



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Maria Ahlqvist

VENÄJÄN VIENNIN ERITYISPIIRTEET

Case ABB OY, Substations

Liiketalous ja matkailu
2012

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Maria Ahlqvist
Opinnäytetyön nimi	Venäjän viennin erityispiirteet
Vuosi	2012
Kieli	suomi
Sivumäärä	71 + 2 liitettä
Ohjaaja	Leena Pommelin-Andrejeff

Tutkin opinnäytetyössäni Venäjän viennin erityispiirteitä, jotka yrityksen tulee ottaa huomioon suunnitellessaan kauppaa Venäjän kanssa. Tutkimuksen tarkoitus on selvittää, mitä haasteita ja ongelmia kansainväliset yritykset kohtaavat Venäjän kaupassaan. Tutkimuksessa pohditaan lisäksi Venäjän kaupan riskejä ja riskinhallintakeinoja.

Tutkimuksen tehtävänä on tuoda apua yrityksille, jotka suunnittelevat lähtevänsä Venäjän markkinoille. Työni tuo uutuusarvoa toimeksiantajalle ABB Oy, Power Systems -divisioonan Substations-liiketoimintayksikölle, jolla ei vielä ole kauppaa Venäjän kanssa. Aihe opinnäytetyön tekemiseen tuli oman kiinnostuksen pohjalta sekä toimeksiantajan mielenkiinnosta tutkimuksen aihetta kohtaan.

Tutkimuksessa on käytetty sekundääriaineistoina aiempia tehtyjä tutkimuksia. Originaalilähteinä on käytetty mahdollisimman tuoretta kirjallisuutta, lisäksi eri virastojen Internet sivuilta on saatu hyödyllistä tietoa. Työhön on saatu informaatiota myös luentomateriaaleista ja työn toimeksiantajalta.

Empiirisessä osiossa on toiminut primääriaineistona kvalitatiivinen teemahaastattelu. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelu, jossa on keskusteltu eri teemoista. Haastattelun teemat koskivat Venäjän viennin erityispiirteitä. Tutkimuksessa on haastateltu ABB:n eri liiketoimintayksiköiden Venäjän kaupan ammattilaisia.

Tutkimuksessa selvisi, että kansainvälisiä yrityksiä haastavat varsinkin Suomen ja Venäjän väliset kulttuuri- ja kielierot. Kaupan onnistumisen edellytys onkin kieltä taitava myyjä, joka tuntee venäläisen kulttuurin ja mentaliteetin. Venäjällä vallitseva byrokratia ja korruptio tuovat myös haastavuutta liiketoimiin. Nämä seikat ovat kuitenkin venäläisten kaupankäyntitapojen ominaispiirteitä, jotka ulottuvat kauas historiaan. Yritykset kohtaavat ongelmia myös tullauksessa vientidokumenttien puutteellisuuden vuoksi. Erityisesti Venäjän jatkuvasti muuttuvat tulli-vaatimukset ja erilaisten sertifikaattien vaatiminen haastavat organisaatioita.

ABSTRACT

Author	Maria Ahlqvist
Title	The Characteristics of Exportation to Russia
Year	2012
Language	Finnish
Pages	71 + 2 Appendices
Name of Supervisor	Leena Pommelin-Andrejeff

In this thesis the characteristics of exportation to Russia which a company has to pay attention to when planning trade with Russia were studied. The aim of this research was to examine what challenges and problems international companies encounter in Russian trade. Risks in trading with Russia and risk management techniques were also examined in this thesis.

The aim of this research was to help companies which are planning to enter the Russian market. The study brings novelty value to its client, ABB Ltd. Power Systems division's business unit Substations, which has not conducted trade with Russia yet. The subject for this research arose from my own interest and the client's interest towards the subject.

Old studies were used as secondary literature in this thesis. Update literature was used as original sources and useful information was also received from the webpages of different organizations. Lecture material and the client have also provided information for this study.

Qualitative theme interview was used as the primary source in the empirical part of the study. A theme interview is a half structured interview in which different themes are discussed. The themes of the interview concerned the characteristics of exportation to Russia. Professionals in Russian trade from different ABB business units were interviewed in this research.

The study shows that especially culture and language differences between Finland and Russia challenge international companies. A Russian speaking sales person who is also familiar with the Russian mentality is a presumption for a successful deal. The existing bureaucracy and corruption in Russia also bring challenges to business. These factors are, however, characteristics of Russian trading methods which extend far in the history. Companies also encounter problems in customs due to inadequate export documents. Especially continually changing customs requirements and demanding different certificates challenge organizations.

Keywords Russia, Export to Russia, Characteristics of Exportation

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO.....	4
1.1	Tutkimuksen tausta ja tutkimusongelma	4
1.2	Tutkimuksen rakenne.....	4
2	ORGANISAATION ESITTELY	5
2.1	ABB Oy	5
2.2	Substations	7
3	VIENTI PROSESSINA.....	9
3.1	Yrityksen vientitapahtuma.....	9
3.2	Kauppasopimus.....	12
4	VENÄJÄN KAUPPA.....	13
4.1	Venäjän markkinat.....	13
4.2	Suomen ja Venäjän väliset kauppasuhteet.....	14
4.3	Suomalais-Venäläinen kauppakamari.....	16
4.4	Vientitullaus.....	16
4.4.1	Vienti-ilmoitus	16
4.4.2	Vientirajoitukset.....	18
4.5	Tullitariffi.....	19
4.6	Tullauksen haasteet.....	20
5	VENÄJÄN KAUPAN ASIAKIRJAT.....	22
5.1	Kauppalasku.....	22
5.2	Proformalasku	23
5.3	Pakkausluettelo	23
5.4	Alkuperätodistus	24
5.5	Tavaratodistus	24
5.6	Eriyisiä todistuksia.....	24
5.7	Kuljetusasiakirjat	25
5.8	Tavaranäytteet.....	26
5.9	Sertifiointi	26

6	VENÄJÄN KAUPAN RISKIT JA SUOJAUTUMISKEINOT	28
6.1	Valmistusaikainen riski.....	28
6.2	Kuljetusriski.....	28
6.3	Juridinen riski.....	29
6.4	Poliittinen eli maariski	30
6.5	Luottoriski.....	31
6.6	Valuuttariski.....	32
6.7	Riskien hallintakeinoja.....	32
7	ULKOMAANKAUPAN KULJETUKSET.....	34
7.1	Merikuljetus	34
7.2	Maantiekuljetus.....	35
7.3	Rautatiekuljetus.....	36
7.4	Lentokuljetus.....	38
7.5	Yhdistetyt kuljetukset	39
7.6	Kuriirikuljetukset	40
7.7	Kansainväliset postikuljetukset.....	40
7.8	Ulkomaankaupan toimituslausekkeet	41
8	MAKSUEHDOT JA MAKSUTAVAT.....	43
8.1	Maksuehdot.....	43
8.2	Maksutavat.....	43
8.2.1	Remburssi.....	45
8.2.2	Perittävä.....	46
9	VENÄJÄN BUSINESS-KULTTUURI.....	48
10	EMPIIRINEN OSUUS	51
10.1	Tutkimusmenetelmät.....	51
10.2	Teemahaastattelun suunnittelu ja toteutus	53
10.3	Haastateltavat	53
10.4	Haastattelukysymykset	55
10.5	Empirian tulokset ja analysointi.....	55
10.6	Tutkimuksen luotettavuus	61
10.6.1	Tutkimuksen reliaabelius	61
10.6.2	Tutkimuksen validius	62

11 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	64
LÄHTEET	67
LIITTEET	72

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta ja tutkimusongelma

Tutkimus on ajankohtainen, sillä Venäjä on yksi Suomen tärkeimmistä kauppakumppaneista. Venäjän valtio kehittyy nopeaa tahtia, ja yritysten täytyy usein päivittää tietojaan viennin onnistumiseksi ilman suurempia vaikeuksia. Yrityksiä haastavat varsinkin Venäjän jatkuvasti muuttuvat tullivaatimukset ja -määräykset.

Työni toimeksiantajana toimii ABB Oy:n Power Systems -divisioonan liiketoimintayksikkö Substations eli Sähköasemat. Sähköasemilla on paljon kokemusta viennistä, mutta yksiköllä ei vielä ole kauppaa Venäjän kanssa, jonka vuoksi tutkimus tuo hyötyä ja uutuusarvoa heille. Tutkimusongelmana on, mitä erityispiirteitä yrityksen täytyy ottaa huomioon suunnitellessaan vientiä Venäjälle. Tutkimuksen tavoite on selvittää, mitä ongelmia ja haasteita kansainväliset yritykset kohtaavat Venäjän kaupassaan. Työssä tutkitaan mahdollisia riskejä, joita saattaa liittyä Venäjän kauppaan sekä pohditaan riskienhallintakeinoja. Työn tavoitteena on saada selville venäläisten kauppatapojen ominaispiirteitä sekä pohtia mahdollisia kehitysehdotuksia kaupan onnistumiseksi ja vientiprosessin helpottamiseksi.

1.2 Tutkimuksen rakenne

Teoriaosuudessa kerron aluksi hieman toimeksiantajaorganisaatiosta sekä sen tuotteista ja palveluista. Teoreettisessa osuudessa pohditaan yleisesti, mitä vientiprosessina on, ja mitä vaiheita vientitapahtumaan kuuluu. Tutkimuksessa syvennytään Venäjän kaupan haasteisiin ja riskeihin, joita yritykset mahdollisesti tulevat kohtaamaan.

Tutkimuksen empiirinen osuus koostuu kvalitatiivisesta teemahaastattelusta. Haastatteluihin on valittu mukaan Suomen ABB:n eri yksiköiden Venäjän kaupan ammattilaisia. Haastatteluiden tavoitteena on selvittää, mitä erityispiirteitä Venäjän kaupasta löytyy. Viimeisessä osiossa analysoidaan tutkimuksen lopputuloksia ja pohditaan kehitysehdotuksia Venäjän kaupan ongelmien eliminoimiseksi.

2 ORGANISAATION ESITTELY

2.1 ABB Oy

ABB on maailman johtava sähkövoima- ja automaatioteknologiayhtymä, jonka tuotteet, palvelut ja järjestelmät parantavat energia- ja tuotantotehokkuutta. Se on ruotsalais-sveitsiläinen teollisuuskonserni, jonka pääkonttori on Zürichissä, Sveitsissä. Konserniin kuuluu viisi divisioonaa: Sähkövoimatuotteet (Power Products), Sähkövoimajärjestelmät (Power Systems), Sähkökäytöt ja kappaletavara-automaatio (Discrete Automation and Motion), Pienjännitetuotteet (Low Voltage Products) sekä Prosessiautomaatio (Process Automation).

Organisaation palveluksessa on tällä hetkellä yli 135 000 henkilöä noin sadassa maassa. Konserni investoi vuosittain yli 1 miljardia dollaria tutkimukseen ja kehitykseen. Vuonna 2011 yhtymän liikevaihto oli lähes 38 miljardia dollaria. (ABB tänään 2011).

ABB on tärkeimpien liiketoiminta-alueiden markkinajohtaja, jonka tuotteet, palvelut ja järjestelmät parantavat teollisuus- ja energiayhtiöasiakkaiden kilpailukykyä ympäristömyönteisesti. Kestävä kehitys on sulautettu saumattomasti osaksi yhtiön liiketoimintaa. Yhtiö pyrkii talouskasvun, ympäristöstä huolehtimisen sekä sosiaalisen kehityksen tasapainoon. (ABB lyhyesti 2012). Tämän kansainvälisen yrityksen iskulause onkin ”Power and productivity for a better world”.

ABB-yhtymän missio on parantaa kilpailukykyä, olla teknologiajohtaja, arvostettu työnantaja sekä toimia vastuullisesti. Yrityksen missiona on auttaa asiakkaita parantamaan energiatehokkuutta, tehtaiden tuottavuutta ja sähköverkkojen luotettavuutta. Innovaatio ja laatu ovat tunnusomaisia yrityksen tuotteille, järjestelmille ja palveluille. Yrityksen tarkoitus on tarjota henkilöstölle kannustava ja oppiva työyhteisö. Missioon kuuluva vastuullinen toiminta eli kestävä kehitys ja liiketoiminnan etiikka kuuluvat keskeisesti konsernin toimintaan ja tarjontaan. (ABB tänään 2011).

ABB toimittaa tuotteita ympäri maailmaa jokaiseen maanosaan. ABB:llä on vahva asema perinteisillä alueillaan kuten Suomessa, Ruotsissa, Sveitsissä ja Saksassa, missä on vahvat tuotetehtaat. ABB:n asema esimerkiksi Itä-Euroopassa ei ole kovin vahva, sillä myynti- ja markkinointipuolella on parantamisen varaa, sanoo Suomen ABB Oy:n toimitusjohtaja Tauno Heinola. ABB-konserni pyrkii parantamaan kilpailukykyään muun muassa hoitamalla kunkin maanosan tuotannon paikan päällä, pitkien vientimatkojen sijaan. (Yle artikkeli 2011)

Avainluvut

Suomen ABB:lle vuosi 2011 oli vahva vuosi. Erityisesti alkuvuoden tilauksien vahva vire kasvattivat liikevaihdon 2,3 miljardiin euroon, mikä tarkoittaa 8 % kasvua edellisvuoteen verrattuna. Tulos ennen veroja ja korkoja oli 342 miljoonaa euroa eli parannusta oli 10,6 % edellisvuodesta. (ABB Lehdistötiedote 2012)

Vuonna 2011 uusia tilauksia kirjattiin 2,3 miljardia euroa, mikä on 4,9 % enemmän kuin edellisvuonna. Yleinen markkinoiden epävarmuus näkyi vuoden 2011 toisella puoliskolla: tilauskannan arvo vuoden 2011 lopussa oli 1,5 % vähemmän kuin vuonna 2010. (ABB Lehdistötiedote 2012)

ABB toimii kuitenkin sellaisella toimialalla, jossa lyhyen aikavälin epävarmuus markkinoilla ei muuta yrityksen kannalta suotuisia pitkän aikavälin trendejä eli kehityksen pääsuuntia. Asiakkaat etsivät yhä energiatehokkaampia ratkaisuja, sähkönjakelun infrastruktuuri kehittyy aina vain älykkäämpään suuntaan ja teollisuudessa tuottavuuden haasteet ovat yhä keskeisempiä. (ABB Lehdistötiedote 2012)

Vuonna 2011 yhtiö investoi Suomessa tuotekehitykseen 163 miljoonaa euroa eli 17 % enemmän kuin edellisvuonna. ABB kuuluukin Suomen suurimpiin tuotekehittäjiin. Suomen ABB:n toimitusjohtajan Tauno Heinolan mukaan yritys investoi vahvasti tutkimukseen ja tuotekehitykseen, sillä menestyäkseen myös tulevaisuudessa yhtiö tarvitsee huipputuotteita ja -ratkaisuja. (ABB Lehdistötiedote 2012)
Ohessa kuvio Suomen ABB:n vuoden 2011 avainluvuista.

Taulukko 1. Suomen ABB:n avainluvut vuonna 2011 (ABB Lehdistötiedote 2012)

MEUR	2011	2010	Muutos %
Saadut tilaukset	2 335	2 225	+ 4,9
Liikevaihto	2 348	2 174	+ 8,0
Operatiivinen EBIT	342	310	+ 10,6
Tilaukanta	815	828	- 1,5
T&K	163	139	+ 17,0
Henkilöstö	6 762	6 881	- 1,7

2.2 Substations

Liiketoimintayksikkö Substations eli Sähköasemat toimii tämän opinnäytetyön toimeksiantajana. Liiketoimintayksikkö kuuluu Power Systems eli Sähkövoimajärjestelmät-divisioonaan. Divisioona jakautuu kolmeen liiketoimintayksikköön, jotka ovat Substations, Power Generation sekä Network Management. (ABB Ydinliiketoiminnat 2012)

Sähkövoimajärjestelmät tarjoavat sähkönjakeluun ja voimansiirtoon liittyviä järjestelmiä ja palveluita. Divisioona tarjoaa asiakkailleen sähköasemia ja sähköautomaatiojärjestelmiä, voimalaitos- ja verkostoautomaatiota sekä voiman tuotannon valvonta- ja sähköistysratkaisuja. (ABB Ydinliiketoiminnat 2012)

Sähköasemilla ei ole tuotantoa, vaan yksikkö ostaa tuotteiden osat ja komponentit muilta ABB:n yksiköiltä tai alihankkijoilta. Sähköasemat toimittavat sähkönsiirtojärjestelmiä ja sähkönsiirtojakelujärjestelmiä kokonaistoimituksina sekä kotimaahan että vientiin. Yksikkö tarjoaa myös energiayhtiöiden ja teollisuuden käytönvalvontajärjestelmiä. Sähkövoimajärjestelmien työhön kuuluvat projektin johtaminen, suunnittelu, logistiikka, rakennustyö sekä tuotteen asennus ja käyttöönotto. (Sähkövoimajärjestelmät 2009)

Sähköasemilla on runsaasti kokemusta viennistä. Yksiköllä on tällä hetkellä menossa projekti esimerkiksi Azerbaidžanissa, jossa pidetään kevään 2012 euroviisut,

jonne Sähköasemat asentaa sähköt. Yksiköllä ei vielä ole vientiä Venäjälle, ja heiltä puuttuu Venäjän kaupan tuntemus. Tämän vuoksi opinnäytetyöni tuo uutuusarvoa toimeksiantajalle, joka välittömästi kiinnostui lopputyöni aiheesta.

3 VIENNI PROSESSINA

Vienti on Euroopan unionissa vapaassa liikkeessä olevien tavaroiden vientiä EU-maiden ulkopuolelle. Pääasiassa tavarat viedään maasta lopullisesti, jolloin niiden ei ole tarkoitus palata takaisin EU:hun. Vienti saattaa myös olla väliaikaista viettäessä esimerkiksi näyttelytavaroita tai testauslaitteita, ja käytön jälkeen tavara palaa takaisin lähtömaahan. (Tullihallitus 2012, Vienti)

EU:n jäsenvaltioiden välistä kauppaa kutsutaan sisäkaupaksi, ja kauppa kolmansien maiden kanssa on ulkokauppaa. Maata, joka ei kuulu Euroopan unioniin, kutsutaan kolmanneksi maaksi. (Pehkonen 2000, 213) Venäjä kuuluu kolmansiin maihin, mikä tekee viennistä haasteellisen.

