

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Kansainvälinen kauppa / Venäjän-kauppa

Evgenia Bashlova

PIETARI YRITYSTEN TOIMINTAYMPÄRISTÖNÄ VIENNIN KANNALTA
TARKASTELTUNA

Opinnäytetyö 2012

TIIVISTELMÄ

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Venäjän-kauppa

BASHLOVA, EVGENIA

Pietari yritysten toimintaympäristönä viennin kannalta tarkasteltuna

Opinnäytetyö

41 sivua + 5 liitesivua

Työn ohjaaja

Lehtori Soili Lehto-Kylmänen

Toimeksiantaja

Abloy Oy, Viamex Oy

Huhtikuu 2012

Avainsanat

vienti, Pietari, vientiprosessi, Venäjän markkinointi

Opinnäytetyön aiheena on Pietari yritysten toimintaympäristönä viennin kannalta tarkasteltuna. Työn tavoitteena on määritellä viennin tilannetta Pietarissa. Tutkimuksen helpottamiseksi tarkastellaan tilannetta kahden yritysten avulla.

Tutkimusmenetelmänä käytetään kvalitatiivista eli laadullista menetelmää. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että tiedot saadaan eri ihmisiltä, heidän mielipiteidensä ja kokemuksensa pohjalta. Saadut tiedot liittyvät enemmän ajatuksiin ja tunteen. Tutkimuksen alussa kerrotaan yleistietoa viennistä ja tarkastellaan jokaista vientityyppiä erikseen.

Teorian jälkeen selvitetään viennin tilannetta syvemmin esimerkkien avulla. Abloy Oy on hyvin tunnettu lukkovalmistaja Suomessa, ja Abloyn esimerkin avulla katsotaan, miten on mahdollista avata tytäryhtiön Venäjällä. Esimerkki näyttää hyvät ja huonot puolet sekä potentiaaliset ongelmat ja niiden ratkaisut. Toisen yrityksen kautta, joka on logistiikkayritys Viamex Oy, nähdään suoran viennin prosessi. Tämä esimerkki auttaa ymmärtämään, miten viennin prosessi jatkuu alusta loppuun asti.

Tutkimuksessa selviää, että suomalaisilla yrityksillä on nykyaikana parempi mahdollisuus laajentaa toimintansa Venäjälle. Työssä tarkastellaan koko vientiprosessia Suomesta venäläiselle loppuasiakkaalle asti. On olemassa tiettyjä ongelmia, mutta niitäkin voidaan ratkaista. Tässä työssä selvitetään, miten esimerkkiyritykset selviävät vaikeista tilanteista ja ongelmista.

ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Russian trade

BASHLOVA, EVGENIA

Saint-Petersburg as a business environment from the export point of view

Bachelor's Thesis

41 pages + 5 pages of appendices

Supervisor

Soili Lehto-Kylmänen, Senior Lecturer

Commissioned by

Abloy Oy, Viamex Oy

April 2012

Keywords

export, Saint-Petersburg, export process, Russian market

The subject of the thesis is Saint-Petersburg as a business environment from the export point of view. At the beginning of this thesis was collected general information about exports and different types of export. After explaining the theory the export situation was considered more deeply through the examples.

The goal of the thesis was to define the export situation in Saint-Petersburg by using two companies as examples. Abloy Ltd. is a well-known lock manufacturer in Finland through which is reviewed the possibility to open an affiliated company in Russia. This example helped to see the pros and cons, as well as potential problems and their solutions. The second example, a logistics company Viamex Ltd., showed the process of direct export, how the process is going from the beginning till the end.

The method used to carry out the research is qualitative method. In practice, it means that the data received by different people, their views and experiences, and related more to the ideas and feelings. Theoretical information was found from books, internet and open interview.

The research showed that Finnish companies have now more opportunities to expand their operations to Russia. The work reviewed the whole process of export from Finland to Russia until the end customer. There are some problems but those could be solved and this research showed how it was done by examples.

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO	6
2	TUTKIMUSMENETELMÄ	7
3	VIENNIN HISTORIALLISET TAUSTAT	7
	3.1. Globalisaatio Suomen ja Venäjän taloussuhteissa	9
	3.2. Viennin näkymät	10
	3.3. Suomen ja Venäjän välinen kauppa	10
	3.4. Kansainvälistyminen	10
4	VIENTI JA SEN TYYPIT	11
	4.1 Epäsuora vienti	11
	4.2 Suora vienti	12
	4.3 Välitön vienti	13
	4.4 Palvelujen vienti	14
	4.5 Vientituotteet	15
5	YLEISTIETOA ABLOY OY:STÄ	16
	5.1 Tietoa Turvaykköset Oy:stä	18
	5.2 Tuotteet	19
	5.3 Asiakkaat	19
	5.4 Turvallisuus	20
6	TYTÄRYHTIÖ	21
	6.1 Yleistietoa Finnlockista	21
	6.2 Abloy Oy:n kilpailijat	22
7	VENÄJÄN MARKKINOILLE PÄÄSEMINEN	24
	7.1 Suomalaiset yritykset Venäjän markkinoilla	25
	7.2 Kaupan esteitä Venäjällä	26
8	HAASTATTELU	27

8.1 Haastattelutyypit	27
8.2 Haastattelun kysymykset	28
9 VIENNIN PROSESSI	31
9.1 Yleistietoa Viamex Oy:stä	32
9.2 Suora vienti prosessina	33
10 JOHTOPÄÄTÖKSET	35
LÄHTEET	38

LIITTEET

Liite 1. Kansainvälinen rahtikirja

Liite 2. Kauppalasku

Liite 3. Pakkauslista

Liite 4. Vienti-ilmoitus

Liite 5. TIR Carnet

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheen löytäminen oli minulle vaikea. Koulutusohjelmani suuntautumisena on Venäjän-kauppa, joten minä halusin, että aihe liittyisi kansainvälisen kaupan alaan. Päätin tarkastella Pietaria yritysten toimintaympäristönä viennin kannalta. Mielestäni sellainen aihe ei ole pelkästään hyödyllinen, mutta myös mielenkiintoinen ja laaja.

Alusta asti olen miettinyt, miten minä rakennan työni niin, että kerron kaikki tai mahdollisimman paljon viennin tilanteesta Pietarissa. Avuksi päätin ottaa esimerkkinä kaksi olemassa olevaa yritystä, koska niiden kautta on mahdollista näyttää faktoja ja potentiaalisia ongelmia ja niiden ratkaisuja parhaalla mahdollisella tavalla.

Vienti on laaja teema ja vaatii paljon aikaa tutkia siitä. Opinnäytetyön laajuuden vähentämiseksi päätin suomalaisen yrityksen Abloy Oy:n avulla kertoa hyvistä ja huonoista puolista Venäjän markkinoilla. Tämän esimerkin kautta tutustumme siihen, mitä haasteita yritys, joka haluaa avata tytäryhtiön Venäjällä, voi kohdata ja miten ne voidaan ratkaista. Tehtäväni helpottamiseksi haastattelin Ari Kölliä, joka on Turvaykköset Oy:n (Abloy Oy:n lukkoliike Suomessa) Venäjän aluejohtaja.

Toisen esimerkin kautta, joka on logistiikkayritys Viamex Oy, yritän esitellä suoran viennin prosessin eli sen, miten valmiita tuotteita kuljetetaan suomalaiselta tehtaalta venäläiselle loppuasiakkaalle. Näin tulee selväksi, mitä asiakirjoja on kerättävä ja miten työt organisoidaan, että viennistä tulee edullisempi ja ongelmattomampi. Suurena etuna on se, että kaikki työssäni kuvatut ja loppuun liitetyt asiakirjat ovat aitoja.

Ensiksi on tärkeä laatia tutkimussuunnitelma, jonka avulla rakennetaan työ. Se kuvaa, miten tutkimus aiotaan toteuttaa ja ennakoi pääkysymyksiä tai -ongelmia ja niiden ratkaisemista. Suunnitelman voidaan aloittaa johdannosta, johon kootaan työn aiheet ja valinnan perusteet, tavoitteiden kuvaus, peruskäsitteet ja mahdolliset rajaukset. Teoreettisessa osiossa kirjoitetaan valituista kehyksestä. Sen jälkeen kuvataan käytetyt menetelmät ja niiden valinnan perusteet. Suunnitelma on työväline, joka pitää olla selkeä ja ymmärrettävä ja jonka on autettava tutkimuksen kirjoittamisessa. (Koskinen, Alasuutari & Peltonen 2005, 57–61.)

Minä päätin rakentaa tutkimuksen vaiheittain. Alussa määrittelen teorian avulla, mikä on vienti ja millaisia vientityyppejä on olemassa. Sitten esimerkkiyritysten Abloy Oy:n ja Viamex Oy:n avulla tarkastelen viennin tilannetta Pietarissa. Lopuksi esitän tutkimukseni yhteenvedon.

2 TUTKIMUSMENETELMÄ

Tutkimusmenetelmät on jaettu yleensä tietojen keräämisen ja käsittelyn mukaan kahteen ryhmään, jotka ovat kvantitatiivinen eli määrällinen ja kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimusmenetelmä. Minä käytän kvalitatiivista tutkimusmenetelmää, koska työn tulokset syntyvät kerättyjen tietojen analysoinnin jälkeen. Tietoja kerätään luonnollisessa ja reaaliossa ympäristössä. Silloin käytetään induktiivista analyysia. Menetelmät eivät keskity määrällisiin mittauksiin, vaan painotus on ymmärtämisessä. Laadullisen tutkimusmenetelmän selittämisessä ja tulkitsemisessä ei hyödynnetä numeerista tietoa vaan pikemminkin sanallista tietoa. Laadullisen tutkimuksen tulokset eivät vastaa kysymykseen ”kuinka paljon”, vaan ”mitä”, ”miten” ja ”miksi”. (Räsänen 2012.)

Tiedot voidaan kerätä eri tavalla, esimerkiksi avoimien kysymyksien kautta, roolipeleissä, ryhmäkeskusteluissa, tapaustutkimuksissa, havainnoinnin kautta, kohderyhmissä ja niin edelleen (Räsänen 2012). Omassa työssäni kerään tietoja henkilökohtaisessa haastattelussa. Kvalitatiivinen menetelmä tuottaa usein uusia ideoita ja uutta tietoa. Se on kuvailevaa, diagnosoivaa ja arvioivaa. (Mp.)

Tärkein syy, miksi käytetään laadullista tutkimusmenetelmää, on se, että se antaa lukijan ymmärtää jotain uudella tavalla ja se edellyttää tarkastelun syvyyttä. On valittava, miten aineistoa kerätään. Kvalitatiiviset tutkimusmenetelmät jakautuvat neljään pääluokkaan, jotka ovat haastattelu, havainnointimenetelmät, dokumentit ja erilaiset keskusteluaineistot. (Vuorela 2005.) Työssäni tutkimusmenetelmänä käytän haastattelua.

Menetelmän valinta on tehtävä huolellisesti, jotta siitä ei tulisi tutkimuksen tuloksen uhkaava tekijä. (Koskinen, Alasuutari & Peltonen 2005, 43–45.)

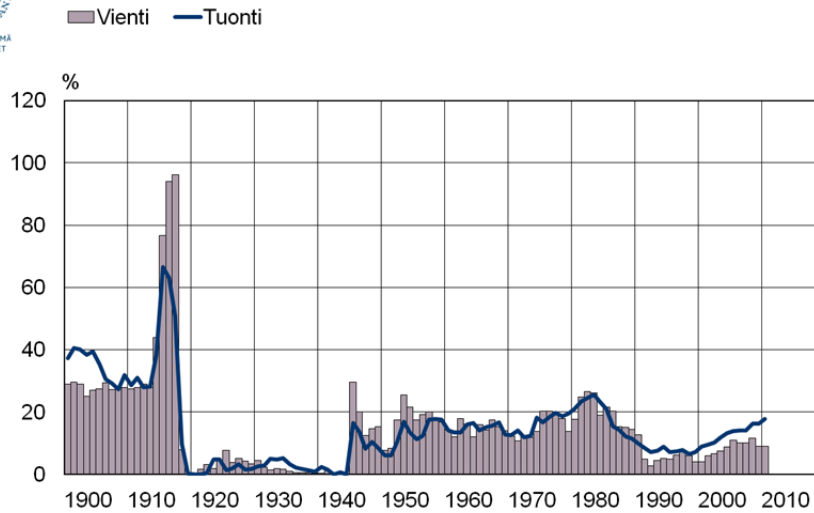
3 VIENNIN HISTORIALLISET TAUSTAT

Suomessa, joka liitettiin Venäjään vuonna 1809, maatalous oli pääasiallinen elinkeino. 1860-luvulla Suomessa alkoi teollinen nousu tekstiiliteollisuudesta. Silloin lähes koko

sen tuotanto meni vientiin Venäjälle. Venäjällä oli merkittävä vaikutus Suomen talou-
teen 1800-luvun jälkipuoliskolta aina itsenäistymisvuoteen 1917 asti. 1800- ja 1900-
luvulla Venäjä oli Suomen tärkein kauppakumppani. (Shlyamin 2008, 14.) Kuvassa 1
on esitetty Venäjän osuus Suomen ulkomaankaupasta vuonna 2012.



Venäjän/Neuvostoliiton osuus Suomen ulkomaankaupasta



Lähteet: Tulli ja Suomen Pankki.

