

TAMPEREEN AMMATTIKORKEAKOULU
Tekstiili- ja vaateustekniikan koulutusohjelma
Tekstiilitekniikka, Tuotantotalous

Tutkintotyö

Irma Pukki

YHTEISTYÖKUMPPANIN LÖYTÄMINEN PIETARIN ALUEELTA

Työn ohjaaja
Työn teettäjä
Tampere 2007

Ins. Matti Horppu
Top Knit Oy /MoTex-projekti, valvojana Timo Horppu,

TAMPEREEN AMMATTIKORKEAKOULU

Tekstiili- ja vaatetustekniikka

Tekstiilitekniikka, Tuotantotalous

Pukki, Irma

Yhteistyökumppanin löytäminen Pietarin alueelta

Tutkintotyö

69 sivua + 28 liitesivua

Työn ohjaaja

Ins. Matti Horppu

Työn teettäjä

Top Knit Oy, valvojana Timo Horppu, Motex

Tampere 2007

Hakusanat

yhteistyökumppani, Pietari, tulli, vienti, tuonti, tytäryhtiö

TIIVISTELMÄ

Päättötyön tavoitteena oli löytää Top Knit Oy:lle yhteistyökumppani Venäjältä, Pietarin alueelta. Päättötyö sisältää, yhteistyökumppanin löytämisen lisäksi, yhteistyöhön ryhtymiseen liittyvien toimintamallien ja rutiinitoimenpiteiden selvitystyötä sekä mahdollisen alihankintatoiminnan mahdollisimman kannattavan käynnistämisvaihtoehdon tarkastelemista.

Työn teettäjänä toimii Motex ja Top Knit Oy. Aiheeseen on perehdytty Internet-sivuja, kirjasto- ja messuaineistoa apuna käyttäen ja toteuttamalla Pietariin yrityskontaktien vierailumatka Top Knit Oy johdon kanssa.

Selvitystyön tuloksena voitiin todeta, että kannattavin toimintamalli on perustaa Pietarin alueelle tytäryhtiö tuotantokustannusten minimoimiseksi ja suomalaisen yrityksen kansainvälistymisen verkottumisen laajentamiseksi. Näin pystytään saavuttamaan vientitoiminnasta suurempi hyöty.

TAMPERE POLYTECHNIC

Textile and Clothing Engineering, Production Engineering

Pukki, Irma

Find teamwork partner from St.Petersburg

Engineering Thesis

69 pages, 28 appendices

Thesis Supervisor

Matti Horppu

Commissioning Company

Top-Knit Oy. Supervisor: Timo Horppu

May 2007

Keywords

teamwork partner, St.Petersburg, National Board of Customs,
export, import, affiliated company

ABSTRACT

The purpose of this work was to find out, which exportation alternatives is the best one to initiate Finnish company, Top Knit Oy`s internationalization. There were proposed three possibilities. First option was to contact for raw materials, as yarns etc. for knitwear. Second choice was subcontract semi-finished product to wet finish and last seaming operation for semi finest products. And third opportunity is to found affiliated company. Researches have been made among others by using Internet, taking contact with The International Chamber of Commerce and National Board of Customs.

The result was that Top Knit Oy should found affiliated company in Russian, in St. Petersburg, beside other Finnish enterprise (Kassimatti Oy) to achieve best results in exportation.

ALKUSANAT

Vierailin Top Knit Oy:ssä Siikaisessa 26.4.–27.4.2006 aikana ja yritysmatka Pietariin toteutui 1.6.–2.6.2006 aikana.

Kiitän tutkintotyön ohjaajaa ja teettäjää Matti Horppua ja Timo Horppua. Suuri kiitos kuuluu Antti ja Matti Horpulle tempaisevasta, informaatorikkaasta työn alkuvaiheesta ja yritystoiminnan perehdyttämisestä. Kiitän Top Knit Oy:n koko johtoa haastavasta ja mielenkiintoisesta selvityssaiheesta sekä Pietariin suunnatusta yritysmatkasta. Kiitän myös perhettäni saadusta tuesta.