3.1 Yrityksen vientitapahtuma

Kansainvälistyminen on osa yrityksen kasvua. Kotimarkkinoiden pienuus on ratkaisevasti vaikuttanut suomalaisten yritysten kansainvälistymiseen. Tämän vuoksi yrityksen kasvuhaluus käynnistää kansainvälistymistarpeen eli puhutaan niin sanotuista *painetekijöistä*. Myös yritykselle tullut tarjouspyyntö tai potentiaalisen ostajan kiinnostus tuotteita kohtaan voi usein johtaa kansainvälistymiseen, jolloin puhutaan niin sanotuista *imutekijöistä*. Viennin käynnistämistä vauhdittavat myös kohdemarkkinoiden avoimuus ja houkuttelevuus, sekä *yrityksestä itsestään johtuvat tekijät* kuten kilpailukykyyn ja osaamisen kehittäminen. (Melin 2011, 16-17)

Yrityksen tulisi aivan ensimmäiseksi pohtia omia mahdollisuuksiaan vientitoiminnan käynnistämiseen. Tarkasteltavat tekijät jaetaan yrityksen *sisäisiin* eli *yrittyskohtaisiin* ja *ulkoisiin* eli *markkinakohtaisiin* tekijöihin. Tähän on olemassa avuksi hyödyllinen SWOT-analyysi, jossa eritellään yrityksen vahvuudet, heikoudet, mahdollisuudet ja uhat. Tämän jälkeen voidaan aloittaa syvällisempi suunnittelu ja markkinatutkimuksen tekeminen kohdemarkkinoista. (Äijö 2008)

Yrityksen sisäisiä tekijöitä tutkittaessa tarkastellaan yrityksen toimintaan ja kilpailukykyyn vaikuttavia tekijöitä kuten muun muassa tuote, tavoitteet, markkinointi sekä resurssit. Näitä sisäisiä tekijöitä analysoitaessa täytyy selvittää tuotteen so-

veltuvuus kohdemarkkinoille sekä mahdollisesti tuotteen sopeuttamistarpeet. Olennaista on, että yrityksellä on riittävästi resursseja hakeutua ulkomaan markkinoille. Resursseihin kuuluu sekä henkiset resurssit eli ammattitaito sekä aineelliset resurssit eli pääoma, jota vaaditaan runsaasti kansainvälistymiseen. Pääomaa tarvitaan muun muassa markkinoinnin aloittamiseen, tiedon hankintaan, pitkiin maksuajoihin sekä jakelutien rakentamiseen. (Melin 2011, 17)

Ulkoisia tekijöitä tutkittaessa katsotaan trendejä ja muutoksia ympäristötekijöissä, jotka vaikuttavat yritykseen. Tällaisia tekijöitä ovat esimerkiksi asiakkaat ja kilpailijat, joilla on suora vaikutus yritykseen, kun puolestaan taloudellisilla, juridisilla, poliittisilla, sosiaalisilla sekä kulttuuritekijöillä on epäsuora vaikutus yritykseen. (Melin 2011, 17)

Yrityksen tulisi syvällisemmin selvittää seuraavia tärkeitä asioita vientitoimintaa aloitettaessa:

- tuotteen soveltuminen vientituotteeksi
- standardien hyväksyminen vientimaassa
- investointikustannukset alkuvaiheessa
- kaupan sekä investointien esteet
- valuuttariskit ja maksuliikenteen hitaus
- kuljetuskustannukset
- jakelukanavien ja asiakassuhteiden puute
- yrityksen tuntemattomuus ja yleinen kokemuksen puute
- kilpailutilanne
- kulttuurierot. (Melin 2011, 17)

Mikäli vientivalmiuden selvittämisen jälkeen yritys päättää lähteä kansainvälisille markkinoille, tulisi yrityksessä luoda perusta kansainvälistymiselle. Kansainvälistymisen perustaan kuuluu muun muassa kohdemarkkinoiden valitseminen ja jakelutieratkaisut. Lisäksi yrityksen täytyy miettiä kannattavinta vientimuotoa. Vientimuodot jaetaan perinteisesti kolmeen ryhmään: *epäsuoraan*, *suoraan* ja *omaan vientiin*. (Pirnes & Kukkola 2002, 81-83)

Suorassa viennissä ulkomaiset välikädet hoitavat jakelun ulkomaisille loppuasiak-
kaille. Epäsuora vienti puolestaan tarkoittaa kotimaisten välikäsien käyttämistä eli
kaikki kauppa käydään kotimaan valuutassa. Oma eli välitön vienti on nimensä
mukaisesti tuotteiden toimittamista itse suoraan loppuasiakkaalle saakka. Suorassa
ja epäsuorassa viennissä välittäjinä toimivat yleensä agentit ja maahantuojat.
(Ahokangas, P., Pihkala, T. 2002, 29)

Yrityksen täytyy saada mahdollisimman paljon tietoa kohdemarkkinoista. Hyvinä
tiedonlähteinä toimivat messut, näyttelyt sekä muut markkinointitapahtumat. Lii-
keyhteyden synnyttyä ryhdytään hoitamaan vientitapahtuman vaatimia toimia.
(Äijö 2008)

Yrityksen vientitapahtuman vaiheet voidaan jakaa seuraavasti:

1. vientivalmiuden selvittäminen
2. perustan luominen viennille
3. liikeyhteyksien hankinta
4. tarjousvaihe
5. tilausvaihe ja sopimuksen syntyminen
6. toimituksen valmistelu ja toimitus
7. kuljetus- ja maksuvaihe
8. toimituksen jälkiseuranta (Äijö 2008)

Tavallisimmat kompastuskohdat vientitoiminnan aloittamisessa:

- Vientimenettelyjä ei tunneta kunnolla.
- Vienti suunnitellaan puutteellisesti eikä asioita selvitetä ennakkoon.
- mielletään kynnys liian korkeaksi avustaviin organisaatioihin
- ei sovi kaupan ehdoista
- jätetään selvittämättä, mitkä maksutavat sopivat vientikauppaan
- resursseja säästetään väärässä paikassa
- kielitaito on puutteellinen
- ei tiedetä kohdemaan standardeista tarpeeksi
- asiakkaan erikoistarpeet tunnetaan huonosti

- rahoitus on järjestämättä
- yritysten toimituskapasiteetti on riittämätön (Melin 2011, 16-18)

3.2 Kauppasopimus

Kauppasopimuksen tekeminen on olennainen osa kaupantekoa ulkomaankaupassa. Sopimus on kaksipuolinen oikeustoimi ja sovitut asiat sitovat molempia osapuolia, eikä niistä pääse eroon yksipuolisesti. Mahdollisissa ongelmatilanteissa puutteellisesti tehty kauppasopimus heikentää osapuolten asemaa. Sopimusneuvottelut alkavat monesti tarjouspyynnön seurauksena. Minkälainen on hyvä tarjouspyyntö, riippuu paljon kohdemaassa valitsevasta kauppatastavasta tai toimialalla vallitsevasta ohjesäännöstä. (Melin 2002, 7)

Sopimuksen tulee perustua kummankin osapuolen tavoitteisiin. Kauppasopimuksen tulee kansainvälisessä kaupassa olla tarpeeksi yksityiskohtainen ja kattava. Myös neuvottelupöydässä keskusteltavat asiat tulisi sisällyttää kauppasopimukseen, jos halutaan ne osaksi sopimusta. Sopimusta tehtäessä tulisi olla tarkkana, että kumpikin osapuoli ymmärtää sovitut asiat samalla tavalla, ettei mikään sovitut asia jäisi tulkinnan varaan. Osapuolten tulisi kauppasopimusta solmittaessa myös sopia, minkä maan lainsäädäntöä sopimukseen sovelletaan. Pääsääntöisesti osapuolet voivat vapaasti sopia sovellettavasta lainsäädännöstä. Käytännössä kauppasopimuksissa valitaan sovellettavaksi monesti myyjän maan lainsäädäntö. (Melin 2002, 7)

4 VENÄJÄN KAUPPA

Venäjä kuuluu Itsenäisten valtioiden yhteisöön (IVY). IVY-maihin kuuluvat lisäksi Azerbaidzhan, Armenia, Valko-Venäjä, Kazakstan, Kirgistan, Moldova, Tadžikistan ja Uzbekistan. Itsenäisten valtioiden yhteisö on löyhästi organisoitunut entisen Neuvostoliiton neuvostotasavaltojen muodostama yhteisö, joka perustettiin vuonna 1991. Jäsenvaltiot nimettiin itsenäisiksi, ja tämä merkitsi Neuvostoliiton lakkauttamista. (Global Security 2012, Military)

Venäjä on maailman suurin valtio, jonka pinta-ala on yli 17 miljoonaa neliökilometriä. Asukkaita on tällä hetkellä 143,03 miljoonaa. Venäjän rahayksikkönä on jo satoja vuosia ollut rupla, joka jakautuu sataan kopeekkaan. Kauppakielinä Venäjällä käytetään venäjää, englantia ja saksaa. (Finpro 2011)

4.1 Venäjän markkinat

Venäjän markkinat on arvioitu yhdeksi maailman houkuttelevimmista markkinoista viime vuosina. Täytyy kuitenkin huomioida, että Venäjän talouden kehitys on melko riippuvainen raaka-aineiden ja varsinkin öljyn hinnan kehityksestä. Vuonna 2012 ratkeava WTO-jäsenyys tullee lisäämään ennakoitavuutta kaupankäyntiin. (Honkanen 2011) Maailman kauppajärjestö WTO (World Trade Organization) pyrkii valvomaan ja vapauttamaan kansainvälistä kauppaa. (World Trade Organization 2012)

Korruptioindekseissä Venäjä on aivan häntäpäässä, samalla tasolla kuin esimerkiksi Kamerun ja Tadžikistan. Venäjä on melko hankala maa liiketoiminnan harjoittamiseen kaupanteon yleistä helppoutta mittaavien indeksien mukaan. Venäjällä yritetään virallisesti kitkeä korruptiota ja lahjontaa, mutta tämä ei luultavasti tule onnistumaan kovin nopeasti, mikä johtuu muun muassa jopa vuosituhansista perinteistä. (Honkanen 2011, 19)

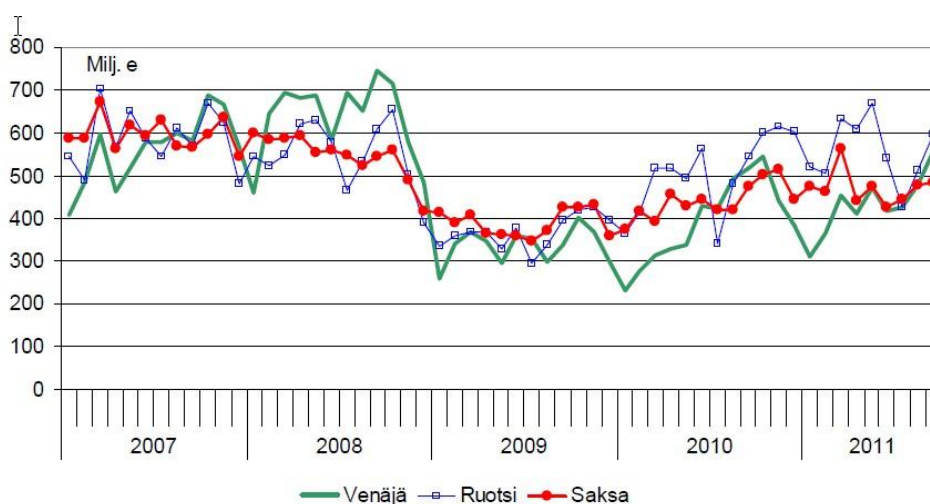
Maailmanpankin selvitysten perusteella Venäjä on ollut vuonna 2011 kaiken kaikkiaan 183 maasta 123. helpoin maa yleisesti liiketoiminnan harjoittamiseen. Venäjä on arvioitu 164. helpoimmaksi maaksi ulkomaankauppaa harjoitettaessa.

Vienti Venäjällä kestää 36 vuorokautta, kun keskimäärin kaikissa arvioituissa maissa vienti kestää 23 vuorokautta. Tuonti Venäjällä vaatii 13 erilaista asiakirjaa, kun keskimäärin kaikissa arvioituissa maissa tarvitaan seitsemän dokumenttia. Rakennuslupien osalta Venäjä on Maailmanpankin mukaan toiseksi hankalin maa. Rakennuslupien hankkimista varten vaaditaan yhteensä 53 erillistä toimenpidettä, ja pelkästään rakennusluvan saaminen kestää keskimäärin 540 päivää. (Honkanen 2011, 19)

4.2 Suomen ja Venäjän väliset kauppasuhteet

Suomen ja Venäjän välinen kauppa kehittyi 2000-luvulla voimakkaasti. (Hakkarainen 2005, 9) Tällä hetkellä Venäjä on viennissä Suomen kolmanneksi tärkein kauppakumppani 9 %:n osuudella heti Ruotsin ja Saksan jälkeen. Tuonnissa Venäjä on sen sijaan ensimmäisellä sijalla lähes 18 %:n osuudella. Venäjä on siis koko Suomen ulkomaankaupassa ykkössijalla. (Tiri 2011, 7)

Vienti Venäjälle on kasvanut koko ajan viimeisten 10 vuoden aikana. Vuosien 2008–2010 viennin ja tuonnin notkahdukset johtuivat sen ajan globaalista finanssikriisistä, kuten huomaamme kuviossa 1. Vienti Venäjälle oli ennätysellisen suurta vuonna 2008, mutta seuraavana vuonna se lähes puolittui. Vienti kasvoi kuitenkin vuoden 2011 alkupuolella 34 % vuoteen 2010 verrattuna. (Tiri 2011, 7)



Kuvio 1. Suomen vienti Venäjälle, Ruotsiin ja Saksaan vuosina 2007-2011 (Suomen tulli 2012, ulkomaankauppatilastot)

Suomi vie Venäjälle koneita ja laitteita, puuta, paperia sekä teollisuuskemikaaleja. Suomi tuo Venäjältä polttoainetta, sähköä, kemikaaleja sekä metalleja. Puolet Venäjän kauppavaihdosta tapahtuu EU-maiden kanssa, mikä tekee Euroopan unionista Venäjän suurimman kauppakumppanin. (Tiri 2011, 7-8)

Suomalaisilla yrityksillä on mennyt hyvin Venäjällä. Liiketoiminta Venäjällä ja vienti Suomesta Venäjälle ovat kehittyneet positiivisesti, lukuun ottamatta vuoden 2009 talouskriisiä. Suomalais-Venäläinen kauppakamari julkaisee kaksi kertaa vuodessa Venäjän kaupan barometrin, joka kertoo suomalaisten yritysten kokemukset ja näkemykset liiketoiminnan ja kaupan kehityksestä. Suurimmalla osalla haastatelluista yrityksistä vienti Venäjälle on kehittynyt positiiviseen suuntaan. Kevään 2011 Barometrin mukaan puolella vastaajista (49 %) vienti kasvoi joko paljon tai jonkin verran. (Tiri 2011, 9)

Suomen ja Venäjän välinen kauppa on tavaroiden ja palvelujen vientiä, *etabloitumista* eli sijoittumista asiakkaiden ja raaka-aineiden lähelle. Kun huomioi suomalaisyritysten ja Suomen bruttokansantuotteen koon maailman mittakaavassa, ovat suomalaisten sijoitukset Venäjälle merkittävät. Suomi oli kahdeksannella sijalla eniten Venäjälle kiinteitä investointeja tekevien maiden listalla vuonna 2010. Venäjän tilastolaitoksen mukaan Suomesta tuli suoria sijoituksia Venäjälle yhteensä 389 miljoonaa dollaria. Eri lähteiden mukaan suomalaisinvestointeja kumulatiivisesti on Venäjälle jo 6–8 miljardia euroa. (Tiri 2011, 11)

Suomen rakennus- ja metsäteollisuus ovat tehneet suoria sijoituksia sahoihin, kartonkitehtaisiin, liike- ja asuinrakennuksiin sekä rakennustarviketehtaisiin. Valmistava teollisuus on tehnyt merkittäviä yritysostoja sekä perustanut *greenfield-tehtaita* (”puhtaalle pellolle rakennettu”-tehdas). Palveluyritykset ovat perustaneet kauppoja ja hotelleja, ostaneet muun muassa vakuutusyhtiöitä ja pankkeja, ja energiayritykset ovat hankkineet sähköntuotantolaitoksia, sekä monet yritykset ovat perustaneet varasto- ja huoltoyksiköitä sekä myyntikonttoreita ympäri Venäjää. (Tiri 2011, 11)

4.3 Suomalais-Venäläinen kauppakamari

Suomalais-Venäläinen kauppakamariyhdistys ry (SVKK) on voittoa tavoittelematon järjestö, joka perustettiin vuonna 1946. SVKK auttaa suomalaisia yrityksiä kansainvälistymään Venäjälle ja pyrkii edistämään venäläisyriyten halukkuutta löytää Suomesta kumppaneita ja liiketoimintamahdollisuuksia. (SVKK 2012)

SVKK palvelee yrityksiä liiketoimintojen elinkaaren eri vaiheissa kuten markkinoiden kartoituksessa ja viennin aloittamisessa, etabloitumisessa ja liiketoiminnan kehittämisessä sekä Venäjän markkinoilla toimimiseen. Järjestön missiona on edistää yritysten liiketoimintaa ja kilpailukykyä. (SVKK 2012)

Suomalais-Venäläinen kauppakamari auttaa muun muassa

- yhteistyökumppanin taloudellisen tilan selvittämisessä
- kauppasopimuksen laatimisessa ja tarkastamisessa
- tuotteen sertifiointissa ja tullauksessa
- maksuliikenneasioissa
- logistiikan järjestelyissä (SVVK, asiantuntijapalvelut)

4.4 Vientitullaus

Vientitullaus on tapahtunut 1.7.2009 lähtien sähköisesti koko EU:ssa. Kaikki EU:n vero- ja tullialueen ulkopuolelle vietävät tuotteet on asetettava vientimenettelyyn antamalla niistä vienti-ilmoitus. Viejä on vastuussa vienti-ilmoituksen antamisesta, mutta voi halutessaan valtuuttaa asiamiehen, esimerkiksi huolintaliikkeen, antamaan ilmoituksen puolestaan. Viejän tulee olla yhteisöön sijoittautunut. Viejä tai valtuutettu asiamies voi tehdä vienti-ilmoituksen yksivaiheisena tai kaksivaiheisena, joista yksivaiheinen on tavanomaisin menettely. Kaksivaiheiseen ilmoittamiseen tarvitaan lupa. (Tullihallitus 2012)

4.4.1 Vienti-ilmoitus

Vienti-ilmoitusten avulla voidaan seurata vietäviin tavaroihin kohdistuvia mahdollisia vientirajoituksia ja vientikieltoja sekä kerätä ulkomaankaupan tilastoai-

neistoa. Vienti-ilmoitusten avulla voidaan myös kantaa mahdolliset vientitullit, torjua terrorismia ja rikollisuutta sekä valvoa vientitavaran poistumista EU:sta. Rikollisuuden ja terrorismin torjumiseksi vienti-ilmoituksen tietosisältöön sisällytettiin turvatiedot, joiden ilmoittaminen on ollut pakollista 1.7.2009 alkaen. Turvatietoihin kuuluu vientikuljetuksen reittimaat, YK:n vaarallisten aineiden koodi sekä rahdinmaksutapa. Tullin Internet-sivuilta löytyvät näiden tietojen ilmoittamiseen käytettävät koodit. Tavaroiden myynti EU:n ulkopuolelle on arvonlisäverotonta, joten poistumisvahvistetun vienti-ilmoituksen avulla myyjä voi näyttää valtionsa veroviranomaiselle myynnin arvonlisäverottomuuden perusteen. (Tullihallitus 2012)

Euroopan unionin lainsäädäntö edellyttää, että tavara on asetettava vientimenettelyyn ennen kuin se fyysisesti lastataan vientiin ja poistuu EU:sta. Vienti-ilmoitus on tehtävä viejän paikkakunnan tullitoimipaikkaan tai tullitoimipaikkaan, jossa tuote pakataan tai lastataan vientikuljetusta varten. Menotullipaikkana pidetään postitse, rautateitse, meritse tai ilmaitse tapahtuvissa kuljetuksissa paikkaa, jossa kuljetusyhtiöt ottavat tuotteen kuljetettavaksi yhden kuljetussopimuksen perusteella yhteisön tullialueelta. Autokuljetuksissa menopaikka on viimeinen yhteisöalueella oleva tullitoimipaikka. (Melin 2002, 113)

Suorassa vientimenettelyssä vientitavaran lähtö- ja poistumispaikka sijaitsevat samassa jäsenvaltiossa eli tässä tapauksessa Suomessa. Tällöin vienti-ilmoitus kulkee seuraavasti:

1. Viejä tai valtuutettu asiamies toimittaa vienti-ilmoituksen sähköisesti Tulliin.
2. Tullin tietojärjestelmästä lähtee joko hyväksyty tai hylätty vastaussanoma.
3. Hyväksytyä vastaussanomaa seuraa luovutussanoma, jonka liitteinä ovat luovutus päätös ja viennin saateasiakirja EAD.
4. EAD on toimitettava tavaroiden poistumispaikalle ja esitettävä yhdessä tavaroiden kanssa poistumispaikan Tullille.
5. Tulli vahvistaa vientitavaroiden poistumisen suoraan Tullin tietojärjestelmään.