29.2.2012

Kuva 1. Venäjän/Neuvostoliiton osuus Suomen ulkomaankaupasta (Venäjän osuus Suomen ulkomaankaupasta – kuvio 2012)

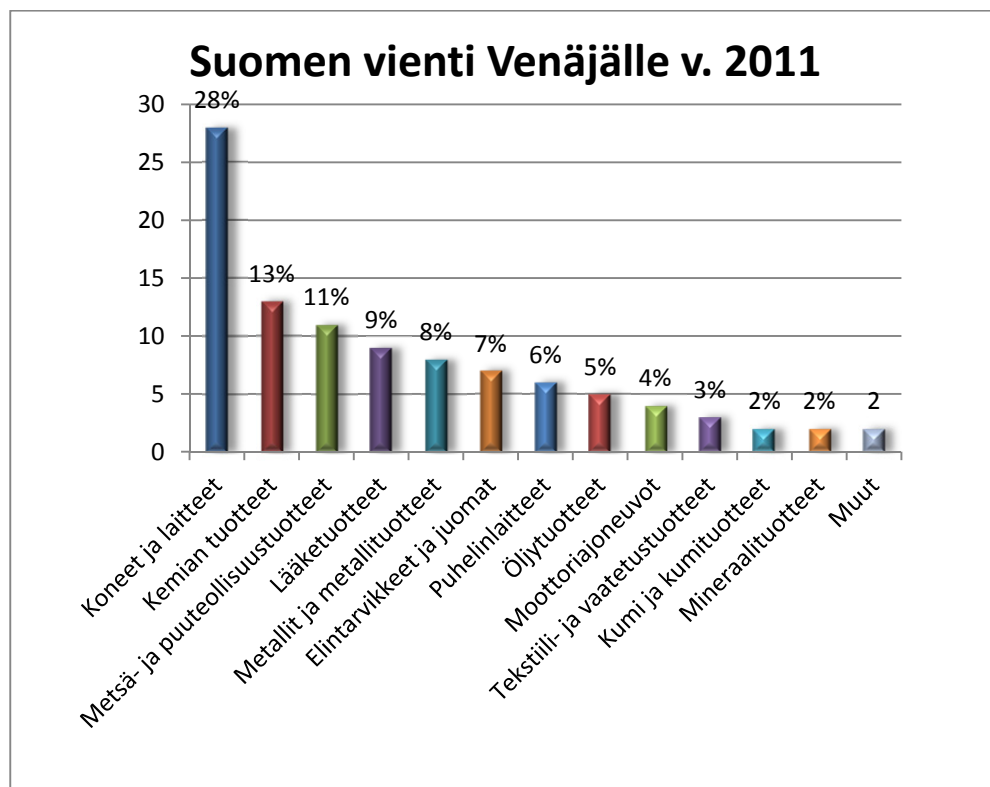
Suomalaisen paperin, sahatavaran ja tekstiilin pääasiallinen ostaja oli Venäjä. Vilja oli siihen aikaan Venäjän tärkein vientiartikkeli. Vuosisatojen vaihteessa Suomessa alettiin rakentaa myös rautateitä Venäjän rautateiden raideleveyden mukaan. Suomen osuus Venäjän ulkomaankaupasta oli noin 4 % vuosisatojen vaihteessa, mutta vuonna 1917, jona Suomi itsenäistyi, vienti Venäjälle loppui lähes kokonaan. (Shlyamin 2008, 14.)

Venäjä ja Suomi kärsivät valtavat tappiot talvisodan 1939–1940 ja sitä seuranneen jatkosodan 1941–1944 aikana, jolloin maiden taloussuhteet katkesivat kokonaan. Sotia edeltävänä aikana venäläis-suomalaista taloussuhdetta 1920–1930-luvulla kohtasi lama. Sodan hävinneenä osapuolena Suomen oli maksettava Neuvostoliitolle sotakorvauksia tavaratoimituksina rauhansopimuksen mukaan. Suomalaiset tutkijat ovat esittäneet arvion sotakorvausten merkityksestä Suomen sodanjälkeiselle kehitykselle. Tutkijoiden mukaan metalli- ja koneenrakennusteollisuutta kehitettiin raha- ja työvoimaresursseja käyttämällä, niin että Suomi kykenisi maksamaan sotakorvaukset Neuvos-

toiliitolle. Tästä teollisuuden haarasta tuli sotakorvausten maksettua maan talouden tärkeimmistä toimialoista. (Shlyamin 2008, 14.)

3.1. Globalisaatio Suomen ja Venäjän taloussuhteissa

Ulkomaankaupan rakenne Suomen ja Venäjän välillä on samankaltainen kuin se oli neuvostoaikana. Se perustuu edelleen suhteelliseen etuun, joka Suomessa on muuttunut vaatetusteollisuuden supistuksen viennin osalta siitä syystä, että kustannustaso on noussut. Venäjän tuonti pääasiassa koskee energiatuotteita ja raaka-aineita. (Kotilainen, Kaitila, Widgrén & Alho 2003, 59.)



Kuva 2. Vienti Venäjälle (Suomen vienti Venäjälle 2011)

Venäjälle tuodaan samat tuotteet Suomesta kuin muihinkin vientimaihin kuten elintarvikkeet, juomat ja tupakka, raaka-aineet, poltto- ja voiteluaineet, sähkövirta, eläin- ja kasviöljyt ja -rasvat, kemialliset aineet ja tuotteet, valmistetut tavarat, koneet, laitteet ja kuljetusvälineet, erinäiset valmiit tavarat. Venäjän omista metsävaroista johtuen Suomesta viedään Venäjälle metsäteollisuuden tuotteita selvästi vähemmän kuin länsimaihin, kuten pitkälle jalostettuja aikakauspaperilajeja (kuva 2.) Venäjältä tuodaan jossakin määrin sanomalehtipaperia ja raakapuuta. (Kotilainen ym. 2003, 60.)

3.2. Viennin näkymät

Kun Neuvostoliitto romahti ja Venäjä joutui taloudelliseen kriisiin, maan kokonaistuotanto ja Suomen viennin välinen positiivinen suhde katkesi. Koko tavaraviennin korrelaatio Venäjän BKT:n kanssa oli $-0,47$ vuosina 1993–2001, josta suurimmat negatiiviset korrelaatiot olivat metallien jalostuksessa ($-0,75$) ja elintarviketeollisuudessa ($-0,67$). Kun Venäjän BKT laski, vienti Venäjälle nousi, ja kun BKT nousi, vienti laski. Näin kysyntää tyydytettiin tuonnilla, kun Venäjän tuotannossa oli ongelmia. Tästä huolimatta Venäjän viennin määrän ja BKT:n määrän korrelaatio on vuosina 1995–2002 muuttunut positiiviseksi (0.33). (Kotilainen ym. 2003, 90–91.)

3.3. Suomen ja Venäjän välinen kauppa

Tammikuussa vuonna 1992, Neuvostoliiton romahdettua, allekirjoitettiin Suomen ja Venäjän uusi kauppasopimus, jonka päätarkoitus oli molemminpuolisen tullivapaan kaupan jatkaminen. Periaatteesta jouduttiin luopumaan, kun Venäjä aloitti samana vuonna tullien perimisen, jolloin myös Suomi asetti tullit Venäjältä tulevalle tuonnille. Uudessa ylimalkaisessa sopimuksessa ei ollut selkeää pohjaa maiden väliseen kauppapolitiikan harjoittamiselle. (Rautava & Sutela 2000, 275.)

Neuvostoliiton jälkeiset vuodet olivat kauppapolitiikan kannalta hankalia. Suomen liittyessä EU:hun vuonna 1995 Venäjää koskevien kauppapoliittisten ratkaisujen päävastuu oli siirtynyt Brysseliin ja PCA-sopimuksesta tuli myös Suomen ja Venäjän välisen taloudellisen kanssakäymisen perussopimus. (Rautava & Sutela 2000, 275.)

3.4. Kansainvälistyminen

Entistä vaativampiin operaatiomuotoihin siirrytään, kun yritysten rahoitusmahdollisuudet lisääntyvät ja toimintaedellytykset parantuvat. Tärkeäksi kilpailuvaltiksi katsotaan tavaraviennin monipuolistamista palveluiden viennillä, jolloin on myös perustettava johdettuja yksiköitä Suomen rajan ulkopuolelle. (Pehkonen 2000, 62.)

Kansainvälistymiskehityksessään eri toimialat poikkeavat toisistaan huomattavasti. Muihin aloihin nähden korkeampi aste kansainvälistymisessä on metalli-, metsä- ja kemianteollisuudessa, ja palvelualoista korkealla tasolla ovat rahoitus- ja vakuutussek-

torit. Muilla aloilla, kuten rakennustoiminnassa ja liikenteessä, ulkomaantoiminta on ollut vähäistä. (Pehkonen 2000, 63.)

Ulkomainen tuotanto on vaikuttanut suomalaisiin yrityksiin, jotka olivat sijoittaneet ulkomaille, niin, että tuotannon rakenne monipuolistui. Näin tapahtui perusteellisuu- den aloille kuten sähkö- ja elektroniikkatuotteille, joiden valmistus on ulkomailta vah- vasti kasvanut, kun oli siirrytty uusille ja pidempää tuotekehitystä vaativille aloille. (Pehkonen 2000, 63.)

Ulkomailla tuotanto kuten vientikin oli keskittynyt kaikkien suurimpien yritysten va- raan. 1990-luvun loppupuolella kahdenkymmenen suurimman suomalaisen teollisuus- yrityksen henkilöstöstä yli 60 % oli työskennellyt ulkomailta, kun 1980-luvun alku- puolella ulkomailta oli työskennellyt 15 %. (Pehkonen 2000, 63.)

Sijoittajayritysten vienti supistuu ulkomailta tapahtuvan tuotannon takia, mutta vasta- painoksi ulkomainen tytäryritys voi tarjota myös vientikohteen emoyritykselle. Näitä jakelukanavia ja asiakassuhteita, joita saa ulkomaalaisilta tytäryrityksiltä, voidaan käyttää hyväksi myös kotimaasta suuntautuvassa viennissä. (Pehkonen 2000, 63–64.)

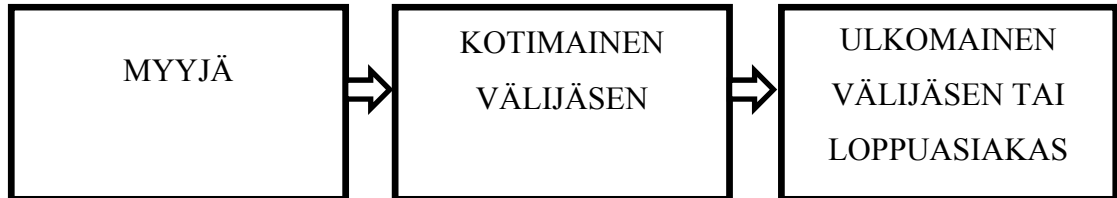
4 VIENTI JA SEN TYYPIT

Tässä osiossa esittelen vientiä ja erilaisia viennin tyyppejä. Vienti on peräisin latinan sanasta *exportare*, joka tarkoittaa ”viedä tavaroita tai palveluita” maan satamasta (Eksport 2012). Sellaisten tavaroiden tai palveluiden ostajaa kutsutaan tuojaksi, kun taas myyjää kutsutaan viejäksi.

4.1 Epäsuora vienti

Tavaroiden vienti voi olla epäsuora, suora tai välitön. Seuraavassa tarkastelen jokaista niistä. Epäsuora vienti on sellaista vientiä, johon osallistuu välijäsen, eli epäsuora vienti toimii kotimaisen välijäsenen kautta. Välijäsenenä voivat olla agentit, komis- sionäärit, vientiyritykset tai -yhdistykset tai toinen teollinen yritys (kuva 3). Valmistaja toimittaa tuotteita kotimaiselle välijäsenelle, joka vastaa edelleen toimitettavasta viennistä ulkomaille suoraan loppuasiakkaalle tai ulkomailta sijaitsevalle välijäsenelle. (Karhu 2002, 20–25.)

Valmistaja joskus ei tiedä, kuka on loppuasiakas eli loppuostaja. Hän on vastuussa vain tavaroiden pakkauksesta ja merkinnöistä, jotka on tehtävä viennin sääntöjen mukaisesti. Kun taas kotimainen välijäsen vastaa koko vientiprosessista joko yksin alusta loppuun asti tai ulkomaisen välijäsenen kanssa yhdessä. (Karhu 2002, 20–25.)



Kuva 3. Epäsuoran viennin jäsenet

Yritykset, jotka ovat juuri alkaneet oman vientitoiminnan, ja pienet yritykset, joilla ei ole taloudellisia mahdollisuuksia suoraan vientiin, käyttävät usein epäsuoraa vientiä. Siihen vaikuttavat seuraavat syyt:

1. Tämä viennin vaihtoehto vaatii vähemmän taloudellisia investointeja, koska yrityksellä ei ole tarvetta perustaa omaa myyntitoimintaa tai löytää uusia kontakteja.
2. Epäsuorassa viennissä yrityksellä on vähemmän riskejä, koska tavaroiden myynnistä vastaavat välijäsenet, joilla on tarvittavat ammatilliset taidot ja tiedot tällä alueella. Sen takia myyjä yleensä tekee vähemmän virheitä. (Sarmastbekova 2002.)

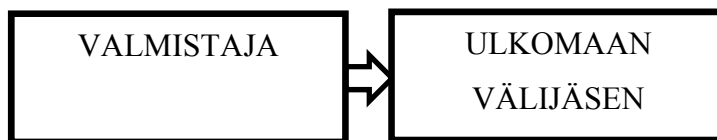
Epäsuorassa viennissä on kuitenkin myös haittoja: valmistaja useinkaan ei tiedä lopullista ostajaa, ja siten hän ei voi säilyttää potentiaalista kauppasuhdetta. On vaikeaa valvoa viennin prosessia, koska tästä vastaa välijäsen. (Sarmastbekova 2002.)

4.2 Suora vienti

Suora vienti tapahtuu, kun valmistaja myy tavaroita suoraan ulkomaiselle välijäsenelle, joka voi olla jälleenmyyjä eli itsenäisesti toimiva yritys tai edustaja eli itsenäisen myyntiedustajan asemassa oleva välittäjä (kuva 4). Jälleenmyyjä myy tavarat omilla ehtoillaan ja vaatimuksillaan, kun taas edustaja myy tavarat valmistajan ehtojen mukaisesti. Molemmissa tapauksissa valmistaja on vastuussa vientiprosessista itse. (Karhu 2002, 20–25.)

Suorassa viennissä yritys hoitaa toimintaa itse, eikä siirrä sitä toiselle kotimaiselle välijäsenelle. Tämä edellyttää, että perustetaan yksikkö, joka vastaisi kansainvälisestä työstä, ulkomaan markkinoinnin analyysin käsittelystä, tarkistaisi tuotemyyntiä ja hinnoittelua ulkomailla. Yritys yleensä tarvitsee myös uusia kontakteja ulkomaanmarkkinoilla. (Karhu 2002, 20–25.)

Suoraa vientiä käytetään, kun on helppo löytää potentiaalisia kuluttajia tai kuluttajat itse löytävät myyjän. Otetaan esimerkkinä Venäjän-markkinat, jossa on hyvin erilaisia vuorovaikutuksen muotoja viejän ja paikallisten yritysten välillä. Monet heistä mieluummin käyttävät suoraa vientiä jälleenmyyjien kanssa. Esimerkiksi suomalainen yritys Valio, joka on maitotuotteiden valmistaja, alkoi viedä tuotteitaan suoraan Pietarin myymälöihin. Suoraa vientiä on useimmiten käytetty kulutustavarakaupassa. (Karhu 2002, 20–25.)



