavarankn-vastaanottajan nimi ja osoite sekä tavarankn-toimitusosoite. Muita kauppalaskun sisältämiä tietoja ovat mm; päiväys ja laskun numero, tilauksen ja ulkomaankaupan viitenumero, toimituslauseke ja kuljetustiedot, maksulauseke, kollojen painot ja määrä, tullinimike, alkuperämaa, tavaroiden hinta sekä ostajan VAT-numero. (Fintra 2003, 63)

### **4.3 Suomen ja EU:n ulkokauppa**

EU-maiden käydessä kauppaa maiden kanssa jotka eivät kuulu EU:hun kutsutaan kaupaksi kolmansien maiden kanssa. Suomen ja Venäjän välinen kauppa on esi-

merkki EU-maan kaupasta kolmannen maan kanssa, koska Suomi kuuluu EU:hun ja Venäjä puolestaan ei ole EU-maa. EU:n ulkokaupassa, vietäessä tavaroita kolmansiin maihin, tavaroille pitää tehdä vientitullaus.

EU-maiden tulisi noudattaa EU:n yhteistä kauppapolitiikkaa ja tullitariffia käytäessä kauppaa kolmansien maiden kanssa. Esimerkkejä näistä säännöksistä ovat; määrälliset rajoitukset, tuonnin- ja viennin valvonta, polkumyynnissäännökset, preferenssisopimukset, tullimaksut, alennetut tullit ja tullivapautukset, tasoitustullit, sekä kiintiöjärjestelyt, jotka kuuluvat kansainvälisiin sopimuksiin. Kauppasopimuksia on kahdenlaisia, riippuen minkä kolmannen maan tai maaryhmittymän kanssa EU-maa tekee kauppasopimuksen. Kehitysmaista tuleville tavaroille on omanlaisensa kauppasopimukset, joiden avulla kehitysmaa saa erityiskohtelun. (Melin 2011, 252)

EU:n ulkopuolelle vietäessä, tulee viejän ilmoittaa tulliviranomaisille mitä tavaraa aikoo viedä kolmansiin maihin. Saatuaan ilmoituksen vietävistä tavaroista, tulliviranomainen selvittää, mitkä vientisäännökset koskevat kyseistä tavaraa. Myös vienti-ilmoitus on tehtävä tullille viennin yhteydessä. Vuodesta 2009 Suomessa on ollut pakollista tehdä vienti-ilmoitus sähköisesti, joko sanomapohjaisesti tai Internet-lomakkeella. (Melin 2011, 276) Tulliviranomainen vientimaassa käyttää vienti-ilmoitusta valvoessaan mahdollisia vientirajoituksia ja –keinoja, jotka liittyvät vietäviin tavaroihin. Hän myös kerää tilastoaineistoa ulkomaankaupasta ja valvoo milloin vientitavara poistuu EU:sta. Tulliviranomaisen hyvin tärkeä työtehtävä on myös torjua terrorismia ja rikollisuutta, jota esiintyy kansainvälisessä kaupassa. (Melin 2011, 93)

Yrityksen vietäessä tavaraa EU:n ulkopuolelle tavarantoimitus on verotonta. Tavarantoimituksen ostomaassa maksetaan tavarasta arvonlisävero, joka määräytyy paikallisesti. Yleisen säännön mukaan tavarantoimitus tapahtuu siellä missä tavara otetaan käyttöön. Tavarantoimitus on verotonta esimerkiksi seuraavissa tapauksissa:

- kun myyjä tai kolmas osapuoli kuljettaa tavarantoimituksen EU-maiden ulkopuolelle

- kun tavara kuljetetaan suoraan EU:n ulkopuolelle ostajan toimeksiannosta
- kun ulkomainen ostaja itse hakee tavaran maasta ja vie sen käyttämättömänä EU-alueen ulkopuolelle.

(Selin 2004, 172)

Vietäessä tavaroita EU-alueen ulkopuolelle kolmansiin maihin, viejä yrityksen kannattaa huolellisesti selvittää, mitä eri asiakirjoja vaaditaan ostajamaassa. Oikein tehdyt ja riittävät asiakirjat nopeuttavat ja auttavat ostajaa tuonti selvittämään tavarat sujuvasti määrämaan tullissa. (Selin 2004, 210)

EU:n ulkokaupassa viennin tärkein asiakirja on vienninkauppalasku. Tiedot jotka tulee näkyä vientikauppalaskulla, ovat pääasiassa samoja EU:n sisäkaupassa kuin tehdessä laskua vientiin kolmansiin maihin. Tosin viejäyrityksen kannattaa etukäteen selvittää, mitä vaatimuksia kyseessä oleva maa asettaa kauppalaskulle. Vaatimukset voivat koskea laskun muotoa, sisältöä tai kieltä. On myös olemassa proforma laskuja. Tämä lasku on muodollinen kauppalasku, mutta laskulla ei ole kaupallista arvoa. Toisin sanoen proforma lasku ei aseta ostajalle maksuvelvoitetta. Proforma laskua käytetään viennissä seuraavissa tapauksissa:

- kun ostaja anoo tuontilisenssiä tai – lupaa kohdemaassa
- ostajan halutessa avata remburssin
- myyjän lähettäessä osa- tai jälkitoimituksia tai näytelähetyksiä ostajalle

(Selin 2004, 215)

EU:n ja kolmansien maiden välisessä kaupassa tuotteen alkuperäasema ja etuuskohteluun oikeuttava asema todistetaan alkuperätodistuksella. Yrityksen oman alueen kauppakamari myöntää alkuperätodistukset. Tämä alkuperätodistus ainoastaan osoittaa, että tavarat ovat EU alkuperää, mutta se ei anna tullietuutta yritykselle. Esimerkiksi yrityksen avatessa remburssia tai tavaran tullauksen yhteydessä on tavaran alkuperän vahvistaminen tärkeää. (Melin 2011, 98, 10)

## **5 TULLAUS**

### **5.1 Tuontitullaus Venäjällä**

Koska Venäjä ei kuulu Euroopan Unioniin, tulee suomalaisen yrityksen tehdä vientitullaus vietäessä tuotteita Venäjälle. Tullausasiakirjojen laatiminen, tullausprosessi ja rajanylitys, eivät aina suju ongelmitta ja nämä seikat voivat aiheuttaa ongelmatilanteita suomalaiselle vientiyritykselle. Vietäessä tuotteita Venäjälle pitää huomioida eri määräykset ja vientimuodollisuudet, jotka poikkeavat EU:n sisäkauppa-alueen viennistä. Suomalaisen vientiyrityksen on syytä tietää etukäteen, mitkä ovat vientitullauksessa tarvittavat asiakirjat, tullimuodollisuudet Suomen puolella, ostajan tarvitsemat lisäselvitykset vientiyritykseltä sekä Venäjän tullausprosessin kulku. (Tiri 2009, 162)

Venäjän tulliprosessia pidetään vaikeana ja mahdottomana, mutta viime vuosien aikana tullausprosessi Venäjällä on vakiintunut. Tullitariffilaki ja tullilakikokoelma, jotka ovat käytössä Venäjällä, sisältävät kaikki määräykset ja säädökset koskien vienti- ja tuontitullausta. Venäläiset tullivirkailijat saattavat säännöistä huolimatta tulkita pykälää oman mielensä mukaan tavaran tuonnin yhteydessä ja vaatimukset voivat olla käsittämättömiä. Vaatimukset myös vaihtelevat tullipaikoittain ja tästä syystä viejän kannattaa tiedustella, mitä asiakirjoja ja toimenpiteitä vaaditaan kyseessä olevasta tullitoimipaikasta. (Tiri 2009, 162)

#### **5.1.1 Tuonnin suojatullit**

Venäjällä on käytössä tuontia koskevat suojatoimet. Jos Venäjälle tuodaan ulkomailta suuria määriä jotakin tavaraa, voi Venäjän hallitus korottaa tuontitullia tai asettaa määrällisiä rajoituksia tavaran tuonnille Venäjälle. Samat toimenpiteet pätevät jos tuotavat tavarat kilpailevat vastaavien tavaroiden kanssa, jotka valmistetaan venäjän federaation alueella ja kilpailusta saattaa aiheutua vahinkoa tai tappiota venäläiselle valmistajalle. Tuontia voidaan myös rajoittaa niissä tapauksissa,

joissa on kyse tuotteista joita ulkomainen valtio tukee tai polkumyyntituotteista. (Tiri 2009, 165) Venäjän WTO-jäsenyyden myötä, Venäjän suojatullien odotetaan poistuvan. (Etelä-Savon kauppakamari 2012)

### **5.1.2 Tuontisäännöt Venäjällä**

Tavaroiden maahantuontia Venäjälle pidetään haastavana prosessina ja tästä syystä on hyvä, että viejä yrityksessä työskentelisi venäjänkielentaitoinen henkilö. Tulimenettelyt Venäjällä ovat tiukempia kuin Suomessa ja Venäjän tullin palvelu ei ole yhtä nopeata kuin Suomessa. Venäläinen juridinen henkilö suorittaa tavarantoiminnan maahan tullauksen ja näin ollen viejä ainoastaan hankkii tuojalle tarvittavat dokumentit, joita Venäjän tulli vaatii maahan tullauksen yhteydessä. Tarvittavat dokumentit ovat seuraavat: kirjallinen kauppasopimus, rahtikirja, pakkauslista, kauppa- tai proforma lasku, alkuperätodistus, TIR-carnet-asiakirja tai TD-asiakirja sekä erityiset asiakirjat tavarantoiminnan vaatimusten mukaan. (Tiri 2009, 165–166)

Tuonti Venäjälle ei onnistu ilman kirjallista kauppasopimusta. Kauppasopimuksesta tulisi käydä ilmi kauppahinta, toimitusehto- ja aika, takuu-aika, molempien osapuolten vastuut ja velvollisuudet, erimielisyyksien ratkaisupaikka ja omistusoikeuden siirtyminen. Tuontia Venäjälle ei voi olla ilman kauppasopimusta ja tästä syystä venäläisen kauppakumppanin tulee esittää kauppasopimus Venäjän tullille. Sopimuksen ehtojen ja loogisuuden varmistamiseksi, suomalaisen kauppakumppanin kannattaa ehdottaa omaa sopimusmalliaan. Venäläinen kauppakumppani tarvitsee myös tuontipassin maahantuontia ja maksuliikenteen hoitoa varten ja tästä syystä kauppasopimuksella on hyvin tärkeä merkitys venäläiselle kauppakumppanille. (Tiri 2009, 166)

Venäjälle vietäessä tarvitaan myös kauppalasku. Lasku tulee laatia venäjän tai englannin kielellä kauppasopimuksen mukaisesti. Laskun vastaanottaja ilmoittaa haluamansa laskun määrän ja nämä toimitetaan vastaanottajalle. Laskusta tulee

käydä ilmi kaikki yksityiskohtaiset tiedot kuten laskun laatimispäivä, ostajan nimi, osoite ja kontaktihenkilö sekä puhelin numero, myyjän nimi ja osoite, toimitus- ja maksuehdot, tavarankuormituksen alkuperämaa, tarkka tavaramääritelmä, tullitariffinimike, brutto- ja nettopaino, kulloinkin lukumäärä ja laji sekä merkit ja numerot. Myös yksikkö- ja kokonaishinta tulee näkyä kauppalaskulla kuten myös kauppasopimuksen numero ja päivämäärä. Laskulla tulee olla viejän allekirjoitus. (Finpro Laivauskäsikirja 2012)

Kauppasopimuksessa määritellään tavarankuormituksen toimitukselle kuljetusmuoto. Rahtikirjojoja on erilaisia riippuen kuljetusmuodosta. Esimerkiksi autokuljetuksille tarkoitettu CMR-rahtikirja on ylinen kuljetusmuoto vietäessä tavaroita Suomesta Venäjälle. Rahtikirjasta pitää käydä ilmi seuraavat tiedot; lähetysten sisältö, kulloinkin lukumäärä ja bruttopaino, lähettäjän, vastaanottajan ja rahdinkuljettajan osoitteet, sekä arvonlisäverotunnukset. Toimitusosoite on tärkeä tieto rahtikirjassa koska näitä tietoja tarvitaan tehtäessä tavarakuorman ja kulkuneuvon sisäistä passitusta Venäjän rajatullissa. (Tiri 2009, 167)