Irma Pukki

Tampereella 08. toukokuu 2007

SISÄLLYSLUETTELO

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

ALKUSANA

SISÄLLYSLUETTELO	5
1 JOHDANTO	7
2 TOP KNIT OY	9
2.1 Top Knit Oy	9
2.2 Mallisto	10
2.2.1 Brenda	10
2.2.2 Pierre Cardin	10
2.2.3 Arctic Circle	11
2.3 Raaka-aineet	11
2.4 Tuotanto	11
2.4.1 Valmispaitatuotanto	12
2.4.2 Laattatuotanto	13
2.4.3 Kaulustuotanto	13
2.4.4 Pesu	13
2.4.5 Loppukäsittelyt	14
2.5 Konekanta	14
3 KANSAINVÄLISTYMISEN SYYT	15
3.1 Viennin aloittamisen syyt	16
3.2 Globalisaatio	18
4 KOHDEMAAN VALINTA	18
4.1 Markkinatutkimus	18
4.2 Venäjä	19
4.3 Suomen ja Venäjän kauppa	20
4.4 Venäjän markkinat	21
4.5 Venäjän talous	22
5 YHTEYDENOTOT	23
5.1 Yritystausta-analysointi	23
5.2 Yrityskontaktien hakeminen	24
5.3 Yritysoitot	25
6 VENÄJÄN-VIERAILU	28
6.1 Ensimmäinen vierailupäivä	28
6.2 Toinen vierailupäivä	28
7 VIENTIVAIHTOEHDOT	30
7.1 Ensimmäinen vaihtoehto: raaka-aineen vienti	30
7.2 Toinen vaihtoehto: puolivalmisteiden vienti	31
7.3 Kolmas vaihtoehto: tytäryhtiön perustaminen	32
7.3.1 Ulkomaiset investoinnit	32
7.3.2 Tytäryhtiö	35
7.3.3 Sivuliike	36

7.3.4 Korkea teknologia	37
8 TULLI.....	38
8.1 Tullin tarkoitus	39
8.1.1 Suomen tullipiirit.....	39
8.1.2 Suomen tullilaboratorio	40
8.2 Vienti EU:n ulkopuolelle.....	41
8.2.1 Tulliselvitys	41
8.2.2 Tullimenettelyt	41
8.2.3 Vientiasiakirjat	43
8.2.4 Sovellettavat tullitariffit.....	47
8.2.5 Varsinainen toimitus.....	48
8.3 Tuonti Venäjältä	49
8.3.1 Venäjän tulli	50
8.3.2 Tuontiasiakirjat.....	51
8.3.3 Tuontirajoitukset.....	51
8.3.4 Rajaongelmat	51
8.4 Tulli ja tullimaksut	52
8.4.1 Vähennysmenetelmä.....	52
8.4.2 Arvonlisäysmenetelmä	53
9 LISENSIOINTI- JA SERTIFIOINTIMÄÄRÄYKSET	56
9.1 Yleistä lisensiointi- ja sertifiointimääräyksistä.....	56
9.2 Lisensiointi Venäjällä.....	56
9.3 Lisätietoa tullimääräyksistä ja sertifioinnista:	58
10 TUOTENIMEN SUOJAUS	59
11 TULOSTEN TARKASTELU	59
LÄHTEET	63
LIITTEET	

- 1 Tuotantokustannusten säästön perustelut
- 2 Elinkeinoelämän keskusliiton artikkeli: Kansainvälinen toimintaympäristö, Kilpailukyky ratkaisee menestyksen globalisaatiossa
- 3 Suomen ja Venäjän kauppa
- 4 Tapakulttuuri
- 5 Erityisalueita, konsessiosopimus
- 6 SAD-lomake
- 7 Tullihallituksen alkuperätodistusmalli
- 8 Kauppakamarin alkuperätodistusmalli
- 9 Vientioppaan mukaan kauppalaskun vähimmäisfaktamäärä
- 10 Tuontioppaan mukaan kauppalaskun vähimmäisfaktamäärä
- 11 Proformalasku
- 12 Sertifiointiprosessi

1 JOHDANTO

17. maaliskuuta 2006 Matti Horppu ehdotti minulle tutkintotyöaihetta yhteistyökumppanin löytämisestä Pietarin alueelta. Työ esitettiin juuri minulle, koska venäjän kielen taitoni takia työ olisi mielekästä ja antoisaa suorittaa. Ei kestänyt kauan, kun jo 4. huhtikuuta pidettiin ensimmäinen tapaaminen Top Knit Oy johdon kanssa. Tästä seurasi Top Knit Oy:llä vierailu 26.4.–27.4.2006 aikana.

Työn tavoitteena oli löytää Top Knit Oy yritykselle yhteistyökumppani Pietarin alueelta. Yhteistyön tavoitteena oli pienentää tuotantokustannuksia Venäjän halvan työvoima- ja tuotantokustannushintatason ansiosta sekä laajentaa kansainvälistymisen verkkoutumista, mikä samalla kasvattaa yrityksen toimintaa.