Kuva 4. Suoran viennin jäsenet

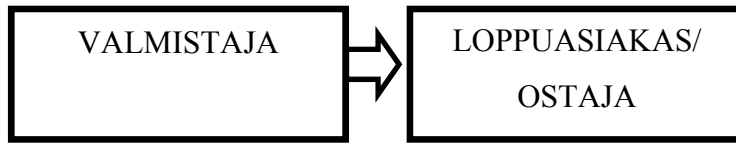
Suora vienti on vaativampaa kuin epäsuora. Suorassa viennissä tarvitaan ammattimaisuutta ja kielitaitoa, ja siinä on enemmän riskejä, joita on osattava välttää tai jotka on osattava ratkaista. Sellainen viennin vaihtoehto vaatii enemmän taloudellisia kustannuksia kuin epäsuora vienti. (Karhu 2002, 20–25.)

Suoran viennin käsite on suomalaisten yritysten eniten käyttämä vientitoiminnan muoto, jossa omalle tuotteelleen sopivan edustusmuodon viejän valinnassa on tunnettava vientimaan kaupan rakenne ja asiakkaiden asettamat vaatimukset (Pehkonen 2000, 52).

4.3 Välitön vienti

Välitöntä vientiä käytetään silloin, kun valmistaja myy tuotteet suoraan loppuasiakkaalle, ilman välijäseniä (kuva 5). Mahdollisuuksia on kaksi: välitön vienti tapahtuu joko suoraan maasta, jos ei tarvita jatkuvaa läsnäoloa kohdemarkkinoilla, tai myyntikonttorin kautta, jos on oltava pysyvästi läsnä tai nopeasti saatavilla. On käytettävissä

myös verkkokauppa eli myynti internetin kautta. Tämän ansiosta voidaan myydä tavaroita suoraan jopa yksityisille asiakkaille, mikä helpottaa koko prosessia monella tavalla. (Karhu 2002, 20–25.)



Kuva 5. Välitön vienti ja sen jäsenet

Välitöntä vientiä on parasta käyttää, kun yrityksellä on vain muutamia asiakkaita, mutta toimituksien määrät ovat suuria tai tuotteet ovat kalliita. Näissä tapauksissa kappaleen hinta on yleensä korkea, minkä takia välitön vienti on kannattavaa. On olemassa myös vaatimuksia, kuten hyvä kielitaito ja kulttuurin tuntemus, ammattimainen osaaminen tehdä kauppaa, kehittyneet liiketoimintaprosessit, riittävät markkinoinnin resurssit, henkilökohtaiset myynnit ja taloudelliset resurssit. On myös tärkeää, että liikevaihto olisi vähintään miljoona euroa vuodessa. Se on välttämätöntä, koska jos tulee odottamattomia kustannuksia, yrityksellä on mahdollisuus maksaa niitä ilman, että yritys joutuu konkurssiin. (Karhu 2002, 20–25.)

4.4 Palvelujen vienti

Palvelujen vientiin kuuluvat sekä asiakkaan osallistuminen näiden palvelujen toimittamiseen, palvelujen tuotannon aineettomuus että mahdollisuus osallistua asiakaslähtöisyyteen. Palvelut voidaan tarjota perus- tai toissijaisena elementtinä, ja sen lisäksi on jokin tavara. Palvelut jakaantuvat yksityishenkilöille ja yrityksille. Tärkeimmät palvelut, jotka suuntautuvat kansainvälisiin suhteisiin, ovat kuljetus, matkailu, rahoitus ja pankki, vakuutus, tekniset palvelut ja muut. (Faminski 2001.)

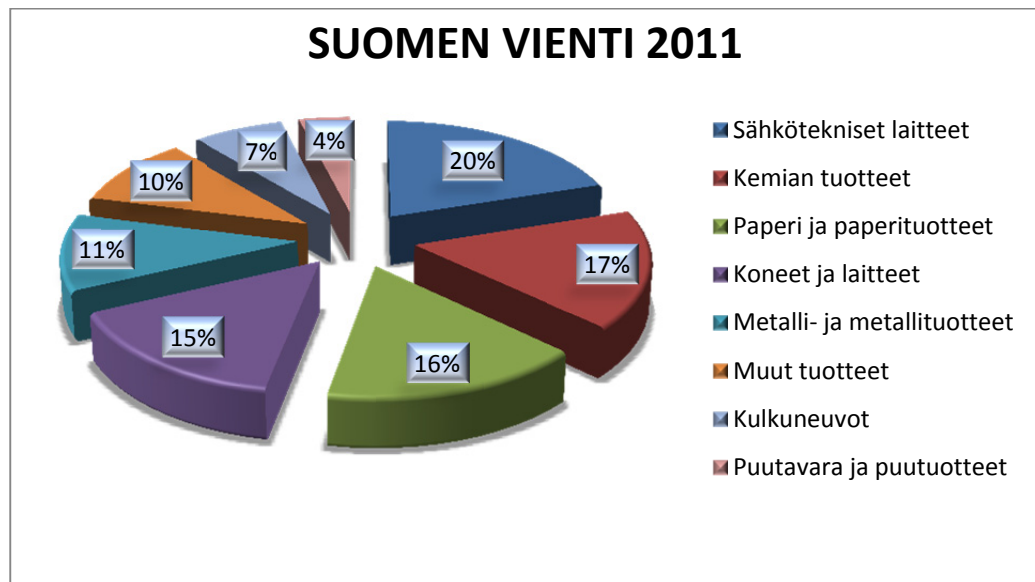
Palvelujen viennissä on olemassa omia kaupanesteitä. Niitä ovat esimerkiksi sertifiointi- ja erityisasiakirjavaatimukset, lisensointi, mahdolliset kiellot ja tullausmenettelyt (Kansainvälinen toimintaympäristö, suunnittelu ja markkinatieto 2010).

4.5 Vientituotteet

Viimeisten 10 vuoden aikana Suomen talous on kasvanut nopeasti. Tietenkin Suomen talouteen on vaikuttanut huonolla tavalla maailmanlaajuinen talouskriisi, joka johti viennin heikkenemiseen vuodesta 2008 vuoteen 2009. Nyt tilanne on jo huomattavasti parantunut. (Ekonomika Finlandii 2011.)

Suomen ulkomaankauppa riippuu paljon viennin osuudesta. Suomi vie yli 80 % kokonaistuotannosta. Tärkeimmät vientituotteet ovat sähkötekniset laitteet (20 %), kemian tuotteet (17 %), paperituotteet (16 %), koneet (15 %), metallituotteet (11 %) ja muut tuotteet. Kuvasta 6 näkyy, miten Suomen vienti jakautuu alojen mukaan. Merkittävimmät Euroopan unionin ulkopuolella sijaitsevat asiakasmaat ovat Venäjä, Yhdysvallat ja Kiina. (Ekonomika Finlandii 2011.)

Vienti Venäjälle kasvoi jatkuvasti vuodesta 2000, ja vuonna 2008 se oli yli 10 % Suomen kokonaisviennistä. Talouskriisin takia vuonna 2009 vienti Venäjälle oli 9 % Suomen kokonaisviennin osuudesta ja vuonna 2010 jo 16 %. Venäjälle vientiä harjoittaa noin 4 000 suomalaista yritystä. (Ekonomika Finlandii 2011.)



Kuva 6. Suomen vienti prosentteina (Ekonomika Finlandii 2011)

Pietarin yritysten toimintaympäristöä päätin tarkastella konkreettisen esimerkin kautta. Koska minun tehtävänäni on tarkastella toimintaympäristöä viennin kannalta, otin esimerkiksi hyvin tunnetun Suomessa yrityksen Abloy Oy:n, joka valmistaa laadukkaita lukkoja ja lukitusjärjestelmiä. Seuraavassa kerron tarkemmin Abloy Oy:stä ja sen toiminnasta.

5 YLEISTIETOA ABLOY OY:STÄ

Abloy Oy on johtava lukkojen, lukitusjärjestelmien ja valvontajärjestelmien valmistaja Skandinaviassa. Se on tärkeä kehittäjä sähkömekaanisen lukitusteknologian saralla. Abloy Oy on osa Assa Abloy-konsernia, joka on maailman suurin ryhmä lukkojen valmistajia. Abloy koostuu kahdesta yrityksestä, jotka sijaitsevat Joensuussa ja Tampereella. Joensuun tehdas valmistaa lukkoja ja lukitusjärjestelmiä, ja Tampereen tehdas vastaa arkkitehtuuri laitteiston valmistuksesta. (Zamki Abloy 2012.) Kuvassa 7 on Abloy Oy:n logo.



Kuva 7. Abloy Oy:n logo

Hyvin tunnettu lukon keksijä on toimistolaitemekaanikko Emil Henriksson. Hän keksi lukon vuonna 1907 korjatessaan käsirahanlaskukonetta Helsingissä. Silloin hän kiinnitti huomiota sylinterin pyörimisen periaatteen, mistä tuli alkupiste lukon luomisessa. Vuonna 1918 hän perusti yrityksen nimellä Ab Låsfabriken Lukkotehdas Oy:n, joka on aloittanut ensimmäisten lukkojen tuotannon. Jo vuonna 1919 Emil Henriksson sai ensimmäisen patentin ja perusti yrityksen nimellä Ab Lukko Oy. Nykyisen yrityksen nimi Abloy on tullut ensimmäisistä kirjaimista. (Zamki Abloy 2012.)

Vuonna 1923 Kone ja Silta -yritys osti Ab Lukko Oy:n. Vuonna 1936 Kone ja Silta tuli osaksi Wärtsilä-yritystä, ja vuonna 1938 siitä tuli yhdyskonserni Wärtsilä Group. Abloy tuotteiden valmistaminen jatkui Wärtsilän tehtaalla eli Abloyn osastolla Helsingissä. Vuonna 1990 yritys aloitti toimintansa nimellä Abloy Oy, joka on jo hyvin tunnettu monissa maissa. (History and today 2009.)

Tuotanto laajeni, ja syntyi uusien tuotantolaitoksien perustamisen tarve. Sopivat tilat tehtaalla olivat jo vähissä, ja sen takia vuonna 1960 päätettiin lopettaa tuotanto vanhalla paikalla ja siirtää se uusiin paikkoihin. Lukkojen tuotanto päätettiin siirtää Joensuuhun. Sijaintipaikan valintaan vaikutti aluepolitiikka, jonka pääideana oli harvaan asutuiden alueiden kehittyminen. Ensimmäinen tehdas aloitti toimintansa Joensuussa 2. syyskuuta 1968. Alussa tehdas työllisti noin 200 henkilöä, mutta henkilöstön määrä kasvoi jatkuvasti. Tehtaassa valmistettiin lukkojen koteloita ja ovensulkimia. Uusi tehdas Joensuussa avattiin vuonna 1997. Sylintereiden, master-järjestemien ja huonekalun lukkojen tuotanto oli edelleen Helsingissä. (Istoria 2002.)

Nykyaikaisen tehtaan Abloy Oy pinta-ala on noin 18 hehtaaria. Tehdas valmistaa mekaanisia ja sähkömekaanisia lukituksia, piilolukkoja, huonekalujen ja metallikaappien lukkoja, riippulukkoja, ovensulkimia sekä palontorjuntalaitteiston lukituksia. Tuotannossa toimii lähes 800 henkilöä, joista 200 työskentelee toimistoissa ja 600 tehtaalla. Vuoden 2011 liikevaihto oli noin 100 miljoonaa euroa. Abloy Oy valmistaa lähes miljoonaa lukkoa vuoden aikana. 40 % tuotannosta lähtee vientiin 60 eri maahan. Viennin pääsuuntaus kohdistuu Pohjoismaihin, Isoon-Britanniaan, Saksaan, Yhdysvaltoihin, Singaporeen ja Espanjaan. Vienti kasvaa jatkuvasti myös Venäjälle ja Baltiaan. (Zamki Abloy 2012.)

Joensuun tehtaan laatujärjestelmä vahvistettiin vuonna 1989 kansainvälisellä laatusertifikaatilla SFS-EN ISO 9001. Vuonna 1997 Abloy Oy oli yksi ensimmäisistä pohjoiskarjalaisista ja koko Suomen metalliteollisuuden yrityksistä, joka sai kansainvälisen tuotantoympäristön turvallisuustodistuksen SFS-EN ISO 14001. (Istoria 2002.)

SFS-EN ISO 9001:2008 – vaatimusstandardia käytetään arvioitaessa organisaation kykyä täyttää asiakkaiden vaatimukset sekä tuotetta koskevat lakisääteiset vaatimukset. Asiakastyytyvyyttä pyritään jatkuvasti parantamaan. Tämä on ISO 9000 -sarjan ainoa standardi, jota voidaan käyttää kolmannen osapuolen sertifiointiin. (ISO 9000 -sarjan Standardit 2009.)

SFS-EN ISO 14001:2004 – on maailman tunnetuin ympäristöjärjestelmämalli, joka auttaa organisaatioita sekä parantamaan ympäristönsuojelunsa tasoa että osoittamaan sidosryhmilleen hyvää ympäristöasioiden hallintaa. Ympäristöjärjestelmän keskeisiä periaatteita ovat sitoutuminen jatkuvaan parantamiseen ja lainsäädännön vaatimusten noudattamiseen. (Kansainvälinen ISO 14000 -standardisarja 2010.)

5.1 Tietoa Turvaykköset Oy:stä

Turvaykköset on lukitus- ja turvallisuusalan täyden palvelun talo. Toimipaikkoja Suomessa on 12, ja ne sijaitsevat Helsingissä, Kuusankoskella, Forssassa, Kouvolassa, Lahdessa, Mikkelissä, Rovaniemellä, Savonlinnassa, Torniossa, Turussa ja Vantaalla. Kuvassa 8 näkyvät toimipaikat Suomessa. (Yhteystiedot 2012.)



Kuva 8. Turvaykköset Oy:n toimipaikat Suomessa (Yhteystiedot 2012)

Turvaykköset Oy:n liikevaihto vuonna 2011 oli 21 miljoona euroa ja palveluksessa työskentelivät noin 150 alan ammattilaista. Turvaykkösten hallinto on Espoossa ja tytäryhtiö sijaitsee Pietarissa, Venäjällä. (Yritys 2012.)