Tavarankuormituksen pakkauslistan tulee olla kirjoitettu joko venäjäksi tai englanniksi. Pakkauslistasta tulee käydä ilmi kuorman mitat, paino ja sisältö. Myös myyjän nimi ja osoite, kuljettajan nimi ja osoite ja lastaajan nimi ja osoite tulee näkyä pakkauslistassa, kuten myös tavaroiden lukumäärä, laskun numero ja kuvaus tuotavista tavaroista. (Tiri 2009, 167)

Suomen Kuljetus ja Logistiikka ry myöntää TIR-Carnét-asiakirjoja. Tähän asiakirjaan sisältyy takuu tullimaksujen maksamisesta. Rajanylitysmuodollisuudet helpottuvat kuorman TIR- menettelyn myötä. Käytännössä tämä tarkoittaa, että kuorma sinetöidään lähtötullissa ja avataan tavarankuorman määräpaikassa. TIR menettely ei aina onnistu sääntöjen mukaisesti Venäjällä ja usein jo rajatullissa tarkistetaan kuormien sisällöt, koska Venäjän tulli pelkää, että tullipetoksia tehdään TIR-Carnét asiakirjan avulla. TIR-Carnét-asiakirjan puuttuessa, käytetään sisäistä passituskäytäntöä. (Tiri 2009, 167)



TD-asiakirjaa eli passitusilmoitusta käytetään kun ajoneuvo joka kuljettaa kuormaa Venäjän rajalta passitetaan määrä- eli sisätulliin. TD-asiakirjaa käytetään kun seurataan tavaroiden ja kulkuneuvon matkaa lähtötullista määrätulliin. Venäjältä löytyy vastaava lomake SAD-lomakkeelle, joka on käytössä Euroopassa. Tämä lomake otettiin käyttöön vuonna 2007 ja sen nimi on gruzovaja tamozhennaja deklaratsija/ tranzitnaja deklaratsija (GTD/TD). Lomake tulisi täyttää venäjäksi. (Tiri 2009, 167–168)

Venäjälle tuotavista tavaroista pitää myös maksaa arvonlisäveroa tullin lisäksi. Arvonlisäveron yleinen verokanta on 18 %. Henkilö joka tekee tulliselvityksen tai joku muu henkilö, jonka Venäjän tullilainsäädäntö on hyväksynyt, tulee maksaa arvonlisäveron. Tavaroista, tutkimuslaitteista ja joistakin lääkkeistä ja opetusmateriaalista, jotka menevät humanitaariseen apuun, ei peritä arvonlisäveroa. (Tiri 2009, 169)

## 5.2 Tullitariffi

Tullitariffi jota Venäjällä käytetään noudattaa kansainvälistä HS-nimikkeistöä. Venäjällä tullinimikkeet ovat kymmenennumeroisia, toisin kuin EU:n tullinimikkeet. Eroista huolimatta EU:ssa ja Venäjällä käytettävät nimikkeistöt vastaavat toisiaan. Viisi tullitasoa on ollut käytössä Venäjällä vuodesta 2001 saakka. Nämä viisi tasoa ovat: 0 %, 5 %, 10 %, 15 % ja 20 %. (Tiri 2009, 162–163)

Tavaranimikkeistä neljännes sai uuden tullikoodin vuoden 2002 alussa. Samanaikaisesti yhtenäistettiin tullitariffeja, jolloin tuotteet jotka kuuluvat samaan tavararyhmään tai vastaavat toisiaan saivat yhtenäiset tullitariffit. Tällä toimenpiteellä pyrittiin poistamaan tullinimikkeiden väärinkäytöstä. Tavoitteena oli myös saada toimivat tariffit, jotka vastaavat tämän päivän vaatimuksia. (Tiri 2009, 163)

Tavaran tuontitullia on oikeus muuttaa enintään kerran 6 kuukaudessa. Tämä on Venäjän hallituksen asettama tuontipolitiikkaa koskeva säännös. Tuontitullin

muutos ei saa ylittää kymmentä prosenttiyksikköä. Ilmoitettaessa tullin suuruutta, voi ilmoittaa joko tullin prosentuaalisen määrän tullausarvosta tai rahayksikkönä mittayksikköä kohti tai yhdistää molemmat tavat. Myös erikois-, kompensatio-, kausi-, ja polkumyyntiä estävät tullit ovat sallittuja Venäjän tullitariffilain mukaan. (Tiri 2009, 163)

### **5.3 Venäjän tullisopimukset**

Kaikilla länsimailla ja Venäjällä on tullisopimus. Tämän sopimuksen tarkoituksena on antaa suosituimmuuskohtelu länsimaista Venäjälle tuotaville tavaroille. Tämä tarkoittaa, että tuotteilta peritään perustullia, joka määräytyy Venäjän tullitariffin mukaan. Jotta viejämaa saisi suosituimmuuskohtelun, heidän pitää selvittää tavaran alkuperä Venäjän tullille. Suomessa alkuperätodistuksen myöntää alueellinen kauppakamari. (Tiri 2009, 163)

Venäjän tullitariffilain mukaan viejän ei ole pakollista esittää alkuperätodistusta, mutta tullilla on oikeus periä kaksinkertainen tullimaksu alkuperätodistuksen puuttuessa. Venäjä perii myös kaksinkertaista tullimaksua tavaroista, mikäli he eivät ole solmineet tullisopimusta tavaran valmistusmaan kanssa tai jos tavaran alkuperämaata ei pystytä todistamaan. (Tiri 2009, 163–164)

### **5.4 Tullietuudet ja tullimenettelytavat**

Tullietuuksiksi lasketaan seuraavat;

- Tullin palautus
- Tullin alentaminen
- Tullittomuus
- Hint- ja määrätullin määrääminen tuotteille jotka nauttivat tullietuutta.

Venäjän hallitus tekee päätökset tullietuuksista. Myös tullitariffilaisissa on säännökset etuuksista, jotka kohdistuvat tavarihin. Venäjä soveltaa kehitysmaaetua GSP- järjestelmän mukaisesti niille tuotteille, jotka ovat alkuperältään kehitysmaista. Tämä tarkoittaa sitä, että tullin suuruus on 75 % voimassa olevasta perustullista, niiden kehitysmaiden osalta, jotka ovat hallituksen hyväksymällä listalla. (Tiri 2009, 164)

Apporttiomaisuus on omaisuutta, joka on laitettu yritykseen muuna kuin rahasijoituksena. Apporttiomaisuutena pidetään myös sitä, että se tuottaa taloudellista arvoa yhtiölle. (Patentti- ja rekisterihallitus 2008) Venäjällä on mahdollista saada tullietuuksia apporttiomaisuuden tuonnista. Venäläinen yritys, joka sisältää ulkomaista omistusta, voi tuoda tavaroita tulleista vapaana jos seuraavat ehdot täyttyvät:

- Tavarat eivät saa olla valmisteveron alaisia
- Tavaroiden tulee olla osa yrityksen kiinteää omaisuutta
- Tuotaessa tavaroita pitää noudattaa aikarajoja joita yrityksen peruspääoma asettaa.

Paikallinen tulli Venäjällä myöntää luvan apporttiomaisuuden tuonnille. Eri tulleilla on omat käytäntönsä luvan myöntämiselle ja tästä johtuen on syytä tehdä perusteellinen etukäteisselvitys kyseessä olevaan tulliin, kuten myös pitää yhteyttä paikalliseen tulliin. (Tiri 2009, 164)

Tullimenettelytavat jotka ovat käytössä Venäjällä, ovat määrältään 16. Esimerkkejä näistä ovat; vienti, kansainvälinen kauttakuljetus, väliaikainen tuonti ja -vienti, luovuttaminen sisäiseen kulutukseen, sisäinen jalostus, tarvikkeiden maahantuonti- ja vienti sekä muutamat muut. (Tiri 2009, 164–165)

Ennakkopäätöstä voi hakea Venäjän tullilta koskien esimerkiksi tulli-/alv-vapautta tai tullinimikettä. Hakemuksissa vaaditaan kattavat tiedot tavaroista, esimerkiksi tavaroiden kuvaukset, piirroukset, tekniset tiedot, kaaviot jne. Ennakkopäätös joka koskee koko Venäjän aluetta, on voimassa 5 vuotta. Ainoastaan

henkilö, joka asuu pysyvästi Venäjällä ja on venäläinen juridinen henkilö, pystyy tekemään hakemuksen. Hakijan tulee esittää ennakkopäätös tavaroita maahan tuottaessa tullauksen yhteydessä. (Tiri 2009, 165)

## 6 EMPIRIAN TOTEUTUS

Tämän tutkimuksen empiirinen osuus toteutettiin *kvantitatiivista* tutkimusmenetelmää apuna käyttäen. Kvantitatiivista tutkimusmenetelmää kutsutaan myös nimellä määrällinen tutkimusmenetelmä. Kysely lähetettiin 19 henkilölle, joiden tiedettiin työskentelevän Venäjän kaupan parissa. Vastaajien määrän huomioon ottaen tutkimusmenetelmä viittaa määrälliseen tutkimukseen. On myös olemassa *kvalitatiivinen* eli laadullinen tutkimusmenetelmä. Alla olevassa tekstissä on kerrottu laajemmin molemmista tutkimusmenetelmistä.

### 6.1 Kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä

Kvantitatiivisesta tutkimuksesta käytetään myös nimitystä tilastollinen tutkimus. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa standardoitujen tutkimuslomakkeiden käyttö on yleistä. Olemassa oleva tilanne saadaan usein kartoitettua kvantitatiivisen tutkimuksen avulla, mutta asioiden syitä ei pystytä selvittämään riittävästi. (Heikkilä 2008, 16)

Kvantitatiivisessa tutkimusmenetelmässä kyselylomake on tavallisin aineiston keräämiseen käytetty tapa. Kyselyä voidaan myös kutsua nimellä *survey-tutkimus*. Tämä nimitys viittaa siihen, että kysely on *standardoitu* eli vakioitu. Vakioitun kyselyn tunnusmerkkejä ovat, että kaikilta vastaajilta kysytään sama asiasisältö samalla tavalla. Käytettäessä kyselylomaketutkimusta kysymykset esitetään kirjallisesti vastaajalle, joka itse lukee kysymyksen ja vastaa siihen myös kirjallisesti. Tilanteissa joissa vastaajat koostuvat hyvin suuresta joukosta ihmisiä tai hajallaan olevista joukoista ihmisiä, edellä mainittu kyselylomaketutkimus soveltuu erittäin hyvin. Käytettäessä kyselylomaketta vastaaja jää myös tuntemattomaksi. (Vilka 2005, 73–74)

Kvantitatiivisessa eli määrällisessä tutkimuksessa on tiettyjä ominaisuuksia jotka ovat keskeisiä tälle tutkimustavalle. Yksi ominaisuus on, että johtopäätökset teh-

dään aiempien tutkimusten perusteella. Muita keskeisiä ominaisuuksia ovat aiempiin teorioihin viittaaminen, hypoteesien esittäminen sekä käsitteiden määrittely. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa laaditaan myös suunnitelma aineiston keruulle ja aineisto mitataan määrällisesti tai numeerisesti. Tutkittu aineisto käsitellään myös tilastollisesti ja tulokset kuvaillaan usein prosenttitaulukoiden avulla. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2008, 136)

Tässä tutkimuksessa on käytetty kvantitatiivista tutkimusmenetelmää, joka perustuu siihen, että tutkimuksessa on käytetty standardoitua kyselylomaketta. Kyselylomake on myös esitetty kirjallisesti kaikille vastaajille ja he ovat vastanneet kyselyyn kirjallisesti. Kyselylomakkeen monivalintakysymysten vastukset on esitetty numeerisesti ja prosenttikuvioiden avulla.