Suomalaisen edistyneen ja kehittyneen teknologian ansiosta yritystoiminnan taidoilla on tarvetta pietarilaisilla markkinoilla, koska venäläinen pukeutumiskulttuuri suosii rönsyileviä, monimutkaisia ja näyttäviä kuvioita, joita pystytään toteuttamaan Top Knit Oy:n neulontakoneilla. /7, s. 25–27/

Projektin toteuttamisen ajankohta oli juuri sopiva, koska Venäjän talous on kohentunut neljänä peräkkäisenä vuonna ja kohenee koko ajan /33/. Tämä ilmiö kertoo siitä, että Venäjän maan olosuhteet paranevat niin kotimaisille kuin myös ulkomaalaisille yrittäjille. Pietarin maantieteellisen sijaintinsa ansiosta, suomalaiseen ilmastoon soveltuvat vaatteet sopisivat myös pietarilaiseen ilmastoon. Tämän takia Top Knit Oy:n tuotetuille tuotteille löytyy kysyntää /9/.

Pietari oli hyvä kohdealue etsiä yhteistyökumppaneita vilkkaiden kauppasuhteiden, suurien markkinoiden takia sekä vielä tällä hetkellä, alhaisten tuotantokustannusten ansiosta. Tulevaisuuden vaaranahan on se, että työvoimankustannukset nousevat Venäjän talouden kohentumisen myötä ja tietyt määräykset saattavat tiukentua ja lisätä vero- ja lisämaksuja /9/.

Venäjän tietotekniikan käyttö on kehittynyt näinä vuosina vuosi vuodelta, mikä helpottaa tavaroiden markkinoimisen. Venäjältä, varsinkin Pietarin alueelta, löytyy yhä enemmän ja enemmän varakkaita ihmisiä, jotka haluavat vastineeksi ostamistaan tuotteistaan laatua, käytännöllisyyttä ja mukavuutta, ottaen huomioon vaihtelevat sään olosuhteiden muutokset ja tärkeimmän syyn: venäläiset kuluttajat haluavat eurooppalaista ulkonäköä. Tämän faktan on todennut kymmenisen vuotta sitten Juha Lehtonen, kirjassaan ”Venäjän kauppa ja markkinat”, jossa hän toteaa, että ulkomaisten tavaroiden osuus venäläisten jokapäiväisten ostojen yhteydessä on kasvanut tasaisesti /1, s. 20/. ”Vuoden 1997 alkupuolella 51 % vähittäiskaupan myymistä tuotteista oli ulkomaista alkuperää” /1, s. 20/.

Yrityskontakteja etsittiin neulontatuotannon sektorilta, tehtailta, joiden tuotantoketjuprosessi ja prosessin aikana käytettävät koneet vastasivat Top Knit Oy:n tuotantoprosessin aikana käytettyä menetelmiä ja koneita. Yhteistyöllä oli tavoitteena soluttautua uuteen pietarilaiseen yritykseen, siirtää osittain tuotanto ja jakelukanavat lähemmäs isompaa kuluttajaryhmää mahdollisimman pienin kustannuksin ja menetyksin. Tavoitteen saavuttamiseksi Top Knit Oy oli valmis sijoittamaan pietarilaiseen tuotantotehtaaseen yrityksensä konekantoja, tietotekniikkaa ja tietotaitoa.

Yhteistyökumppanin löydyttyä tarkasteltiin kolme vaihtoehtoa, miten alihankintatoiminta olisi mahdollista käynnistää. Ensimmäisenä vaihtoehtona oli aloittaa alihankinta raaka-aineen viennistä. Toinen vaihtoehto oli alihankinnan aloittaminen puolivalmisteiden viennistä, ja kolmantena vaihtoehtona oli aloittaa tytäryhtiötoiminnan Pietarin alueella /10/.

2 TOP KNIT OY

2.1 Top Knit Oy

Ennen kuin alkaa suunnitella mitään, on ensin hyvä tutustua itse yritykseen. Tässä osiossa tutustutaan Top Knit Oy:n historiaan, mallistoon ja tuotantoon.

Yrityksen yhteystiedot /24/:

Top Knit Oy
Kankaanpäätie 10
29810 Siikainen
puh. 02 552 1200
fax 02 552 1358
topknit@topknit.fi
www.topknit.fi

Top Knit Oy on valmistanut jo 30 vuoden ajan korkeatasoisia neuleita miehille. Top Knit Oy:llä on lisenssisopimus suuren ranskalaisen muotitalon Pierre Cardinin kanssa jo vuodesta 1984. Pierre Cardin -malliston lisäksi Top Knitillä on olemassa toinen miesten mallisto nimeltä Arctic Circle. Suomalainen laatumerkki Brenda siirtyi Top Knitin omistukseen syksyllä 2002. Tästä alkoi myös naisten neuleiden valmistus. /24/