Yrityksellä on kaikki tarvittavat sertifiointit kuten laatujärjestelmä ISO 9001:2008 ja ympäristöjärjestelmä ISO 14001:2004. Turvaykköset Oy on Finanssialan keskusliiton hyväksymä lukko- ja rikosilmoitinliike sekä valtuutettu Abloy-lukkoliike. Yritys on IF-turvapartnerin ja Suomen Turvaurakoitsijaliitto Ry:n jäsenliike. Lisäksi yrityksellä on RALA-pätevyys. Kaikilla asentajilla on turvasuojaajakortti. (Yritys 2012.)

Rakentamisen laatu koostuu kolmesta alueesta, joita on noudatettava saadakseen RALA-pätevyyden. Ensimmäisenä tulee tekninen osaaminen ja resurssit, joiden arviointi perustuu referenssikohteisiin viiden viime vuoden ajalta. Toisena ovat yhteiskunnalliset velvoitteet ja tilaajavastuulain tiedot. On tärkeä, että yritys on ennakkoperintä- ja kaupparekisterissä sekä hoitaa verovelvoitteensa ja työntekijöidensä eläkemaksut. Kolmantena tulee talouden tila eli yrityksen hyväksyttävät tilinpäätöstiedot. (RALA-pätevyys 2012.)

5.2 Tuotteet

Abloy-tuotteet turvaavat koteja ja erilaisia julkisia tiloja ympäri maailmaa. Tuotevalikoimassa on sähköisiä ja mekaanisia lukkoja, heloja ja ovensulkijoita, ovi- ja porttiauromatiikkaa sekä kameravalvonta-, rikosilmoitin, palonsulku-, kulunvalvonta- ja työajanseurantajärjestelmiä. Tuotteet ovat helppokäyttöisiä ja luotettavia. (Turvajärjestelmä tuotteet 2012.) Kuvissa 9-12 (Turvajärjestelmä tuotteet 2012) on Abloyn suosituimpia tuotteita, joita ovat korkealaatuiset mekaaniset lukot, ovensulkimet, jotka estävät oven paiskautumisen kulkemisessa, sekä ovijarrut ja riippulukot.



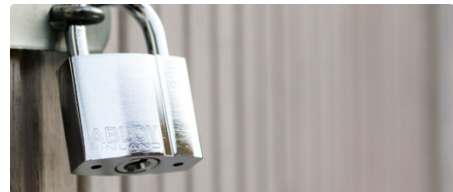
Kuva 9. Mekaaniset lukot



Kuva 10. Ovensulkimet



Kuva 11. Ovijarru



Kuva 12. Riippulukko

5.3 Asiakkaat

Turvallisuus on Abloyn tärkein tavoite. Tätä varten käytetään useita lukkojen tyyppejä ja erilaisia valvonnan tasoja, jotka täyttävät turvallisuusvaatimukset. Yritys on valmis tarjoamaan asiakkaille palvelujen koko valikoiman eli oikean tuotevaihtoehdon jokaiseen oveen ja kokonaisvaltaisen suunnitelman ottaen huomioon kaikki tarvittavat tiedot. Abloy tarjoaa sekä tuotteiden asennusta että huollon tulevaisuudessa ja takaa mukavuutta ja turvallisuutta. (O Finnlock Security 2012.)

Tavoitteena on erilaisien asiakkaiden toiveiden ja vaatimusten täyttäminen. Asiakkaan toivomuksen mukaan voidaan tehdä henkilökohtaisen avaimen, eli kenelläkään muulla ei ole samanlaista avainta koko maassa. Turvaykköset Oy-yrityksen asiakkaat

ovat kotitaloudet, huoltoyhtiöt, taloyhtiöt, rakennusliikkeet, kaupp- ja palvelualat, julkishallinto sekä teollisuus- ja logistiikka alat. (Kenelle Turvaykköset sopii 2012.)

5.4 Turvallisuus

Abloyn tärkein tavoite on turvallisuus. Lukkojen suurin ero verrattuna muihin on se, että lukkosylinteri toimii poikkeuksellisen vaian pyörivien kiekkojen avulla. Sen takia lukossa ei ole herkkiä jousia tai tappeja, jotka tavallisesti eivät siedä pölyä, sadetta ja matalia lämpötiloja. Lukot toimivat täydellisesti erilaisissa olosuhteissa, eivätkä ruostu. Käytännössä on mahdotonta porata lukkosylinteriä, koska jos yritetään käyttää poraa, aluslevyt pyörittävät yhdessä sen kanssa. Ulkoaluslevyt on valmistettu kestävästä karkaistusta teräksestä. (Chto neobhodimo znat o zamkah Abloy 2012.)

Avainreiän halkaisija on tehty niin pieni, mikä vaikeuttaa murtautumista. Lisäksi mekanismissa on keinotekoisia uria. Urat simuloivat mekaanisen äänen, kun murtautuja yrittää avata oven. Murtautuja luulee, että ovi aukeaa, mutta todellisuudessa mitään ei tapahdu, ja lukko ei avaudu. (Chto neobhodimo znat o zamkah Abloy 2012.)

Toinen tehokas suojautumiskeino murtautumista vastaan on avaimen muoto, jolla on erityinen profiili puolikuun muodossa ja puoliksi teroitettut tangot. Tangot sijaitsevat eri kulmissa, ja niiden paksuus vaihtelee, minkä takia salaisella mekanismilla on enemmän kuin kaksi miljardia erilaista yhdistelmää. (Chto neobhodimo znat o zamkah Abloy 2012.)

Sorkkaraudan avulla on myös mahdotonta avata lukkoa. Mekanismi aukeaa vain silloin, kun kääntää kaikki 11 aluslevyä samanaikaisesti. Yksi sorkkarauta voi kääntää yhden aluslevyn. Edes nerokkain murtautuja ei voi sorkkaraudalla kääntää kaikkia 11 aluslevyä samanaikaisesti. (Chto neobhodimo znat o zamkah Abloy 2012.)

Avaimen kaksoiskappaleen kopiointi on todella vaikeaa jopa erityisen laitteiston avulla. Kaikilla avaimilla on monimutkainen ja erikoinen muoto. Lisäksi kaikki avainten aihiot on patentoitu. Yritys toimittaa niitä vain erityisiin jälleenmyyntikeskuksiin. Tehaan edustaja on vastuullinen jokaisesta vara-avaimesta. Avaimen kaksoiskappaleen valmistus on mahdollista vain esittämällä avaimen passi, jonka asiakas saa lukon ostaessaan. Passissa ilmoitetaan avaimen salainen koodi. Abloyn ammattilaiset kehittävät koodeja koko ajan, mikä poistaa päällekkäisyyksiä ja mahdollisia virheitä. Avaimen

koodia voivat tulkita vain jälleenmyyntikeskuksen edustajat. (Chto neobhodimo znat o zamkah Abloy 2012.)

6 TYTÄRYHTIÖ

Tässä osassa kerron Turvaykköset Oy:n tytäryhtiöstä, joka sijaitsee Venäjällä, Pietarissa. Sen nimi on Finnlock. Ennen sitä esittelen, mikä on tytäryhtiö ja miten se toimii.

Tytäryhtiö on riippuvainen pääyrityksestä ja sijaitsee ulkomailla. Yhtiö on perustettu kuten itsenäiseksi oikeushenkilöksi. Sille on annettu osa omistusta taloudelliseen hallintaansa. Tytäryhtiö on oikeushenkilö, jolla on omistuksia, kiinteistöä ja joka toimii maan lainsäädäntöjen mukaan. Hallinnosta vastaa tytäryhtiö itse sääntöjä noudattaen. Pääyrityksen tehtävänä on valvoa tytäryhtiön toimintaa. Tytäryhtiöllä on erillinen omistus. Se ei ole vastuussa pääyritysten veloista ja se voi harjoittaa erilaisia toimintoja, jotka eivät ole kiellettyä. (Slovar ekonomicheskikh terminov 2012.)

6.1 Yleistietoa Finnlockista

Finnlock on Turvaykköset Oy:n tytäryhtiö, joka sijaitsee Pietarissa, Venäjällä. Vuodesta 1994 Finnlockin asiantuntijat ovat työskennelleet lukitus- ja turvallisuusalailla. Yritys on yksi kymmenestä Turvaykkösten haaroista. Sen päätoimialat ovat:

- Abloy-lukkojen ja -ovikalusteiden toimitukset ja asennukset
- lukitusavaimien ja master-järjestelmien suunnittelu sekä valmistus
- huoltopalvelut
- kulun- ja kameravalvontajärjestelmien laitteiden toimitukset
- turvallisuusjärjestelmien pääalihankinta. (O Finnlock Security 2012.)

Finnlock on ensimmäinen yritys Venäjällä, joka on saanut virallisen Abloy jälleenmyyjän aseman. Asiakkaita ovat sekä julkishallinnot, yritykset että yksityiset henkilöt. Korkealaatuisia lukituksia on asennettu Pietarin hotelleihin, teollisuusyrityksiin, liikekeskuksiin, konsulaatteihin ja yksityisiin asuintaloihin. Finnlockissa työskentelee 14 henkilöä. (Kölli 2012.)

Abloy lukitukset ovat ympäri maailmaa luotettavuuden symboleita. Sellaisia lukkoja on mahdotonta murtaa. Kaikki Abloy lukot ovat sertifioitu Det Norske Veritas Classi-

fication ja ISO 9001:n mukaan ja noudattavat GOST- ja GOSSTROY-standardeja. (Yritys 2012.)

GOST tulee venäjänkielisistä sanoista Gosudarstvennij standard ja tarkoittaa valtion standardia tai normia, jota noudatetaan eri alueilla. GOSSTROY-sertifikaatti on todistus, jota myönnetään rakennusteollisuuden tuotteille ja joka vahvistaa, että tuote täyttää kaikki vaatimukset, jotka ovat pakollisia rakennusalailla. Sellainen todistus myös osoittaa, että tuote täyttää perusvaatimukset ihmisten ja ympäristön turvallisuudesta. (Sertifikat GOSSTROYa 2012.)

Yrityksen ensimmäisenä tavoitteena on asiakkaan tapaaminen ja tarvekartoituksen tekeminen. Sen jälkeen suunnitellaan koko prosessi ja asennetaan laite. Tulevaisuudessa yritys tarjoaa myös huollon ja ylläpitämisen. (O Finnlock Security 2012.)

6.2 Abloy Oy:n kilpailijat

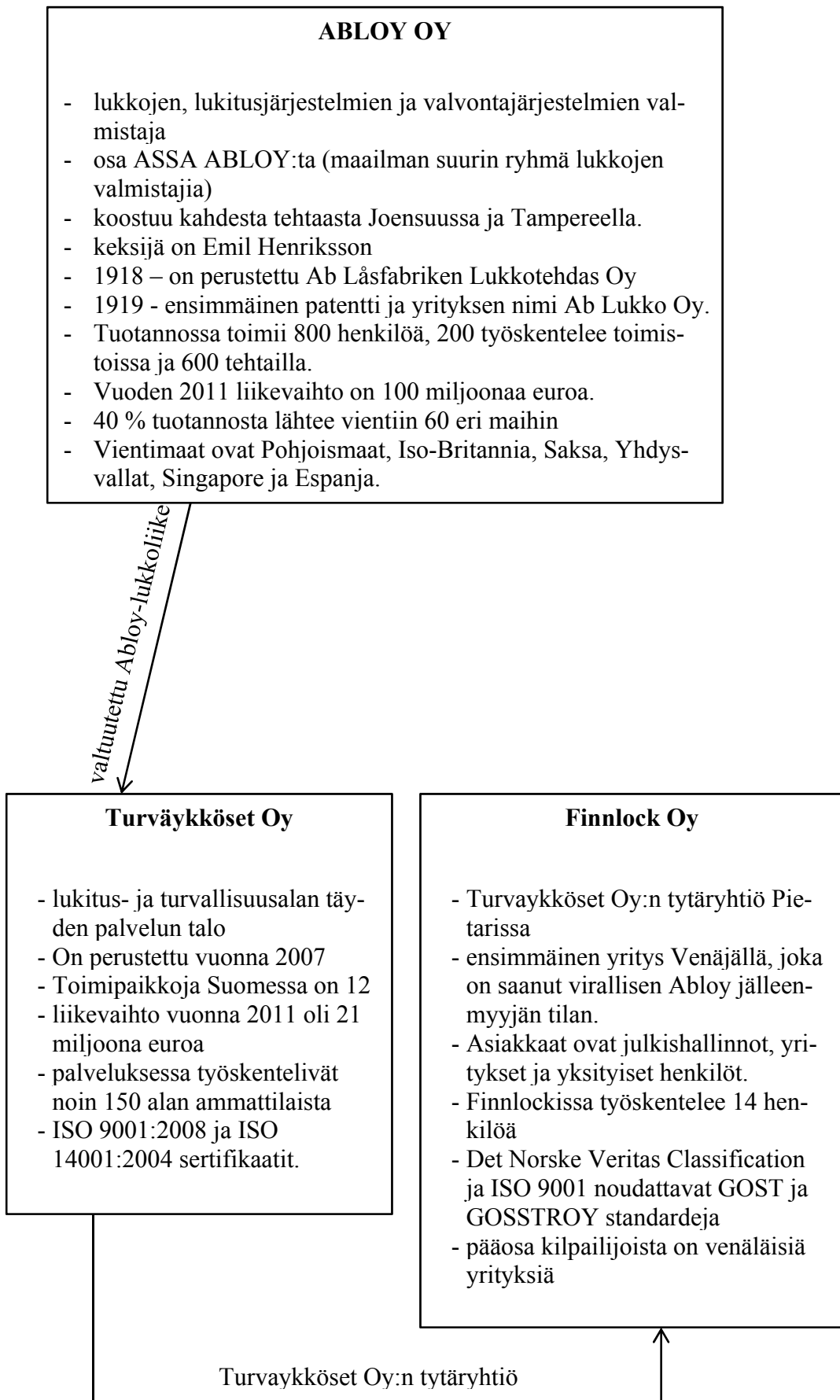
Abloy on dominoiva yritys Suomessa, eikä sillä ole paljon kilpailijoita tällä alalla. Mahdolliset kilpailijat ovat sellaisia yrityksiä, jotka valmistavat tuotteita Kiinassa, missä tuotteiden valmistus on edullisempia, mutta tuotteet eivät ole yhtä laadukkaita. Abloyn vahvin puoli on suomalainen laatu ja täydellinen turvallisuus. Tämän takia lukot voivat maksaa enemmän kuin muut. (Kölli 2012.)