## **6.2 Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä**

Kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää käytettäessä lähtökohtana on todellisen elämän kuvaaminen. Tutkittavaa kohdetta pyritään tutkimaan niin kokonaisvaltaisesti kun mahdollista huomioiden, että eri tapahtumat vaikuttavat toisiinsa. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pitää myös huomioida, että arvot vaikuttavat tutkittavan ilmiön ymmärtämiseen. Käytettäessä kvalitatiivista tutkimusmenetelmää tavoitteena on löytää tai paljastaa tosiasioita eikä niinkään vahvistaa jo olemassa olevia väittämiä ja totuuksia. (Hirsjärvi ym 2008, 157)

Kvalitatiivinen tutkimus vastaa kysymyksiin miten, miksi ja millainen. Tämän tyyppinen tutkimusmenetelmä on erittäin hyvä, kun halutaan vastauksia asioihin, joita ei tiedetä tai tunneta kovin hyvin. (Inspirans Oy 2009)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa on tyypillistä, että tietoa pyritään hankkimaan kokonaisvaltaisesti kuten myös todellisissa tilanteissa tapahtuva aineiston koonti. Valittaessa tutkimuksen kohdejoukkoa ei käytetä satunnaisotoksen menetelmää vaan kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti. Yksi tyypillinen piirre kvalita-

tiiviselle tutkimukselle on myös, että tutkija ei määrää mikä on tärkeää tutkimuksessa vaan pyrkii tarkistelemaan aineiston yksityiskohtia ja monitahoisuutta. Tavoitteena on yllätyksellisten seikkojen paljastaminen. Tätä kutsutaan *induktiiviseksi analyysiksi*. Aineiston hankinnassa käytetään myös laadullisia metodeja. Tämä tarkoittaa, että sellaiset metodit joissa tutkittavat saavat ilmaista oman näkökulmansa, ovat suositeltavia. Esimerkkejä näistä metodeista ovat ryhmähaastattelut, teemahaastattelut sekä osallistuva havainnointi. Tyypillinen seikka laadulliselle tutkimukselle on, että tutkimuksen tapauksia pidetään ainutlaatuisina ja aineiston tulkinta tapahtuu sen mukaisesti. (Hirsjärvi ym. 2008, 160)

### 6.3 Tutkimusaineiston keruu

Tässä opinnäytetyössä käytetään *puolistrukturoitua kyselylomaketta* tutkimuskysymyksiä varten. Kyseessä olevassa kyselymuodossa käytetään sekä avoimia että monivalintakysymyksiä. Puolistrukturoitu kysely sijoittuu ominaisuuksiltaan täysin strukturoidun lomakehaastattelun ja teemahaastattelun välimaastoon. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006)

Tutkimuksen empiirinen osa on toteutettu sähköisellä kyselylomakkeella, niin sanotulla e-lomakkeella. Kyselylomake on lähetetty yrityksen X 19 työntekijälle, jotka ovat tekemisissä Venäjän kaupan parissa. Kyseiset henkilöt ovat suurimaksi osaksi projektipäälliköitä, projekti-insinöörejä ja myyntihenkilöstöä. Tutkimukseen osallistuvat henkilöt työskentelevät yrityksen X toimipisteissä Suomessa ja Venäjällä. Tutkimukseen osallistuvat henkilöt ovat valittu sen perusteella ketkä ovat mukana työstämässä Venäjän kauppaa ja keillä on paljon tietoa Venäjän kaupasta. Kyselylomakkeen kysymykset ja aihepiirit liittyvät aiheisiin, jotka on jo esitelty teoriaosuudessa. Kyselyn tarkoituksena on selvittää, miten Venäjän WTO-jäsenyys vaikuttaa suomalaisen yrityksen X vientitoimintaan Venäjälle.

Opinnäytetyön tutkimusosuus on toteutettu e-lomaketta apuna käyttäen, koska tutkimukseen osallistuvat henkilöt asuvat sekä Suomessa että Venäjällä ja näin

ollen lomakekysely on nopein ja kätevin tapa suorittaa kyselyosuus. Tutkimukseen osallistuvat henkilöt ovat myös erittäin kiireisiä työssään ja vastaamalla lomakekyselyyn he voivat vapaasti valita milloin heillä on aikaa vastata. Kiireinen opinnäytetyön aikataulu on myös yksi syy sille, miksi päätin tehdä lomakepohjaisen kyselyn. Tutkimuksen kyselylomake lähetettiin vastaajille maaliskuun lopussa ja vastausaikaa annettiin puolitoista viikkoa. Koska kyselyn toteuttaminen ajoittui pääsiäisen aikaan, ja monet vastaajista olivat kiireisiä tai lomalla, vastaajille lähetettiin myös yksi muistutusviesti. Muistutusviestin myötä vastausaikaa pidennettiin vielä yhdellä viikolla. Kyselylomake on englanninkielinen, koska tämä on yrityksen X sisäinen kieli, ja osallistujat puhuvat eri kieliä äidinkielenään. Kopio lomakkeesta löytyy opinnäytetyön lopussa liitteenä.



## 7 TUTKIMUSTULOSTEN ANALYSOINTI

Kyselylomake jonka avulla halutaan saada vastauksia kysymykseen, mikä on Venäjän WTO-jäsenyyden merkitys suomalaiselle vientiyritykselle, sisältää 21 kysymystä. Kysymykset ovat sekä monivalintakysymyksiä, joissa vastaajalle annetaan valmiit vastausvaihtoehdot ja avoimia kysymyksiä, joissa vastaaja saa vapaasti ilmaista mielipiteensä ja näkemyksensä kysyttävästä asiasta.

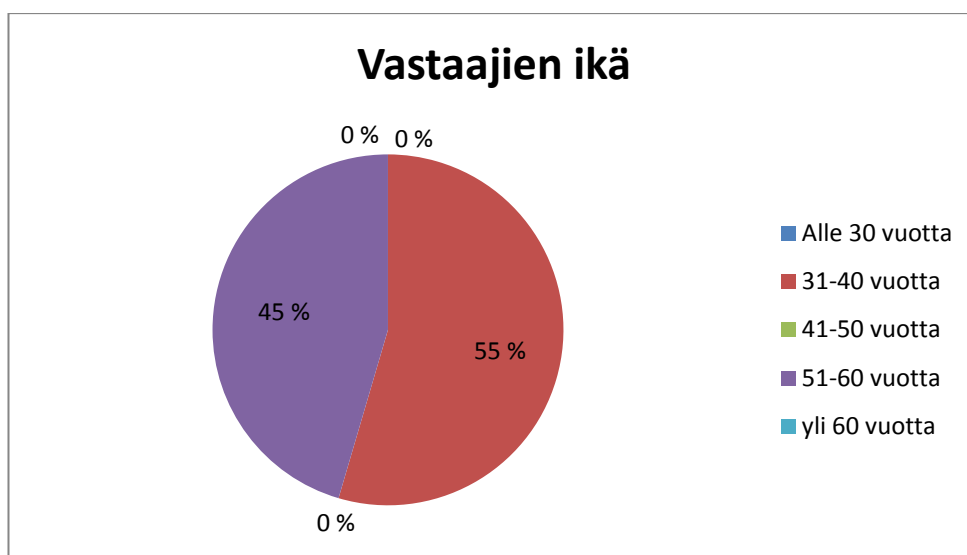
Kyselylomakkeen runko on jaettu kolmeen eri osaan. Ensimmäinen osa käsittelee tutkimukseen osallistuneita henkilöitä ja heidän työkuvaansa. Kyselylomakkeen kysymykset 1–6 liittyvät ensimmäiseen osioon. Kyselylomakkeen toinen osa käsittelee kysymyksiä, jotka liittyvät Venäjän kauppaan ja WTO:hon. Kysymykset 7–17 kyselylomakkeella liittyvät näihin aiheisiin. Kyselylomakkeen viimeinen osa käsittelee vientiprosessia Venäjälle sekä tuontitullausta Venäjällä. Kysymykset 18–21 liittyvät näihin aihealueisiin.

Seuraavaksi käyn läpi kyselylomakkeen vastukset. Kysymykset ja vastaukset esitetään edellä mainituiden osioiden mukaan. Kyselylomake lähetettiin 19 henkilölle yrityksessä X ja kyselyyn vastanneita oli 11 henkilöä, eli vastausprosentti oli 58 prosenttia. Vastausprosenttia voidaan pitää kohtuullisena huomioon ottaen, että vastaajilla oli ainoastaan noin kaksi viikkoa aikaa vastata kyselyyn. Kyselyn ajoittaminen sattui myös olemaan pääsiäisen aikaan, jolloin monet olivat lomilla tai muuten kiireisiä työssään.

### 7.1 Kyselylomakkeen perustiedot

Kyselylomakkeen ensimmäisessä kysymyksessä *kysytään vastaajien ikää*. Kyselylomakkeelle on annettu valmiiksi viisi eri ikäryhmää, joista vastaajan tulee valita oma ikäryhmänsä. Eri vaihtoehdot ovat; alle 30 vuotta, 31–40, 41–50, 51–60 ja yli 60 vuotta.

Vastaajien iässä on huomattavissa, että vastaajat jakautuvat kahteen eri ikäryhmään. Jakautuma näiden kahden ikäryhmän välillä oli melko tasainen. Suurin osa vastaajista, kuusi henkilöä, kuuluu ikäryhmään 31–40 vuotta. Tämä on 55 % kaikista vastanneista. Vastaajien toinen ikäluokka on 51–60 vuotta, johon viisi vastaajaa kuuluu. Tämän ryhmän prosenttiluku kaikista vastanneista on 45 %. Alla olevassa kuviossa yksi, havainnollistetaan vastaajien ikää.



**Kuvio 1.** Vastaajien ikä.

Seuraavana kysymyksenä kyselylomakkeella kysytään vastaajien ammattinimikettä. Vastauksista käy ilmi, että vastaajien ammattinimikkeet ovat hyvin vaihtelevia ja kattavat laajan alueen. Suurin osa vastaajista, kolme henkilöä, on projektipäälliköitä. Kahden vastaajan ammattinimike on myynti-insinööri. Muiden vastaajien ammattinimikkeet ovat projekti-insinööri, myynninesimies, kenttähuollonesimies, alue-esimies, toimitusjohtaja ja tullauksen ja logistiikan osaston johtaja. Vastaajat ovat kaikki jollain tavalla tekemisissä Venäjän kaupan parissa, mutta ammattinimikkeen perusteella vaihtelevissa työtehtävissä. Kyselyyn vastanneiden laaja

tietämys Venäjän kaupan eri osa-alueista on suuri etu tämän kyselyn kannalta. Osa vastanneista on henkilöitä, jotka työskentelevät Suomessa ja osa Venäjällä.

Kolmas kysymys kyselylomakkeella koskee työtehtäviä. Kysymys on seuraava: *Mitkä ovat pääasialliset työtehtäväsi.* Vastaukset tähän kysymykseen vaihtelevat paljon ja ovat riippuvaisia vastaajien ammattinimikkeistä. Pääasiallinen työtehtävä osalle vastanneista on projektihallinta ja siihen liittyvät tehtävät. Yksi vastaaja hoitaa teknillisiä ja kaupallisia työtehtäviä ennen sopimuksen allekirjoittamista. Pääasiallisia työtehtäviä ovat myös myynnin tukemiseen liittyvät tehtävät. Yksi vastaajista hoitaa myynnin tuen esimiestehtäviä. Hänen työtehtävänsä on myynnin edistäminen, tarjoamalla tuotekohtaista tukea myyntiverkostolle. Yksi vastaajista vastaa hänen työtehtävänsä olevan projektin toteuttaminen sopimuksen mukaisesti. Lisäksi hänen työtehtäviinsä kuuluvat oikeiden tuotteiden toimitus, sopimuksessa määriteltyinä toimituspäivinä sekä projektibudjetissa pysyminen. Toinen vastaaja sanoo myös, että hänen pääasiallinen työtehtävänsä on asiakkaiden kanssa solmittujen sopimusten toteuttaminen ja sovittujen tavaratoimitusten järjestäminen.

Yhden vastaajan pääasiallinen työtehtävä liittyy tavaran huollon järjestämiseen. Yksi vastaajista luettelee työtehtävikseen yrityksen X edustamisen sekä yrityksen eri työryhmien aloitteiden koordinoinnin. Hän myös panee täytántöön yrityksen X strategioita sekä vuosittaisia toimintasuunnitelmia, joiden tavoitteina on yrityksen X taloudellisten tavoitteiden saavuttaminen. Eräs toinen vastaaja sanoo, että hänen pääasialliset tehtävät ovat myyntitiimin johtaminen, budjetointi, raportointi sekä strategioihin liittyvät työtehtävät. Hän myös tekee operatiivista myyntityötä muun myyntitiimin kanssa. Yhden vastaajan työtehtävät liittyvät tullaukseen sekä logistiikkaan. Hän myös hoitaa vienti- ja tuonti menettelyihin liittyviä asioita.