6. Tullin tietojärjestelmästä lähtee vienti-ilmoituksen antajalle sähköisesti poistumisvahvistettu luovutuspäätös. (Tullihallitus 2012)

4.4.2 Vientirajoitukset

Tiettyjen tavaroiden vientiä on rajoitettu tai täysin kielletty joko yhteisö- tai kansallisilla säännöksillä. Tällaisia *vientirajoituksia* ovat esimerkiksi aseiden ja ampumatarvikkeiden, kulttuuriesineiden, kaksikäyttötuotteiden ja otsonia tuhoavien aineiden vienti (Tullihallitus 2012). Kaksikäyttötuotteella tarkoitetaan tuotetta tai palvelua, joka soveltuu normaalin siviilikäytön lisäksi myös sotilaallisiin tarkoituksiin. (Ulkoasiainministeriö 2012)

Suomessa vientirajoituksia valvova viranomainen on Tulli. Vientirajoituksia hallinnoivat muut viranomaiset kuten sisäministeriö (aseet ja ampumatarvikkeet), ulkoministeriö (kaksikäyttötuotteet) sekä Museovirasto (kulttuuriesineet). (Tullihallitus 2012, vientirajoitukset)

Vientirajoitukset tulee ilmoittaa koodeilla vienti-ilmoituksessa. Mikäli vietävään tavaraan kohdistuu vientirajoitus, on viejän haettava vientilupa asianomaiselta vientirajoitusta hallinnoivalta viranomaiselta. Vienti-ilmoituksessa tulee ilmoittaa luvan numero ja se on myös esitettävä menettelynasettamisvaiheessa, jos tulliviranomainen tai lupaviranomainen niin vaatii. Lupaan täytyy tarvittaessa tehdä vientimerkinnät lupaehtojen mukaisesti. (Tullihallitus 2012)

EU ja YK ovat päättäneet tietyistä alueellisista talouspakotteista ja vientikielloista, jotka ovat toistaiseksi voimassa tapauskohtaisesti. Ulkoasiainministeriö vastaa päätösten voimaan saattamisesta, täytäntöönpanosta ja raportoinnista. Tullin rajoituskäsikirjaan on koottu yhteen lakisääteiset vienti-, tuonti- ja kauttakulkurajoitukset, joissa tulli on määrätty valvontaviranomaiseksi. Rajoituskäsikirja muodostuu itsenäisistä osioista, jotka on ryhmitelty rajoitusten alaisten tuotteiden mukaan. Kunkin osion kohdalla selvitetään kyseiseen tuotteeseen liittyvät rajoitukset eri tullimenettelyissä. (Tullihallitus 2012)

4.5 Tullitariffi

Jokaiselle tuotteelle on olemassa oma *tullitariffinimike*. EU:n tullinimikkeistä ja tariffista käytetään nimitystä yhdistetty nimikkeistö (Combined Nomenclature), joka perustuu maailman tullijärjestön yhtenäistettyyn tavarankuvaus- ja koodausjärjestelmään (HS). EU:ssa käytetään niin sanottua Taric-koodistoa, jossa on noin 20 000 erilaista tullitariffinimikettä. EU:n komission Taric-tietokannasta käyvät ilmi nimikekohtaisesti siihen kuuluvan tavaran kuvaus, nimikkeestä kannettava tulli, mahdolliset tuontikiellot ja rajoitukset sekä mahdolliset alennettuun tulliin oikeuttavat kohtelut. Taric toimii pohjana kansallisille käyttötariffeille. (Tiri 2009, 162-163)

Esimerkiksi sähköasemat koostuvat hyvin monesta eri tuotteesta eli tullikoodista. Sähköasemiin kuuluu muun muassa seuraavia sähkötarvikkeita: paneelit, katkaisijat, erottimet, eristimet, kojeistot, muuntajat, teräsrakenteet, sinkitettyt rautatavarat, alumiinitavarat, kaapelit, liittimet, valaistustarvikkeet sekä vaaralliset aineet kuten esimerkiksi kaasu ja maalit. (Tapanainen 2012)

Venäjän tullitariffi sisältää pääasiassa arvotulleja, jotka yleensä lasketaan tuotteen CIF-arvosta. CIF-arvo sisältää rahdin, vakuutuksen ja kulut. Venäjän tullitariffi perustuu kansalliseen TN VED -nimikkeistöön, joka pohjautuu kansainväliseen HS-nimikkeistöön. Venäjällä käytetään kymmennumeroisia tullinimikkeitä ja tulkintaeroista huolimatta Venäjällä käytössä oleva nimikkeistö vastaa pääosin EU:ssa käytettävää. Asiakirjoissa tullitariffinimike tulisi antaa joko TN VED -koodina, HS- tai CN-nimikkeenä. Tullauksessa peritään muitakin maksuja ja veroja, kuten muun muassa arvonlisävero, jonka yleinen verokanta on 18 %. (Finpro 2011)

Venäjällä on helpotettu laitteiden ja koneiden tuontia maahan. Tavararyhmän tuotteiden tullimaksuista suurin osa on joko alennettuja tai tullimaksut on täysin poistettu. Muissakin tavararyhmissä on väliaikaisesti alennettuja tai nollatulleja. (Tiri 2009, 163)

Venäjällä on tullisopimus, jonka nojalla länsimaista tuotavat tuotteet nauttivat suosituimmuuskohtelua, eli tavaroilta peritään Venäjän tullitariffin mukaista perustullia. Jotta suosituimmuuskohtelua voitaisiin nauttia, tulisi tavaran alkuperä näyttää toteen *alkuperäistodistuksella* Venäjän tullille. Venäjä perii tuotavista tavaroista kaksinkertaisen tullimaksun, jos tavaroiden valmistusmaan kanssa ei ole solmittu tullisopimusta tai alkuperäistodistus puuttuu. (Tiri 2009, 163)

4.6 Tullauksen haasteet

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin pari kertaa vuodessa teettämässä Venäjän-kaupan barometrissä tiedustellaan vastaajilta heidän Venäjän-kaupan haasteista ja esteistä, joista tullaus on aina ollut ehdoton ykkönen. Venäjän kaupan logistiikkaratkaisuja suunniteltaessa viejän kannattaa kiinnittää huomiota tullaukseen, vientiasiakirjojen ja tuotesertifikaattien selvitykseen ja niiden huolelliseen täyttämiseen. Lisäksi on hyvä olla tietoinen Venäjän puoleisesta tuontitullauksesta, jolloin voi ymmärtää, mitä saattaa olla odotettavissa ja miksi tavara ei aina liiku kuin on odotettu. (Tiri 2011, 216)

Tuotteita vietäessä Suomesta Venäjälle tullausprosessi, tullausasiakirjat sekä rajanylitys tuottavat monille suomalaisyrityksille ongelmia. Koska kyse on viennistä Euroopan Unionin ulkopuolelle, niin jo Suomen puolella tehtävät muodollisuudet vientitullauksessa ja siihen liittyvät määräykset poikkeavat EU-sisäkauppaa koskevista määräyksistä. Vaikka myyjän ja ostajan välisen kauppasopimuksen mukaisesti toimitusehto määrittäisi Venäjän puolen toimenpiteistä vastuun ostajalle, on myyjän hyvä tietää, millaisia asiakirjoja ostaja joutuu esittämään Venäjän tullille tavaran tuontitullauksen yhteydessä. Viejän tulisi etukäteen selvittää, mitä dokumentteja vientitullauksessa vaaditaan, miten tullimuodollisuudet tulee Suomen puolella hoitaa, millainen tullausprosessi Venäjän puolella on, sekä miksi ostaja tarvitsee tiettyjä asiakirjoja myyjältä. (Tiri 2009, 162)

Tullausprosessi on viime vuosina vakiintunut Venäjän puolella, mutta silti voi edelleen kuulla mahdottomista ja hankalista tapauksista. Venäjällä on käytössä Tullitariffilaki ja Tullilakikokoelma, joista löytyvät kaikki sekä vienti- että tuontitullausta koskevat säädökset ja määräykset. Venäläiset tullivirkailijat saattavat

kuitenkin omalla tavallaan tulkita pykälää ja esittää toisinaan jopa käsittämättömiä vaatimuksia tavarankuulun yhteydessä, lainsäädännöstä huolimatta. Venäjällä tulisi aina tiedustella vaadittavista toimenpiteistä ja asiakirjoista juuri siitä tullitoimipaikasta, jossa tuontitullaus aiotaan hoitaa, koska vaatimukset vaihtelevat tullitoimipaikoittain. Aina tulisi muistaa, että kaikkialla tavarankuulun maasta vienti on yleensä jo tullausprosessina helpompi kuin tavarankuulun tuonti maahan. (Tiri 2009, 162)

Venäjän tuontikaupassa saattaa törmätä kaksinkertaiseen kirjanpitoon perustuvaan kaksoislaskutukseen, jolloin tullausarvo ilmoitetaan todellista pienempänä esittämällä väärä kauppalasku tullimaksujen alentamiseksi. Esimerkiksi Suomen ja Venäjän ulkomaankauppatilastoja vertailtaessa keskenään on huomattu, että Suomesta on lähtenyt sekä määrällisesti että tullausarvon perusteella enemmän tavaraa kuin Venäjälle on vastaavasti tuontitullattu. (Azeem 1999, 218)

Vuonna 1997 Venäjän tullikomitea ryhtyi vastatoimiin kaksoislaskutuksen kitkemiseksi tuontikaupasta antamalla määräyksiä tullausarvon valvonnan tehostamisesta. Tehovalvonta on kohdistunut tavarankuulun lähtömaassa vientituettuihin tavaroihin sekä tuoteryhmiin, joissa on huomattu eniten tullimaksujen kiertämistä, kuten esimerkiksi elektroniikka, huonekalut ja suklaa. Erityisesti tarkkaillaan myös kuormien painoa ja asiakirjoihin tehtyjä korjauksia. (Azeem 1999, 218)

5 VENÄJÄN KAUPAN ASIAKIRJAT

Erilaisia asiakirjoja tarvitaan, kun tuotetta kuljetetaan maan rajojen yli. Kansainvälisessä kaupassa on satoja erilaisia asiakirjoja, joista viejän on valittava kuhunkin tavarantoimitukseen sopivat. Tarkasti ja oikein täytetyt asiakirjat varmistavat tavaroiden ja maksujen moitteettoman liikkumisen. Kauppasopimuksen ehdot, valittu toimituslauseke sekä maksutapa vaikuttavat vaadittaviin asiakirjoihin ja siihen, kuka ne hankkii tai laatii. (Fintra 2008, 1-2)

Venäjän usein muuttuvien määräysten vuoksi myyjän ja ostajan tulisi etukäteen sopia vaadittavista asiakirjoista ja kauppaan liittyvistä muista erityismääräyksistä. Venäjällä vientiä koskevat määräykset muuttuvat usein, ja lait saattavat muuttua jopa takautuvasti (Finpro 2011). Tyypillistä on myös se, että Venäjällä vaatimukset ovat pikkutarkkoja.

Venäjän kaupassa tarvittavia asiakirjoja ovat kauppalasku, proformalasku, pakkausluettelo, alkuperätodistus, tavaratodistus, muut erityiset todistukset, kuljetusasiakirjat kuljetusmuodon mukaan sekä tavaränäytteitä varten ATA-carnet (Finpro 2011). Tutkimuksessa on seuraavaksi tarkasteltu Venäjän kaupassa tarvittavia asiakirjoja.

5.1 Kauppalasku

Kauppalasku on yrityksen vientitapahtuman selkäranka. Kauppalaskun tiedot muodostavat perustan monille muille vientikaupassa tarvittaville asiakirjoille, joten kauppalaskun tietojen on oltava täsmällisiä ja oikeita. Kauppalaskun tulee sisältää kauppasopimuksen tilauksen pääkohtien lisäksi erinäisiä tietoja, jotka on tarkoitettu muun muassa tulli- ja tilastointiviranomaisille, tavarantoimittajille, huolitsijoille sekä agentille. Kauppalasku laaditaan kauppasopimuksen mukaisesti joko englannin tai venäjän kielellä, ja se tulee toimittaa vastaanottajalle tämän halutun määrän. (Kauppakamari 2010)

Kauppalaskussa ilmoitetaan kaikki yksityiskohtaiset tiedot. Ainakin seuraavat tiedot tulee merkitä: laskun numero ja päiväys, myyjän ja tuojan yhteystiedot, ulko-

maankaupan viitenumero (1 = tuonti, 2 = vienti), toimituksen ajankohta ja kuljetusehdot sekä täydellinen toimituslauseke. Näiden lisäksi tulee ilmoittaa tuotteen alkuperä- ja määräämaa, maksuaika ja maksutapa, laivausmerkki, pakkausten laji, määrä ja tilavuus sekä brutto- ja nettopainot. Myös tarkka tavaramääritelmä, tullitariffinimike, yksikkö- ja kokonaishinnat sekä mahdolliset alennukset ja niiden perusteet tulisi sisällyttää kauppalaskuun. Kauppalaskussa ilmoitetaan myös kauppasopimuksen numero ja päivämäärä sekä vaadittaessa myös tilausta ja kuljetusta koskevat numerot. Viejän tulee allekirjoittaa lasku sinisellä allekirjoituksella. (Finpro 2011)

Luoteis-Venäjän tullitoimipaikat hyväksyvät tulliselvityksen yhteydessä vain alkuperäiset kauppai- tai proformalaskut, joissa tulee olla kuorman omistajan tai lähettäjän leima, jossa ei saa olla minkäänlaisia korjauksia. Venäjällä ei vaadita tullili- eli konsulilaskua. (Finpro 2011)

5.2 Proformalasku

Proformalasku on sisällöltään samankaltainen kuin kauppalasku. Se ei kuitenkaan aiheuta maksuvelvoitetta. (Melin 2002, 21)

Proformalaskua tarvitaan esimerkiksi kun maksutapana on remburssi, ja ostaja tarvitsee myyjän laatiman proformalaskun remburssin avaamista varten. Ostaja saattaa myös tarvita laskua tuontiluvan anomiseen. Proformalaskua tarvitaan myös esimerkiksi veloituksettomien testauslaitteiden ja näyttelytavaroiden väliaikaisessa maahantuonnissa tai kun toimitetaan osa-/jälkitoimitusta, jotka yleensä veloitetaan varsinaisella kauppalaskulla päätoimituksen yhteydessä. (Fintra 2008)

5.3 Pakkausluettelo

Pakkausluettelo (Packing List) laaditaan kollokohtaisesti ja kiinnitetään esimerkiksi muovitaskuun pakkauksen kylkeen. Useissa maissa pakkausluettelon sisällyttäminen lähetyksen mukaan nopeuttaa tullausprosessia. (Melin 2002, 21)

Pakkausluettelo tulisi varustaa laskun kaltaisilla yhteystiedoilla ja muodoltaan se noudatteleekin kyseisen toimituksen kauppalaskua. Hintatietojen puuttuminen on

kuitenkin oleellinen ero kauppalaskuun nähden, jonka vuoksi asiakirja on hyödyllinen sellaisessa kaupassa, jossa tuote ja asiakirja kulkevat monien välikäsien kautta. (Fintra 2008)

5.4 Alkuperätodistus

Alkuperätodistukset ovat asiakirjoja, joita käytetään EU:n ja kolmansien maiden välisissä kauppasuhteissa. Alkuperätodistusten tarkoitus on osoittaa tuotteiden alkuperä, jotta kyetään toimimaan tullausvaatimusten tai kaupallisten vaatimusten mukaisesti (esimerkiksi remburssin avaaminen). (Fintra 2008, 12)

Alkuperäistodistukset vaaditaan aina vietäessä tavaraa Venäjälle. Tuontitavaroille vaaditaan alkuperäselvitys suosituimmuskohtelun saamiseksi. Alkuperäselvityksenä käytetään yleensä kauppakamarin vahvistamaa alkuperätodistusta. Mikäli alkuperäselvitystä ei esitetä, on Venäjän tulliviranomaisilla oikeus kantaa tuontitavaroista kaksinkertainen tulli. (Azeem 1999, 214)

5.5 Tavaratodistus

EUR.1- tavaratodistusta käytetään, kun Venäjälle viedään materiaalia esimerkiksi jatkojalostusta varten, ja valmis tuote tuodaan takaisin Euroopan unionin alueelle. Tavaratodistuksen vahvistaa aina tulliviranomainen. (Finpro 2011)

Todistukseen tulee merkitä tavaran alkuperä ja määrämaa sekä yksilöity tavarankuvaus. Viejän tulee EUR.1- tavaratodistuksen hakemusosassa ilmoittaa perusteet todistuksen antamiselle, esim. ”kokonaan tuotettu”, ”riittävästi valmistettu” tai ”EY-tavaran jälleenvienti”. (Melin 2011, 99)

5.6 Erityisiä todistuksia

Tuontitavaroille vaaditaan tavaralajista riippuen muun muassa eläinlääkäri-, terveys-, turvallisuus-, radioaktiivisuus-, paloturvallisuus-, vastaavuus-, otsoni- ja muita teknisiä todistuksia. Myös sähkö- ja tietoliikennelaitteille vaaditaan erityistodistuksia. Tietyt tuotteet vaativat käyttöluvan. (Finpro 2011)

Venäjänkielinen vastaavuustodistus (Certificate of Conformity) vaaditaan sertifiointipakon alaisille tuotteille. Sertifikaatti on tarkoitettu sekä markkinoita että tulliselvitystä varten. Kopiot vastaavuustodistuksesta voidaan suojata väärennöksiltä hologrammimerkillä, jonka saa alkuperäisen todistuksen myöntäneeltä sertifiointilaitokselta. Sertifiointilaitos voi tarvittaessa myöntää niin sanotun vapautuskirjeen eli todistuksen siitä, että tavara ei kuulu pakollisen sertifiointin piiriin. (Finpro 2011)

Pakollisen sertifiointin alaisille tuotteille vaaditaan tulliselvityksessä yleisvenäläisen tieteellisen tutkimuslaitoksen myöntämä lähetyskohtainen vapautuskirje, mikäli tuotteet ovat olleet käytössä yli kolme vuotta ennen niiden tuontia Venäjälle, ne tuodaan teknisenä avustuksena tai humanitaarisena apuna, ne ovat väliaikaisesti maahantuotavia näyttelytavaroita, ne toimivat komponentteina Venäjällä valmistettavissa tuotteissa tai tuotteita tuodaan Venäjälle vain pieni määrä (max 50 kg), eikä niitä ole tarkoitettu myyntiin. Myös Venäjälle jo tuotujen sertifioidujen laitteiden varaosat ja testauksiin toimitettavat näytteet vaativat tulliselvityksessä vapautuskirjeen. (Finpro 2011)

5.7 Kuljetusasiakirjat

Kuljetusasiakirjat tehdään yleensä kauppasopimukseen sisältyvien ohjeiden mukaisesti. Maantiekuljetuksissa tarvitaan muun muassa kansainvälinen autorahdikirja eli CMR. (Suomen kuljetusopas 2012) Vaihtoehtoisesti voidaan käyttää TIR-carnet'ta tai tullipassia T1. TIR-passitusmenettely on luvanvarainen menettely, jonka tarkoituksena on varmistaa tavaroiden keskeytyksetön kulkeutuminen kuljetusreittiä pitkin tullivalvonnan vaarantumatta. (Tullihallitus 2012) Tullipassi T1 on todistus, jonka tullikamari antaa ulkomaille lähtevälle laivalle ja joka osoittaa laivan oikeutetuksi lähtemään määräpaikkaan. Mikäli TIR-carnet'ta ei käytetä, tarvitaan Venäjän sisäistä passitusta varten erityinen kauttakuljetusasiakirja esimerkiksi Venäjän tullista. Tämän lisäksi tarvitaan kauppalasku, tavarantoimittajan tullimaksukuitti maahantuontiin liittyvistä kustannuksista, alkuperätodistus sekä tavarasta riippuen vastaavuussertifikaatti tai muu erityistodistus. (Finpro 2011)

Tiettyjen tavaroiden toimitus perille tullivalvonnassa edellyttää, että tullin pankkitilille on maksettu tullimaksut ja verot kattava vakuussumma tai maksujen vakuudeksi näytetään pankkitakaus. Vakuustalletuskäytäntö koskee auto- ja rautatiekuljetuksia, mutta ei TIR-kuljetuksia. Maanteitse tuotavista tavaroista tulee antaa tiedot vähintään kaksi tuntia ennen niiden saapumista tulliliiton alueelle. (Finpro 2011)

5.8 Tavaränäytteet

ATA-carnet on kansainvälinen tulliasiakirja. Tulliasiakirjalla voi väliaikaisesti viedä tavaraa tullileissopimukseen liittyneisiin maihin. (Melin 2002, 29)

Venäjälle saa tuoda tullitta tavaränäytteitä, jotka pysyvät maahantuojan omistuksessa. ATA-carnet'ta käytetään esimerkiksi testauslaitteiden, näyttelytavaroiden, kaupallisten tavaränäytteiden ja ammatinharjoittamisvälineiden väliaikaisessa maahantuonnissa. (Keskuskauppakamari 2012)

5.9 Sertifiointi

Lupien ja hyväksymisten tulee etukäteen olla kunnossa aloittaessa vientiä Venäjälle. Tuotteet on muistettava sertifioida ennen viennin aloittamista. Pelkät EU-sertifikaatit eivät riitä Venäjällä. Venäjän omiin sertifiointijärjestelmiin tulee suhtautua vakavasti. (Honkanen 2011, 33)

Sertifiointin tarkoitus on verrata tuotteiden vastaavuutta Venäjän kansallisiin vaatimuksiin. Ulkopuolisen osapuolen tulee antaa kirjallinen GOST R-vastaavuussertifikaatti, joka on vahvistus siitä, että tuote täyttää Venäjän turvallisuusvaatimukset. (Markinvest Oy 2012)

Useat eri ministeriöt ja laitokset Venäjällä valvovat tuotteiden turvallisuutta. Tunnetuin sertifiointijärjestelmä on GOST R-järjestelmä, joka kattaa muun muassa tuotantovälineet, rakennustuotteet, laatu-järjestelmät sekä tuotannon. Venäjän tulli tarkistaa tulliselvityksessä vastaavuustodistuksen, joka vaaditaan sertifiointipakon alaisille tuotteille. Vastaavuustodistuksen puuttuessa, voi tulli säilyttää tavaroita pari kuukautta, jonka jälkeen ne on jälleenvietävä maasta. Pakollista sertifiointia

edellyttävät esimerkiksi seuraavat tuoteryhmät: hanat, venttiilit, pumput, työkalut, koneet ja laitteet, rakennus- ja pakkausmateriaalit, lääketieteelliset aineet ja tarvikkeet sekä sähkölaitteet. (Finpro 2011)

SGS Inspection Services Oy on maailman johtava tarkastus, verifiointi, testaus ja sertifiointiyritys, joka sertifioi Suomessa GOST R -järjestelmän puitteissa määrätyt tavarat ja antavat siitä vastaavuustodistuksen (SGS in Finland, Sertifiointi). Vastaavuustodistus voi olla lähetys-, sopimus-, tuote- tai tuoteryhmäkohtainen. Sertifiointia edeltää monien tuotteiden kohdalla erityistodistusten, kuten tuoterekisteröinti- ja paloturvallisuussertifikaattien, hankkiminen. Määrätyjä erityistodistuksia voi hakea esimerkiksi SGS:n kautta. (Finpro 2011)

Rakennustarvikkeiden sertifiointia varten tarvittavat testaukset voi suorittaa joissakin tapauksissa Suomessa VTT:n laboratorioissa Venäjän rakennusministeriön Rosstroin valtuuttamana. Rakennusministeriö myöntää vastaavuustodistuksen VTT:n suorittamien testien perusteella. Tekninen hyväksyntä vaaditaan uusille rakennusmateriaaleille. (Finpro 2011)

Jo kauppaneuvotteluissa tulisi sopia osapuolten velvoitteista muun muassa sertifiointin osalta, ja ne tulee ilmoittaa kauppasopimuksessa. Kauppasopimukseen voidaan tarvittaessa lisätä tieto ostajan velvollisuudesta vastata muista kuin sopimuksessa erikseen mainituista sertifikaateista ja luvista. (Lehto 1995, 247)

6 VENÄJÄN KAUPAN RISKIT JA SUOJAUTUMISKEINOT

Vientikauppaan liittyy luonnollisesti erilaisia riskejä, joita yrityksen tulee ottaa huomioon jo kauppaa suunnitellessaan. Jotta riskeihin osattaisiin varautua, tulisi viejän ennakoida mahdollisia riskejä, joita uuteen kauppaan saattaisi liittyä.