Venäjällä toimii paljon saksalaisia, ranskalaisia ja englantilaisia yrityksiä, jotka valmistavat korkealaatuisia tuotteita. Isoimmat yritykset ovat

- italialainen MOTTURA
- saksalainen ABUS
- israelilainen SUPERLOCK
- itävaltalainen KABA
- turkkilainen KALE

Pääosa Finnlock-yrityksen kilpailijoista on venäläisiä yrityksiä (Kölli 2012). Taulukossa 1 on yhteenveto Abloy Oy:stä, Turvaykköset Oy:stä ja Finnlock Oy:stä.

Taulukko 1. Abloy Oy, Turvaykköset Oy ja Finnlock Oy



7 VENÄJÄN MARKKINOILLE PÄÄSEMINEN

Nyt voidaan tarkastella Venäjän markkinoille pääsemisestä eli sitä, miten se on mahdollista, mitkä ovat sen potentiaaliset ongelmat sekä huonot ja hyvät puolet. Ennen Venäjän markkinoille tuloa on vastattava muutama kysymykseen, jotka auttavat ymmärtämään, miten Venäjän markkinoille pääseminen on mahdollista. Kysymykset ovat:

1. Onko yrityksellä resursseja, osaamista ja tarvittavia tietoja?
2. Onko yrityksellä mahdollisuus tuoda tuotteita ulkomaalaisille markkinoille?
3. Ovatko yrityksellä potentiaaliset asiakkaat ja kilpailijat?
4. Onko yrityksellä kilpailuetua muihin yrityksiin nähden valitsemassa markkinoilla?
5. Hallitaanko kansainvälistymistavat ja operaatiomuodot?

On myös oltava varma, tuleeko viennin tuotteille kysyntää Venäjän markkinoilla. Tähän kysymykseen voidaan vastata, jos katsotaan, mitkä ovat mahdolliset alat, jotka olisivat kiinnostuneita Venäjällä. Ne ovat teollisuus, liikenneinfrastruktuuri, ympäristöteknologia, jalostusasteen nostometsäteollisuus, energian tuotanto- ja säästölaitteiden tuotannon kehittäminen, vesi- ja viemäriverkostojen kunnostaminen ja uusiminen, laivanrakennusteollisuus, puolustusteollisuus, kaasuputki- ja Itämeren satamahankkeet, kiinteistö- ja siivouspalvelut. Venäläiset kuluttajat ovat kiinnostuneita näistä aloista, ja sen takia eurooppalaiset ja erityisesti suomalaiset yritykset menestyisivät Venäjän markkinoilla. Vahvimmat osaamisalueet Venäjällä ovat strateginen suunnittelu, bisnesviestintä ja myynti. Suomalaisten tuotteiden korkea laatu voi tuoda yrityksen voittotaulukkoon, koska venäläinen kuluttaja kokee suomalaisten tuotteiden olevan erittäin laadukkaita ja haluttavia. (Anteroinen 2011, 14–15.)

Kun tutkitaan edellä olevia kysymyksiä, olisi hyvä tehdä selkeä suunnitelma siitä, miten päästetään Venäjän markkinoille. Hyvin harkittu suunnitelma ja riittävät resurssit ovat ensimmäiset askeleet onnistuneeseen markkinoille pääsyn. Askel askeleelta -strategia voi pelastaa mahdollisilta virheiltä ja riskeiltä. (Anteroinen 2011, 20–21.)

Venäjä oli vaikeassa tilanteessa vuosina 2008–2009 taloudellisen laman aikana, kuten kaikki muutkin maat. Silloin Venäjän-kauppa laski huomattavasti. Vuonna 2010–2012 maan koko tilanne sekä talous alkoivat palata kasvuun, joka ei ollut nopeaa, vaan talous nousut hitaasti mutta tasaisesti. Kasvu riippuu paljon kansainvälisistä raaka-

aineista ja rahoitusmarkkinoiden kehityksestä. On tärkeää, että kotimainen kulutus-kysyntä virkoaa. (Kaupan yritykset uskovat Venäjän-kaupan kasvuun 2010.) Alla on taulukko 2, jossa ovat sekä hyvät että huonot puolet Venäjän markkinoille pääsemisestä.

Taulukko 2. Edut ja haitat Venäjän markkinoille pääsemisessä (Anteroinen 2011, 20)

VENÄJÄLLE (EDUT)	VENÄJÄLLE (HAITAT)
Yli 140 miljoonaa kuluttajaa	Riittämätön investointi- ja omistussuoja investointihankkeiden esteenä
Vakaa poliittinen järjestelmä	Pankkisektorin ja rahoitusjärjestelmän kehittäminen edelleen kesken
Valuuttavarannot ja reservirahastot melko suuret	Kuljetusinfrastruktuurin kehittymättömyys
Valtio elvyttää taloutta erilaisilla tukitoimilla	Lainsäädännön ristiriitaisuus
Tonttien ja rakennusten hinnat ja vuokrat ovat alentuneet	Korruptio ja byrokratia
Liiketilaa tarjolla myös hyvillä markkinapaikoilla	Negatiivinen väestökehitys
Työvoimaa saatavilla aikaisempaa helpommin	Finanssikriisi ja sen negatiiviset vaikutukset
	Korkea inflaatio

7.1 Suomalaiset yritykset Venäjän markkinoilla

Suomalaiset yritykset voivat olla kiinnostuneita päästä Venäjän markkinoille siitä syystä, koska tulevina vuosina Venäjällä kasvaa maan bruttokansantuote, joka vaikuttaisi suotuisasti yrityksen toimintaan. Kysyntä on myös kasvavaa. Vaikka Venäjän taloudellinen tilanne näyttää hyvältä, ei kukaan voi sanoa tarkkuudella, mitä tapahtuu kun ulkomaalainen yritys yrittää päästä Venäjän markkinoille. (Anteroinen 2011, 10–12.)

Tästä syystä tehdään erilaisia taloustutkimuksia. Yhdestä niistä on saatu mielenkiintoinen tulos. Kyseessä on Helsingin kauppakorkeakoulun tutkimus vuodelta 2007. Tavoitteena oli selvittää, mitä mahdollisia ongelmia suomalaisella yrityksellä on, kun se pyrkii Venäjän markkinoille. 69 % kyselyyn osallistuneista vastasi, että ongelmana on sopivien yhteisyökumppaneiden löytäminen. 53 % vastasi, että ongelmana on venäläinen byrokratia. 25 % vastasi, että ongelmana ovat tullaus ja sertifiointi, ja 19 % vastasi, että ongelmana on rikollisuus. Tällä tutkimuksella selvitettiin myös se, että 39 % vastaajista ei tunne Venäjää. 36 % vastasi, että on liian vähän tietoa Venäjän markkinoista. (Anteroinen 2011, 10–12.)

Kaikki edellä mainitut tiedot koskevat koko Venäjää, mutta tässä työssä otan esimerkiksi Pietarin kaupungin. Pietari on metropoli, joka kasvaa ja kehittyy jatkuvasti, siksi se on paratiisi uusille yrityksille. On kuitenkin muistettava, että myös kilpailukyky kirstyy ja erilaisuus lisääntyy. (Anteroinen 2011, 12.)

7.2 Kaupan esteitä Venäjällä

On olemassa paljon ongelmia ja esteitä Venäjän markkinoilla. Otetaan esimerkkinä suomalaiset yritykset, jotka haluavat päästää Venäjän markkinoille. Tutkimuksien mukaan selvitettiin, että suurena ongelmana on raskas byrokratia, joka hidastaa työprosessia ja korruptio, joka on laitonta. Tullausmenetelmien hidas prosessi ja mielivaltaisuus ovat muita ongelmia. Korkeat tullimaksut muodostavat yrityksille merkittäviä kaupanesteitä Venäjällä. Viisumien ja työ lupien pitkät käsittelyajat ja tiukat asiakirjivaatimukset ovat myös harmillisia tekijöitä, jotka tarvitsevat paljon käsittelynlisäaika. Ihmisten ja asioiden johtaminen on erilaista kuin Suomessa, ja sen takia voivat esiintyä mahdollisia henkilöstöhallinnollisia ongelmia. (Anteroinen 2011, 20–22.)

Venäjä on aina ollut Suomen tärkein kauppakumppani sekä viennissä että tuonnissa. Ulkomarkkinoilla kohdatuissa kaupanesteissä mitattuna Venäjä on ensimmäinen maa. Se tarkoittaa sitä, että Venäjä aiheuttaa 42 % erilaisista ongelmista ulkomarkkinoilla. Vaikeuksien enemmistö liittyy tullimenetelmiin. Sellaisia ongelmia riippuvat monista syistä. Niitä ovat arvaamattomuus, prosessin hitaus, mahdollinen vaihtelevuus ja epä johdonmukaisuus. Seuraavana ongelmana voisi olla korkeat tullitariffit. Venäjällä usein nostetaan erilaisten tuotteiden tulleja. Teknisiä vaikeuksia ilmestyvät asiakirjojen ja sertifiointien kanssa. Venäjällä on korkeat vaatimukset, ja eniten ongelmia syntyvät GOST R-sertifioinnin kanssa. (Suomalaisyritysten kohtaamat kaupanesteet 2009

ja keinot niiden poistamiseksi, 34–35.) GOST R – *vastaavuussertifikaatti osoittaa vientiyrityksen tuotteiden vastaavan tarvittavia turvallisuusstandardeja* (Anteroinen 2011, 72).

Monet suomalaiset yritykset olivat valittaneet siitä, että tullimenetelmät aina vaihtelevat ja sen takia koko prosessi hidastuu. Venäjällä on mahdollista, että ilmestyvät uudet vaatimukset tai ylimääräiset asiakirjat, sekä koko tulliluokittelu jää epäselväksi. Suurena ongelmana ovat edelleen viisumien ja työlupien pitkät käsittelyajat sekä viivästykset, jotka aiheuttavat haittoja ja mahdollisia lisäkustannuksia yrityksen toiminnassa. (Suomalaisyritysten kohtaamat kaupanesteet 2009 ja keinot niiden poistamiseksi, 34.)

8 HAASTATTELU

Selvittääkseni asiaa tarkemmin päätin haastatella Turvaykköset Oy:n Venäjän aluejohtajaa Ari Kölliä. Aluksi keräsin kysymyksiä, jotka liittyivät vientiin ja yrityksen perustamiseen Pietarissa. Sain 12 avainkysymystä. Kysymykset lähetin sähköpostina Köllille, jotta hän tutustuisi niihin etukäteen ja sen jälkeen tapaisimme ja haastattelisin häntä suullisesti.

8.1 Haastattelutyypit

Haastattelu voidaan jakaa kolmeen eri haastattelutyypiin sen perusteella, kuinka paljon tehdyt kysymykset kontrolloivat haastattelua. Ensimmäisenä tulee strukturoitu lomakehaastattelu. Se toteutetaan esittämällä kysymyksiä suullisesti ja kirjoittamalla vastauksia haastateltavan sanoman perusteella. Se on melkein samanlainen kuin kysely. Ero on vain se, että haastateltavan ei tarvitse itse kirjoittaa vastauksia paperille, vaan hän vastaa suullisesti, ja haastattelija kirjoittaa vastauksia ylös. Toinen tyyppi on puolistrukturoitu teemahaastattelu, jossa teemat on mietitty ennakkoon. Teemahaastattelu on vapaamuotoisempi kuin lomakehaastattelu. Haastattelija voi itse päättää, missä järjestyksessä hän kysyy kysymyksiä, ja kysymykset voivat olla sekä avoimia että suljettuja. Kolmantena on avoin, strukturoimaton haastattelu, jonka minä valitsin käytettäväksi työssäni. Se on vapaamuotoisin haastattelutyyppeistä, jossa kysytään avoimia kysymyksiä ilman vastausvaihtoehtoja. Haastattelussa voidaan kysyä uusia kysymyksiä keskustelun perusteella. (Vuorela 2005, 38–40.)

8.2 Haastattelun kysymykset

Olemme sopineet Köllin kanssa, että pidetään haastattelua perjantaina 9. maaliskuuta hänen toimistossaan, joka sijaitsee Kouvolassa. Ensin allekirjoitimme opinnäytetyön sopimuksen ja sovimme, että haastattelu nauhoitetaan. Nauhoittaminen auttaa keskittymään paremmin haastatteluun ja kysymyksiin, ja sen avulla voi tallentaa kaiken. Tämä haastattelu kesti noin 45 minuuttia. Seuraavassa esittelen haastattelun kysymykset ja Köllin vastaukset selostamalla.

1. Miten tytäryhtiön perustamisidea Pietariin on syntynyt? Miksi tytäryhtiö haluttiin perustaa Venäjälle?

Köllin mukaan Neuvostoliiton aikana oli syntynyt idea rakennusprojektissa ensin Leningradin alueella, sitten Tallinnassa, mutta kun Turvaykköset Oy yritti perustua yrityksen, se ei onnistunut, koska silloin oli jäykkä organisaatio Neuvostoliitossa, minkä takia tytäryhtiön perustaminen oli mahdotonta. He jäivät odottamaan, ja tytäryhtiö Finnlock perustettiin vasta Venäjän aikana eli vuonna 1994.

2. Miten yritys perustettiin?

Omistajia oli kolme suomalaista yrittäjää, eli osakepääoma oli jaettu kolmeen. He kaikki olivat lukkoalan yrittäjiä. He tarvitsivat tytäryhtiötä eli suomalaista osakeyhtiötä Venäjällä. Perustamisasiakirjan allekirjoitti silloinen Pietarin kaupungin aluejohtaja Vladimir Putin. Kölli myös kertoi, että hänellä on plakaatti seinällä siitä, kun Vladimir Putin allekirjoittaa asiakirjoja.