Vastauksien perusteella voi todeta, että henkilöt jotka ovat vastanneet kyselyyn, työskentelevät yrityksen X eri alueilla, mutta suurella osalla vastaajista työtehtävät liittyvät projektihallintoon.

Kyselylomakkeen seuraava kysymys numero neljä on jatkokysymys edeltävälle kysymykselle kolme. Vastajilta kysyttiin seuraavaa: *Kuinka kauan olet työskennellyt näiden työtehtävien parissa.* Yksi henkilö vastasi työskennelleensä näissä työtehtävissä 3 vuotta. Samoin yksi henkilö vastasi 3,5 vuotta. Kaksi henkilöä vastasi 4 vuotta ja myös kaksi henkilöä vastasi 7 vuotta. 10 vuotta samoissa työtehtävissä olleita oli kaksi henkilöä, kuten myös kaksi henkilöä, jotka ovat olleet samoissa työtehtävissä 20 vuotta. Yksi henkilö vastasi 12 vuotta.

Viides kysymys kyselylomakkeella on: *Miten työtehtäväsi liittyvät Venäjän kaupan ja markkinoihin.* Vastaukset tähän kysymykseen eivät ole niin kattavia, koska vastaajat ovat jo aiemmassa kysymyksessä kolme kertoneet heidän pääasiallisista työtehtävistään, jotka periaatteessa liittyvät Venäjän kaupan ja markkinoihin. Yksi henkilö vastasi, että hän hoitaa muutamia pieniä Venäjän projekteja. Eräät vastaajat sanoivat, että heidän työtehtävänsä ovat suoraan tekemisissä Venäjän kaupan kanssa. Yksi vastaaja sanoi, että entiset IVY-maat, Itsenäisten valtioiden yhteisö, kuuluvat markkina-alueeseen jossa hän työskentelee. Yksi vastaajista sanoi, että hänen työtehtävänsä liittyvät täysin Venäjän kaupan ja markkinoihin. Yksi henkilö toimittaa tuotteiden huoltopalveluita venäläisille asiakkaille. Eräs vastaaja sanoo, että suurin osa asiakkaista, joiden kanssa hän tekee töitä, on venäläisiä. Myös toinen kyselyyn vastanneista sanoo, että hänen työtehtävänsä on toimittaa yrityksen X tuotteita venäläisille asiakkaille. Yhden vastaajan työt liittyvät Venäjän kaupan, koska Venäjä on maana osa hänen tiiminsä vastuualueita. Yksi vastaaja sanoo myös, että työtehtäviin liittyy osien ja tuotehuollon myynti Venäjällä.

Kuudes kysymys kyselylomakkeella on seuraava: *Kuinka kauan olet työskennellyt työtehtävien parissa, jotka liittyvät Venäjän kaupan ja markkinoihin.* Yksi henkilö oli työskennellyt näiden tehtävien parissa 1,5 vuotta. Kaksi henkilöä vastasi 2 vuotta. Yksi vastaaja ilmoitti työskennelleensä Venäjän kaupan parissa 4 vuotta. Samoin yksi henkilö vastasi 5 vuotta ja yksi henkilö 7 vuotta. Eräs henkilö oli työskennellyt Venäjän kaupan parissa 10 vuotta ja toinen 12 vuotta. Kaksi henki-

löö vastasi työskennelleensä näissä tehtävissä 20 vuotta ja henkilö, joka oli työskennellyt pisimpään Venäjän kaupan parissa, vastasi 30 vuotta. Näiden vastausten perusteella on huomattavissa, että joillakin vastaajilla on erittäin pitkän ajan kokemus Venäjän markkinoista, kun vastaavasti osa vastaajista on miltei juuri aloittanut työskentelyn Venäjän kaupan parissa.

## 7.2 Venäjän kauppa ja WTO-jäsenyys

Seitsemäs kysymys kyselylomakkeella on seuraava: *Miten kuvailisit Venäjän markkinoita*. Eräs vastaaja sanoo, että Venäjän markkinoilla on suuri potentiaali rautatie ja merenkulku liiketoiminnalle. Myös toinen vastaaja näkee Venäjän markkinat suurena potentiaalina. Yksi vastaaja sanoo, että Venäjän tulli on hankala, ja että se suosii paikallisia yrityksiä, antamalla heille etuja. Myös tarjouksien ehdot ovat joskus haastavia. Hän lisää vielä, että Venäjän markkinoilla pelataan ”kaikenlaisia pelejä”. Eräällä vastaajalla on positiivinen kuva Venäjän markkinoista. Hän kuvailee markkinoita hyväksi ja sanoo Venäjän markkinoiden kasvaneen kahden viime vuoden aikana. Yksi kyselyyn vastanneista kuvailee Venäjän markkinoita erikoisiksi ja byrokraattisiksi. Lisäksi hän sanoo, että jotkut prosessit Venäjällä ovat erittäin tarkkoja. Lopuksi hän sanoo, että vienti- ja tuonti prosessit ovat monimutkaisia ja aikaa vieviä. Yhden vastaajan mielestä Venäjän markkinat ovat vakaat ja hän lisää, että yrityksen X kaupankäynti Venäjällä on kukoistanut vuosien 2010–2011 aikana.

Eräs vastaaja vastaa, että Venäjän markkinat ovat mielenkiintoiset, varsinkin nykypäivänä. Hän myös kehuu kauppakumppaneita ja sanoo, että he ovat loistavia mutta vaativia. Toinen vastaaja sanoo puolestaan, että Venäjän markkinat ovat epävakaita, kaoottisia, korruptoituneita, arvaamattomia ja byrokraattisia. Yksi vastaaja kuvailee Venäjän markkinoita sanoilla; nykypäivänä erittäin dynaaminen, kasvava ja mielenkiintoinen markkina-alue. Yksi vastaaja puolestaan sanoo, että

Venäjä markkina-alueena on vielä kehittyvä alue. Yhden vastaajan arvio on, että Venäjän markkinat ovat erilaiset muiden maiden markkinoihin verrattuna.

Kyselylomakkeen kahdeksas kysymys koskee eroja Venäjän- ja EU-maiden markkinoilla. Vastaajilta kysyttiin seuraavaa: *Millä tavalla Venäjän markkinat eroavat EU:hun kuuluvien maiden markkinoista.* Vastaukset tähän kysymykseen ovat seuraavanlaisia; venäläiset käyvät kauppaa oman mielensä mukaisesti ja he pyytävät yritykseltä X erilaisia leimattuja selvityksiä. Toisen vastaajan mielipide on, että venäläinen kauppa on byrokraattinen EU-maiden kauppaan verrattuna. Myös eräs toinen vastaaja sanoo, että Venäjän kauppa on erittäin byrokraattinen. Hän lisää, että tavaroiden tuontitullaus Venäjällä on ongelmallista ja että lainsäädäntö ja valuutan valvonta ovat syitä sille, miksi venäläisten asiakkaiden on vaikea ostaa palveluita, kuten esimerkiksi konsultointia. Lisäksi Venäjällä on edelleen melko paljon korruptiota. Eräs vastaaja sanoo myös, että Venäjän markkinat eroavat paljon muiden maiden markkinoista. Hän myös korostaa sitä, että hallituksella on merkittävä rooli Venäjällä, koska se kontrolloi teollisuutta monopoliin avulla.

Yksi vastaaja sanoo, että Venäjän markkinat ovat täysi vastakohta EU-maiden markkinoille. Toinen vastaaja korostaa tullimenettelyiden haastavuutta Venäjällä verrattuna EU-maihin. Yksi vastaaja sanoo, että suurimmat eroavaisuudet Venäjän kaupassa verrattuna EU-maiden kauppaan, ovat vaikeat aikaa vievät vientiprosessit. Hän myös lisää, että jälkitoimitukset Venäjälle ovat miltei mahdottomia toteuttaa. Lopullisesti hän sanoo, että englanninkielentaidot Venäjällä ovat huonot ja että kaikki projektiin liittyvät manuaalit ja dokumentit pitää kirjoittaa venäjän kielellä. Yksi vastaaja sanoo, että venäjällä ei aina tehdä päätöksiä, jotka perustuvat liiketoiminnan arviointiin, ja että erilaiset prosessit ovat yleensä suuressa roolissa. Hän lisää, että myyntiajat ovat pitkiä ja että niitä tuotteita joita markkinoidaan tällä hetkellä, saatetaan tilata vasta vuoden kuluttua. Yhden vastaajan mielestä tuonti- ja vientiprosessi Venäjälle on haastavampi kuin tuonti ja vienti EU-maihin. Yksi vastaaja on sitä mieltä, että Venäjän kaupassa päätöstenteko kestää

kauan. Hän lisää myös, että Venäjän kaupassa on erityiset tullimenettelyn säännöt ja että suhde asiakkaaseen on tärkeässä asemassa. Vastaja mainitsee myös venäläisten vastaajien huonot englanninkielen taidot ja yleisen korruption. Lopuksi hän lisää, että projektit kestävät kokonaisuudessaan kauan toteuttaa ja että asiakkaalle pitää lähettää monia dokumentteja ennen kuin sopimus allekirjoitetaan.

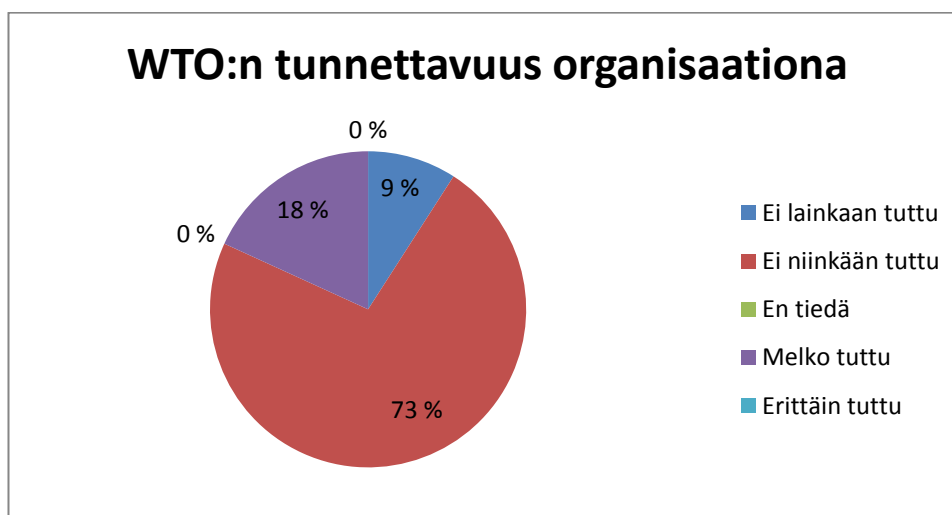
Yhdeksäs kysymys kyselylomakkeella on seuraava: *Mitkä ovat Venäjän markkinoiden haastavimmat näkökohdat.* Yksi vastaja sanoo, että haastavinta ovat tullimenettelyt, kommunikaatio englanninkielellä joidenkin asiakkaiden kanssa ja kun suurissa projekteissa pitää tarjota paljon teknillistä informaatiota ennen sopimusta. Toinen vastaja vastaa, että kaikenlaiset määräykset ja säännöt ovat haastavia, kuten myös paikallisten yritysten kanssa kilpaileminen. Hän kokee haasteelliseksi myös korruption. Yksi henkilö sanoo, että dokumentaatio Venäjän kaupassa on haasteellisin asia. Toinen taas kokee, että Venäjän kieli ja paikalliset menettelytavat ovat haastavimmat asiat. Yksi henkilö vastasi, että haastavinta ovat lyhyet toimitusajat, päätöksenteon byrokraattisuus sekä vaadittava tarkkuus, joka liittyy toimituksiin. Yhden vastaajan mielestä haastavinta on yhteydenpito asiakkaaseen ja luotettavan suhteen rakentaminen asiakkaan kanssa. Hän koki myös Venäjän valtion ministeriön haasteeksi. Yhden vastaajan mielestä haaste Venäjän markkinoilla on paikallisesti valmistettujen tuotteiden suosio, joka johtaa siihen, että yritykset jotka haluavat pysyä Venäjän markkinoilla joutuvat aloittamaan paikallisen tuotannon Venäjällä. Yhden vastaajan mielestä haasteellisinta on kilpailla niiden yritysten kanssa, jotka toimivat harmailla markkinoilla. Toinen henkilö sanoi, että Venäjän markkinoiden haasteellisuus on siitä kiinni, että ei milloinkaan tiedä mitä siellä tapahtuu. Yksi vastaja oli sitä mieltä, että pärjätäkseen Venäjän markkinoilla yrityksen pitää uskaltaa riskeerata.