Ulkomaankauppaan kuuluvia riskejä ovat muun muassa valmistusaikainen riski, kuljetusriski, juridinen riski, poliittinen riski, luottoriski ja valuuttariski. Riskiltä suojautumisen kustannus vaihtelee suuresti riippuen riskistä, sen laadusta ja kestosta. Riskiltä suojautuminen tulee kalliimmaksi, mitä hankalampi ja harvinaisempi riski on kyseessä, eikä kaikilta riskeiltä voi edes suojautua. (Helppi & Paloheimo 2005, 33). Tutkimuksessa on seuraavaksi tarkasteltu Venäjän kaupan mahdollisia riskejä, jotka olisi tärkeä eliminoida kaupan onnistumiseksi.

6.1 Valmistusaikainen riski

Valmistusaikainen riski muodostuu tuotteen myyjälle silloin, kun myyjä on aloittanut tuotteen valmistuksen ja on olemassa riski siitä, että kauppasopimus peruuntuu tai tuotteet eivät mene kaupan. Valmistusaikainen riski muodostuu sitä suuremmaksi, mitä räätälöidymmästä tavarasta on kyse. Riskin suuruuteen vaikuttavat valmistuksessa käytettyjen raaka-aineiden hinta, yrityksen oman työpanoksen osuus sekä se, pystytäänkö raaka-aineita, puolivalmiita tai valmiita tuotteita myymään muille asiakkaille. (Helppi & Paloheimo 2005, 34)

Yritys voi suojautua valmistusaikaiselta riskiltä eri keinoin. Myyjä voi esimerkiksi sopia maksuehdoissa, että ostaja maksaa ennakkosuorituksen, jonka tulisi kattaa valmistusaikaisen riskin. Tehokas suojautumiskeino on myös remburssin käyttäminen maksutapana. Yritys voi lisäksi suojautua valmistusaikaiselta riskiltä ottamalla luottoriskitakuun Finnverasta tai ottamalla luottoriskivakuutuksen vakuutusyhtiöstä. (Helppi & Paloheimo 2005, 34)

6.2 Kuljetusriski

Kuljetusriski tarkoittaa tuotteen kuljettamisen epäonnistumista. Kuljetuksen vaikeudet voivat ilmetä kuljetettavan tavaran vahingoittumisena tai se ei saavu aika-

taulussa, oikeaan määräpaikkaan tai oikean määräisenä. (Helppi & Paloheimo 2005, 35) Varsinkin Venäjän puutteellinen infrastruktuuri ja teiden huono kunto vaikuttavat siihen, että kuljetusriski on olemassa. (Honkanen 2011, 20) Jos kyseessä on esimerkiksi toimitusehto EXW eli noudettuna lähettäjältä, tulisi tavaran lähettäjän tietää, millaisella kalustolla Venäjältä tullaan hakemaan tilattua tuotetta.

Viejäyritys voi suojautua kuljetusriskiltä ottamalla vakuutuksen. Myyjä ja ostaja sopivat kauppasopimuksen toimituslausekkeella kumman vastuulla kuljetusriski ja vakuutuksen hankkiminen on (Helppi & Paloheimo 2005, 35). Oikean kuljetustavan valinta vähentää kuljetusriskin esiintymistä. Myös kuljetuskuormien pitämisen kohtuullisen kokoisena ja arvoisina vaikuttaa olennaisesti riskin esiintymiseen.

6.3 Juridinen riski

Monia juridisia riskejä liittyy ulkomaan kauppaan. Esimerkiksi immateriaalioikeudet (patentit, tekijänoikeudet jne.), eri maiden lainsäädännöt (esimerkiksi täyttääkö myytävä tuote ostajan maan mukaiset tuotteelle asetetut vaatimukset) sekä sopimuksen pätevyyteen liittyvät asiat kuuluvat juridisten riskien piiriin. (Helppi & Paloheimo 2005, 35) Kaupan osapuolten ollessa eri maista, on olennaisen tärkeää, että kauppaan liittyvistä ehdoista ja yksityiskohdista sovitaan kirjallisesti.

Kauppasopimukseen tulisi kirjata kaikki ehdot tarkasti ja selkeästi, jotta mikään ei jäisi epäselväksi tai tulkinnan varaan. Osapuolten erilaiset kauppatavat ja tottumukset saattavat aiheuttaa erimielisyyksiä, jos asioista ei sovita tarkasti. Kauppasopimus tulisi laatia kielellä, jota molemmat osapuolet ymmärtävät, ja tulisi myös sopia mahdollisten riitojen ratkaisussa käytettävästä menettelystä sekä sovellettavasta lainsäädännöstä (Melin 2002, 7). Osapuolilla tulee olla lakimiehet, joiden kanssa käydä sopimus läpi ennen sen allekirjoittamista. Asiantuntijan käyttö sopimuksenteossa ja sopimuskohtien muokkaaminen vähentävät juridisen riskin esiintymistä.

6.4 Poliittinen eli maariski

Myyjäyrityksen on hyvä huomioida kauppakumppanin maahan liittyvä poliittinen riski aina silloin, kun kauppakumppani on läntisten teollisuusmaiden ulkopuolella toimiva yritys. Maariskillä tarkoitetaan esimerkiksi seuraavista tilanteista aiheutuvia riskejä:

- sota, vallankumous tai kapina
- luonnonkatastrofit
- ostajan maan viranomaisten toimet, jotka vaikuttavat siihen, pystytäänkö sopimuksen mukaiset ehdot täyttämään esimerkiksi:
 - luvanvaraisuus, kauppavaluutan siirron rajoitukset
 - pakkolunastus, kansallistaminen
- myyjän maan tai myyjän maata sitovat kansainvälisten yhteisöjen (esimerkiksi EU) päätökset, jotka koskevat kaupankäyntiä (esimerkiksi vientikielto). (Helppi & Paloheimo 2005, 42)

Maariskin toteutumisen todennäköisyyteen vaikuttavat muun muassa maan taloudellinen tila, poliittisen ja oikeudellisen järjestelmän vakaus, luottokelpoisuus, velkaantumisaste, lainojen takaisinmaksukyky sekä rahoitusmarkkinoille pääseminen. Riskiltä voidaan suojautua ottamalla Finnveran luottoriskitakuu tai vakuutusyhtiön luottoriskivakuutus. Myös remburssin käyttäminen maksutapana välttää remburssin avaajamaan maariskin. Esimerkiksi Finnvera antaa maille luottoluokituksia, joiden avulla yritys voi arvioida maariskin suuruutta ja suojaamisen tarvetta. (Helppi & Paloheimo 2005, 42)

Finnvera jakaa maat kahdeksaan eri maaluokkaan, ja määrittelee jatkuvasti poliittisen riskin maiden luottokelpoisuutta eli maksukykyä. Maaluokan määräytymiseen vaikuttavat maan poliittinen vakaus, arvio maan kyvystä hoitaa ulkoiset velvoitteensa, odotukset maan talouden kehityksestä sekä lainsäädännöllinen ympäristö. (Finnvera, Maapolitiikka 2012)

Finnvera luokittelee Venäjän riittävän maksukyvyyn maaksi eli maaluokkaan 3/7. Maalla, joka kuuluu seitsemänteen maaluokkaan, on erittäin heikko maksukyky.

Venäjän kaupan riskinoton edellytyksenä ovat tuoreet ja riskinottoon nähden kattavat tiedot venäläisen yrityksen taloudellisesta tilanteesta. Hyväksyttäviä pankkeja ovat valtion omistamat pankit sekä ulkomaisten investointitasolle luokiteltujen pankkien omistamat pankit. Yksityisten omistuksessa olevien pankkien kohdalla on pankkikohtaisia rajoituksia. (Finnvera, Maaluokitukset 2012)

Vahva ja luotettava paikallinen venäläinen yhteistyökumppani voi olla suureksi avuksi poliittisten riskien hallinnassa. Riittävän laaja suhdeverkosto varsinkin suurissa investointihankkeissa on erittäin tärkeää. Monissa tilanteissa hankaluudet alkavat, kun esimerkiksi omistajuudessa tai viranomaisessa tapahtuu henkilövaihdoksia. Täytyykin varmistaa, ettei hanke ole yhden viranomaisen tuen varassa, vaan että hanke hyväksytään myös henkilömuutoksen jälkeen. Paikallisen yhteistyökumppanin valintaan täytyy panostaa, koska heikon kumppanin valinta saattaa tuottaa suuria hankaluuksia tai tappiota. Paikallistason lisäksi on hyvä luoda toimivat suhteet myös Venäjän federaation keskushallintoon eli Kremliin ja Valkoiseen taloon. (Honkanen 2011, 27)

6.5 Luottoriski

Myyjän tulee huomioida ostajaan mahdollisesti liittyvä luottoriski eli toisin sanoen ostajan maksukyvyttömyys tai maksuhaluttomuus. Ostajan luottotietojen etukäteinen hankkiminen on tärkeää, sillä kauppvoja kannattaa luonnollisesti tehdä ainoastaan luotettavien asiakkaiden kanssa. (Helppi & Paloheimo 2005, 45)

Luottoriskistä voidaan käyttää monia termejä: kaupallinen riski, yritysrisiki tai ostajariski. Luottoriski on tavaran toimituksen jälkeinen riski, jonka syynä ovat ostajan maksukyvyttömyys tai maksuhaluttomuus sekä ostajan kyvyttömyys tai haluttomuus täyttää muut sopimuksen ehtojen mukaiset velvoitteet. (Helppi & Paloheimo 2005, 45)

Kaupallista riskiä arvioitaessa myyjä tarvitsee ostajalta luottotiedot tai tilinpäätöstiedot, jotka näyttävät ostajan taloudellisen tilanteen ja luottohäiriöhistorian. Yritys voi suojautua luottoriskiltä käyttämällä esimerkiksi ennakkomaksua tai rem-

burssia, ottamalla pankkitakauksen, vakuutuksia tai muita takuita. (Pirnes & Kukkola 2002, 101)

6.6 Valuuttariski

On tärkeää valita oikea valuutta kauppavaluutaksi, jotta valuuttariski pysyisi pienenä. Yrityksen pitää arvioida, mihin suuntaan valuutta kehittyy. Maksuehtoja valittaessa on viejän huomioitava maksuvaluutaksi hyvä ja vakaa valuutta, kuten esimerkiksi euro (€). (Pirnes & Kukkola 2002, 103)

Valuuttakurssien vaihtelu markkinoilla on vaikeasti ennustettavissa. Yritykset altistuvat valuuttariskille, mikäli sillä on maksuja ja saatavia ulkomaan valuutassa. Riski näkyy siten, että valuuttamaksujen arvo euroissa pienenee tai kasvaa riippuen valuuttakurssien muutoksista. Yritykselle muodostuu valuuttariski, mikäli se hinnoittelee myymänsä tavaran ulkomaisessa valuutassa ja valuuttakurssien suhde muuttuu hinnasta sopimisen ja maksupäivän välisenä aikana. (Fintra 2003)

Valuuttariskeiltä voidaan tänä päivänä suojautua hyvin. Myyjä voi hallita valuuttariskiä joko liiketoiminnallisin keinoin kuten maksurytmin sääntelyllä, tai ostamalla pankeilta suojaustuotteita. Yrityksellä on esimerkiksi mahdollisuus avata pankkitilejä eri valuutoissa ja myöhemmin muuntaa varat kotimaan valuutaksi. (Helppi & Paloheimo 2005, 47)

6.7 Riskien hallintakeinoja

Toimittaessa Venäjän nopeasti muuttuvilla ja erittäin riskialttiilla markkinoilla tärkeäksi asiaksi nousee markkinoihin liittyvien riskien hallinta. Markkinoiden hyödyntäminen edellyttää nopeata muutoksiin sopeutumista sekä niihin liittyvien riskien hallintaa. Teollisuuden sijoitukset ovat usein suuria ja tarvitsevat onnistukseen vakaan toimintaympäristön. (Hirvensalo 1999, 35)

Suomalaiset yritykset ovat pyrkineet rajoittamaan Venäjän markkinoiden riskiä toimimalla vain viejänä tai tekemällä vain pieniä investointeja. Venäjän nopean muutoskehityksen epävakaa olosuhteet ovat muodostaneet tilanteen, jossa liiketoiminnan edellyttämää vakautta, ennakoitavuutta ja luottamusta ei löydy tarpeek-

si oikeusjärjestelmän piiristä, jonka vuoksi niitä haetaan henkilösuhteista. Venäjän kehittymättömän lainsäädännön johdosta yritystoiminnan riskeiltä suojaudutaankin käytännössä yleisimmin hyvien henkilösuhteiden ja verkoston avulla. (Hirvensalo 1999, 35-36)

Verkoston hyödyntäminen on venäläisille yrityksille perinteinen toimintamalli ja välttämätön elinehto, jonka myös ulkomaiset yritykset ovat havainneet tärkeiksi riskien hallinnan kannalta. Muihin länsimaalaisiin verrattuna suomalaiset tuntevat paremmin venäläisen liiketoimintakulttuurin ja osaavat toimia yhteistyössä venäläisten kanssa. Suurin syy Venäjällä tapahtuneisiin yritysostojen epäonnistumisiin on ollut kulttuuristen tekijöiden laiminlyönti sekä piittaamattomuus Venäjän hallinnollisesta infrastruktuurista, joka on kehitysvaiheessa. (Hirvensalo 1999, 36)

7 ULKOMAANKAUPAN KULJETUKSET

Ulkomaankaupan kuljetusmuotoja ovat laiva-, auto-, rautatie- ja lentokuljetukset sekä yhdistetyt kuljetukset, kuriirilähetykset ja postikuljetukset. Kuljetustavoista valitaan se, joka kulloinkin sopii parhaiten tilanteeseen. (Melin 2011, 194)

Kuljetustavan valintaan vaikuttavat erilaiset tekijät. Tällaisia tekijöitä ovat kuljetuskustannukset, tavarán määrä ja koko, määrámaa, tuotteen arvo, tuotteen vahingoittumisalttius sekä toimitusaika. (Selin 2004, 186)

Suomesta kuljetetaan tavaraa Venäjälle laivoilla, junilla, rekoilla ja jonkin verran myös lentokoneilla. Tullin tietojen mukaan raja-asemien kautta on ylittänyt parhaimmillaan yli 520.000 kuorma-autoa vuodessa. Kuljetusmäärästä 51 % ylitti rajan rekoilla vuonna 2010. Junilla kuljetetaan sekä kappaletavaraa että bulkkitavaraa eli paketoimatonta tavaraa, ja vuoden 2011 tammi-maaliskuun kokonaisvolyymi oli 1,6 miljoonaa tonnia. Laivakuljetukset muodostavat noin kolmanneksen kuljetusvolyymistä. (Tiri 2011, 216)

7.1 Merikuljetus

Suurin osa Suomen ulkomaankaupan kuljetuksista tapahtuu meritse. Ainoastaan idänkaupassa maakuljetuksilla on ollut vahva rooli. Merirahtiliikenteeseen kuuluu kolme kuljetusjärjestelmää: hakurahtiliikenne, linjaliikenne sekä sopimusliikenne. (Melin 2011, 196-197)

Hakurahtiliikenteessä tavaroita kuljetetaan eri satamien välillä ilman säännönmukaista aikataulua. Vilja-, lannoite-, öljy- ja kivihiilimarkkinat ovat tyypillisiä hakurahtimarkkinoita. Suurin osa maailman kauppalaivastosta on hakurahtiliikenteessä, ja yli kolme neljäsosaa meritse kulkevista tavaramäärästä kulkee tätä kuljetusmuotoa käyttäen. Sertepartiaan (Charter Party, C/P) sisällytetään rahtaus sopimuksen ehdot. (Kauppakamari 2010, 19)

Linjaliikenteessä laiva kulkee tiettyjen satamien välillä sovitun aikataulun mukaisesti, ja varustamoiden välinen yhteistyö on tavallista. Linjaliikenteessä asiakirjana käytetään konossementtia eli merirahtikirjaa, johon sisällytetään varustamon

kuljetusehdot, jotka korvaavat erillisen rahtausopimuksen. Maailman kauppalaivastosta noin 10–15 % on linjaliikenteessä, ja kuljetettavasta tavarasta noin 10 %. (Kauppakamari 2010, 19)

Sopimusliikenteessä osapuolet sen sijaan sopivat kuljetusehdoista. Sopimusliikenteessä kuljetetaan suuria tavaramääriä ja massatavaroita kuten öljyä, hiiltä ja malmia. (Melin 2011, 196-198)

7.2 Maantiekuljetus

Venäjän kumipyöräkuljetusten viennin aloittaminen vaatii laajaa asioiden huomiointamista. Usein tarvitaan ulkopuolista neuvontaa ja yhteistyökumppaneita, jotta maantiekuljetus ei muodostuisi liian hankalaksi. Liikennöintiluvat, lupien saaminen ja TIR-carnet vaativat monesti yhteistyötä maiden välillä. (Tiri 2011, 225)

Maantiekuljetuksen eli autokuljetuksen liikennemuodot ovat linjaliikenne ja tilausliikenne. Linjaliikenne on säännöllistä ja aikataulun mukaista liikennettä kahden paikkakunnan välillä. Tilausliikenne on nimensä mukaisesti asiakkaan tilaamaa ovelta ovelle -kuljetusta, jossa asiakas voi valita lähtö- ja määräpaikkakunnat. (Kauppakamari 2010, 7)

Kuljetussopimus on kansainvälisissä kuljetuksissa vahvistettava rahtikirjalla. Kansainvälisen rahtisopimuksen (CMR) mukaan rahtikirja on tehtävä kolmena kappaleena, jotka lähettäjä ja rahdinkuljettaja allekirjoittavat. Rahtikirja toimii todistuksena kuljetussopimuksen ehdoista ja siitä, että rahdinkuljettaja on ottanut tavaran vastaan kuljetusta varten. (Melin 2011, 211)

Lähettäjä on vastuussa rahtikirjaan merkittyjen tietojen oikeellisuudesta. Rahdinkuljettajan vastuulla on puolestaan varmistaa, että kollien lukumäärä, merkit ja numerot täsmäävät. Rahdinkuljettajan tulee lisäksi tarkistaa tavaran kunto ja merkitä sitä koskevat mahdolliset varaukset rahtikirjaan. Lähettäjän rahtikirjan kappaleta voidaan käyttää kauppahinnan perimiseen ostajalta ulkomaanperittävien yhteydessä. (Melin 2011, 211)

Rahdinkuljettaja ottaa tavaran vastaan sovittuna aikana sovituspaikassa. On sovittavissa, kenen kuuluu hoitaa tavaran lastaus. Kansainvälisissä kuljetuksissa on rahtikirjassa oltava tieto siitä, kuka on velvollinen maksamaan kuljetuksen rahdin. Rahdinkuljettajan ei tarvitse luovuttaa tavaraa ennen kuin on saanut rahtimaksun. On rahdinkuljettajan velvollisuus valvoa tavaranomistajan etuja kuljetuksen aikana. Kuljetuksen tulee tapahtua sovittua reittiä pitkin, mutta rahdinkuljettaja saa määrätä reitin, mikäli siitä ei ole sovittu. (Melin 2011, 211-212)

Autokuljetuksen etuina ovat kuljetuksen nopeus, lastauksen ja purkamisen joustavuus sekä terminaaliverkoston tiheys Suomessa ja ulkomailla. Myös tavaran seuraaminen matkan varrella on mahdollista. Haittoihin kuuluvat suhteellisen kalliit kuljetushinnat, paino- ja kokorajoitukset, matkan rasitukset tavaralle sekä työaikamääräykset ja ajokiellot määräaikoina eri maiden teillä. Myös maantieverot, tienkäyttömaksut ja siltamaksut aiheuttavat lisäkustannuksia. Maantieverkoston ruuhkautuminen aiheuttavat joissakin maissa läpikulkuhankaluuksia. Esimerkiksi Venäjällä kuljetusten turvallisuus on noussut ongelmaksi. Erityisesti polttoaineiden hintojen nousu, kallis autokalusto ja korkeat palkkakulut vaikuttavat kuljetushintojen nousuun. Toisaalta pyrkimykset tehostaa ja parantaa logistiikkaa sekä supistaa varastoja tekevät maantiekuljetuksista tehokkaan kuljetusmuodon. (Selin 2004)