3. Mitä ongelmia olette kohdanneet tehdessänne markkina-analyysia Venäjällä?

Alusta asti Turvaykköset Oy:n pääkohderyhmänä olivat rakentajat ja rakennusfirmat. Turvaykköset Oy:n tehtävänä oli tarkistaa, mitkä rakennusfirmat ovat, mitä he rakentavat ja mitä he tarvitsevat. Isoina ongelmina olivat saatavuus ja hinta. Venäjällä on oikein vaikea löytää tietoja, joita tarvitaan, ja jos tietojen saaminen on mahdollista, se maksaa todella paljon. Turvallisuus on sellainen ala, että sen analyysi ja informaation löytäminen on hankalaa ja kallista. Venäjä on valtava maa, ja Pietari on iso markkina-alue verrattuna esimerkiksi Kouvolaan. Sen takia yrityksellä on omia riskejä.

4. Miten olette välttäneet korruption (lahjukset) yrityksenne perustamisvaiheessa?

Vuosi 1994 oli villiä aikaa, ja joka paikassa oli paljon korruptiota. Jokaiselle viranomaisille oli pakko antaa jotakin. Se voisi olla jotakin pientä, esimerkiksi suklaarasia tai tupakka-aski, tai isoa, kuten 5 000 dollarin rahalahjus. Lahjuksen arvo riippui paljon asiasta. Heillä oli hyvä työntekijä, joka osasi ratkaista sellaisia asioita. Hän puhuu venäjää hyvin ja tiesi, miten pitää toimia. Yritys voi säästää paljon rahaa sen henkilön avulla. Nykyaikana korruptio on vähentynyt hyvin, ja nyt on paljon rauhallisempaa kuin vuonna 1994.

5. Mitkä yrityksenne tuotteet ovat suosituimpia?

Tuloista 80 % tulee Abloy-lukoista. Tavalliset Abloyn lukot ovat suosituimpia, sen jälkeen tulevat ovensulkijat, ovenautomaatiikka, sitten hälytysjärjestelmät, kameravalvontajärjestelmät ja muut.

6. Onko jotakin, jonka olisitte tehneet toisin yrityksenne perustamisvaiheessa, ottaen huomioon nykyisen kokemuksenne?

Kölli vastasi nauraen: ”Jättää perustamatta koko firmaa”. Kölli kertoi, että he varmaan ottaisivat alusta asti oman pääkirjanpitäjän. Heillä oli ulkopuolinen toimisto Lappeenrannassa, joka hoiti paperiasioita hyvin, mutta kirjanpidon hoito oli ongelmallista. Heillä oli kirjanpitäjä toisella puolella kaupunkia, ja oli vaikea tavoittaa ja kysyä häntä asioista. Oma pääkirjanpitäjä on tärkeä ihminen, johon voi luottaa. Joskus tehdään myös kirjanpidon tarkastuksia, eli yritykseen tulee ulkopuolinen kirjanpitäjä ja tarkistaa kirjanpidon. Tällaisia tarkastuksia tehdään, jotta voidaan välttää virheet ja tarkistaa, miten oma kirjanpitäjä toimii tilintarkastuksessa. Erilaiset tarkastukset, kuten esimerkiksi tilintarkastus tai verotarkastus, ovat hyödyllisiä.

7. Mitä suomalaisen yrityksen, joka aikoo laajentaa toimintaansa Venäjän markkinoille, pitäisi tietää?

Kölli totesi, että hyvin tärkeää on tuntea Venäjän markkina- ja kilpailutilanne. Venäjä kehittyy paljon koko ajan, ja nykyisin Venäjällä menee paljon paremmin kuin muilla Euroopan mailla. Aina ilmestyy uutta ja tulee uusia kilpailijoita. Sen takia on tärkeä tehdä kilpailu- ja tuote-analyysia. Esimerkiksi Moskovassa Abloy-yrityksellä on paljon eurooppalaisia kilpailijoita, kuten saksalaiset lukkoyritykset. Pietarissa Finnlock

Oy on tunnettu kuten paras turvallisuus ja lukitusyrittys. Myös alue, jolla yritys sijaitsee vaikuttaa toimintaansa.

8. Miten arvioitte Venäjän markkinoiden vakauden ja sen, voivatko potentiaaliset eurooppalaiset yritykset luottaa Venäjän markkinatilanteeseen?

Vuosina 2008–2009 oli taloudellinen lama, rupla devalvoitiin, markkina-tilanne romahti, ja se vaikutti huonosti yritykseen. Turvaykköset Oy:n piti myydä yritys venäläisille. Laman jälkeen taloudellinen tilanne ja markkina-tilanne paranivat ja Turvaykköset tahtoi ostaa takaisin Finnlockin. Kukaan ei tiedä, mitä tapahtuu tulevaisuudessa, mutta nykytilanne näyttää hyvältä.

9. Ketkä ovat Finnlockin tärkeimmät kilpailijat, ja onko heidän joukossaan venäläisiä edustajia?

Kaikki alan kilpailijat ovat venäläisiä. Moskovassa on 17 lukkokilpailijaa ja Pietarissa on vain 7. Abloy on suomalainen yritys, muuta lukkoalan yrittäjät, jotka ovat Finnlockin kilpailijoita, ovat venäläisiä. Abloy lukot ovat turvallisia, laadukkaita ja kalliita. Kaikki tavalliset venäläiset talon omistajat eivät voi ostaa niitä helposti, koska Premium-tuotteet ovat kalliita. Asiakkaita ovat parasta turvallisuutta tarvitsevat kohteet, kuten Eremitaasi, suurten Prisma-supermarketien verkosto sekä hotellit Park Inn, Holiday Inn ja Sokos Hotel.

10. Kummassa, Venäjällä vai Suomessa, on suotavampaa valmistaa tuotteita ja miksi?

Turvallisuuden takia on parempi valmistaa tuotteita Suomessa. On mahdollista, että Venäjällä tehdään samankaltaisia mutta edullisempia tuotteita eri nimellä, mikä on jo plagiointia.

11. Onko teidän suunnitelmassanne laajentaa valikoimaa ja avata sivutoimipisteitä muualla Venäjällä tai maailmalla?

Kölli totesi, että Turvaykköset Oy:n suunnitelmissa ei ole sivutoimipisteiden avaaminen Venäjällä eikä muuallakaan maailmalla. Ovienautomaatiikka on hyvin suosittua Suomessa, ja sen tuotteiden laajentaminen on suunnitelmissa. Venäläiset asettajat ovat jo käyneet tarvittavia koulutuksia.

12. Miten markkinat löytyivät ja mihin toimenpiteisiin oli turvattu löytääkseen asiakkaita?

Kölli totesi, että markkinat löytyivät länsimäisistä yrityksistä. Yritys alkoi kehittyä ja laajentaa toimintaansa.

13. Mikä viennin muoto on kyseessä (epäsuora, suora tai välitön)?

Viennin muoto on Köllin mukaan suora vienti, eli tuotteita valmistetaan Ruotsissa tai Joensuussa ja tuodaan valmiit tuotteet myyntipisteisiin ja myös Venäjälle. Turvaykköset organisoivat logistiikan itse.

Kölli kertoi myös henkilöstöstä. Kun Turvaykköset osti takaisin tytäryhtiön venäläisiltä vuonna 2010, he saivat myös kahdeksan työntekijää. Kolmen kuukauden aikana kaikki heidät irtisanottiin firmasta. Syynä oli se, että ei kukaan heistä tehnyt työtään eikä osannut käyttäytyä. He myös varastivat tuotteita ja myivät muita mahdollisia tuotteita saadakseen lisärahaa itselleen. Kaikki tämä tuli esille, kun valvontakamerat asennettiin toimipisteeseen. Yrityksen piti löytää uusia luotettavia työntekijöitä ja seurata heitä koko ajan. Jos työntekijä oli varas tai ei työskennellyt ahkerasti, hänet irtisanottiin. Jos työntekijä teki työnsä oikein, hän sai vakituisen työpaikan. Venäläiset työntekijät ovat erilaisia verrattuna suomalaisiin. Venäläisille on näytettävä ja sanottava tarkkaan, mitä pitää tehdä ja miten. He eivät ole itsenäisiä ja odottavat aina työohjeita.

Palkan maksetaan Venäjän sääntöjen ja lakien mukaan. Palkan suuruus riippuu työntekijän koulutuksesta ja kokemuksesta. On myös mahdollisuus saada bonuksia, kuten Suomessakin. (Kölli 2012.)

9 VIENNIN PROSESSI

Tässä osiossa tarkastetaan toista esimerkkiä. Vertailun vuoksi päätin tarkastella sekä Suomessa että 20 muussa maassa hyvin tunnettua suomalaista yritystä, joka toimittaa tuotteita suoran viennin kautta Venäjälle. Yrityksen päätuotanto sijaitsee Lapissa ja valmistaa puutaloja. Tällä esimerkillä haluan näyttää suoran viennin prosessin Viagemex-agentin kautta. Yritys halusi pysyä nimettömänä, joten työssäni käytän Yritys Oy sana. Yritys toimii jo monta vuotta Venäjän markkinoilla, ja sillä on muutama jälleenmyyjä Venäjällä.

9.1 Yleistietoa Viamex Oy:stä

Ensin haluaisin kertoa tarkemmin Viamex Oy -logistiikkayrityksestä, joka toimii agenttina suora viennissä. Viamex oli perustettu vuonna 2004 Kotkassa, ja se on huolintayritys. Kuvassa 13 on Viamex Oy:n logo. Nykyaikana yrityksellä on useita päätoimialueita: meri-, rautatie-, maantie- ja lentokonekuljetukset. Yrityksen toimintaa on lähes maailman kaikissa maissa Etelä-Amerikasta Aasian asti. Viamex Oy tarjoaa seuraavat palvelut: vaarallisten aineiden ja suurikokoisen rahdin kuljetus, varastointipalvelut, kuorma- ja rautatieliikenteen multimodaaliset tavarakuljetukset, vakuutus ja konsultointi. (Viamex - Forwarding company 2010.)



Kuva 13. Viamex Oy:n logo

Huolinnan tehtävänä on kuljetusten järjestäminen, jossa käytetään eri liikennemuotoja. Esimerkiksi merirahtikuljetukset on laaja palvelun alue, jota käytetään paljon logistiikassa. Viamex tarjoaa kaikkien tavaratyyppien toimitusta erilaisissa konteissa. Maakuljetukset on nopea tapa toimittaa tavarat. Viamex Oy:llä on paljon kansainvälisiä kuljetusliikekumppaneja monissa maissa. On mahdollista käyttää maantiekuljetusta sekä kotimaassa että ulkomailla. Rautatieliikenne on paras vaihtoehto suurin rahdin kuljetuksissa pitkälle etäisyydelle. Lisäksi tämän tyyppinen kuljetus on yksi halvimmista. Lentokuljetus on erittäin tehokas ja nopein tapa toimittaa tavarat lähettäjältä vastaanottajalle. Se on kuitenkin kallein vaihtoehto. (Viamex - Forwarding company 2010.)

Viamexin kuljetusliikekumppaneilla on kaikki tarvittavat erityisluvat vaarallisia tavaroita toimitettaessa. Yrityksellä on myös mahdollisuus tarjota varastotiloja vaaralliselle tavaroille varastointia varten. Viamexilla on Kotkassa varasto, jossa voidaan varastoida ja punnita tavaraa, tehdä siirtokuormaus tai ylimääräinen tavaroiden tarkastus. Yrityksen huolitsijat vastaavat myös tuontiin ja vientiin liittyvistä asiakirjoista. (Viamex - Forwarding company 2010.)

Yrityksessä työskentelee kuusi työntekijää, joista on yksi esimies, yksi kirjanpitäjä ja neljä huolitsijaa. Nykyaikana yrityksellä on myös yhdeksän kuljettajaa. Toimitusjohta-

jana ja yrityksen perustajana toimii Aleksandr Baranov. Vuonna 2010 Viamexin liikevaihto oli 2,861 miljoonaa euroa. Yrityksellä on myös toinen konttori, joka oli avattu Pietarissa vuonna 2011. (Bashlov 2012.)

9.2 Suora vienti prosessina

Viennin prosessin tietolähteeksi päätin ottaa yhteyttä Viamex Oy:n huolitsijaan Vadim Bashloviin, joka oli vastuussa suora viennin projektista alusta asti. Hän kertoi koko prosessista ja antoi luvan liittää tarvittavat asiakirjat työhön. Olen käyttänyt avointa haastattelua vapaassa muodossa. Bashlov kertoi itse koko viennin prosessista ja minä kirjoitin ylös mitä hän on kertonut. Avointa haastattelua pidettiin 15. maaliskuuta ja se kesti noin 40 minuuttia.

Kaikki puutalot viedään Pohjois-Suomesta Venäjälle, mutta tässä työssä puutalot viedään Pietariin purettuna konteissa rekka-autoissa. Tässä osiossa kerron tarkasti vientiprosessista eli siitä, miten toimitetaan puutaloja tehtaalta Pietariin loppuasiakkaalle.

Asiakas voi tehdä tilauksen kahdella eri tavalla: suoraan Yritys Oy:n toimiston tai agenttien kautta. Työssäni käydään läpi toista vaihtoehtoa. Agenttina on logistiikkayritys Viamex, jonka projektina on puutalojen toimitus Lapista asiakkaan tulliin asti Pietarissa. Viamexin tehtävänä oli tarkastella toimituksen muutamia eri vaihtoehtoja, jotka ovat tuotteiden siirto konteissa rekka-autoilla, siirto konteissa junalla ja siirto pressujunalla. Tutkimuksen ja vaihtoehtojen mahdollisuuden tarkastelun jälkeen tuli ilmi, että edullisin tapa on siirto konteissa rekka-autoilla maantietä pitkin. Tarkastelen jokaista vaihtoehtoa erikseen.

Otetaan ensiksi tuotteiden siirto rautatiellä. Tavarat on lastattava 40-jalkaa korkeisiin kontteihin (12,192 metriä), koska muut konttityypit eivät käy toimitukseen. Tavarain siirtämisellä rautateitse käytetään 60-jalkaisija konttialustoja (19,500 metriä) ja se tarkoittaa sitä, että siihen mahtuu yksi 40-jalkainen kontti ja yksi 20-jalkainen kontti (6,085 metriä). Viamexilla on käytettävissä pelkästään 40-jalkaisia kontteja, joten tavaroiden siirto rautateitse tulisi puolitoista kertaa kalliimmaksi kuin tavaroiden saman tilavuuden siirto 20-jalkaisissa konteissa rekka-autoissa maanteitse. Tehtaalla ei myöskään ole suoraa pääsyä rautatielle, joten kuljetuksesta tulee multimodaalinen, ja konttien toimituksen arvo lähimpään tavararautatieasemaan asti nousee huomattavasti.