Kyselylomakkeen kymmenes kysymys koskee vastaajien tuntemusta Maailman kauppajärjestöstä, WTO:sta. Kysymyksessä vastaajan tulee arvioida omaa tuntemustaan WTO:sta, valitsemalla se vastausvaihtoehto, joka kuvailee hänen tietä-

mystään parhaiten. Kysymys oli seuraavanlainen: *Onko Maailman kauppajärjestö, WTO sinulle tuttu organisaatio*. Vastausvaihtoehdot olivat seuraavat:

- a) Ei lainkaan tuttu
- b) Ei niinkään tuttu
- c) En tiedä
- d) Melko tuttu
- e) Erittäin tuttu

Vastaajista suurin osa, kahdeksan henkilöä (73 %) vastasi, että WTO ei ole heille niinkään tuttu. Yksi henkilö (9 %) vastasi, että WTO ei ole lainkaan tuttu ja loput kaksi (18 %) kyselyyn vastanneista henkilöistä vastasivat, että WTO on melko tuttu. Tämän tuloksen perusteella, voi todeta, että tuntemus WTO:sta ei ole niinkään suuri, suurimmalle osalle vastanneista. Alla oleva kuvio kaksi, esittelee vastausten jakauman visuaalisesti.



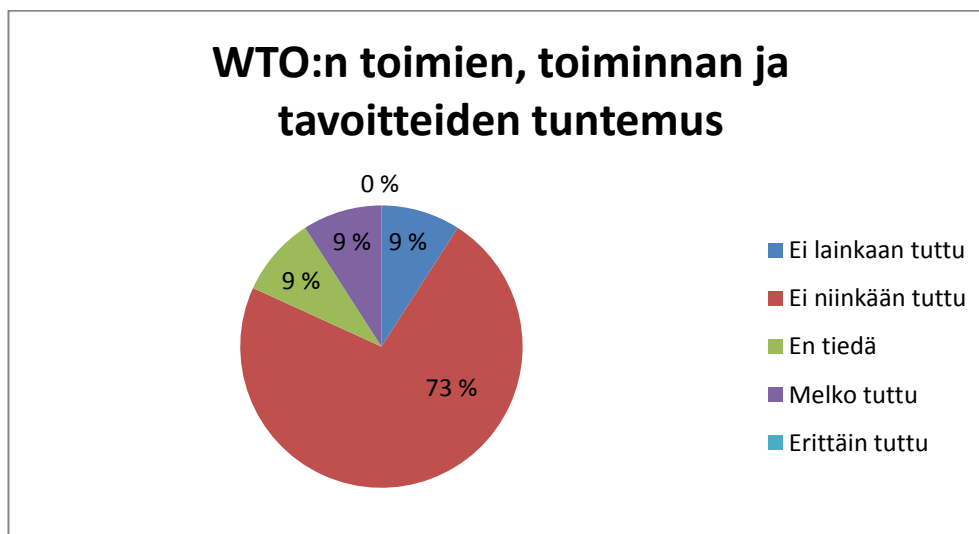
**Kuvio 2.** WTO:n tunnettavuus organisaationa.



Myös kyselylomakkeen yhdestoista kysymys liittyy Maailman kauppajärjestöön WTO:hon. Vastaajilta kysytään heidän tietämystään WTO:n toimintaan liittyen. Kysymys on seuraava: *Ovatko WTO:n toimet, toiminta ja tavoitteet sinulle tuttuja.* Vastusvaihtoehdot kysymykseen olivat samat kun edeltävään kysymykseen:

- a) Ei lainkaan tuttu
- b) Ei niinkään tuttu
- c) En tiedä
- d) Melko tuttu
- e) Erittäin tuttu

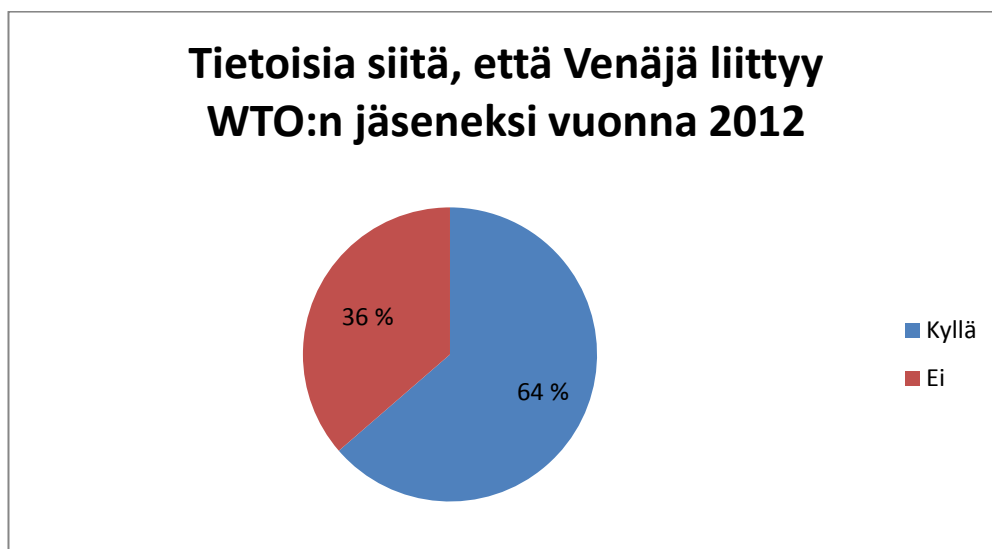
Myös kysymykseen yksitoista suurin osa vastanneista, kahdeksan henkilöä (73 %) oli valinnut vastuksen ”ei niinkään tuttu”. Loput vastaukset jakautuivat tasan vastausvaihtoehtojen a, c ja d välille, joilla oli yksi ääni (9 %) per vaihtoehto. Kukaan vastanneista ei ollut valinnut vaihtoehtoa e, ”erittäin tuttu”. Huomioitavaa on, että sekä kysymykseen kymmenen, jossa selvitettiin vastaajien tuntemusta WTO:sta ja kysymykseen yksitoista, jossa selvitettiin vastaajien tietämystä WTO:n toiminoista, kahdeksan henkilöä (73 %) on vastannut b, ”ei niinkään tuttu”. Tästä voi päätellä, että nämä kysymykset kulkevat käsi kädessä ja vaikuttavat toinen toisiinsa. Alla oleva kuvio esittää vastaukset prosentuaalisesti.



**Kuvio 3.** WTO:n toimien, toiminnan ja tavoitteiden tuntemus.

Kysymyksessä kaksitoista vastaajaa pyydetään luettelemaan WTO:n toimintaan liittyviä asioita. Kysymys oli seuraava: *Jos WTO:n toiminta on sinulle tuttua, kerro minkälainen toiminta.* Tähän kysymykseen suurin osa vastaajista, seitsemän henkilöä (64 %) vastasivat, että he eivät tiedä mitä toimintaa WTO:lla on. Ne vastaajat, joiden WTO:n toiminta oli tuttua, vastasivat, että WTO valvoo kaupankäynnin oikeudenmukaisuutta ja vähentää kaupan esteitä. Toinen vastaaja sanoi, että kaikkien WTO-jäsenmaiden tulee noudattaa samoja kaupan sääntöjä. Yksi vastaaja sanoo, että WTO yhtäläistää kansainvälisen kaupan säännöt ja normit, jotta samat säännöt ja määräykset koskevat kaikkia WTO-jäsenmaita. Hän lisää, että WTO edustaa avoimuutta ja läpinäkyvyyttä. Yksi vastaaja sanoi, että WTO:n myötä ulkomaalaiset yritykset saavuttavat venäläisten yritysten tapaan tasapuolisen pääsyn Venäjän markkinoille. Hän sanoo myös, että kaupan esteet poistuvat, joka johtaa kilpailukykyisempään ympäristöön. Lisäksi hän mainitsi, että WTO:n myötä yritykset saavat johdannon paikallisten markkinoiden kansainvälisesti hyväksytyistä taloudellisista normeista ja säännöistä.

Kolmastoista kysymys kyselylomakkeella koskee sitä, että Venäjä liittyy WTO:n jäseneksi tämän vuoden, 2012 aikana. Kyselylomakkeella kysymys oli seuraavanlainen: *Oletko tietoinen siitä, että Venäjä liittyy WTO:n jäseneksi tänä vuonna, 2012.* Tähän kysymykseen vastausvaihtoehdot olivat ainoastaan kyllä ja ei. Vastaukset jakautuivat seuraavasti; enemmistö oli ”kyllä” vastauksia. Näitä oli seitsemän kappaletta (64 %). ”Ei” vastauksia oli vastaavasti neljä kappaletta (36 %). Suurin osa vastaajista oli siis tietoisia siitä, että Venäjä liittyy WTO:n jäseneksi vuoden 2012 aikana. Alla oleva kuvio havainnollistaa vastaukset visuaalisesti.



**Kuvio 4.** Venäjän liittyminen WTO:n jäseneksi vuonna 2012.

Neljästoista kysymys kyselylomakkeella on seuraava: *Mitkä vaikutukset uskot Venäjän WTO-jäsenyyden tuovan mukanaan.* Yksi vastaaja sanoi, että hän olettaa menettelytapojen ja vaatimusten olevan samoja WTO-jäsenyyden myötä. Hän myös korostaa, että WTO-jäsenyyden myötä, säännöt ja sääntöjen tulkinta ovat samanlaisia koko Venäjän valtiossa. Toinen vastaaja sanoi, että kilpailu Venäjän markkinoilla tulee olemaan entistä selkeämpi. Yhden vastaajan mielestä WTO-jäsenyys tulee edistämään Venäjän markkinoita ja kauppaa. Yksi vastaaja sanoi,

että tuonti- ja vientiprosessit helpottuvat. Myös toinen vastaaja painotti, että vientiprosessi Venäjälle helpottuu. Hän myös toivoo viennin Suomesta Venäjälle lisääntyvän Venäjän WTO-jäsenyyden myötä. Yhden vastaajan mielestä, Venäjän WTO-jäsenyydellä ei ole merkitystä lyhyellä aikavälillä. Yksi vastaaja sanoi, että WTO-jäsenyyden myötä terve kilpailu markkinoilla lisääntyy ja teknologia kehittyy. Lisäksi hän sanoi, että korruption vastainen työ lisääntyy, ja että Venäjä ja Eurooppa lähentyvät toisiaan. Yhden vastaajan mielestä tuotteiden ja palveluiden vienti Venäjälle ja Venäjältä helpottuu. Toinen vastaaja sanoo, että hän uskoo Venäjän kaupankäynnin helpottuvan ja jatkossa noudattavan yleistä kaupankäynnin tapaa. Yhden vastaajan mielestä Venäjän WTO-jäsenyydellä on suuri merkitys. Yksi vastaaja jätti vastaamatta kysymykseen.