7.3 Rautatiekuljetus

Rautateitse voidaan kuljettaa suuria ja raskaita kuormia. Rautatiekuljetus on edullinen, luotettava, turvallinen ja ympäristöystävällinen kuljetusmuoto (Selin 2004, 191). Raideliikenteessä Suomen ja Venäjän välillä kulkee säännöllisiä kokojunia, konttijunia, vaunukuormia, projektikuljetuksia, erikoiskuljetuksia (esimerkiksi raskaat tai ylipitkät kuljetukset) sekä myös vaarallisten aineiden kuljetuksia. (Tiri 2011, 222)

Tavaraa koskeva kuljetussopimus muodostuu, kun rautatiet ottavat tavaran kuljettavaksi ja se luovutetaan rautatieyritykselle lähettäjän sopimalla tavalla. Sopimus vahvistetaan tavallisesti rahtikirjalla. Lähettäjän tulee täyttää rautateiden rahtikirjalomakkeen ja luovuttaa rautateille tavaran kuljetusta varten tarpeelliset asia-

kirjat. Rahtikirja laaditaan useana kappaleena, ja siinä tulee olla tiedot lähettäjistä ja vastaanottajasta, määräpaikasta sekä kuljetettavan tavaran laadusta ja määrästä. Rautatierahdinkuljettaja leimaa rahtikirjat, mikä on todistuksena tavaran ottamisesta kuljetettavaksi. (Kauppakamari 2010, 2)

Rahti maksetaan yleensä, kun tavara lähetetään, mutta kaupan osapuolet voivat sopia toisinkin. Rahtikirjassa tulisi mainita, mikäli vastaanottaja maksaa rahdin ja muut kuljetukseen liittyvät kustannukset. Rahdin suuruuteen vaikuttavat kuljetustapa ja -matka sekä tavaran paino ja tilavuus. Kuljetusreitintä määrää lähettäjä, ja rahdinkuljettajan tulee huolehtia lastinomistajan eduista kuljetuksen aikana. Tavara luovutetaan vastaanottajalle määräpaikkakunnalla sovittuna aikana. Mikäli tavaraa ei kuitenkaan noudeta kolmen kuukauden kuluessa, on rahdinkuljettajalla oikeus myydä tavara. (Melin 2011, 215-216)

Rautatieliikenteellä on aina ollut vahva asema Suomen ja Venäjän välisissä kauppasuhteissa, ja maat ovat harjoittaneet raideliikennettä jo yli 140 vuotta. Tänä päivänä raideliikenne on nykyaikainen, tehokas ja ympäristöystävällinen kuljetusmuoto EU:n ja Venäjän välillä. Kekseliäisyys on tärkeä osa rautatielogistiikkaa, ja uusia palveluita testataan ja kehitetään jatkuvasti. (Tiri 2011, 218)

Suomi kuuluu leveän (1520 mm) raideverkon piiriin yhdessä Venäjän, muiden IVY-maiden ja Baltian maiden kanssa. Suomi on leveän raideverkon ansiosta etulyöntiasemassa, sillä kallista ja aikaavievää siirtokuormausta ei tarvitse tehdä. Itäisessä liikenteessä tavaraa voidaan lähettää raja-asemien Vainikkalan, Niiralan ja Vartiuksen kautta. Imatrankosken raja-asema on vain Venäjältä saapuvaa tuontiliikennettä varten, mutta tulevaisuudessa olisi tarkoitus avata raja-asema myös Suomen vientiliikenteelle. (Tiri 2011, 220)

Rautatieverkko on Venäjän tehokkain ja kattavin kuljetusverkko pitkillä matkoilla. Itä-länsisuuntaisista rautatielinjoista tärkein on Aasian ja Euroopan yhdistävä Trans-Siperian rata, joka osittain kulkee kaksiraiteisena ja kahtena rinnakkaisena ratana mahdollistaen kahdensuuntaisen joustavan junaliikenteen. Junaradan kapasiteetti mahdollistaa junaliikenteen merkittävän lisäyksen. Trans-Siperian rata yhdistää myös Venäjän etelä-pohjoissuunnassa. Rautatieverkoston tärkein solmu-

kohta on Moskova, ja Pietari palvelee Luoteis-Venäjää. Etelä-Venäjällä suuria rautatiekeskuksia ovat Krasnodar ja Rostov, josta pääsee Mustan meren rannalle Novorossijskiin, Venäjän suurimpaan satamaan. Jekaterinburg on Uralin alueen keskeinen solmukohta. (Hernesniemi, Auvinen & Dudarev 2005, 36-37)

7.4 Lentokuljetus

Lentokuljetuksen etuihin luetaan nopeus, varmuus, harvat uudelleenlastaukset, edullisempien pakkausmateriaalien käyttömahdollisuus sekä laaja reittiverkosto. Korkeat rahtikustannukset ovat luonnollisesti lentokuljetuksen haittapuoli. Lentokuljetus sopii parhaiten kuljetusmuodoksi kiireellisille, kallisarvoisille ja nopeasti pilaantuville toimituksille. Lentorahti kulkee pääasiassa reittiliikenteessä joko matkustaja- tai rahtikoneissa. (Selin 2004, 188) Esimerkiksi timantteja ja kukkia toimitetaan lentoteitse.

IATA (International Air Port Transport Association) eli kansainvälinen lentoliikenneliitto on reittiliikennettä harjoittavien lentoyhtiöiden yhteistyöjärjestö. Kansainvälisen lentoliikenneliiton tehtävä on rahtimaksujen ja lentolippujen hintojen yhdenmukaistaminen, lentoreittien ja aikataulujen suunnittelu, lentoasiakirjojen standardointi sekä yhtenäisten kuljetusehtojen laatiminen. IATA valvoo lentoyhtiöiden etua ilmailua koskevassa lainsäädäntötyössä ja pyrkii vaikuttamaan lentoliikenteen turvallisuuden edistämiseen. IATA:n apuna toimii iso joukko huolintaliikkeitä, jotka laativat kuljetussopimuksen lentoyhtiön puolesta, ottaa vastaan ja toimittaa tavaran rahdinkuljettajalle. (Selin 2004, 188)

Lentokuljetuksen tärkein dokumentti on lentokuljetussopimus eli lentorahtikirja (Air Waybill, AWB). Lähettäjän tulisi täyttää lentorahtikirja kolmena kappaleena käyttäen rahdinkuljettajan rahtikirjalomakkeita. Käytännössä huolintaliike tai kuljetusyhtiö laatii lentorahtikirjan käyttäen IATA-mallin mukaista lentokuljetussopimusta. (Selin 2004, 188)

Kansainvälisellä lentokuljetussopimuksella on monta tehtävää. Rahtikirja vahvistaa tehdyn lentokuljetussopimuksen ja varmistaa, että lähetys on hyväksytty lentorahdiksi. Lähettäjä vakuuttaa lentorahtikirjan kautta, että on noudattanut kuljetus-

ehtoja. Rahtikirja on tärkeä, esimerkiksi tullauksen ja pankkitoimintojen, asiakirja sekä toimii kuittina suoritetusta rahti- ja vakuutusmaksuista. Rahtikirjan lähettäjän kappaleella pystytään määräämään tavarasta kuljetuksen aikana. Lentorahtikirja määrittelee rahdinkuljettajan vastuurajat, sekä sillä annetaan tavarann kuormaus-, käsittely- ja varastointiohjeet. Mikäli lentorahti sisältää vaarallista ainetta, rahdinkuljettaja vaatii lähettäjää täyttämään ja allekirjoittamaan *Shippers Declaration for Dangerous Goods-todistuksen*. Todistus osoittaa, että lähettäjä on noudattanut kaikkia ohjeita ja määräyksiä. (Kauppakamari 2010)

Lentolähetysten kalliin kiinnitetään lähettäjän osoite- ja viitenumeromerkinnät sekä niin sanotut tunnistuslipukkeet. Tunnistuslipukkeissa on merkitty lentorahtikirjan numero, kollojen lukumäärä, lähtö- ja määräpaikka sekä lähetysten paino. (Melin 2011, 219)

Tavarann reititys on tärkeä vaihe lentorahdin kuljetusprosessissa. Suorat lennot ovat nopeita reitityksiä, jolloin lentorahti kuljetetaan yhdellä koneella suoraan lähtöasemalta määräasemalle. Lentolähetysten voidaan reitittää myös yhden tai useamman siirtoaseman kautta, jolloin lentorahti siirretään lentokoneesta toiseen. Lentorahdien siirtoajat voivat suurilla lentoasemilla olla jopa vuorokauden pituisia. Luonnollisesti huonon reitin valinta pidentää lentokuljetusta useilla vuorokausilla, mutta rahtimaksuihin se ei vaikuta. (Pehkonen 2000, 148-149)

7.5 Yhdistetyt kuljetukset

Yhdistetystä kuljetuksesta on kyse silloin, kun kuljetuksissa käytetään kahta tai useampaa kuljetusmuotoa. Yhdistettyjen kuljetusten merkitys on lisääntynyt nopeasti muun muassa kuljetuskonttien käytön yleistyttyä. Tämä helpottaa kuljetuslastin käsittelyä ja vähentää tavarann käsittelyvahinkoja kuljetustavan vaihtuessa. Kuljetuskontit voidaan ahtaa ja lastata ennen kuljetusta, jolloin ajansäästö mahdollistaa kuljetusvälineiden tehokkaamman käytön. (Melin 2011, 221)

Yhdistetty kuljetus sopii parhaiten käytettäväksi yli 500 kilometrin kuljetusmatkoille. Varsinkin Suomen maantieteellinen sijainti vaikuttaa siihen, että yhdistetyt kuljetukset koetaan hyödyllisiksi. (Pehkonen 2000, 155)

7.6 Kuriirikuljetukset

Kuriiryrietykset hoitavat nopeasti ulkomaankuljetuksia maasta toiseen lennättämällä rahtia joko omilla tai vuokratuilla lentokoneilla. Tämän lisäksi myös tavarankäsittely ja toimitus asiakkaalle tapahtuvat nopeasti. Nykyään puhutaankin pikarahtikuljetuksista. Kuriiryrietykset toimivat Suomessa omina yrityksinään tai ovat edustettuina huolintaliikkeiden kautta. Kansainvälisillä kuriiryrietyksillä, kuten esimerkiksi DHL ja TNT, on toimipisteitä eri puolella maailmaa. (Melin 2011, 222)

Kuriirikuljetukset jaetaan kahteen luokkaan: tullattaviin lähetyksiin sekä asiakirjalähetyksiin ja EU:n sisäkaupan lähetyksiin. Kuriiri hoitaa maa- ja lentokuljetukset sekä tavarankäsittelyn asiakkaan luota tämän haluamaan määräpaikkaan ennalta sovitussa ajassa. Kuljetussopimus muodostuu asiakkaan täytettyä kuriiryhtiön rahtikirjan, josta tulisi käydä ilmi lähettäjä ja vastaanottaja, tavarankäsittelyarvo sekä sisältö. Jos kyseessä olisi tullattavat lähetykset, tulisi asiakkaan tehdä tarvittavat vientikaupan asiakirjat. Kuriiryrietykset noutaa tavarat asiakkaalta ja toimittaa tavarat edelleen asiakkaalle esimerkiksi lentoteitse. Asiakas saa etukäteen tietää tarkan tiedon kuriiripalvelun hinnasta, sillä maailma on jaettu hinnoitteluvyöhykkeisiin etäisyyksien perusteella ja siten niistä on muodostettu hintataulukko. (Melin 2011, 222)

7.7 Kansainväliset postikuljetukset

Kirjeet, postikortit, postipaketit ja pientavaralähetykset kuuluvat postin ulkomaanliikenteen lähetyksivalikoimaan. Postilähetykset voidaan toimittaa joko tavallisena lähetyksenä tai lentoteitse. Myös pikajakelussa voidaan valita määräpaikkaan toimitettava lähetykset. (Kauppakamari 2010, 2)

Postihuolinnalla on mahdollisuus hoitaa maahan tulevan tavarankäsittelyn ja kotiinkuljetuksen. Postihuolinta hoitaa myös maasta lähtevän tavarankäsittelyn asiakkaan puolesta. Tänä päivänä voidaan seurata Internetin välityksellä kansainvälistä postiliikennettä seurantasysteemien ja viivakoodien avulla. (Melin 2011, 223)

Priority-paketti on postin kansainvälisiä tuoteuutuuksia, ja se on yritykseltä yritykselle kohdistettu lähetys. Economy-paketti voidaan lähettää kaikkiin maihin, ja se on hinnoiteltu maksuvyöhykkeiden mukaisesti. Economy- ja priority-pakettien enimmäispaino on 20 kg. Pakettiin tulee liittää osoitekortin lisäksi tulliluettelo yhtenä kappaleena. (Melin 2011, 223)

Express Mail Service EMS on kansainvälinen pikapostiverkko, joka kattaa kaikki maat. EMS-lähetys on perillä yhdessä vuorokaudessa Länsi-Euroopan suurilla paikkakunnilla ja 2–3 päivässä useimmissa kaukomaissa. Kuljetusmaksu jätetään perimättä, jos postilähetys ei ole saapunut sovittuna ajankohtana. (Melin 2011, 223)

Posti on myös kehittänyt Consignment-koontikuorman, jossa lähetetään samanaikaisesti useampia paketteja vastaanottajille. Samaan maahan menevä consignment-erä kuljetetaan lavakuormana ja tullataan, mikäli erä sisältää paketteja usealle vastaanottajalle. Tämän jälkeen paketit jaetaan vastaanottajille. (Pehkonen 2000, 154)

7.8 Ulkomaankaupan toimituslausekkeet

Incoterms eli toimituslausekkeet ovat Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) kauppaehtoja. Toimituslausekkeet ovat kirjainyhdistelmiä, joilla kaupan osapuolet sopivat eräistä kaupan ehdoista. Toimituslauseke on tärkeä ja olennainen osa kauppasopimusta, ja niillä määritellään myyjän ja ostajan velvollisuudet tavaraa toimittaessa. Incoterms on laajimmin hyväksytty kaikista toimitusehtolausekekokoelmista ulkomaankaupassa, ja sen kansainvälinen soveltaminen laajentuu jatkuvasti. (Melin 2011, 57)

Toimituslausekkeet määrittävät, miten tavaran vienti- ja tuontitapahtumaan liittyvät myyjän ja ostajan velvollisuudet jakaantuvat kuljetuksen aikana. Lausekkeet määrittävät osapuolten toimintavelvollisuudet, kustannusvelvollisuudet sekä vahingonvaaran eli riskin siirtymispaikan. (Incoterms 2010, 5)

Maailmanlaajuisesti käytössä olevat tavaran toimituksiin liittyvät toimituslausekkeet Incoterms 2000 on uudistettu. Uudet Incoterms 2010 -toimituslausekkeet as-

tuivat voimaan 1.1.2011 (ICC Finland). Kansainvälinen kauppakamari muokkaa ja suosittelee käyttöön toimituslausekkeitä, joita se katsoo kansainvälisen kaupan tarvitsevan. Uudistusten yhteydessä on myös kuultu kaupan eri osapuolia. Vuoden 2010 lausekkeiden uudistuksessa lausekkeet jaettiin kahteen ryhmään, joista toinen koskee kaikkia kuljetusmuotoja ja toinen vain vesikuljetuksia. Incoterms 2010 -ehdot sisältävät kaksi uutta lausekettä: DAT eli toimitettuna terminaalissa sekä DAP eli toimitettuna määräpaikalle. Edellä mainitut korvaavat aiemmissä kokoluokissa olleet DAF-, DES-, DEQ- ja DDU-lausekkeet. (Incoterms 2010, 7)

Toimituslausekkeet määrittävät tarkennettuna

- osapuolten toiminta- ja kustannusvastuut
- vahingonvaaran siirtymisajan ja siirtymispaikan
- asiakirjojen hankkimis- ja kustannusvastuut
- pakkaus- ja vakuuttamisvelvollisuudet
- ilmoitusvelvollisuudet vastapuolelle. (Melin 2011, 57)

Toimenpide, joka ei ole selkeästi myyjän velvollisuutena, kuuluu ostajalle. Suurin osa toimituslausekkeista on sellaisia, joissa vastuut toimintavelvollisuuksista, kustannuksista sekä vahingosta siirtyvät samassa paikassa. Sen sijaan CFR-, CIF-, CPT-, ja CIP-lausekkeissa toiminta-, kustannus- ja tavaravastuu siirtyvät eri kohdissa myyjältä ostajalle. Lausekkeiden alkukirjain kuvaa toimituslausekkeen luonnetta. E-ryhmän toimituslausekkeessa myyjän velvollisuudet ovat minimissään. D-ryhmässä myyjä vastaa kaikista riskeistä ja kustannuksista lausekkeen ilmoittamaan määräpaikkaan asti. (Melin 2011, 57-58)

Taulukko 2. Toimituslausekkeet (Melin 2011, 58)

Incoterms 2010		
Kaikki kuljetusmuodot		
EXW	Ex Works	Noudettuna lähettäjältä
FCA	Free Carrier	Vapaasti rahdinkuljettajalla
CPT	Carriage Paid To	Kuljetus maksettuna
CIP	Carriage and Insurance Paid To	Kuljetus ja vakuutus maksettuina
DAT	Delivered At Terminal	Toimitettuna terminaalissa
DAP	Delivered at Place	Toimitettuna määräpaikalla
DDP	Delivered Duty Paid	Toimitettuna tullattuna
Vain vesikuljetus		
FAS	Free Alongside Ship	Vapaasti aluksen sivulla
FOB	Free On Board	Vapaasti aluksessa
CFR	Cost and Freight	Kulut ja rahti maksettuina
CIF	Cost, Insurance and Freight	Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina

8 MAKSUEHDOT JA MAKSUTAVAT

8.1 Maksuehdot

Tässä luvussa käsitellään maksuehtoja ja maksutapoja. Useat eri tekijät vaikuttavat maksuehtojen ja maksutapojen valintaan. Kauppahinnan maksamiseen liittyvät keskeiset kysymykset yksilöidään maksuehdoissa. Ulkomaankaupassa erityisiä kriteerejä maksuehtojen valitsemiselle asettavat esimerkiksi kauppakumppaneiden pitkät välimatkat, uuden kauppasuhteen tuoma epävarmuus, erilaiset kauppatavat, valuuttamääräykset sekä kova kansainvälinen kilpailu. (Melin 2011, 119)

Maksuehtoja valittaessa tulisi ottaa huomioon muun muassa maksuvaluutta, maksuaika ja -tapa, alennukset, pankkikulujen maksaja, toimituslauseke sekä viivästyseuraamukset. Maksuehdot tulisi kirjata selkeästi ja yksiselitteisesti oikean toimituksen ja maksun saannin varmistamiseksi. Maksuehtoihin on kiinnitettävä erityistä huomiota kaupan arvon ollessa suuri, projektiviennissä sekä tilaustuotteiden kohdalla. Tärkeintä on ostajan luottokelpoisuuden tarkistaminen. (Melin, 2002, 35)

8.2 Maksutavat

Monien yritysten kansainvälistyminen asettaa aiempaa suurempia vaatimuksia yritysten maksuliikenteen hoitamiselle. Kansainvälistyminen sitoo luonnollisesti yrityksessä runsaasti pääomaa, joten oikeiden maksutapojen valitsemisella pystytään nopeuttamaan rahan kertymistä kassaan. (Melin 2011, 120)

Ulkomaankauppaa käyvän yrityksen on syytä valita tarkasti kauppaan parhaiten sopiva maksutapa jo tarjousmenettelyn aikana. Maksutavan valinta on yksi keino välttää riskejä, joita kotimaankaupassa ei ole. Maksutavan valinta on olennainen osa ulkomaankaupan neuvotteluja ja se voi ratkaisevasti vaikuttaa kaupan synty-miseen ja maksun saamiseen. (Melin 2011, 120)

Maksutavan valintaan vaikuttavat muun muassa kauppakumppaneiden välinen luottamus, perinteiset kauppatavat, halu poistaa ostajaan liittyviä riskejä sekä paikallinen lainsäädäntö. (Melin 2011, 120)

Seuraavat asiat tulisi ottaa huomioon maksutapaa valittaessa:

- maksutavan varmuus ja nopeus
- ostajan luotettavuus
- ostajan markkinat neuvottelutilanteessa
- perinteiset kauppatavat
- kaupan kohde
- rahoitusmahdollisuudet
- maksutapojen kustannukset ja niiden jakautuminen myyjän ja ostajan kesken
- ostajamaan taloudellinen ja poliittinen tilanne
- valuuttamääräykset ja maantieteellinen etäisyys. (Helppi & Paloheimo 2005, 106)

Ulkomaankaupassa käytetään seuraavia maksutapoja:

- remburssi
- perittävä
- ulkomaan shekki
- maksumääräys. (Helppi & Paloheimo 2005, 105-106)

Ulkomaan shekki ja maksumääräys edellyttävät kaupan osapuolten välistä luottamusta, sillä nämä maksutavat eivät sisällä ehtoja pankkien välillä. Pankki toimii vain välittäjänä eikä ota kauppatavaran toimitukseen ja hallintaan oikeuttavia dokumentteja haltuunsa. (Melin 2011, 121)

Shekin käyttö ulkomaankaupan maksutapana on tiedonsiirtomenetelmien (SWIFT) kehittymisen myötä vähentynyt merkittävästi eikä sitä suositella käytettäväksi ulkomaan maksuliikenteessä. Shekin käyttöön liittyy runsaasti riskejä, kuten esimerkiksi katoamisvaara ja väärennökset. Maksumääräys on verrattavissa kotimaiseen pankkisiirtoon. Maksaja antaa maksumääräyksessä kirjallisesti tai konekielisesti tiedot maksusta ja sen lähettämistavasta pankille, joka veloittaa asiakkaan tiliä tai vastaanottaa maksajan suorituksen kassaan maksuna. (Melin 2011, 121)

Mikäli halutaan turvata maksun saanti, tulisi yrityksen valita maksutavaksi joko remburssi tai perittävä. Remburssia ja perittävää kutsutaan asiakirjamaksuiksi (Documentary Payment). (Pirnes & Kukkola 2002, 164) Tutkimuksessa syvennyttään seuraavaksi remburssin ja perittävän kulkuun, jotka ovat tehokkaita maksutapoja Venäjän ollessa uusi kauppakumppani.