Toisena vaihtoehtona ovat pressujunat. Ensimmäisenä ongelmana pressujunaan lastauksessa on se, että vaunuista puuttuvat kovat sivut, johon voisi kiinnittää tavaroita. Näin tavarat voidaan kiinnittää vain lattiaan tai on pakko laittaa lisärakenteita kiinnitystä varten. Se vaatii enemmän aikaa, ja lastauskustannukset nousevat, sekä hyödyllinen tilavuus vähenee. Toiseksi mutta yhtä tärkeäksi ongelmaksi tulevat lastauksen mahdollisuudet varastossa. Keskimääräinen talo jaetaan 6–10 rekka-autoon. Edellytyksenä ovat lastaukset tehtaalla 2-3 autoa päivässä. Seuraavana pulmana on se, että tullaus Venäjälle on tehtävä koko talolle samana aikana, eli sitä ei voi tullata osittain, koska annetaan yksi ilmoitus taloa kohden. Tämä aiheuttaa viivästyksiä rajalla.

Kolmanneksi Viamexin valitsema menetelmä eli siirto konteissa rekka-autoilla on paras vaihtoehto, koska sillä ei ole edellä mainittujen vaihtoehtojen heikkouksia. Kontin hyödyllistä tilavuutta voidaan käyttää kokonaan, koska kontissa ovat kestävätkä rautaseinät ja tarvittavat koukut tavaroiden kiinnitystä varten. Lisäksi kontti on erillään ajoneuvosta, ja sen takia se ei aiheuttaa viivästyksiä rekka-autolle. Etuna on myös se, että koko talo voidaan hakea agentin varastosta yhden päivän aikana.

Ensimmäinen askel on suunnitella, miten lähetetään tyhjät kontit tehtaalle. Lähettäjän suostumuksella voidaan lastata 3 konttia päivässä. Tyhjät kontit lähtevät Kotkan satamasta tehtaalle. Etäisyys Kotkasta tehtaalle on 871 kilometriä, mikä on suurin sallittu määrä ajoneuvolle päivittäin. Vaatimuksena oli myös lisälaitteiden laittaminen, niin sanottu sideloader, jonka avulla voidaan nostaa tai laskea kontin ilman eri nosturin apua.

Aikataulu oli tehty seuraavasti: Yhtä päivää ennen ensimmäistä lastausta Kotkasta tehtaalle oli lähetetty kolme rekka-autoa tyhjiillä konteilla. Toisena päivänä oli lähetetty seuraavat kolme rekka-autoa, myös tyhjiillä konteilla. Näiden autojen olisi määrä nousta kontit tehtaalta, jotka oli toimitettu sinne edellisten autojen avulla, ja niin edelleen: joka toinen auto toimitti tehtaalle tyhjän kontin ja haki tehtaalta Kotkaan lastatun kontin. Kaikkien lastattujen konttien määräpaikkana oli varasto Kotkassa, josta suunniteltiin lähetettäväksi kaikki talon osat Pietariin kerralla.

Lastatut kontit liikkuvat Suomessa rahtikirjan mukaan, koska valmistettu tavara Suomessa on jo yhteisötavara, ja se ei kuulu tiukkaan tullivalvontaan. Tässä tapauksessa rahtikirja tehdään kuljetusyhtiön matkan seurannan sekä tavaran vakuutuksen ja lähettäjälle ja vastaanottajalle raportoinnin takia. Liitteenä 1 on esimerkki rahtikirjasta.

Tulliselvityksen ominaisuuden takia Venäjän puolella kaikkien talon osien on saavutettava tullitoimipaikkaan samana päivänä, jotta voisi välttää ajoneuvon viivästymistä, sekä sakkoja tullissa. Vientiä ja transitoa koskevia dokumenttia varten Yritys Oy antoi Viamexille kauppalaskun, pakkalistan ja vienti-ilmoituksen. Liitteenä 2 on esimerkki kauppalaskusta, liitteenä 3 on esimerkki pakkauslistasta ja liitteenä 4 on vienti-ilmoitus.

Viamexin tehtävänä on transito asiakirjojen laatiminen. Sellaisia dokumentteja ovat TIR Carnet ja kansainvälinen rahtikirja. TIR Carnet on liitteenä 5. TIR Carnet avataan vienti-ilmoituksen perusteella, joka on saatu Yritys Oy:ltä. Näin rajan ylityksen jälkeen Yritys saa vahvistuksen siitä, että tavara lähti pois EU:n alueelta vienti-ilmoituksen avulla. Sen jälkeen vienti-ilmoitusta voidaan käyttää todistuksena siitä, että tavara oli lähtenyt EU:n ulkopuolelle, jotta saadaan verovähennyksiä eli arvonnäköveroa.

Kuljettajalla rajan ylityksen aikana on oltava mukana seuraavat asiakirjat: TIR Carnet, kansainvälinen rahtikirja, kauppalasku, pakkalista ja vienti-ilmoitus. Sitten kuljettaja ajaa Venäjän tulliin, ja tässä tapauksessa se on Viipurin tulli.

Venäjän tullausta varten on pakko maksaa kaikki tarvittavat tullimaksut etukäteen. Sana tullaus tarkoittaa maksamista tavarasta ja tullimuodollisuuden poistamista niin, että tavaraa voidaan vapaasti käyttää Venäjällä. Tulliselvityksen jälkeen kuljettaja ajaa purkauspaikkaan, joka on mainittu rahtikirjassa. Siellä kontti otetaan pois ajoneuvosta. Tavarantoimituksessa konteissa on etuna helppo lähetys pitkille matkoille ilman siirtokuormausta kontista toiseen. Esimerkiksi puutaloja Pietarista lähetetään kauas Venäjän pohjoisiin rautateitse. Tässä tapauksessa kontteja yksinkertaisesti siirretään ajoneuvoista juna-alustaan. Tavara ei kärsi useista siirtokuormauksista.

10 JOHTOPÄÄTÖKSET

Vienti aiheena kiinnosti minua alusta alkaen. Ensimmäisenä ajatuksena ei ollut pelkästään kiinnostus, mutta myös työn hyödyllisyys. Koska viennin alue on laaja, minua neuvottiin kaventamaan sitä, ja näin syntyi lopullinen tutkimuksen aiheen rajausta eli Pietari yritysten toimintaympäristönä viennin kannalta tarkasteltuna. Olen opiskellut kansainvälistä kauppaa ja suuntautumisenani on ollut Venäjän-kauppa. Mielestäni

suurena etuna on se, että opinnäytetyön aihe liittyy Suomeen ja Venäjään ja niiden kauppasuhteisiin.

Tutkimukseni on alusta asti rakennettu hyvän suunnitelman perusteella. Olen alun perin tiennyt, mitä kirjoitan alkuun ja mitä loppuun. Joka työn alussa on pakko kehittää teemaa, sillä on ymmärrettävä, mitä ja miten aihetta on tutkittava. On muotoiltava kysymys, johon sitten on löydettävä vastaus tutkimusprosessin aikana. Sen takia olen kirjoittanut aluksi viennistä, jotta lukija saisi tietoa siitä, mitä vienti tarkoittaa ja minkälaisia vientityyppejä on olemassa.

Olen päättänyt käyttää kvalitatiivista tutkimusmenetelmää ja minun oli löydettävä sopivia tietolähteitä. On selvää, että tietoa teoriaa varten hankin kirjoista ja internetistä, mutta aiheen kattavaan käsittelyyn se ei näyttänyt riittävän. Samana aikana syntyi idea kehittää teemaa esimerkkien avulla. Se on auttanut ei ainoastaan löytämään vastauksia kysymyksiin mutta myös ymmärtämään aihetta paremmin. Yhden ystäväni kautta sain yhteyden hyvin tunnettuun yritykseen Abloy Oy:hyn ja haastattelin Venäjän aluejohtajaa Ari Kölliä.

Abloy Oy:n, joka on lukkojen ja lukkojärjestelmien valmistaja Suomessa, esimerkin kautta, sekä konkreettisemmin Turvaykköset Oy:n, joka on virallinen liikeketju Suomessa, esimerkin kautta onnistuin selvittämään tärkeitä näkökulmia Venäjän markkinoille pääsemisessä. Turvaykköset Oy avasi tytäryhtiön Pietarissa, ja minä selvitin haastatteleamalla, miten se on tapahtunut ja mitä ongelmia yritys on kohdannut.

Tässä esimerkissä kävi ilmi, että Venäjän markkinoille pääseminen on nykyaikana paremmin mahdollista kun aikaisemmin. 1990-luvulla oli vaikea päästää ulkomaan markkinoille ja erityisesti Venäjän markkinoille. Niinä päivinä ei ollut kovin rauhallista ja ryöstely oli yleistä. Oli paljon korruptiota ja byrokratiaa, eivätkä lait puolustaneet hyvin ulkomaisia yrityksiä Venäjällä. Lisäksi vuosina 2008–2009 oli maailmanlaajuisen talouskriisi, joka vaikutti pahasti yritysten tilanteeseen koko maailmassa. Monet yritykset joutuivat myymään tai lopettaa toimintansa kokonaan.

Nykyisin tilanne on parantunut ja Venäjän talous on muuttunut vakaammaksi. Korruptiota ja byrokratiaa on vieläkin olemassa, mutta ei niin suuressa määrässä kuin ennen. Venäläiset lait suojelevat ulkomaalaisia yrityksiä parempi sekä ulkomaisten tavaroiden ja palveluiden kysyntä on kasvanut Venäjällä. Monet suomalaiset yritykset ovat

tunnettuja korkeasta laadusta, joista venäläiset kuluttajat ovat kiinnostuneita. Sen takia yhä useammat ulkomaiset yritykset tulevat Venäjän markkinoille.

Tekemällä johtopäätöksiä vientitilanteesta Pietarissa teorian ja Abloy Oy:n esimerkin perusteella päätin tarkastella havainnollinen esimerkki yhdestä vientityypistä. Päätin kuvata suoraa vienti prosessia Suomesta Venäjälle. Tässä tapauksessa logistiikkayritys Viamex Oy on auttanut minua. Vadim Bashlov, joka on Viamex Oy:n huolitsija, suostui vapaamuotoiseen haastatteluun. Hän kertoi minulle, mitä tapahtuu suoran viennin prosessin aikana, mitä asiakirjoja tarvitaan huolintaa varten ja myös mitä ongelmia kohdataan ja miten ne ratkaistaan.

Tutkimusta varten Bashlov esitteli kolme eri vaihtoehtoa toimittaa puutaloja Venäjälle. Vaihtoehdot ovat puutalojen siirto konteissa rekka-autoilla, siirto konteissa junalla ja siirto pressujunalla. Tutkimalla kunkin vaihtoehdon erikseen, kävi ilmi, että halvin ja sopivin vaihtoehto on toimitus konteissa rekka-autoissa. Syynä on se, että puretut puutalot voidaan kiinnittää rautakonteissa hyvin, mikä auttaa, kun halutaan toimittaa tavaroita määräpäähän ilman vaurioita kuljetuksen aikana. Toisena syynä kävi ilmi, että se on edullisin vaihtoehto verrattuna kahteen muuhun. Minulle oli annettu lupa käyttää myös aitoja asiakirjoja, jotka kuljettaja tarvitsee Suomen ja Venäjän rajan ylityksen aikana. Nämä asiakirjat ovat liitteinä työn lopussa.

Näiden kahden esimerkin avulla on onnistunut tarkastelemaan vientitilannetta Pietarissa eri näkökulmista, mikä olikin tutkimustehtävänäni alusta asti.

LÄHTEET

Anteroinen, S. 2011. Suhteita, shakkia ja shampanjaa: Bisnesopas Venäjän valloittajille. Kotka: Cursor.

Bashlov, V. Haastattelu 15.3.2012. Kotka. Viamex Oy.

Chto neobhodimo znat o zamkah Abloy 2012. Finnlock. Saatavissa: http://www.finnlock.spb.ru/chto_neobhodimo_znat_o_zamkah_abloy.html [viitattu 2.3.2012].

Ekonomika Finlandii. 28.8.2011. Info-Finlandia. Saatavissa: <http://www.info-finlandia.ru/public/default.aspx?contentid=196351> [viitattu 5.2.2012].

Eksport 2012. Golossariy. Saatavissa: http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?Rdqxvuwy [viitattu 3.2.2012].

Faminski, I. 2001. Eksport uslug. Vneshne-ekonomicheskii tolkovij slovar. Saatavissa: <http://vocable.ru/dictionary/485/word/yeksport-uslug> [viitattu 3.2.2012].

History and today 2009. Abloy. Saatavissa: <http://www.abloy.ee/en/abloy/abloyee/About-ABLOY/History-and-today/> [viitattu 20.2.2012].

ISO 9000 -sarjan Standardit 2009. Valinta ja käyttö. Saatavissa: <http://sales.sfs.fi/documents/iso9000esite.pdf> [Viitattu 1.4.2012].

Istoria 2002. Abloy. Saatavissa: <http://www.abloy.ru/ru/about/22> [viitattu 15.2.2012].

Kansainvälinen ISO 14000 -standardisarja 2010. Ympäristöasioiden hallinta. Saatavissa: <http://www.sfs.fi/files/64/iso14000esite.pdf> [viitattu 1.4.2012].

Kansainvälinen toimintaympäristö, suunnittelu ja markkinatieto 2010. Yritystoiminnan ABC. Saatavissa: http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/toimintaymparisto_suunnittelu_markkinatieto/ [viitattu 10.04.2012].