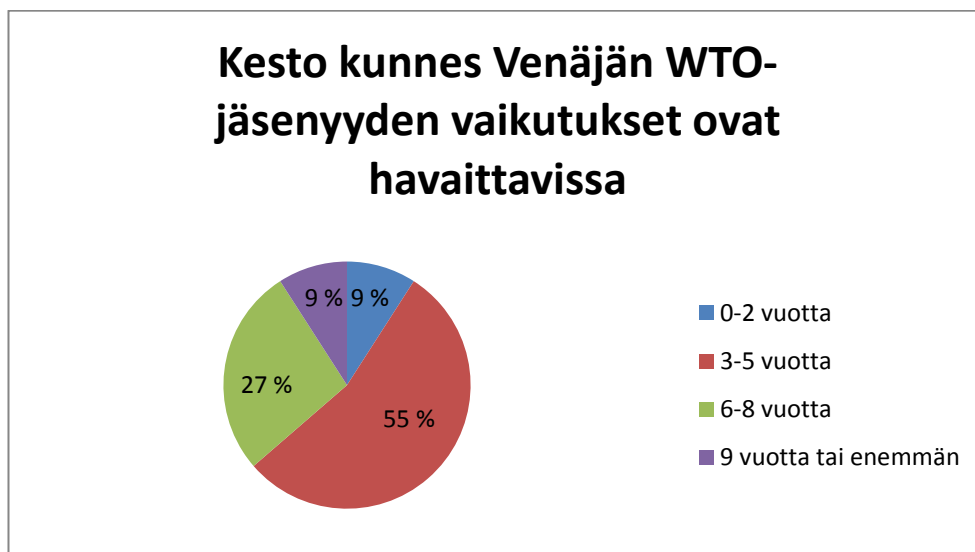
Kyselylomakkeen seuraava kysymys numero viisitoista liittyy edeltävään kysymykseen neljätoista. Vastaajilta kysyttiin seuraavaa: *Mitä vaikutuksia uskot Venäjän WTO-jäsenyydellä olevan suomalaiselle vientiyrityksellemme.* Yksi vastaaja uskoo WTO-jäsenyyden tekevän kaupanteosta helpompaa. Yhden vastaajan mielestä Venäjän WTO-jäsenyydellä ei ole suurta merkitystä suomalaiselle vientiyritykselle, koska myös muut kilpailevat yritykset ovat WTO:n jäseniä. Yksi vastaaja sanoi puolestaan, että Venäjän WTO-jäsenyyden seurauksena suomalaisten tuotteiden markkinointi Venäjällä lisääntyy. Eräs vastaaja vastasi samoin kun edeltävään kysymykseen neljätoista, eli hän uskoi vientiprosessien Venäjälle helpottuvan. Myös toinen vastaaja sanoi, että hän uskoo vienti- ja tuontiprosessien helpottuvan. Yksi vastaaja sanoi, että hän uskoo prosessien tulevan tehokkaammiksi. Prosesseista tulee nopeammat sekä halvemmat ja paperityöt vähenevät. Yksi vastaaja vastaa, ettei hän vielä osaa arvioida mitä vaikutuksia Venäjän WTO-jäsenyydellä on suomalaiselle vientiyritykselle. Eräs vastaaja sanoo myös, että Venäjä nyt jo noudattaa suurimmaksi osaksi WTO:n sääntöjä, joten hän ei osaa sanoa mitä muutoksia tulee tapahtumaan. Yksi vastaaja on sitä mieltä, että vientidokumentaatio tulee noudattamaan enemmän rutiinin omaista kaavaa, kun Venäjä liittyy WTO:n jäseneksi. Hän sanoo myös, että vientidokumentaatioissa olisi vähemmän tarkistettavaa ja olisi helpompi noudattaa projektitoimitukselle asetettuja

vaatimuksia, jotka liittyvät tullaukseen, vientiin ja tuontiin. Yksi henkilö jätti vastaamatta kysymykseen.

Kyselylomakkeen kuudesta kysymys koskee myös Venäjän WTO-jäsenyyttä. Vastaajilta kysyttiin *kauanko he uskovat kestävän, ennen kuin Venäjän WTO-jäsenyyden vaikutukset ovat havaittavissa yleisesti*. Vastaajat pystyivät valitsemaan neljästä vaihtoehdosta sen joka kuvaa heidän näkemystään parhaiten. Vastausvaihtoehdot olivat seuraavat:

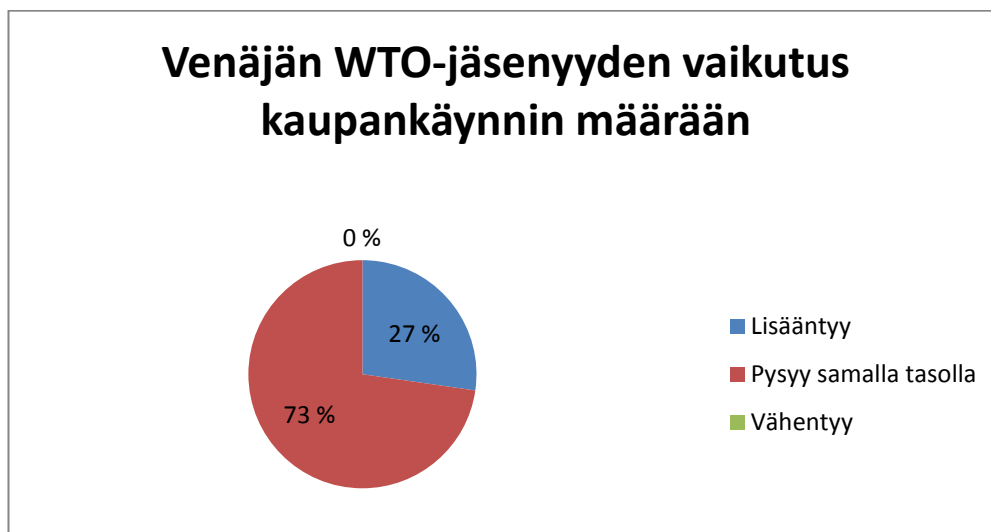
- a) 0–2 vuotta
- b) 3–5 vuotta
- c) 6–8 vuotta
- d) 9 vuotta tai enemmän

Suurin osa vastaajista, kuusi henkilöä (55 %) vastasi 3–5 vuotta. Toiseksi eniten, kolme henkilöä (27 %) vastasi 6–8 vuotta. Vastausvaihtoehto 0–2 vuotta, sai yhden äänen (9 %), saman verran kuin vaihtoehto 9 vuotta tai enemmän. Vastauksiensa perusteella voi siis todeta, että enemmistö vastaajista uskoo vielä kestävän suhteellisen kauan, ennen kuin Venäjän WTO-jäsenyyden vaikutukset ovat näkyviä. Alla oleva kuvio havainnollistaa tämän tuloksen visuaalisesti.



**Kuvio 5.** Kesto kunnes Venäjän WTO-jäsenyyden vaikutukset ovat havaittavissa.

Kyselylomakkeen kysymyksessä seitsemäntoista, vastaajilta kysytään heidän mielipidettään liittyen Venäjän kaupan kasvuun, WTO-jäsenyyden myötä. Kysymys oli seuraava: *Uskotko yrityksemme kaupankäynnin Venäjällä lisääntyvän/ pysyvän samalla tasolla/ vai vähenevän Venäjän WTO-jäsenyyden myötä.* Valmiit vastausvaihtoehdot tähän kysymykseen olivat: lisääntyvän, pysyvän samalla tasolla tai vähentyvän. Kahdeksan vastaajista (73 %) on vastannut, heidän uskovan kaupankäynnin pysyvän samalla tasolla. Muut kolme vastaajaa (27 %) on sitä mieltä, että yrityksen X kaupankäynti Venäjällä lisääntyy. Kukaan vastaajista ei ollut sitä mieltä, että kaupankäynti vähenee Venäjän WTO-jäsenyyden myötä, mikä on positiivinen asia. Vastauksista voi päätellä, että vastaajat mieltävät kaupankäynnin tulevaisuuden Venäjällä melko valoisaksi yrityksen X kannalta. Kuvio 6 havainnollistaa vastausten jakauman.



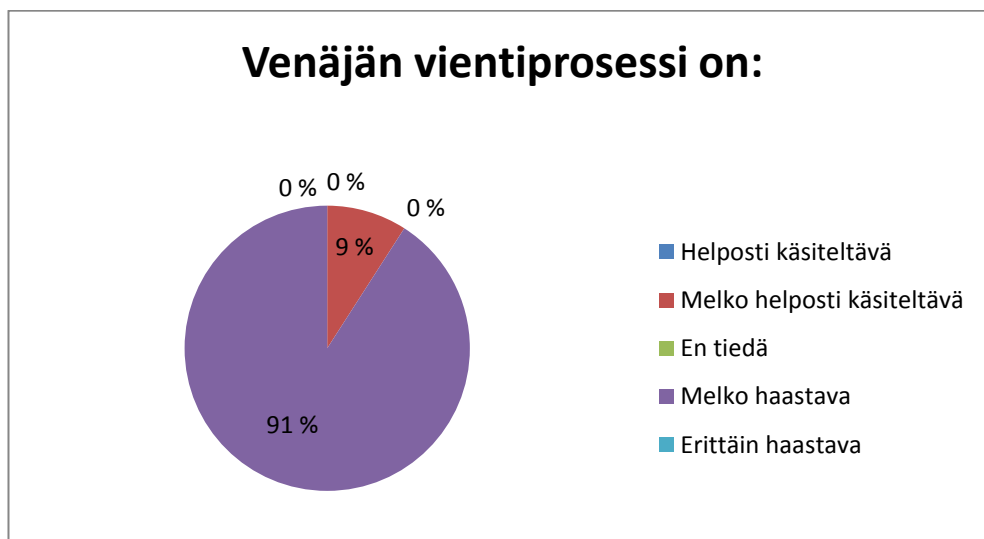
**Kuvio 6.** Venäjän WTO-jäsenyyden vaikutus kaupankäynnin määrään.

### 7.3 Vientiprosessi Venäjälle ja tuontitullaus Venäjällä

Kyselylomakkeen kahdeksastoista kysymys koskee vientiprosessia Venäjälle. Vastaajilta kysyttiin: *Miten kuvailisit yrityksemme vientiprosessia Venäjälle*. Vastausvaihtoehdot olivat seuraavat:

- a) Helposti käsiteltävä
- b) Melko helposti käsiteltävä
- c) En tiedä
- d) Melko haastava
- e) Erittäin haastava

Todella suuri osa vastaajista, kymmenen henkilöä (91 %) vastasi tähän kysymykseen ”melko haastava”. Ainoastaan yksi henkilö (9 %) vastasi kysymykseen ”melko helposti käsiteltävä”. Muut vastausvaihtoehdot eivät saaneet ääniä. Näiden vastauksien perusteella voi todeta, että vientiprosessi Venäjälle on monen Venäjän kaupan parissa työskentelevän henkilön mielestä ongelmallinen ja haastava prosessi. Alla olevasta kuvio 7:stä näkyy vastauksien prosenttimäärät.



**Kuvio 7.** Venäjän vientiprosessi.

Kyselylomakkeen seuraava kysymys on numero yhdeksäntoista. Tämä kysymys liittyy kyselylomakkeen edeltävään kysymykseen kahdeksantoista. Tässä kohdassa pyydetään vastaajaa *perustelemaan miksi hän kokee vientiprosessin Venäjälle tietyllä tavalla*. Kuten jo aiemmin kävi ilmi, 91 % vastaajista pitää vientiprosessia melko haastavana.

Vastaajat ovat vastanneet, että vientiprosessin haasteellisuus johtuu siitä, että Venäjän hallitus harjoittaa protektionismia, jonka tavoitteena on suosia kotimaisia tuotteita säätämällä tullitariffeja. Myös kova kilpailu paikallisten yritysten kanssa sekä korruptio ovat asioita, jotka tuovat mukanaan haasteita. Yksi suuri haaste, joka ilmeni vastauksista, ovat tullaukseen liittyvät asiat. On paljon yksityiskohtia, joita on noudatettava ja jotka liittyvät asiakkaiden tuontiselvitykseen omassa tullitoimipaikassa. Useat vastaajat painottavat myös, että lisätilauksia ja jälkitoimituksia on vaikea, lähes mahdotonta toimittaa Venäjälle, koska vaaditaan niin yksityiskohtaisia tietoja koko projektista. Yksi vastaaja on myös sitä mieltä, että vientiprosessi Venäjälle on aikaa vievä. Toinen vastaus on, että vientiprosessi Venäjälle on tuttu, mutta se vaatii tiettyjä virallisia sopimuksia, jotka myöntävät yritykselle

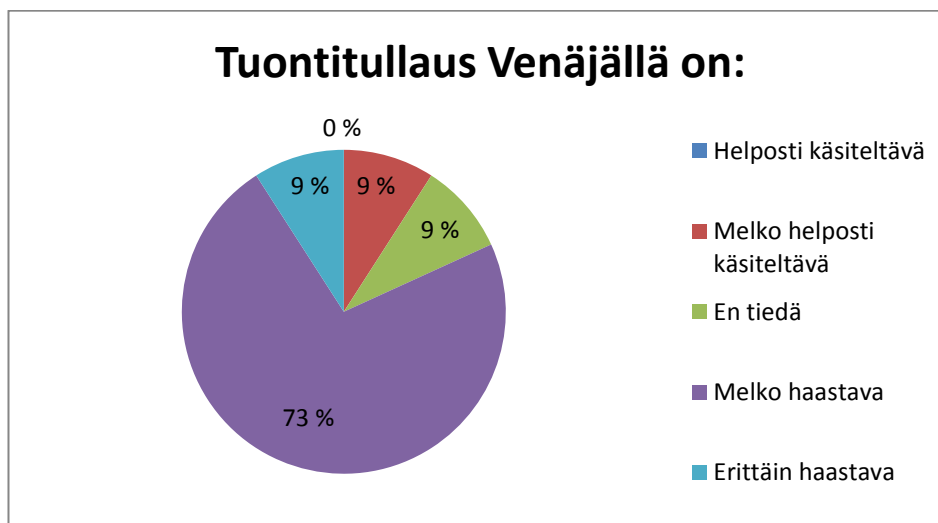


luvan harjoitta kauppaa. Jotkut vastaajat ovat myös sitä mieltä, että vienti Venäjälle on vaativa, mutta toimii hyvin. Yksi vastaaja on sitä mieltä, että vientiprosessi Venäjälle ei ole paljon haasteellisempi kuin muihin maihin. Yhden vastaajan mielestä, pitää aina esittää uusia dokumentteja. Yksi vastaaja pitää vientiprosessia melko helppona, koska yrityksessä X työskentelee henkilöitä, joilla on paljon kokemusta Venäjän kaupasta ja viennistä.