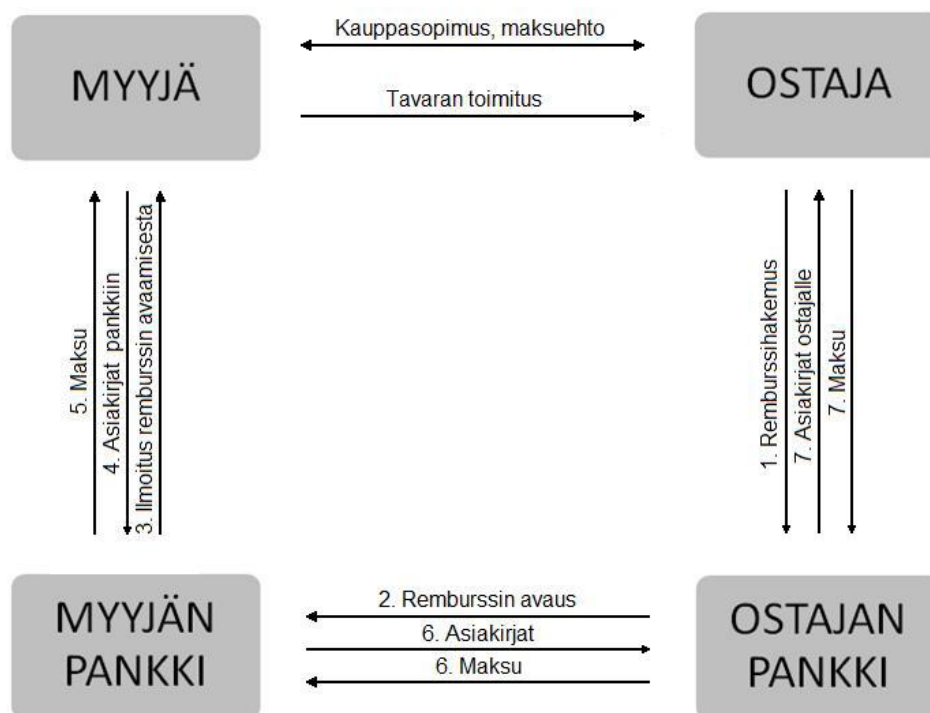
8.2.1 Remburssi

Remburssi (Letter of Credit) on ulkomaankaupan maksutapa, maksuväline ja kassanhallintaväline. Se on ulkomaisen pankin eli avaajapankin kirjallinen sitoumus siitä, että pankki maksaa saamiensa ohjeiden mukaisesti kauppahinnan eli remburssin määrän myyjälle sen jälkeen kun myyjä on näyttänyt pankille remburssiehtojen mukaiset dokumentit. Remburssista käytetään sekä nimitystä Letter of Credit, L/C että Documentary Credit, D/C, joka on kansainvälisen kauppakamarin (ICC) suosittama nimitys. (Yhdenmukaiset remburssisäännöt 2007, 14)

Remburssi on mainio riskinhallintakeino sekä myyjälle että ostajalle. Sitä suositellaan käytettäväksi kun halutaan eliminoida kauppaan liittyvät poliittiset ja taloudelliset riskit. Remburssia kannattaa käyttää varsinkin silloin kun kauppakumppani on uusi tai kaupan osapuolet eivät vielä tunne toisiaan. Remburssi on myyjän kannalta viisas valinta jos kauppatuote on arvokas. Ostajan taloudellisen tilanteen ollessa epävarma, remburssi antaa myyjälle turvaa, sillä remburssi on ostajan pankin sitoumus maksun suorittamisesta. Ostaja näyttää toteen maksukykynsä ja luotokelpoisuutensa, mikäli ostaja pystyy avauttamaan remburssin pankissaan (Helppi & Paloheimo 2005, 115-116). Myyjälle maksun saanti on nopeaa ja luotettavaa. Pankin avaama remburssi varmistaa myös sen, että viranomaisten määräykset tuontimaassa eivät ole estämässä maksun saantia. Kun maksun saanti on turvattu, voi myyjä aloittaa räätälöidyn tuotteen valmistuksen. (OP-Pohjola-ryhmä 2011)

Myyjän ja ostajan välillä tehdään kauppasopimus, jossa sovitaan tarkasti, millainen remburssin tulee olla. Ostaja pyytää pankkia avaamaan remburssin. Avatesaan remburssin ostajan pankki varmistuu ostajan maksukykyä siten, että ostaja maksaa remburssin määrän avaushetkellä pankkiin. Myyjän pankki saa ilmoituksen ostajan pankilta remburssin avauksesta. Myyjän pankki ilmoittaa remburssista

ja sen ehdoista myyjälle, joka tarkistaa remburssin olevan kauppasopimuksen mukainen. Tämän jälkeen myyjä ryhtyy toimenpiteisiin tarvittavien asiakirjojen hankkimiseksi ja tavarantoimitukseksi. Kun myyjä on toimittanut tavarantoimituksen, hänen tulee esittää pankille remburssissa vaaditut asiakirjat kuten esimerkiksi laivausasiakirjat. Myyjän pankki tarkistaa asiakirjat ja suorittaa maksun myyjälle, mikäli asiakirjat ovat remburssiehtojen mukaisia. Myyjän pankki lähettää asiakirjat ostajan pankille ja veloittaa ostajan pankin tiliä maksamallaan määrällä. Ostajan pankki tarkistaa asiakirjat ja luovuttaa ne ostajalle. Ostaja voi noutaa tavarantoimituksen varustamolta kun hän on saanut tavarantoimitukseen oikeuttavat asiakirjat. (OP-Pohjola-ryhmä 2011) Kuviossa 2. näemme remburssin osapuolet ja remburssin kulun.



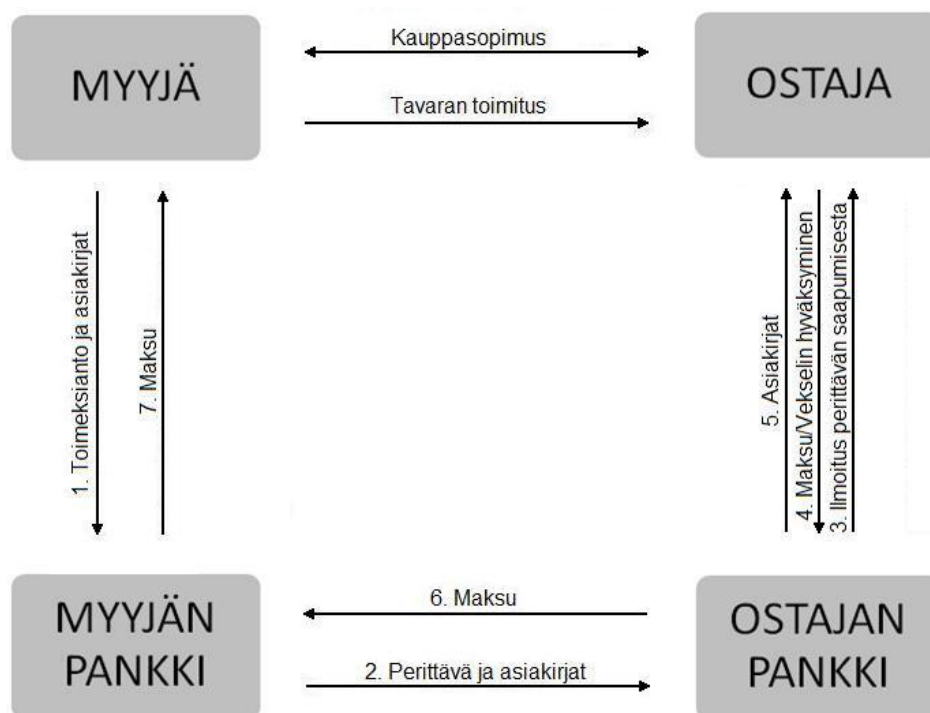
Kuvio 2. Remburssin kulku (OP-Pohjola-ryhmä 2011, 10)

8.2.2 Perittävä

Perittävä (Cash Against Documents) on maksutapa, jossa myyjä eli toimeksiantaja antaa omalle pankille ohjeet maksun perimiseen ja luovuttaa mukaan liitetyt

dokumentit maksajalle myyjän ohjeiden mukaisesti. Perittävä on oiva maksutapa, kun viejä haluaa määrätä kauppatavarasta siihen asti, kunnes ostaja on sen maksanut. Kauppatavara luovutetaan ostajalle kun maksu on tapahtunut. (OP-Pohjola-ryhmä 2011)

Perittävässä on valittavissa kaksi tyyppiä: D/P (Documents Against Payment) eli maksu asiakirjoja vastaan sekä D/A (Documents Against Acceptance) eli asiakirjat hyväksymistä vastaan. D/P edellyttää ostajan käteissuoritusta kun pankki on ilmoittanut perittäväksi saapuneista asiakirjoista. Käytännössä ostaja maksaa perittävänsä kun kauppatavara on saapunut maahan. D/A käytetään silloin kun myyjä on myöntänyt ostajalle maksuaikaa. Tämä edellyttää, että ostajan on hyväksyttävä myyjän asettama vekseli saadakseen perittävänsä asiakirjat lunastetuksi pankista. (Fintra 2003, 89) Kuviossa 3. näemme perittävänsä osapuolet ja perittävänsä kulun.



Kuvio 3. Perittävänsä kulku (OP-Pohjola-ryhmä 2011, 8)

9 VENÄJÄN BUSINESS-KULTTUURI

Lähes kaikki nyky-Venäjän yhteiskunnan erityispiirteet ovat peräisin Venäjän imperiumin ajalta ennen vuoden 1917 lokakuun vallankumousta sekä Venäjän neuvostoajalta. Suomalaisten käyttämä sanonta ”paperi on paperia ja käytäntö käytäntöä” kuvaa hyvin venäläistä yhteiskuntaa tänäkin päivänä. (Honkanen 2011, 24-25)

Huolimatta siitä, että kansainvälinen business-etiketti leviää nopeasti Venäjällä tulevat tietyt erityispiirteet kuitenkin säilymään vielä pitkään venäläisessä yrityskulttuurissa. Venäläisen yritys- ja tapakulttuurin tuntemisesta on useita hyötyjä. (Tiri 2011, 139)

Suomalaisen ja venäläisen ensitapaamisessa on aina jännitystä ja varovaisuutta, mutta jo muutaman venäjänkielisen tervehdyksen avulla tapaaminen voi muodostua avoimemmaksi. Ensitapaamisessa muodostettaessa kuvaa toisesta henkilöstä eleet, ilmeet ja ääni ovat olennainen ja tärkeä osa, kun taas puhe jää vähemmälle huomiolle. Jo pienen kulttuurisidonnaisen seikan vuoksi liikesuhteiden sekä yhteistyön solmiminen ja kehittäminen voivat kasvaa tai epäonnistua (Tiri 2011, 139). Parhain tapa välttyä kulttuuriyhteentörmäyksiltä on etukäteen perehtyä venäläiseen kulttuuriin. Myös avoin mieli on tehokas väline Venäjän kaupassa.

Venäjällä toimivan henkilön on tunnettava Venäjän paikalliset määräykset sekä venäläinen liiketapakulttuuri. Venäläinen liikekumppani arvostaa suuresti ulkomaista liikemiestä, joka tuntee Venäjän muotoutumassa olevan markkinatalouden pelisäännöt. Ulkomaisen liikemiehen tulee ymmärtää, että erilaiset määräykset ja säädökset sekä niitä valvova byrokratia kuuluvat yhteen venäläisen kulttuurin tulkitylväisiin. Venäjällä onkin turhauttavaa toimia, mikäli ei tunne venäläiseen kulttuuriin ja historiaan tiukasti liittyvää liturgisuutta, joka tarkoittaa tiettyihin ikivanhoihin käyttäytymis- ja ajattelukaavoihin pitäytymistä. (Lehto 1995, 45)

Ortodoksisuus, liturgiat sekä perinteisten rituaalien pysyvyys ovat venäläisen kulttuurin se puoli, jonka ymmärtäminen on länsimaiselle ihmiselle vaikeaa. Venäläiseen kulttuuriin liittyy kuitenkin piirre, joka on aito pyrkimys oppia länsimaisille

tavoille. Suurimmat erot länsi-eurooppalaiseen ajattelumalliin ovat ajan ja paikan ymmärrys. Venäläisten ajattelumalli ei ole länsimaisen tapaan lineaarinen vaan paremminkin spiraalimainen kiertokulku, jossa uusi päivä on uudelleen syntynyt eilinen, jonka vuoksi asiat voidaan tehdä huomenna, jos tänään ei ehdi. (Lehto 1995, 45-46)

Liikeneuvottelut

Yleisesti voidaan sanoa, että venäläiset ovat ulospäin suuntautuneita ihmisiä, jotka osaavat lahjakkaasti kuvailla asioita hyvin laajasti. Liikeneuvotteluihin osallistuvat taitavat ja kokeneet neuvottelijat, jotka osaavat vaatia ja tinkiä sekä esittää mielipiteensä selkeästi. Liikeneuvotteluihin voi kuitenkin osallistua henkilö, jonka puheesta suomalainen ei löydä punaista lankaa, jolloin neuvottelujen jälkeen jää tunne siitä, että yhteistyö tulee olemaan vaikeaa. (Tiri 2011, 143)

Venäläiset päättävät usein tapaamisen yhteenvetoon, jossa todetaan keskustellut asiat ja sovitaan selkeästi seuraava askel. On tärkeää, että viikon sisällä liikeneuvotteluista otetaan yhteyttä venäläiseen kumppaniin, jolloin voidaan kiittää tapaamisesta ja kertoa, että sovittuja asioita ollaan viemässä eteenpäin. Jos liikeneuvottelusta kuluu yli kolme viikkoa ilman yhteydenottoa, tekee venäläinen johtopäätöksen, että käydyt neuvottelut on unohdettu tai lopetettu. (Tiri 2011, 143)

Korruptio

Korruptiossa on kyse oman tai yksityisen edun asettamisesta yleisen ja yhteisen edun edelle. Korruptio on muun muassa lahjusten antamista ja saamista, vaikutusvallan väärinkäyttöä sekä pienimuotoisten voitelurahojen ja kynnysrahojen vaatimista. (Tiri 2009, 219)

Korruptio on viime vuosina muuttanut muotoaan Venäjällä. Korruptio on yhä järjestelmällisempää erityisesti viranomaisten päätöksenteossa. Väärinkäytöksiä voidaan helposti toteuttaa esimerkiksi hinnoitteleamalla yrityksen palvelut ja tuotteet väärin, suurentamalla yrityksen tuotteiden hävikkiä sekä varastointi- ja kuljetuskustannuksia tai laskuttamalla asiakkaita oman henkilökohtaisen yrityksen kautta. Yrityksen ylin johto saattaa käyttää asemaansa väärin esimerkiksi siten, että tekee

yrittäjien nimissä epäedullisia sopimuksia, joista voitot menevät ylimmän johdon omille henkilökohtaisille yrityksille. Ei ole myöskään harvinaista, että yrityksissä työskentelee olemattomia työntekijöitä eli ns. ”kuolleita sieluja”, ja että palkat ohjataan suoraan yrityksen johdon omille pankkitileille. (Honkanen 2011, 29)

Monesti väärinkäyttöön liittyy myös asiakirjojen väärentäminen. Dokumentteihin voidaan kirjata täysin virheelliset luvut. Melkein kaikki viralliset asiakirjat Venäjällä ovat ostettavissa. Vaikka Venäjän lainsäädännöstä löytyykin erilaisia keinoja väärinkäyttöön varautumiseen ja niiden estämiseen, on muistettava, että esimerkiksi lahjusjärjestelyt ovat useimmiten lainsäädäntöä edellä. (Honkanen 2011, 29)

10 EMPIIRINEN OSUUS

Tutkimuksen viimeisessä luvussa käsitellään tutkimuksen empiiristä osaa ja eri tutkimusmenetelmiä. Lisäksi perehdytään teemahaastattelun suunnitteluun ja toteutukseen sekä tutkimusaineiston keruuseen. Lopuksi analysoidaan haastattelun tuloksia, arvioidaan tutkimuksen luotettavuutta ja tehdään johtopäätökset.

10.1 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmät ovat konkreettisia aineiston hankinta ja -analyysimetodeja, joita käytetään tutkimuksen empiirisessä osuudessa. Tutkimusmenetelmät voidaan luokitella laadullisiin eli kvalitatiivisiin sekä määrällisiin eli kvantitatiivisiin menetelmiin. Laadullisia tutkimusmenetelmiä ovat esimerkiksi haastattelu ja havainnointi. Määrällisistä tutkimusmenetelmistä voisi mainita esimerkiksi kyselyn. (Saukkonen 2011)

Laadullisen tutkimuksen tarkoitus on tutkia kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Yleisesti todetaan, että laadullisessa tutkimuksessa tarkoituksena on löytää tai paljastaa tosiasioita kuin todentaa jo olemassa olevia väittämiä. Laadullisessa tutkimuksessa aineisto kerätään todellisissa tilanteissa, joissa suositaan ihmistä tiedon keruun instrumenttina, jolloin tutkittavien ”ääni” ja näkökulmat pääsevät esille. Tämän tyyppisen tutkimuksen tavoite ei olekaan teorian ja hypoteesien testaaminen vaan aineiston monipuolinen ja yksityiskohtainen tarkastelu. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2010)

Määrällisessä tutkimuksessa keskeisiä ovat aiemmat teoriat ja johtopäätökset aiemmista tutkimuksista. Kvantitatiiviselle tutkimukselle keskeistä on käsitteiden määrittely ja hypoteesien esittäminen. Tutkimuksessa on usein tarkat koehenkilömäärittelyt ja otantasuunnitelmat: määritellään perusjoukko, josta otetaan otos. (Hirsjärvi ym. 2010, 180) Määrällistä tutkimusmenetelmää käytetään, kun halutaan esittää ja analysoida tutkimustulokset tarkasti, numeraalisesti ja tilastollisesti. (Flick 2009, 472)

Monet tekijät vaikuttavat tutkimusmenetelmän valintaan. Tutkimusongelma vaikuttaa ensisijaisesti valittavaan menetelmään, mutta myös resurssit, kuten aika täytyy huomioida. Tutkijan on etukäteen mietittävä, mitä konkreettisia järjestelyjä tulee tehdä ja päätettävä menettelytavoista. (Hirsjärvi ym. 2010, 177)

Tämän tutkimuksen empiirisen osuuden tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista eli laadullista aineistonhankintatekniikkaa. Tutkimuksen empiirinen osuus pohjautuu teoriaosuuteen. Tiedonkeruumuodoksi valittiin puolistrukturoitu teemahaastattelu, johon valittiin kohderyhmäksi Suomen ABB:n eri liiketoimintayksiköiden Venäjän kaupan ammattilaisia. Teemahaastattelun tavoitteena oli päästä haastattelemaan erilaisissa työtehtävissä olevia henkilöitä, jotta saataisiin monia näkökulmia vientiprosessista Venäjälle. Puolistrukturoitu haastattelu valittiin menetelmäksi, koska haastattelussa pääsee syvällisemmin keskustelemaan tutkimusongelmasta ja saadaan laaja käsitys aiheesta.