- Karhu, K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Kaupan yritykset uskovat Venäjän kaupan kasvuun 2010. Kaupan liitto. Saatavissa: http://www.kauppa.fi/ajankohtaista/uutiset/kaupan_yritykset_uskovat_venaejaen_kaupan_kasvuun_6823 [viitattu 30.3.2012].
- Kenelle Turvaykköset sopii 2012. Turvaykköset. Saatavissa: <http://www.turvaykkoset.fi/kenelle> [viitattu 27.2.2012].
- Koskinen, I., Alasuutari, P., Peltonen, T. 2005. Laadulliset menetelmät kauppatieteissä. Tampere: Vastapaino.
- Kotilainen, M., Kaitila, V., Widgrén, M. & Alho, K. 2003. Suomen ja Venäjän taloussuhteiden kehitysnäkymät. Vantaa: ETLA.
- Kölli, A. Haastattelu 9.3.2012. Kouvola: Turvaykköset Oy.
- O Finnlock Security 2012. Finnlock. Saatavissa: <http://www.finnlock.spb.ru/services.html> [viitattu 28.2.2012].
- Pehkonen, E. 2000. Vienti ja tuontitoiminta. Porvoo: WSOY.
- RALA-pätevyys 2012. RALA-pätevyys auttaa löytämään osaavat tekijät. Saatavissa: <http://www.taloyhtio.net/korjausjaremontointi/rala/> [viitattu 3.4.2012].
- Rautava, J. & Sutela, P. 2000. Venäläinen markkinatalous. Porvoo: WSOY.
- Räsänen, H. 2012. Kvalitatiiviset tutkimusmenetelmät. HAMK. Saatavissa: http://portal.hamk.fi/portal/page/portal/HAMK/koulutus/Ylempi_AMK_tutkinto/kudos/menetelmat/4_Kvalitatiiviset_tutkimusmenetelmaet.pdf [viitattu 15.3.2012].
- Sarmastbekova, D. 2002. Sushnost i soderzhanie vozmozhnih strategii vyhoda na vneshnii rynek. Magistratura Donetskogo Nacionalnogo Tehnicheskogo Universiteta. Saatavissa: <http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem/sarmastbeckova/strategy.htm> [viitattu 2.2.2012].

Sertifikat GOSSTROYa 2012. Rossiyskiy centr sertifikacyi. Saatavissa:

<http://intergost.info/gosstroy-certificate.html> [viitattu 1.4.2012].

Shlyamin, V.A. 2008. Venäjän muuttuva liiketoimintaympäristö, Venäläis-suomalaisten taloussuhteiden kehitys. Helsinki: Boardman Oy.

Slovar ekonomicheskikh terminov 2012. Saatavissa:

<http://www.bank24.ru/info/glossary/?srch=%C0%D4%D4%C8%CB%C8%D0%CE%C2%C0%CD%CD%C0%DF+%CA%CE%CC%CF%C0%CD%C8%DF> [viitattu 3.3.2012].

Suomalaisyriyten kohtaamat kaupanesteet 2009 ja keinot niiden poistamiseksi. Ulkoministeriö. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/File/7868bf5d-83c9-4956-b804-a1add7a0af9f/kaupanesteet2009.pdf> [viitattu 29.03.2012].

Suomen vienti Venäjälle 2011. Kuvio. Saatavissa:

http://www.ek.fi/ek/fi/tietografiikka/ulkomaankauppa_kauppapolitiikka/pdf/Suomen_vienti_Venajalle.pdf [viitattu 5.4.2012].

Turvajärjestelmä tuotteet 2012. Turvaykköset. Saatavissa:

<http://turvaykkoset.fi/tuotteet> [viitattu 3.2.2012].

Venäjän osuus Suomen ulkomaankaupasta – kuvio 2012. Tulli ja Suomen Pankki.

Saatavissa:

http://www.suomenpankki.fi/fi/tilastot/kuviopankki/Pages/venaja_ulkomaankauppa.aspx [viitattu 5.4.2012].

Viamex - Forwarding company 2010. Kotisivu. Saatavissa: <http://www.viamex.fi> [viitattu 25.4.2012].

Vuorela, S. 2005. Haastattelumenetelmät. Saatavissa:

<http://www.cs.uta.fi/usabsem/luvut/3-Vuorela.pdf> [viitattu 18.3.2012].

Yhteystiedot 2012. Turvaykköset. Saatavissa:


<http://turvaykkoset.fi/yhteystiedot/toimipaikat> [viitattu 1.2.2012].

Yritys 2012. Turvaykköset. Saatavissa: <http://turvaykkoset.fi/yritys> [viitattu 15.2.2012].

Zamki Abloy 2012. Goo-d-lock. Saatavissa: <http://www.goo-d-lock.ru/locks/abloy/> [viitattu 14.2.2012].

Kansainvälinen rahtikirja

INTERNATIONAL WAYBILL

CONSIGNOR Lähetäjä Oy Lähetäjän osoite		REFERENCE NUMBER No 14259/12		DATE 27.02.12
CONSIGNEE Vastaanottaja Ltd vastaanottajan osoite		CARRIER Kuljetusyritys Osoite ja muut tiedot		
NOTIFY / DELIVERY ADDRESS Toimitusosoite		TRADE ACCESS REFERENCE		
TRAILER NUMBER Auton rekisterinumero	PLACE OF LOADING KOTKA	TERMS OF DELIVERY Sopimusnumero ja pvm Toimitusehdot		
	BORDER CROSSING VAALIMAA			
PLACE OF DISCHARGE SAINT-PETERSBURG	FINAL DESTINATION MOSCOW			
MARKS AND NUMBERS 1 X 40'HC CONTAINER YMLU 618337-1 SEAL: 261218		NUMBER AND KIND OF PACKAGES, DESCRIPTION OF GOODS 11 CLL WOODEN HOUSE, CODE: 9406002000		GROSS WEIGHT, KG 18863,00 KGS
EX TO KOTKA ON				
CARRIER'S INSTRUCTIONS AND REMARKS Tullitoimipaikan nimi, osoite ja muut tiedot		SPECIAL INSTRUCTIONS AREX RETURN:		
DOCUMENTS ATTACHED TIR-Carnet #	INVOICE ORIG. COPY	PACK LIST	CERT. OF ORIG.	
INVOICE # kauppalaskun numero ja pvm				
THIS CONSIGNMENT WILL BE CARRIED IN ACCORDANCE WITH THE CARRIER'S GENERAL TRANSPORT AND LIABILITY CONDITIONS. THE CARRIER IS LIABLE TO CMR. THE TRANSPORT LIABILITY IS COVERED BY CARRIER'S INSURANCE COMPANY		MOVEMENT CERTIFICATE (EUR 1) NUMBER		
DATE	DATE	ISSUED AT 27.02.12, KOTKA, FINLAND		
RECEIVER'S SIGNATURE	DRIVER / TERMINAL SIGNATURE	FOR CONSIGNOR AS FORWARDING AGENT ONLY		
GOODS RECEIVED IN GOOD CONDITION				

Kauppalasku

EXPORTER
Lähetäjä Oy

INVOICE kauppalaskun numero
PROJECT projekti numero
CONTRACT sopimuksen numero ja pvm

Date: 22 Februari 2012

Consignee: Vastaanottaja Ltd Vastaanottajan osoite ja muut tiedot	Delivery Address: Toimitusosoite	Buyer's ref: Your order for the house House2		
Country of origin: FINLAND	Country of destination: RUSSIA	Terms of delivery: FCA kaupunkj Finland (Incoterms 2000)		
Pre-Carriage: Container	From:	Terms of payment: 100% prepayment payed		
Export carriage: Container: YMLU 618337-1 Seal: 261218				
Marks and numbers 1 Container	Volume: 58,8 m ³	Net weight: 18656 kg	Gross weight: 18863 kg	Total parcels: 11 pcs
Description of goods: Wooden house	HS: 94060020			
Quality specification Wooden house parts	Quantity 1	Total: summa EUR		
Total:				summa EUR
Lähetäjän leima, allekirjoitus ja pvm				

Lähetäjä Oy
Lähetäjän osoite
Puhelin numerot
Y-tunnus

Lähetäjän pankkitiedot

Pakkauslista

Lahettaja

WOODEN CONSTRUCTION MATERIAL
 Company: Vastaanottaja Ltd
 Name: Yhteyshenkilo
 Street: osoite
 Post: postinumero
 Country: maa

PACKING LIST / TRAILER

Order date: 2011-12-13
 Log model: Laminated pine log
 Log size: 240 x 270
 Shipment day: 2012-02-22

Code	Cubic	Kg
44189010		
44181050		
44182050		
56012291		
68071010		
83024100		
44091018		
94060020	58,8	18863
Net weight		18656
Tara of container		4170
Total weight		23033


1st: 2nd: 3rd: 4th: YMLU 618337-1
 SEAL: 261218

44189010										
240 x 270	104	Laminated pine log	10400	1100	600	1	Bundle	6,9	2277	2
240 x 270	104	Laminated pine log	7000	1100	840	1	Bundle	6,5	2145	20
240 x 270	104	Laminated pine log	9300	1100	600	1	Bundle	6,1	2013	22
240 x 270	104	Laminated pine log	9300	1100	600	1	Bundle	6,1	2013	37
240 x 270	104	Laminated pine log	4000	1100	840	1	Bundle	3,7	1221	42
240 x 270	104	Laminated pine log	7500	1100	840	1	Bundle	6,9	2277	43
240 x 270	104	Laminated pine log	4200	1100	840	1	Bundle	3,9	1287	46
240 x 270	104	Laminated pine log	8000	1100	600	1	Bundle	5,3	1749	47
240 x 270	104	Laminated pine log	7400	1100	840	1	Bundle	6,8	2244	49
240 x 270	104	Laminated pine log	4300	1100	840	1	Bundle	4,0	1320	57
120 MM	1405	Insulation strip	1060	1060	2350	1	Sack	2,6	317	690

Total Parcels:

11

Vienti-ilmoitus

EUROOPAN YHTEISÖ		ILMOITUSTYYPPI (1)		MRN							
VIENTIÄ KOSKEVA SAATEASIAKIRJA	Lähetäjä/Viejä (2)	Nro	EX	A	Muu SCI (S32)	 MRN 12FI000000112157E8					
	<input type="checkbox"/> Lähetäjä Oy Lähetäjän osoite 1 FI 00001 Kaupunki		Lomakkeet (3)	1	1		Vaaratt.iln.(S00)	S			
	Vastaanottaja (8)	Nro	---	Tavermäärä (5)	1	Kollimäärä (6)	11	Annettu (pvm):	20120224		
	Vastaanottaja Ltd Vastaanottajan osoite RU 000101 Kaupunki			Tullitoimipaikka:	FI002002	Viite numero (7)					
	Ilmoittaja/Asiamies (14)	Nro	---	Kuljetuksen maksutavan koodi (S29)	Z	Lähetys-Ventimaan k.(15)	a	FI	Määrämaan koodi (17)	a	RU
	Huolintayhtiö Oy Huolintayhtiön osoite FI 00010 Kaupunki			Kauttakulkumaiden koodit (S13)							
	Yleisilm. antavan henkilön asiamies (14b)	Nro	---	Kuljetusvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	YMLU 618337-1	Bruttopaino (kg) (35)	18863				
				Kuljetusmuoto	3	Tavarain sijaintipaikka (30)	rajalla (25)	Sinetin numero (S28)	---		
				Poistumispaikka (29)	FI499300						
	Kollit ja tavarain kuvaus (31)	Merkit ja numerot - Konttien numerot - Lukumäärä ja laji									
T. jär.nro(32)	Kollien lukumäärä ja laji, kappalemäärä, kollien merkit ja numerot (31/1)				Tavarain kuvaus (31/2)						
Lähetäjä/Viejä (2)	Vastaanottaja (8)				Kuljetusvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)						
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	Tavaroiden koodi (33)				Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)						
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	Yleisilmoitus / Edellävä asiakirja (40)				Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)						
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	Konttien numerot (31/3)				Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)						
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	Sinetin numero (S28)				Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)						
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	Menettely (37)				Vientimaa (15a)		Määrämaa (17a)		Bruttopaino (kg) (35)		
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	Ilmoitustyyppi (1)				Tilastoarvo (46)		Nettopaino (kg) (38)		Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)		
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	1				11 LZ Puutavara rippuna NE		HIRSITALON OSIA		Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)		
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	94060020 00 4099 0000				Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)						
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	N380 Kauppalasku				kauppalaskun numero		22.02.2012		Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)		
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	FIXXX Muu lisätieto				2 55555 12055 0309 00		1000 999		18863		
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	30400 RET.EXP. Poistumisen vahvistus				FIXFP Kauppalaskun valuutta EUR		33247		18656		
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)	FIXAN Taric-koodiin liittyvä ehtokoodi				Y903				Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)		
Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)									Lähetysvälineen tunnus ja kansallisuus lähdeäessä (18)		
E LÄHETYS-VIENTITOIMIPAIKAN TARKASTUS	Tarkastuksen tulos:				POISTUMISTOIMIPAIKAN TARKASTUS (K)						
E LÄHETYS-VIENTITOIMIPAIKAN TARKASTUS	Kiinnitetyt sinetit: lukumäärä:				Saapumispäivä:						
E LÄHETYS-VIENTITOIMIPAIKAN TARKASTUS	tunnus:				Sinettien tarkastus:						
E LÄHETYS-VIENTITOIMIPAIKAN TARKASTUS	Määräaika (päivämäärä): 20120524				Huomautukset:						

TIR Carnet

VOLET N° 1		1. CARNET TIR	
2. Bureau(x) de douane de départ 1. KOTKA 2. _____ 3. _____		3. Nom de l'organisation internationale IRU Union Internationale des Transports Routiers 	
Pour usage officiel		4. Titulaire du carnet (numéro d'identification, nom, adresse et pays) 	
		5. Pays de départ FINLAND	6. Pays de destination RUSSIA
7. No(s) d'immatriculation du (des) véhicule(s) routier(s) 		8. Documents joints au manifeste	
MANIFESTE DE MARCHANDISES			
9. a) Compartiment(s) de chargement ou conteneur(s) b) Marques et Nos des colis ou objets 1 X 40'HC YMLU 618337-1	10. Nombre et nature des colis ou objets; désignation des marchandises 11 CLL WOODEN HOUSE, CODE: 9406002000 1 CLL 40 FEET CONTAINER, CODE: 8609009009	11. Poids brut en kg 18863,00 4170,00	16. Scelllements ou marques d'identification apposés (nombre, identification)
TOTAL: 12 CLL		TOTAL: 23033,00	
/			
12. Total des colis figurant sur le manifeste Destination: 1. Bureau de douane SAINT-PETERSBURG	Nombre 12	13. _____	17. Bureau de douane de départ Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane 
2. Bureau de douane	12	14. _____	
3. Bureau de douane		15. _____	
18. Certificat de prise en charge (bureau de douane de départ ou de passage d'entrée)			
<input type="checkbox"/> 19. Scelllements ou marques d'identification reconnus intacts	20. Délai de transit		
21. Enregistré par le bureau de douane de _____		sous le No _____	
22. Divers (itinéraire fixé, bureau où le transport doit être présenté, etc.)			
23. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane 			

Carnet TIR
PAGE 1