Seuraava kysymys numero kaksikymmentä liittyy tavaran tuontitullaukseen Venäjällä. Vastaajilta kysyttiin: *Miten kuvailisit tuontitullausta Venäjällä.* Vastausvaihtoehdot olivat samat kuin kysymyksessä kahdeksantoista.

- a) Helposti käsiteltävä
- b) Melko helposti käsiteltävä
- c) En tiedä
- d) Melko haastava
- e) Erittäin haastava

Enemmistö vastanneista, kahdeksan henkilöä (73 %) on vastannut melko haastava. Yksi vastaaja (9 %) on vastannut erittäin haastava ja yksi henkilö (9 %) on vastannut melko helposti käsiteltävä. Yksi henkilö (9 %) on myös vastannut ”en tiedä”. Vastuksia analysoimalla voi havaita, että vastukset tähän kysymykseen kaksikymmentä ovat samankaltaisia kuin vastaukset kysymykseen kahdeksantoista. Vastauksien perusteella voi siis päätellä, että vientiprosessi Venäjälle ja tuontitullaus Venäjällä kulkevat käsi kädessä. Alla oleva kuvio 8 havainnollistaa vastaukset visuaalisesti.



**Kuvio 8.** Tuontitullaus Venäjällä.

Kyselylomakkeen viimeinen kysymys on numero kaksikymmentäyksi. Tämä kysymys on jatkokysymys edeltävälle kysymykselle kaksikymmentä. Kysymys liittyy tavaran tuontitullaukseen Venäjällä. Vastaajia pyydetään *perustelemaan heidän vastauksensa edeltävässä kysymyksessä kaksikymmentä*. Yksi vastaaja sanoo, että tuotteiden viennin ja tuonnin nykyinen lainsäädäntö on melko monimutkainen ja vaatii kyseessä olevalta yritykseltä tietämystä näistä asioista. Yhden vastaajan mielestä vientiprosessi ja tavarantullaus kulkevat käsi kädessä, joten hän vastaa seuraavasti: tavaran tullaus Venäjälle on haasteellista, koska vaaditaan paljon yksityiskohtaisia tietoja. Haaste on myös, että venäläisten asiakkaiden omat tuontitullit tarvitsevat paljon yksityiskohtaisia tietoja tuotteesta. Eräs toinen vastaaja sanoo myös, että venäjän tuontitullit ovat haasteellisia, koska heillä on erityiset säännöt ja nämä säännöt poikkeavat toisistaan myös Venäjän valtion sisällä. Myös kolmas vastaaja sanoo, että joka puolella maata on tulleja, jotka tekevät päätöksiä ja noudattavat ainoastaan niitä sääntöjä, jotka ovat heidän omaksi edukseen. Hän lisää vielä, että onneksi ostaja yritys on pääasiassa vastuussa tuontitullauksesta Venäjälle, eikä myyjä yritys X.

Eräs vastaaja perustelee tuontitullauksen haasteellisuutta, oman pitkän työkokemuksensa pohjalta. Yksi vastaaja sanoo, että tuontitullaus Venäjällä vaatii paljon dokumentteja. Toinen vastaaja sanoo, että pitää tehdä paljon manuaalista käsittelyä paikallisesti, jotta pystyy takaamaan, että tullaus tapahtuu sujuvasti. Prosessi kestää kauan ja voi viivästyä teknisistä syistä johtuen. Hän sanoo myös, että tuontitullaus prosessin kesto on vaikeata ennustaa ja että asiakkaat saattavat joutua odottamaan tavaroitaan arvioitua kauemmin. Yksi vastaaja sanoo, että hänellä ei ole tarkkaa tietämystä tuontitullauksesta Venäjällä. Eräs vastaaja, joka on sitä mieltä, että tuontitullaus Venäjällä on melko helposti hoidettavissa, sanoo tuontitullausprosessin olevan melko selkeä. Yksi vastaaja kertoo esimerkin tuontitullauksen haasteellisuudesta sanomalla, että yhdessä projektissa kesti kaksi kuukautta saada tuontitullaus tehtyä. Yksi vastaaja jätti vastaamatta kysymykseen.

#### **7.4 Tutkimuksen luotettavuus**

Asia jota kannattaa välttää tutkimusta tehdessä, on virheiden syntyminen. Tämä on syy, miksi tutkimuksen luotettavuutta pyritään arvioimaan kaikissa tutkimuksissa. Kaksi termiä, jotka kuvaavat tutkimuksen luotettavuutta ovat, *reliabiliteetti* ja *validiteetti*. (Hirsjärvi ym. 2008, 226 )

Reliabiliteetilla tarkoitetaan mittaustulosten toistettavuutta. Reliabiliteetin tavoitteena on tarkistaa, että tutkimus ei anna sattumanvaraisia tuloksia. Tutkimuksen tulosta voidaan pitää reliabelina, jos esimerkiksi kaksi tutkijaa päätyy samaan lopputulokseen. Toinen tapa mitata tutkimuksen reliabiliteettia on silloin kun, saadaan sama tulos kahdesti, tutkittaessa samaa henkilöä eri tutkimuskerroilla. (Hirsjärvi ym. 2008, 226)

Tässä tutkimuksessa voidaan mielestäni pitää reliabiliteettia hyvänä. Tämä perustuu siihen, että tutkimusta ei tehty sattumalta, vaan se perustuu harkinnanvaraisuuteen. Huomioitavaa on myös, että kyselylomakkeella samat vastukset toistuivat usein eri henkilöiden kohdalla.

Validiteetti on myös käsite joka liittyy tutkimuksen luotettavuuden arvioitiin. Validiteetti mittaa pätevyyttä. Validissa tutkimuksessa selvitetään miten eri mittarit tai tutkimusmenetelmät ovat pystyneet mittaamaan juuri oikeaa asiaa. Tosin todellisuus ja se mitä tutkia ajattelee tutkivansa, eivät aina täsmää. Tällaisessa tilanteessa menetelmät ja mittarit eivät vastaa todellisuutta. (Hirsijärvi ym. 2008, 226)

Tämän tutkimuksen validiteettia on pyritty edistämään siten, että kyselylomakkeen kysymykset on suunniteltu kattamaan koko tutkimusongelman. Kyselyn kysymysmuodoilla on pyritty rajaamaan vastausvaihtoehtoja. Lisäksi avointen kysymyksien vastaukset tukevat strukturoitujen kysymyksien vastuksia.

## 8 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän tutkimuksen tavoitteena oli saada vastaus tutkimusongelmaan: mitkä vaikutukset Venäjän WTO-jäsenyydellä on suomalaiselle vientiyritykselle? Tutkimuksessa haluttiin selvittää, millaisena yrityksen X henkilökunta kokee Venäjän kaupan ja markkinat. Vastaajilta kysyttiin myös heidän tuntemustaan WTO:sta ja sen toiminnasta, ja lopuksi miten he kuvailisivat viennin Venäjälle ja tuontitulluksen Venäjällä. Jotta vastauksia näihin kysymyksiin saataisiin niin laajasta näkökulmasta kuin mahdollista, kyselylomake lähetettiin eri ammattiryhmille, jotka kaikki ovat tekemisissä Venäjän kaupan parissa. Joillakin vastaajilla on erittäin pitkä työkokemus Venäjän kaupan parissa. Eräs vastaaja oli työskennellyt Venäjän kaupan parissa jopa 30 vuotta ja kahdella vastaajalla oli 20 vuoden kokemus Venäjän kaupasta. Myös monilla muilla vastaajilla oli yli 5 vuoden työkokemus kyseessä olevasta markkina-alueesta. Tämä tarkoittaa, että suurella osalla vastaajista on hyvä tietämys siitä, millaiset Venäjän markkinat ovat, ja millaisia ongelmia Venäjän kaupassa voi kohdata.

Kyselyn vastauksien perusteella voi todeta, että suuri osa vastaajista työskentelee jollain tavalla projektihallintoon liittyvien työtehtävien parissa. Työnsä puolesta he ovat suoraan yhteydessä venäläiseen asiakkaaseen ja huomaavat mitkä seikat ovat ongelmallisia vientitoiminnassa Venäjälle. He kuvailevat Venäjän markkinoita erikoisiksi ja byrokraattisiksi ja sanovat, että jotkut prosessit Venäjällä ovat erittäin tarkkoja. Vienti- ja tuonti prosessit ovat monimutkaisia ja aikaa vieviä. Lisäksi vastaajat sanovat, että Venäjän markkinat ovat epävakaat, kaoottiset, korruptoituneet ja arvaamattomat. Nämä edellä mainitut seikat käyvät ilmi myös tämän tutkimuksen teoria osuudesta.

Vastaajilla oli myös positiivisia näkemyksiä Venäjän markkinoista. He sanoivat, että Venäjän markkinat ovat vakaat ja mielenkiintoiset, varsinkin nykypäivänä ja kehuivat kauppakumppaneita sanomalla, että he ovat loistavia mutta vaativia. Venäjän markkinat nähtiin myös potentiaalina. Näiden vastausten perusteella voi päätellä, että Venäjän markkinat koetaan usein erittäin haastaviksi, mutta koska ne

nähdään myös suurena mahdollisuutena yritys X haluaa tehdä kauppaa Venäjän markkinoilla. Yrityksen X kaupantekoa Venäjällä helpottaa se, että yrityksessä työskentelee paljon ammattitaitoista henkilökuntaa, jolla on pitkän ajan työkokemus kyseiseltä markkina-alueelta.

Tutkimuksen vastausten perusteella voi päätellä, että Maailmankauppajärjestö – WTO ei ole niin tuttu vastaajille. Kysyttäessä tätä vastaajilta 9 henkilöä yhteensä sanoi, että WTO ei ole heille lainkaan/ niinkään tuttu. Kaikista vastaajista tämä on noin 80 prosenttia. Sama kuvio toistuu kysyttäessä vastaajilta heidän tuntemustaan WTO:n toiminnasta, toimista ja tavoitteista. Myös tähän kysymykseen noin 80 prosenttia vastaajista sanoi, että WTO:n toiminta ei ole heille lainkaan/ niinkään tuttu. Vastaajia pyydettiin myös kertomaan, miten he uskoivat Venäjän WTO-jäsenyyden vaikuttavan yleisesti katsoen ja suomalaisen vientiyrityksen kannalta. Vastaajat sanoivat, että he uskovat menettelytapojen ja vaatimusten olevan samoja WTO-jäsenyyden myötä. Monet vastaajat korostavat myös sitä, että he uskovat tullimenettelyjen helpottuvan kuten myös viennin Venäjälle. Joidenkin vastaajien mielestä myös Suomen ja Venäjän välinen kauppa kasvaa, koska suomalaisten tuotteiden markkinointi Venäjällä lisääntyy. Vastaajat uskovat myös, että eri prosessit tehostuvat, jolloin säästetään sekä aikaa että kustannuksia. Vastauksista voi päätellä, että suurimmalle osalle vastaajista WTO organisaationa ei ole niin tuttu. Suuri osa vastaajista uskoo joka tapauksessa Venäjän WTO-jäsenyyden tuovan mukanaan paljon positiivisia asioita sekä yleisesti että suomalaisen vientiyrityksen kannalta. Tämän tutkimuksen teoriaosassa käsitellään myös samoja Venäjän WTO-jäsenyyden positiivisia vaikutuksia suomalaiselle vientiyritykselle. Huomioitavaa on myös, että 55 prosenttia vastanneista uskoo kestävän 3–5 vuotta, ennenkuin Venäjän WTO-jäsenyyden vaikutukset ovat havaittavissa. 27 prosenttia vastanneista, uskoo puolestaan kestävän vielä kauemmin, 6–8 vuotta. Näiden vastausten perusteella vastaajat eivät oleta Venäjän WTO-jäsenyyden vaikutuksien näkyvän kaupankäynnissä vielä lähivuosina.