Haastattelun suuriin etuihin kuuluu joustavuus eli pystytään säätämään aineiston keruuta jouhevasti tilanteen vaatimalla tavalla ja vastaajia myötäillen. Haastatteluaiheiden järjestystä voidaan muuttaa, ja tuloksia voidaan tulkita enemmän kuin esimerkiksi kyselyssä. Tutkimustilanteessa ihminen voi mahdollisimman vapaasti ja laajasti kertoa aiheesta. Haastattelu sopii mainiosti tutkimusmenetelmäksi, kun halutaan selventää tuloksia ja syventyä vastauksiin. Haastattelun etuihin lukeutuu myös se, että haastateltavat on mahdollista tavoittaa helposti myöhemminkin, jos aineistoa halutaan täydentää. (Hirsjärvi ym. 2010, 205)

Haastattelu vie kuitenkin aikaa, ja se vaatii huolellista suunnittelua. Haastatteluun voi myös liittyä virhelähteitä, jotka aiheutuvat sekä haastattelijasta että haastateltavista sekä tutkimustilanteen kokonaisuudesta. Haastateltava saattaa esimerkiksi kokea tutkimustilanteen itseään uhkaavaksi tai pelottavaksi tilanteeksi. (Borg & Gall 1989) Haastattelun luotettavuutta saattaa heikentää se, että tutkimustilanteessa on taipumus antaa sosiaalisesti suotavia tuloksia. Haastateltava saattaa myös antaa tietoa tietyistä aiheista, mistä haastattelijalla ei kysykään. (Hirsjärvi ym. 2010, 206)

10.2 Teemahaastattelun suunnittelu ja toteutus

Puolistrukturoitu teemahaastattelu on lomake- ja avoimen haastattelun välimuoto. Tyypillistä teemahaastattelussa on se, että haastattelun aihepiirit eli teemat ovat tiedossa, mutta kysymysten tarkka järjestys ja muoto puuttuvat. (Hirsjärvi ym. 2010, 208)

Teemahaastattelun suunnittelu alkoi kysymysten suunnittelemisella ja laatimisella. Olin laatinut yhteensä yhdeksän haastattelukysymystä, jotka käytiin läpi toimeksiantajan ja opinnäytetyöohjaajan kanssa, jotta saisin kysymyksille hyväksynnän ja välttyttäisiin mahdollisilta tulkintavirheiltä.

Seuraava vaihe oli löytää potentiaalisia haastateltavia ja kertoa heille tutkimuksestani. Työskennellessämme samassa organisaatiossa, haastateltavien kontakteja oli vaivatonta saada. Valitsin haastatteluun kohderyhmäksi ABB:n eri liiketoimintayksiköiden henkilöitä, joilla on Venäjän kaupan asiantuntemusta. Haastateltavien joukossa oli projektipäällikkö, aluemyyntipäällikkö, apulaisprojektipäällikkö, tulosityksikön johtaja, kaksi vientihuolitsijaa sekä myynti- ja markkinointipäällikkö.

Yhteydenottoni jälkeen potentiaaliset henkilöt suostuivat haastatteluun, jonka jälkeen varasimme haastattelulle ajankohdan. Lähetin sähköpostilla kysymykset haastateltaville hyvissä ajoin ennen haastattelua, jolloin heillä oli hyvin aikaa perehtyä kysymyksiin ja pohtia vastauksia. Tarkoitus oli haastatella yhtä tai kahta henkilöä kerralla. Haastattelut, joiden kesto oli noin 40 minuuttia, toteutettiin ABB:n tilojen neuvotteluhuoneissa. Yhtä henkilöä haastateltiin englanniksi, mikä vuoksi liitteestä löytyy myös englanninkieliset haastattelukysymykset. Haastattelut sijoittuivat viikoille 15-17.

10.3 Haastateltavat

Valitsin haastateltaviksi ABB:n Venäjän kaupan asiantuntijoita, joilla on erinomainen käsitys Venäjän kaupasta. Valitsin haastateltaviksi sellaisia henkilöitä, jotka toimivat vientiprosessin eri vaiheissa kuten logistiikassa ja projektien vetämisessä, jotta saataisiin kokonaisvaltainen kuva Venäjän viennin erityispiirteistä.

Haastateltavilla on karttunut Venäjän tietämystä ja kokemusta ABB:llä tai aikaisemmasta työstä.

Seuraavassa on listattu tutkimuksen haastateltavat. Haastateltavat halusivat pysyä nimettöminä, joten en tule työssäni paljastamaan heidän nimiään. Jokainen haastateltava antoi kuitenkin luvan haastattelun nauhoittamiseen.

Haastateltava A Jäljempänä (Projektipäällikkö) 13.4.2012

Ensimmäinen haastateltava toimii projektipäällikkönä. Hänellä on ABB:ltä vuoden kokemus Venäjän kaupasta.

Haastateltava B Jäljempänä (Aluemyyntipäällikkö) 13.4.2012

Toinen haastateltava on aluemyyntipäällikkö, joka on pääasiassa tekemisissä Venäjän ja muiden venäjänkielisten maiden kanssa. Hänellä on kuuden vuoden kokemus Venäjän kaupasta. Yksikössä myydään tuotteita Venäjän ABB:lle, joka myy eteenpäin.

Haastateltava C Jäljempänä (Apulaisprojektipäällikkö) 13.4.2012

Haastateltava on työskennellyt ABB:llä useita vuosia ja hän toimii tällä hetkellä apulaisprojektipäällikkönä. Hänellä on aiemmasta työstään myyntipäällikkönä kokemusta Venäjän kaupasta.

Haastateltava D Jäljempänä (Tulosityksikön johtaja) 16.4.2012

Haastateltava toimii erään ABB:n tulosityksikön johtajana. Hänellä on usean vuoden kokemus Venäjän kaupasta.

Haastateltava E Jäljempänä (Vientihuolitsija A) 19.4.2012

Haastateltava on vientihuolitsijana, ja hänellä on kymmenen vuoden kokemus Venäjän kaupasta. Liiketoimintayksikössä hoidetaan tavaroiden ja osien lähetys, asiakirjojen laatiminen sekä laskutus.

Haastateltava F Jäljempänä (Vientihuolitsija B) 19.4.2012

Haastateltava on vientihuolitsija, jolla on usean kuukauden kokemus Venäjän kaupasta.

Haastateltava G Jäljempänä (Myynti- ja markkinointipäällikkö) 27.4.2012

Haastateltava toimii erään ABB:n tulosityksikön myynti- ja markkinointipäällikkönä. Hänellä on noin 15 vuoden kokemus Venäjän kaupasta.

10.4 Haastattelukysymykset

Laadin yhdeksän kysymyksen haastattelurungon. Haastattelussa halusin aluksi selvittää, missä työtehtävissä henkilöt toimivat ja monenko vuoden kokemus heillä on Venäjän kaupasta.

Haastattelun tarkoituksena oli selvittää, millaisena Venäjän kauppa koetaan muihin maihin verrattuna. Kysyin haastateltavilta millaisia haasteita he ovat kohdanneet, ja mitkä seikat ovat tuottaneet suurimpia ongelmia viennissä Venäjälle. Tarkoitus oli tutkia, millaisia riskejä yritys saattaa kohdata Venäjän kaupassaan ja miten riskit voitaisiin eliminoida. Tutkimuksessa halusin selvittää, mitä Venäjän kanssa kauppaa aloittelevan yrityksen täytyy erityisesti huomioida. Lopuksi pohdittiin Venäjän kaupankäyntitapoja, ja kehitysehdotuksia vientiprosessin helpottamiseksi.

10.5 Empirian tulokset ja analysointi

Venäjän kauppa verrattuna muihin maihin

Suurin osa haastateltavista totesi, että Venäjän kauppa koetaan haasteellisemmaksi ja byrokraattisemmaksi kuin monet muut maat. Venäjän kauppa koetaan myös vaikeammaksi ja teknisesti haastavammaksi, jolloin usein joudutaan käyttämään kolmatta osapuolta apuna esimerkiksi piirikaavioiden suunnittelussa. Venäjä poikkeaa monesta muusta maasta myös siinä mielessä, että Venäjä vaatii erilaisia sertifikaatteja. Lisäksi Venäjän kymmennumeroiset tullinimikkeet poikkeavat kansainvälisistä kahdeksan numeron tullinimikkeistä, joka myös koetaan hieman hankalana.

”Venäjän kaupassa on aina ne omat erityispiirteet.” (Projektipäällikkö)

”Venäjän on erikoinen ja oma lukunsa, asioita muuttuu tiuhaan tahtiin.” (Vienti-huolitsija A)

Kieli- ja kulttuurierot

Venäjän kaupan ammattilaiset kertoivat, että haasteita muodostavat erityisesti kie-
li- ja kulttuurierot. Aluemyyntipäällikkö kertoo kielen olevan ongelma, sillä kaik-
ki venäläiset eivät osaa englantia tai halua puhua englantia.

Suomalaisilla ja venäläisillä on erilaiset mentaliteetit eli henkiset kokonaisasen-
teet, joka myös aiheuttaa ongelmia. Aluemyyntipäällikön mukaan haasteena on
saada suomalaiset ymmärtämään venäläistä mentaliteettia. Aluemyyntipäällikkö
toteaa täällä olevan omat prosessit, jotka ei välttämättä istu venäläiseen projektiin,
jonka vuoksi tämä luo haasteita kaupan organisointiin Suomessa. Venäläiset ovat
myös spontaaneja, ja asioita muuttuu nopeaan tahtiin.

”It is a totally different country, different purchases, different mentality and dif-
ferent language. They are spontaneous and want the product as fast as possible.”
(Aluemyyntipäällikkö)

Enemmistö haastateltavista oli sitä mieltä, että Venäjällä haasteita luovat varsin-
kin korruptio eli lahjukset sekä vaikea byrokratia eli paperisota. Aluemyyntipääl-
likkö kertoo, että viranomainen tai loppuasiakas saattaa vaatia jonkinlaista kom-
pensaatiota, hyvitystä tai maksua. Tulosyksikön johtaja paljastaa, että esimerkiksi
Venäjän lisenseihin ja toimilupiin liittyy byrokratiaa. Myös viisumi- ja työlupa-
järjestelyt haastavat yrityksiä. Venäjän kanssa kauppaa aloittelevan yrityksen tu-
lisikin erityisesti selvittää Venäjän paikalliset vaatimukset ja luvat.

Apulaisprojektipäällikkö kertoo suomalaisen tuotteen olevan suosittu Venäjällä,
mutta toteaa samalla tiukan valvontajärjestelmän vallitsevan siellä. Tulosyksikön
johtaja mainitsee protektionismin Venäjällä haastavaksi. Protektionismi tarkoittaa
kotimaisten tuottajien suojelemista ulkomaiselta kilpailulta, ja sen keinoja ovat
esimerkiksi suojatullit ja tuontikiellot. (Maailmantalous) Lisäksi Venäjällä käytet-

tävät GOST-standardit poikkeavat Suomessa käytetyistä IEC normeista. (Tu-
losyksikön johtaja) IEC (International Electrotechnical Commission) on johtava
globaali organisaatio, joka julkaisee kansainvälisiä standardeja ja hallinnoi sähkö-
tekniikan yhdenmukaisia arvioinnin järjestelmiä. (International Electrotechnical
Commission 2012)

Business-kulttuuri

Venäjällä on omat kaupankäyntitapansa, jotka ulottuvat pitkälle historiaan. Tämän
vuoksi kaupankäyntikulttuurissa on huomattavissa sekä konservatiivisuutta että
hierarkiaa. Kaikki haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että Venäjän kaupankäyn-
titavoissa on selkeästi huomattavissa byrokratiaa ja korruptiota. Haastatteluiden
perusteella kaupankäyntitavoissa on huomattavissa myös spontaanisuus ja jous-
taisuuden vaatiminen. Venäläisen asiakkaan ominaispiirre on spontaanisuus ja suun-
nittelemattomuus eli rahaa saadaan yhtäkkiä jostakin. Venäläinen asiakas saattaa
useamman kerran muuttaa mieltään ja lähettää tarjouksen spontaanisti.

“Meiltä odotetaan tosi paljon, että meillä on täällä nopeasti valmista, vaikka heillä
ei välttämättä ole niiltä tarvittavat materiaalit valmiina. Meidän pitää olla jous-
taivia jos haluamme tehdä kauppaa sinne.” (Projektipäällikkö)

“They are a rich customer who has money and they need 100 % service” (Alue-
myyntipäällikkö)

Venäjän kaupankäyntikulttuuri on erilainen. Se perustuu pitkäaikaisiin liikekump-
pani- ja henkilösuhteisiin, suhteiden rakentamiseen täytyy panostaa hyvissä ajoin
ennen kauppapyrkimyksiä. Vaikeaa, mutta tärkeää olisi suomalaisen päästä Venä-
jän ”Hyvä Veli”-verkostoon. Venäläistä asiakasta kohtaan tulisi osoittaa vieraan-
varaisuutta ja huolenpitoa, sekä kutsua Suomeen käymään. (Myynti- ja markki-
nointipäällikkö) Venäläisten kanssa ei kannata keskustella politiikasta, ja Suomes-
ta pitää käydä paikan päällä ja keskustella ihmisten kanssa. (Apulaisprojektipääl-
likkö)

Kaupankäynnin edellytyksenä ovat venäjänkieltä taitavat ihmiset, sillä asiakasta ei
pääse lähelle yhteisen kielen puuttuessa. Edellytys Venäjän kaupan onnistumiselle

on kieltä osaava ja asiantunteva myyjä, joka tuntee Venäjän kaupan. Luottamuksen rakentaminen ja asiakkaan ymmärtäminen tuo menestystä. (Projektipäällikkö)

”Russia is a huge market. There are a lot of possibilities.” (Aluemyyntipäällikkö)

Lähetyspuolen näkökulmasta tiedonkulku koetaan haastavimmaksi asiaksi. Kun kauppa on sovittu ja tuote lähetetty, saattavat jotkin tiedot kuitenkin vielä muuttua matkan varrella. Tämä luo haasteellisuutta, sillä puutteellinen tiedonkulku vaikuttaa tavaran lähetysten viivästymiseen. Vientihuolitsijat A ja B kertovat, että venäläinen loppuasiakas ei välttämättä tunne Suomen sääntöjä ja määräyksiä, tai mitä vaatimuksia EU ja tulli heille asettavat.

”Tiedonkulku on tosi haasteellista, eli kun kauppa on tehty ja matkan varrella jokin asia muuttunut, kaikki tieto ei välttämättä kantaudu asiakkaan luota meidän päähän.” (Vientihuolitsija A)

“In Russia many people are usually involved in the project and they are not so well-communicating with each other which can cause problems for us.” (Aluemyyntipäällikkö)

Asiakirjat

Tulosityksikön johtaja kertoo venäläisen sopimustekniikan poikkeavan länsimaisesta. Hän toteaa, että Venäjällä ei tunneta samoja sopimuksellisia termejä tai kokonaisuuksia kuin esimerkiksi länsimaissa. Tämän vuoksi on tärkeää, että lakimiehet ovat mukana sopimustenteossa, jotta mikään sovittu asia ei jäisi epäselväksi tai tulkinnan varaan.

”Esimerkiksi konsortioajattelua ei tunneta venäjällä samalla tavalla.” (Tulosityksikön johtaja) Konsortio eli kumppanuus on organisaatioiden yhteenliittymä, jonka tarkoituksena on näiden edun ajaminen. (Savotta)

”Myyjä on ratkaisevassa asemassa kun neuvotellaan saadaanko kauppa aikaiseksi. Jo neuvottelutilanteessa tulisi käydä kaikki yksityiskohdat tarkasti läpi.” (Vientihuolitsija A)

Haastateltavat totesivat vientidokumenttien oikeellisuuden nopeuttavan vientiprosessia huomattavasti. Vientidokumenttien puutteellinen täyttäminen aiheuttaa suuria ongelmia tavarankäytössä. Puutteellisten vientiasiakirjojen vuoksi tavara jää tulliin, mikä aiheuttaa viivästyksiä tavarankäytökseen ja saapumiseen asiakkaalle. Tämä aiheuttaa myös tarpeettomia kustannuksia suomalaiselle yritykselle, kun tavara odottaa tullissa.

”Oleellista olisi, että kaikki tieto olisi, koska se vaikuttaa siihen että tavarat jää tulliin. Väärät tiedot aiheuttavat viivästyksiä tavarankäytökseen.” (Vientihuolitsija A)

Vientihuolitsijat kertovat myös, että Venäjän tullinimikkeet koetaan ongelmallisiksi. Kansainväliset tullikoodit muodostuvat kahdeksasta numerosta kun taas Venäjällä käytetään kymmennumeroisia tullinimikkeitä, joista kaksi viimeistä numeroa saattavat välillä muuttuakin. Venäläiset tullinimikkeet tulee tullitoimipaikasta riippuen eritellä laskussa erikseen, mikä aiheuttaa enemmän työtä vientihuolitsijoiden kohdalla.

”Tullitoimipaikka saattaa vaihtua ja tullikoodeista tarvitaan erittely riippuen tullitoimipaikasta, vaikka tiedot ovat jo laskulla.” (Vientihuolitsija A)

Riskit ja riskinhallinta

Yritys voi kohdata Venäjän kaupassaan erilaisia riskejä, jotka voidaan mahdollisesti myös eliminoida. Tärkeintä olisi panostaa kauppakumppanin valintaan. Kaupan riskinä voi esimerkiksi olla, että asiakas ei toimi sopimusehtojen mukaisesti. Lisäksi haastattelujen mukaan yritykset saattavat Venäjän kaupassaan kohdata rikollisuutta ja korruptiota.

Kaikki haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että riskejä eliminoidaan käyttämällä Venäjällä paikallista toimijaa. On toimijoita, jotka auttavat suomalaisia yrityksiä tulemaan toimeen Venäjällä paikallisen byrokratian kanssa, ja he myös tuntevat standardien vaatimukset. On olemassa palveluntarjoajia, jotka voivat olla ratkaisu ongelmien käsittelyyn ja riskien hallintaan. Yrityksen kannattaa siis ensin olla yh-

teydessä paikalliseen toimijaan ennen kuin lähtee suoraan itseksensä viemään tuotetta Venäjälle.

Tärkeä keino eliminoida riskejä on toimia läheisessä yhteistyössä ABB Venäjän kanssa. Aluemyyntipäällikön liiketoimintayksikössä tuotteet myydään aina Venäjän ABB:lle, joten se tuo turvallisuutta ja eliminoi riskejä. Riskit siirtyvät sen sijaan ABB Venäjälle.

”Tärkein ratkaisu on toimia läheisessä yhteistyössä ABB Venäjän kanssa, ja sitä kautta hyödyntää heidän paikallista osaamistaan.” (Tulosityksikön johtaja)

Tutkimustulosten perusteella voidaan todeta, että on myös olemassa riski siitä, ettei asiakas maksa. Tämä riski voidaan huomioida ja yrittää eliminoida siten, että maksun saannin varmistamiseksi aina tarkistetaan asiakasyrityksen tausta ja maksuhistoria, sekä tehdään kauppaa vain tunnettujen ja luotettavien asiakkaiden kanssa.

”Tärkeää on tietää kenen kanssa ollaan tekemisissä. Eli toinen osapuoli on tunnettu, joka noudattaa kaikkia lakeja.” (Vientihuolitsija A)

”Sopimusten teossa käytetään lakimiehiä, joten juridiset riskit on siten voitu pitkälti eliminoida.” (Myynti- ja markkinointipäällikkö)

Kehitysehdotukset

Haastattelussa halusin selvittää, onko haastateltavilla kehitysehdotuksia vientiprosessin helpottamiseksi. Vientiprosessin helpottuessa tavaran lähetys ja rajanylitys sujuisi paremmin ja kaupankäynti olisi yleisestikin mutkattomampaa.

Yhdeksi kehitysehdotukseksi mainittiin Suomen ja Venäjän rajanylityksen helpottaminen, johon yritys ei kuitenkaan voi suoraan vaikuttaa venäläisen kaupankäyntikulttuurin ulottuessa pitkälle historiaan. Se, mihin yritys voi vaikuttaa, on täyttää kerralla vientidokumentit oikein, jolloin tullaus ja rajanylitys sujuisivat suuremmilla ongelmitta. Tämä tietenkin edellyttää kaupan osapuolten välistä aktiivista

yhteydenpitoa ja selvää kommunikointia, koska kuten aiemmin tutkimuksessa totesin, venäläinen asiakas saattaa useamman kerran muuttaa mieltään.

Haastateltavat totesivat vientiprosessin helpottuvan venäjänkielisen henkilön ollessa mukana kaupanteossa. Myynti- ja markkinointipäällikön mukaan olisi hyvä olla jopa venäjänkielinen projektipäällikkö ja suunnittelija mukana projektissa. Tulosyksikön johtajan kehitysehdotus puolestaan olisi standardoida koko toimintamalli, jotta vientiprosessi sujuisi.

”Toimivan järjestelmän luominen, standardoidun dokumentaation luominen, ja mielellään koko kumppaniverkoston ja toimintamallin standardoiminen, ja sen mukaan toimiminen.” (Tulosyksikön johtaja)

Venäjän vuonna 2012 virallisesti ratkeava WTO-jäsenyys koettaisiin positiivisena parannuksena. Venäjän jäsenyys Maailman kauppajärjestössä helpottanee Suomen ja Venäjän välistä kaupankäyntiä.