Tutkimuksen viimeisen osion johtopäätökset koskevat vientiä Venäjälle sekä tuontitullausta Venäjällä. Kyselyyn osallistuneita henkilöitä pyydettiin arvioimaan sitä, miten haasteelliseksi he kokevat viennin Venäjälle sekä myös tavaroiden tuontitullauksen Venäjällä. Erittäin suuri osa vastanneista, jopa yli 90 prosenttia sanoi kokevansa viennin Venäjälle melko haastavana. Myös noin 70 prosenttia vastanneista on sitä mieltä, että tavaroiden tuontitullaus Venäjälle on melko haastava prosessi. Noin 10 prosenttia vastanneista pitää tuontitullausta erittäin haastavana prosessina. Vastaajat perustelevat vastauksiaan sanomalla, että Venäjän hallitus harjoittaa protektionismia, jonka tavoitteena on suosia kotimaisia tuotteita säätämällä tullitariffeja. Tuontitullauksesta sanotaan myös, että on paljon yksityiskohtia, joita on noudatettava. Venäjän tulleja pidetään haasteellisina, koska heillä on erityiset säännöt ja nämä säännöt poikkeavat toisistaan myös Venäjän valtion sisällä. Viennistä vastaajat sanoivat, että lisätilauksia ja jälkitoimituksia on vaikea, lähes mahdotonta toimittaa Venäjälle, koska vaaditaan niin yksityiskohtaisia tietoja koko projektista. Vastaajat sanoivat lisäksi, että vientiprosessi Venäjälle on aikaa vievä.

Vastaajat olivat lähestulkoon yksimielisiä siitä, että vientiprosessi Venäjälle ja siihen liittyvä tuontitullaus Venäjällä ovat Venäjän kaupan haasteellisimmat seikat. Yleisen oletuksen mukaan näihin haasteisiin liittyvät seikat pitäisi muuttua parempaan Venäjän liittyessä WTO:n jäseneksi.

Uskon vientiyrityksen X hyötävän tästä tutkimuksesta, koska tutkimuksesta käyvät ilmi ne asiat, jotka koetaan haasteellisiksi Venäjän kaupassa. Opinnäytetyö voi myös toimia oppaana niille, jotka ovat kiinnostuneita tietämään mikä WTO on ja mitkä seuraukset Venäjän liittymisellä WTO:hon on suomalaisen vientiyrityksen näkökulmasta. Aihe on myös erittäin ajankohtainen huomioon ottaen, että Venäjä liittyy WTO:hon tämän vuoden 2012 aikana.

## LÄHTEET

Painetut teokset:

Fintra Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus. 2003. Vientiopas, julkaisu nro 19. 12. uusittu painos. Helsinki. Multikustannus/Multiprint Oy.

Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. 7., uudistettu painos. Helsinki. Edita Publishing Oy.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2008. Tutki ja kirjoita. 13.–14., osin uud. painos. Helsinki. Tammi.

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt, vienti ja tuonti. 1. painos. Tammer-tekniikka/ Amk-kustannus Oy.

Reimavuo, S. 2001. Maailman kauppajärjestö WTO – hyödyt ja haasteet suomalaisyrityksille. Monila Oy. Helsinki. Fintra-julkaisu nro 137.

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Helsinki. Tietosanoma Oy.

Simola, H. 2011. Suomi hyötyy Venäjän WTO-jäsenyydestä. Suomen Pankki, BOFIT Online. 8/2011. 1-8

Tiri, M. 2011. Venäjän-viennin opas. J-Paino Hiirikoski Oy. Suomalais-Venäläinen kauppakamariyhdistys – SVKK ry

Tiri, M. 2009. Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki. Suomalais-Venäläinen kauppakamariyhdistys – SVKK ry

Vilkkä, H. 2005. Tutki ja kehitä. Helsinki. Tammi.

Internet lähteet:

Eurooppatiedotus. Ulkoasiainministeriö. 2010. Suomen tie EU:n jäseneksi. Viitattu 12.4.2012. <http://eurooppatiedotus.fi/public/default.aspx?nodeid=37838&contentlan=1&culture=fi-FI>

Etelä-Savon kauppakamari. Jäsentiedote. 2012. Suomi hyötyy Venäjän WTO-jäsenyydestä. Viitattu 5.3.2012. [http://jasentiedote.chamber.fi/index.php/jasentiedote\\_es/Kansainvalisiae-asioita/Suomi-hyoetty-Venaejaen-WTO-jaesenydestae](http://jasentiedote.chamber.fi/index.php/jasentiedote_es/Kansainvalisiae-asioita/Suomi-hyoetty-Venaejaen-WTO-jaesenydestae)

Finpro. 2012. Laivauskäsikirja: Venäjä. Viitattu 28.2.2012. <http://www.finpro.fi/venaja1>



Finpro. 2010. Venäjän maaraportti. Viitattu 15.1.2012.  
[http://www.finpro.fi/etusivu?p\\_p\\_auth=91Yry57f&p\\_p\\_id=20&p\\_p\\_lifecycle=1&p\\_p\\_state=exclusive&p\\_p\\_mode=view&\\_20\\_struts\\_action=%2Fdocument\\_library%2Fget\\_file&\\_20\\_groupId=10304&\\_20\\_folderId=16284&\\_20\\_name=158](http://www.finpro.fi/etusivu?p_p_auth=91Yry57f&p_p_id=20&p_p_lifecycle=1&p_p_state=exclusive&p_p_mode=view&_20_struts_action=%2Fdocument_library%2Fget_file&_20_groupId=10304&_20_folderId=16284&_20_name=158)

Inspirans Oy. 2009. Mitä laadullinen tutkimus on?. Viitattu 25.03.2012.  
<http://www.inspirans.fi/laadullinen-tutkimus>

Saaranen-Kauppinen, A & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere. Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 25.3.2012. [http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3\\_3.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_3.html)

Ulkoasiainministeriö. 2012. Maatiedosto Venäjä, Talous, elinkeinoelämä ja ulkomaankauppa. Viitattu 15.3.2012. <http://formin.finland.fi/Public/Print.aspx?nodeid=30932&culture=fi-FI&contentlan=1>

WTO- World Trade Organization. 2012. Understanding the WTO- Who we are. Viitattu 7.1.2012. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/who\\_we\\_are\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/who_we_are_e.htm)

WTO- World Trade Organization. 2012. Understanding the WTO- What we stand for. Viitattu 7.1.2012. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/what\\_stand\\_for\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_stand_for_e.htm)

WTO- World Trade Organization. 2012. Understanding the WTO- What we do. Viitattu 7.1.2012. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/what\\_we\\_do\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_we_do_e.htm)

WTO- World Trade Organization. 2012. The WTO, In brief. Viitattu 7.1.2012. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/inbrief\\_e/inbr00\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr00_e.htm)

LIITE 1

## Research about the impacts of Russia's WTO membership for a Finnish Export Company

Form is timed: publicity starts 29.3.2012 23.00 and ends 30.4.2012 23.00

### Questionnaire

1. Please choose your age: years

- A) Under 30
- B) 31-40
- C) 41-50
- D) 51-60
- E) Over 60

2. Please write your job title

3. What are your main working tasks

4. For how long time have you been working with these tasks

An empty text input field with a light gray background and a thin black border. It features a vertical scrollbar on the right side and a horizontal scrollbar at the bottom, both with standard arrow and track icons.

5. In what way is your work related to the Russian trade and market

An empty text input field with a light gray background and a thin black border. It features a vertical scrollbar on the right side and a horizontal scrollbar at the bottom, both with standard arrow and track icons.

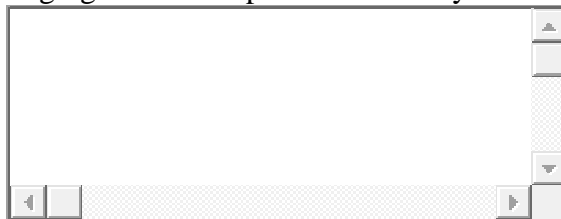
6. For how long time have you been working with tasks related to Russian trade and market

An empty text input field with a light gray background and a thin black border. It features a vertical scrollbar on the right side and a horizontal scrollbar at the bottom, both with standard arrow and track icons.

7. How would you describe the Russian Market

An empty text input field with a light gray background and a thin black border. It features a vertical scrollbar on the right side and a horizontal scrollbar at the bottom, both with standard arrow and track icons.

8. In what way does the Russian market differ from the market in countries belonging to the European Community

An empty text input field with a light gray background and a thin black border. It features a vertical scrollbar on the right side and a horizontal scrollbar at the bottom, both with standard arrow and track icons.

9. What are the most challenging aspects in the Russian Market



10. Are you familiar with the organization WTO- World Trade Organization?  
Please choose one alternative:

- A) Not at all
- B) Not so much
- C) I don't know
- D) Quite familiar
- E) Very familiar

11. Are you familiar with WTO: s operations, actions and goals

- A) Not at all
- B) Not so much
- C) I don't know
- D) Quite familiar
- E) Very familiar

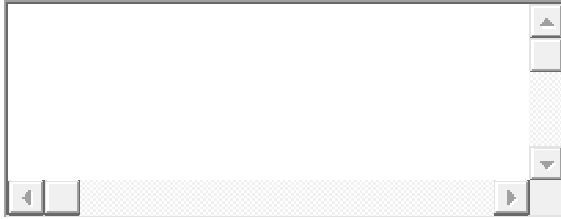
12. If you are familiar with WTO: s operations, please describe them:



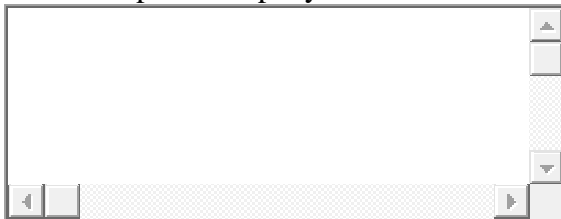
13. Are you familiar with the fact that Russia is becoming a member of the WTO  
this year, 2012

- A) Yes
- B) No

14. What impact do you think that Russia's WTO membership will have in general



15. What impact do you think that Russia's WTO membership will have for our Finnish Export Company



16. In general, how many years do you think it will take before the impacts of Russia's WTO membership are notable

- A) 0-2 years
- B) 3-5 years
- C) 6-8 years
- D) 9 years or more

17. Do you think that our company's trade in Russia will increase/ stay at the same level/ or decrease, when Russia becomes a WTO member

- A) Increase
- B) Stay at the same level
- C) Decrease

18. How would you describe our company's export process to Russia

- A) Easily handled
- B) Quite easily handled
- C) I don't know
- D) Quite challenging
- E) Very challenging

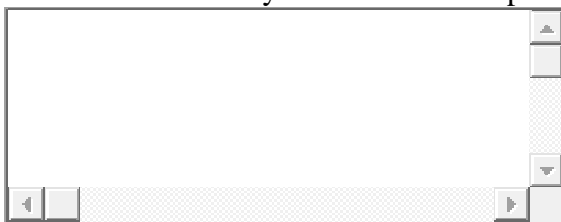
19. Please motivate your answer in the previous question number 18



20. How would you describe the import clearance in Russia

- A) Easily handled
- B) Quite easily handled
- C) I don't know
- D) Quite challenging
- E) Very challenging

21. Please motivate your answer in the previous question number 20



You have now completed the questionnaire. Before sending the internet sheet, please check your answers. When you are ready, please push the save button and your answers will be stored for analysis. All your answers will be handled with full anonymity and high confidentiality.

Thank you very much for your time and your valuable answers and opinions.

Järjestelmänä Eduix E-lomake 3.1, [www.e-lomake.fi](http://www.e-lomake.fi)