10.6 Tutkimuksen luotettavuus

Kaikissa tutkimuksissa pyritään arvioimaan tutkimuksen luotettavuutta. Tutkimuksessa pyritään välttämään virheiden muodostumista, mutta tulosten pätevyys ja luotettavuus kuitenkin vaihtelevat. Monia erilaisia tutkimus- ja mittaustapoja voidaan käyttää tutkimuksen luotettavuuden arvioinnissa. (Hirsjärvi ym. 2010) Tutkimuksen tasoa ja johtopäätösten luotettavuutta arvioitaessa käytetään monesti reliabeliuden ja validiuden käsitteitä, jotka liittyvät tutkimuksen luotettavuuteen tiedon tuottajana. (Saukkonen 2012)

10.6.1 Tutkimuksen reliabelius

Tutkimuksen reliabelius tarkoittaa tutkimustulosten toistettavuutta. Tutkimuksen reliabelius tarkoittaa siis tutkimuksen kykyä antaa ei-sattumanvaraisia tuloksia. Esimerkiksi kahden arvioijan päätyessä samanlaiseen tulokseen, voidaan tulosta pitää reliabelina. (Hirsjärvi ym. 2010) Tutkimuksen heikko reliabelius voi olla seurausta esimerkiksi sellaisista virheistä, jotka johtuvat huolimattomuudesta aineiston keruussa. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa kyse voi olla esimerkiksi nau-

hoitetun haastattelun huolimattomasta purkamisesta. Heikko reliaabelius voi joskus aiheuttaa tutkimustuloksiin suuriakin virheitä. (Saukkonen 2012)

Olen mielestäni saavuttanut tutkimuksessani riittävän suuren toistettavuuden. Tutkimustani voidaan pitää reliaabelina eli luotettavana, sillä tutkimuksen haastattelut olivat kansainvälisen yrityksen Venäjän kaupan ammattilaisia. Haastateltava kohderyhmä muodostui eri tehtävänimikkeiden henkilöistä, jotka ovat oman alansa asiantuntijoita. Tutkimustulokset olisivat todennäköisesti samat, mikäli tutkimus toteutettaisiin uudestaan. Olisin suurella todennäköisyydellä päätenyt samaan lopputulokseen, mikäli olisin käyttänyt tutkimusmenetelmänä kyselyä.

Tutkimustulosten virheet johtavat tutkimuksen heikkoon reliaabeliuteen. Virheitä haluttiin tietenkin minimoida, joten nauhoitetut haastattelut purettiin huolellisesti. Haastattelujen nauhoitukset käytiin läpi useaan kertaan, jotta välttyttäisiin virheil-
tä.

10.6.2 Tutkimuksen validius

Tutkimuksen validius eli pätevyys on tutkimuksen kannalta yleensä huomattavasti ratkaisevampi laadun kriteeri. Validiudessa on kyse mahdollisista systemaattisista ongelmista tutkimuksen suorituksessa tai tulkinnoissa. (Saukkonen 2012) Validius tarkoittaa aineistosta tehtyjen johtopäätösten luotettavuutta ja tutkimusmenetelmän kykyä mitata nimenomaan sitä, mitä on tarkoituskin mitata. (Hirsjärvi ym. 2010)

Laadullisen tutkimuksen luotettavuutta parantaa tutkijan tarkka selostus tutkimuksen toteuttamisesta. Tarkkuus koskee tutkimuksen eri vaiheita, ja aineiston tuottamisen olosuhteet tulisi kertoa selkeästi ja totuudenmukaisesti. Esimerkiksi haastattelututkimuksessa kerrotaan paikoista ja olosuhteista, joissa tulokset kerättiin. Tutkimuksessa kerrotaan myös haastatteluihin käytetty aika, mahdolliset häiriötekijät, virhetulkinnat haastattelussa sekä tutkijan itsearviointi tilanteesta. (Hirsjärvi ym. 2010)

Tutkimustulosten tulkitseminen vaatii tutkijalta kykyä punnita tuloksia ja saattaa niitä myös teoreettisen tarkastelun tasolle. Tutkimustulosten tulkintaan pätee

myös tarkkuus: olisi kerrottava, millä perusteella tutkija tekee tulkintoja, mihin hän päätelmänsä perustaa. Lukijaa auttaa, jos tutkimuselosteita rikastutetaan esimerkiksi suorilla haastatteluotteilla tai muilla aidoilla asiakirjoilla. (Hirsjärvi ym. 2010)

Tutkimuksen haastateltavat vastasivat kysymyksiin, jotka liittyivät opinnäytetyöni tutkimusongelmaan. Haastattelurunko laadittiin siten, että kysymykset pohjautuvat tutkimukseni teoreettiseen osaan. Kysyin haastateltavilta nimenomaan niitä asioita, joita halusin tutkimuksessani selvittää ja tuoda esille.

Jokainen haastattelu toteutettiin ABB:n tilojen yksityisissä neuvotteluhuoneissa, joihin ulkopuolisilla ei ollut pääsyä. Haastattelut, jotka kestivät noin 30 minuuttia, voitiin suorittaa kaikessa rauhassa ilman ympäristön häiriötekijöitä. Myöskään äänitetyssä materiaalissa ei esiinny häiriötekijöitä. Tutkimustulokset osoittavat, että kerätty aineisto vastaa saatavilla olevaa teoriaa ja kirjallisuutta. Näin ollen voin todeta, että tutkimukseni täyttää validiuden eli pätevyyden kriteerit.

11 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tämän tutkimuksen tarkoitus oli selvittää Venäjän viennin erityispiirteitä, jotta toimeksiantaja saisi Venäjän kaupan tietämystä, mikäli tämä päättäisi lähteä Venäjän markkinoille. Uskon, että tutkimuksesta on hyötyä myös muille yrityksille, jotka suunnittelevat kaupantekoa Venäjän kanssa. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää ja kuvata vientiprosessia Venäjälle.

Tutkimuksessa tulee ilmi Venäjän kaupan haasteita ja ongelmia, joita kansainvälisen yrityksen Venäjän kaupan ammattilaiset kohtaavat työssään. Työssäni tutkitiin, mitä Venäjän kanssa kauppaa aloittelevan yrityksen täytyisi erityisesti huomioida. Tutkimuksessa voidaan havaita Venäjän kaupan riskejä ja riskinhallinta-keinoja. Tutkimuksessa selvitettiin myös, millaisia venäläisten kaupankäyntitavat ovat sekä pohdittiin kehitysehdotuksia vientiprosessin helpottamiseksi.

Tutkimuksen perusteella voin todeta, että Venäjän kaupassa on aina ne omat erityispiirteensä. Toistuvat tutkimustulokset osoittavat, että Venäjällä haasteita muodostavat korruptio, byrokratia ja protektionismi. Venäjän kauppa koetaan haasteellisempänä ja vaikeampana kuin monet muut maat, jolloin joudutaan käyttämään kolmatta osapuolta apuna. Tutkimus osoittaa, että Venäjän kanssa kauppaa aloittelevan yrityksen täytyy erityisesti huomioida Venäjän paikalliset vaatimukset ja luvat. (Tulosityksikön johtaja)

Tutkimustulokset osoittavat kieli- ja kulttuurierojen muodostavan omat haasteensa. Suomen puolella olisikin tärkeää olla venäjän kieltä taitava myyjä tai kokonainen tiimi venäjänkielisiä hoitamassa projektia. He ovat ratkaisevassa asemassa, kun neuvotellaan saadaanko kauppa aikaiseksi.

Tuotteita vietäessä Suomesta Venäjälle tullausprosessi, tullausdokumentit ja rajanylitys tuottavat monelle ongelmia. Kun kauppa on sovittu ja tuote toimitettu, saattavat jotkin tiedot kuitenkin muuttua vielä matkan varrella, mikä haastaa yrityksiä. Osapuolten välisen puutteellisen tiedonkulun vuoksi vientidokumenteissa on väärit tiedot, mikä aiheuttaa kustannuksia ja viivästyksen tavaran lähetyksessä. ”Venäjällä tiedot saattavat muuttua lyhyen ajan sisällä vaikka kuinka monta ker-

taa.” (Vientihuolitsija A) Osapuolten välinen aktiivisempi yhteydenpito ja selkeä kommunikointi sekä vientidokumenttien huolellinen täyttäminen tekisi vientiprosessista sujuvamman.

Tutkimustulosten perusteella voidaan todeta Venäjän kaupan riskeihin kuuluvan jo aiemmissa kappaleissa mainitut korruptio ja rikollisuus. Kauppakumppanin valintaan tulisikin panostaa. Kaupan riskinä voi olla, että asiakas rikkoo sopimusehdoja, minkä vuoksi asiakkaan tausta tulisi tutkia tarkoin.

Venäjän kaupan riskejä voidaan eliminoida käyttämällä paikallista toimijaa Venäjällä. Paikalliset toimijat tuntevat Venäjän standardien vaatimukset ja auttavat yrityksiä tulemaan toimeen Venäjän paikallisen byrokratian kanssa. Nämä palveluntarjoajat voivat olla ratkaisu ongelmien käsittelyyn ja riskien hallintaan. Lisäksi sopimusten teossa tulisi käyttää lakimiehiä, jotta juridiset riskit voidaan poistaa. Varsinkin talous- ja lakiasioissa tulisi olla tarkkana, sillä venäläinen sopimustekniikka poikkeaa länsimaisesta. Venäjällä ei tunneta samoja sopimuksellisia termejä tai kokonaisuuksia kuin länsimaissa. Tärkein ratkaisu on toimia läheisessä yhteistyössä ABB Venäjän kanssa, ja sitä kautta hyödyntää heidän paikallista osaamistaan.

Haastattelujen avulla saatiin kerättyä kokoon kehitysehdotuksia vientiprosessin helpottamiseksi. Joihinkin kehitysehdotuksiin on yritysten itse vaikea vaikuttaa, ja se alkaa jo olla maiden välinen asia, toteaa vientihuolitsija A.

Yhdeksi kehitysehdotukseksi mainittiin Suomen ja Venäjän rajanylityksen helpottaminen, johon ei kuitenkaan voida suoraan vaikuttaa, koska venäläisten kaupankäyntitavat ulottuvat pitkälle historiaan. Myös Venäjän mahdollinen WTO-jäsenyys koettaisiin positiivisena parannuksena, sillä se helpottaisi Suomen ja Venäjän välistä kaupankäyntiä ja lisäisi ennakoitavuutta kaupankäyntiin.

Vientihuolitsijat pohtivat, miksi Venäjällä ei käytetä kansainvälisiä kahdeksan numeron tullinimikkeitä. Kehitysehdotus olisikin Venäjän siirtyminen käyttämään samoja tullinimikkeitä kuin muut maat. Venäjän kymmennumeroiset tullinimik-

keet koetaan ongelmallisiksi, koska kaksi viimeistä numeroa saattavat välillä vaihtuakin, josta on hankala pysyä ajan tasalla.

Kaupankäynnin edellytyksenä on venäjän kieltä taitavat ihmiset, sillä luottamuksen luominen ja asiakkaan ymmärtäminen tuo menestystä liiketoimiin. Aluemyyntipääällikön kehitysehdotus vientiprosessin helpottamiseksi olisi muodostaa kokonainen tiimi venäjänkielisiä ammattilaisia hoitamaan kauppaa Venäjälle. Tämä osaltaan helpottaisi vientiprosessia Venäjälle kun osapuolet ymmärtäisivät toistensa ajatuksia ja tapoja. Tuloksissa ehdotetaan myös standardoidun dokumentaation luominen ja koko kumppaniverkoston sekä toimintamallin standardoiminen, jotta vienti Venäjälle olisi menestyksellistä.

Tutkimukseni tavoitteena oli tuottaa hyötyä toimeksiantajalleni. Tutkimusta voivat hyödyntää myös muut yritykset, jotka pohtivat lähtevänsä Venäjän markkinoille. Tutkimuksen tarkoitus oli selvittää, mitä erityispiirteitä Venäjän kauppaan liittyy ja tarkastella sitä vientiprosessin eri näkökulmista.

Koen saaneeni luotettavaa ja hyödyllistä aineistoa kirjallisuudesta ja haastateltavilta henkilöiltä. Sain työssäni hyvin käsiteltyä Venäjän kaupan erityispiirteitä: haasteita, riskejä ja kaupankäyntikulttuuria. Kaiken kaikkiaan tutkimuksen teko on ollut mielenkiintoinen ja opettavainen kokemus. Haasteellisinta työssäni oli sen rajaaminen, sillä Venäjän kaupasta olisi hurjasti kerrottavaa. Työ pyrittiin kuitenkin rajaamaan siten, että pysyttäisiin Venäjän viennin erityispiirteissä.

LÄHTEET

Kirjat

- Ahokangas, P., Pihkala T. 2002. Kansainvälistyvä yritys. Helsinki. Edita.
- Azeem, M. 1999. Venäjän-kaupan opas 2000. Helsinki. Edita.
- Borg, W. R., & Gall, M. D. 1989. Educational research. New York. Longman.
- Finpro. 2011. Laivauskäsikirja. Helsinki. Finpro.
- Fintra. 2003. Vientiopas. Fintran julkaisu nro 19, 12. uusittu painos. Helsinki. Multikustannus Oy.
- Fintra. 2008. Vientikaupan asiakirjat 2008. Helsinki. Multikustannus Oy.
- Flick, U. 2009. An introduction to qualitative research. Fourth edition. London. SAGE Publications Ltd.
- Hakkarainen, M. 2005. Verkot Venäjän vesille - Venäjän kaupan tietolähteitä. Edita Publishing Oy.
- Helppi, M., Paloheimo, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus. Tampere. Tammer-Paino Oy.
- Hernesniemi, H., Auvinen, S. & Dudarev, G. 2005. Suomen ja Venäjän välinen logistinen kumppanuus. Helsinki. Yliopistopaino.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. Hämeenlinna. Kariston Kirjapaino Oy.
- Hirvensalo, I. 1999. Sijoitukset Venäjälle. Helsinki. Taloustieto Oy.
- Honkanen, M. 2011. Onnistu Venäjällä. Hämeenlinna. Kariston Kirjapaino Oy.
- Incoterms. 2010. International Chamber of Commerce. Paris. ICC Services.

Kauppakamari. 2010. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Helsinki. Kauppakamaritieto.

Kauppakamari. 2010. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Helsinki. Kauppakamaritieto.

Lehto, J. 1995. Liiketoiminta ja kauppa Venäjällä. Jyväskylä. Gummerus Kirjapaino Oy.

Melin, K. 2002. Ulkomaankaupan tekniikka. Vaasan yliopiston julkaisuja. Opetusjulkaisuja 54. Liiketaloustiede 26. Markkinointi.

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Tammertekniikka / Amk-Kustannus Oy.

Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo. WS Bookwell Oy.

Pirnes, P., Kukkola E. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Vantaa. Tummaavuoren Kirjapaino Oy.

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

Tiri, M. 2009. Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki. J-Paino Hiirikoski Oy.

Tiri, M. 2011. Venäjän-viennin opas. Helsinki. J-Paino Hiirikoski Oy.

Yhdenmukaiset remburssisäännöt UCP 600. ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 2007 revision. 2007. Helsinki. ICC Palvelu Oy.

Äijö, T. 2008. Kilpailukyky huippukuntoon. Juva. WS Bookwell Oy.

Elektroniset julkaisut

ABB Lehdistöiedote. 2012. Viitattu 5.3.2012. Saatavilla Internetissä: <http://www.abb.com/cawp/seitp202/1a9b01889552425dc12579a6002c2186.aspx>

ABB lyhyesti. 2012. Viitattu 5.3.2012. Saatavilla Internetissä: <http://www.abb.com/cawp/fiabb251/657dfdcf6e344cc7c1256b20003149ae.aspx>

ABB tänään. 2011. Viitattu 5.3.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://fi.inside.abb.com>

ABB Ydinliiketoiminnat. 2012. Viitattu 5.3.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://www.abb.fi/cawp/fiabb251/5b3b47abc1e9e75dc2256b20003f96db.aspx>

Finnvera. 2012. Maaluokitukset. Viitattu 26.3.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://finnvera.fi/Vienti/Vientitakuutoiminta/Maaluokitukset-ja-maaluokituskartta>

Finnvera. 2012. Maapolitiikka. Viitattu 26.3.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://finnvera.fi/Vienti/Vientitakuutoiminta/Maapolitiikka>

Global Security. 2012. Military. Viitattu 8.4.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://www.globalsecurity.org/military/world/int/csto.htm>

ICC Finland. 2012. Viitattu 25.3.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://www.icc.fi/ajankohtaista.asp#incoterms2010>

Incoterms 2010. Työkaluja ulkomaankauppaan. Viitattu 25.3.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://www.icc.fi/upload/ICC%20Finland%20-Incoterms%202010%20in%20Nutshell%20revised.pdf>

International Electrotechnical Commission. 2012. What we do. Viitattu 10.5.2012. Saatavilla Internetissä: <http://www.iec.ch/about/activities/>

Keskuskauppakamari. 2012. Edunvalvonta. Viitattu 25.3.2012. Saatavilla Internetissä: <http://www.keskuskauppakamari.fi/Edunvalvonta/Kansainvaliset-asiat/Venaja/Liiketoiminta-Venajalla>

Maailmantalous. 2012. Maailmankauppa. Viitattu 29.4.2012. Saatavilla Internetissä: <http://www.maailmantalous.net/?q=fi/node/142>

Markinvest Oy. 2012. GOST R vastaavuussertifikaatti Venäjä. Viitattu 22.3.2012. Saatavilla Internetissä: <http://www.gost-r.fi/>

OP-Pohjola-ryhmä. 2011. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. Viitattu 26.3.2012. Saatavilla Internetissä: <https://www.pohjola.fi/media/liitteet?cid=330826941>

Saukkonen, P. 2012. Tutkimusmenetelmät ja tutkimusaineistot. Viitattu 22.3.2012. Saatavilla Internetissä:

<http://www.mv.helsinki.fi/home/psaukkon/tutkielma/Tutkimusmenetelmat.html>

Savotta. 2012. Konsortio. Viitattu 29.4.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://www.savotta.org/sw/index.php?title=Konsortio>

SGS in Finland. 2012. Sertifiointi. Viitattu 22.3.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://www.fi.sgs.com/fi/activities/certification>

Suomalais-Venäläinen kauppakamari (SVKK). 2012. Asiantuntijapalvelut. Viitattu 1.4.2012. Saatavilla Internetissä:
http://www.svkk.fi/palvelut/asiantuntijapalvelut/vienti-ja_liiketoimintaneuvonta/venajan_kaupan_vasta-alkajat/

Suomalais-Venäläinen kauppakamari (SVKK). 2012. Viitattu 1.4.2012. Saatavilla Internetissä: <http://www.svkk.fi/svkk>

Suomen kuljetusopas. 2012. Ulkomaankaupan asiakirjat. Viitattu 6.5.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/ulkomaankauppa/asiakirjat/>

Suomen Tulli. 2012. Ulkomaankauppatilastot. Viitattu 9.1.2012. Saatavilla Internetissä:
http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/grafiikkaa/index.jsp

Sähkövoimajärjestelmät. 2009. Viitattu 5.3.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://fi.inside.abb.com>

Tullihallitus. 2012. TIR-carnet. Viitattu 6.5.2012. Saatavilla Internetissä:
http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/muut_tullimenettelyt/passitus/passituslajit/lisatieto_a/TIR_ja_ATA.pdf

Tullihallitus. 2012. Vienti EU:n ulkopuolelle. Viitattu 9.1.2012. Saatavilla Internetissä: http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vienti_eun_ulkopuolelle/index.jsp

Tullihallitus. 2012. Vienti. Viitattu 9.1.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/index.jsp>

Tullihallitus. 2012. Vientirajoitukset. Viitattu 9.1.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vientirajoitukset/index.jsp>

Ulkoasiainministeriö. 2012. Kaksikäyttötuotteiden vienti. Viitattu 9.1.2012. Saatavilla Internetissä:
<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=15748&contentlan=1&culture=fi-FI>

World Trade Organization. 2012. What is the WTO. Viitattu 9.5.2012. Saatavilla Internetissä: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm

Yle artikkeli. 2011. Viitattu 5.3.2012. Saatavilla Internetissä:
(http://yle.fi/alueet/pohjanmaa/2011/10/abbn_kasvu_taittui_2982357.html)

Sähköpostit

Tapanainen, R. 2012. Sähköposti aiheesta Sähköasemien tullinimikkeet. 17.2.2012.

LIITTEET

Liite 1

Haastattelukysymykset suomeksi

1. Minkälaisissa tehtävissä toimit?
2. Monenko vuoden kokemus Sinulla on Venäjän kaupasta?
3. Miten koet Venäjän kaupan verrattuna muihin maihin?
4. Mitä haasteita olet kokenut Venäjän kaupassa?
5. Mitkä seikat tuottavat suurimpia ongelmia viennissä Venäjälle?
6. Millaisia riskejä yritys voi kohdata Venäjän kaupassaan ja kuinka ne eliminoidaan?
7. Mitä Venäjän kanssa kauppaa aloittelevan yrityksen täytyy erityisesti huomioida?
8. Millaisia kehitysehdotuksia olisi vientiprosessin helpottamiseksi?
9. Onko Venäjän kaupankäyntitavoissa jotakin erityistä huomioitavaa?

Liite 2

Haastattelukysymykset englanniksi

1. What kind of duties do you have in your work?
2. How many years of experience do you have in Russian trade?
3. How do you experience trade with Russian companies compared to trade with companies in countries?
4. What kind of challenges have you encountered in Russian trade?
5. Which issues cause the biggest problems in exporting goods to Russia?
6. What kind of risks can a company encounter in Russian trade and how can the risks be eliminated?
7. What should a company especially pay attention to when starting trade with Russia?
8. What development suggestions are there to ease the export process to Russia?
9. Is there anything special to be observed in Russian trade customs?