Yrityksen toiminta alkoi, kun Sirpa ja Timo Horppu perustivat oman neuleyrityksen vuonna 1974 Siikaisiin. Heidän perustavoitteenaan oli valmistaa korkeatasoisia, tyylikkääitä ja klassisia miesten neuleita. Yrityksessä tehtiin sukupolven vaihdos vuonna 2002, jolloin Antti Horppu otti johtotehtävät vastuulleen. Naisten neuleet tulivat valmistukseen mukaan vuonna 2003, kun Top Knit Oy osti 15.10.2002 Brenda-tuotemerkin. Tällä hetkellä suunnittelu

painottuukin suurimmaksi osaksi naisten neuleisiin. Neuleita suunnitellaan sekä muodin tuuleja seuraten että valmistetaan myös prototyyppejä. /25/

Top Knit Oy:n yhteistyökumppaneina toimivat muun muassa Image Wear ja Artic Circle /10/.

2.2 Mallisto

2.2.1 Brenda

Classics – ryhmässä käytetään konepestävää villaa. Ryhmästä löytyy värikkäitä tunikoita ja neuletakkeja intarsia-neuloksesta, yksivärisiä puseroita ja villatakkeja palmikkoneuloksesta sekä perinteisiä Brenda-takkeja ja hameita. Ohuesta merinovillasta neulotaan lyhythihaisia puseroita, kilpikonna-kauluspuseroita sekä villatakkeja. Brenda-malliston materiaalina käytetään talvella villa ja kesällä puuvillaa ja viskoosia. /26, 29/

Tähän mallistoon kuuluu "Seamlessly yours" -ryhmä, slimmattuja naisten puseromalleja, jotka on valmistettu automaattisesti ilman saumoja. Neuleissa on vaihtelevat ja monipuoliset yksityiskohdat /28/.

2.2.2 Pierre Cardin

Pierre Cardin -mallisto edustaa miesten neulepuseroita ja -takkeja. Materiaalina käytetään 100-prosenttista villaa /26/. Malliston sävyt ovat sesonkien trendien mukaisia /28/.

"Seamlessly yours" -tuotteita myös miehille; saumattomasti valmistettuja neuletakkeja ja -puseroita. Värit ovat melearattuja, luonnonläheisiä sävyjä. Materiaali on koostumukseltaan pehmeää 100-prosenttista lambswoolia. Malliston suunnittelijana

toimii muotitaiteilija MTO Tarja Salomaa. /28./ Pierre Cardin -logon käyttöoikeudesta maksetaan Ranskalle /10/.

2.2.3 Arctic Circle

Top Knitin erikoisuutena ovat jacquard-neuleet, joissa yhdistyvät neule ja teknisesti korkeatasoinen windstopper-vuorikangas. Näin neuleet sopivat myös ulkoiluvaatteiksi. Luontoaiheiset neuleet ovat klassista tyyliä ja ne sopivat sekä miehille että naisille. Malliston suunnittelijana toimii Paula Mäki-Tuuri. /28/

2.3 Raaka-aineet

Top Knit Oy on erikoistunut villaneuleiden valmistukseen. Valmistuksessa käytetään monenlaisia villalatuja, kuten ohutta merinovilla-, lambswool- sekä paksuja kampavillalankoja. Noin 90 % raaka-aineista tuodaan Italiasta, jonkin verran Itävallasta sekä pieni murto-osa Romaniasta. Raaka-aineet tuodaan suurissa erissä, kuljetuskustannusten minimoimiseksi. Ostovalinnat tehdään klassisen värivalikoiman mukaan. Raaka-aine varastoidaan kylmissä tiloissa, jotta se säilyisi paremmin. /10/

2.4 Tuotanto

Top Knit Oy:llä työskentelee 10 ompelijaa ja noin 10 muuta henkilökuntaa.

Neuleiden suunnittelu tapahtuu suunnitteluhuoneessa kahta samanaikaista koneruutua apuna käyttäen: yksi näyttö kuvastaa silmukoiden kulkua ja toinen näyttö kuvasta silmukoiden perusteella syntyvää kuviota. Näin pystytään helpoimmin seuraamaan suunnittelun aikana tehtyä muutoksia. Neuleiden suunnittelu aloitetaan "luurangosta"

eli perusmallista, mikä helpottaa ja auttaa neuleen suunnittelun aloittamista sekä eteenpäin muokkaamista. /10/

Tuotannossa on kolme eri tuotantolinjaa:

1. valmispaitatuotanto
2. laattatuotanto
3. kaulustuotanto /10/.

2.4.1 Valmispaitatuotanto

Valmispaitatuotantomalliston tuoreinta teknologista osaamista edustaa automaattisesti muotoonneulottu neule, jossa ei ole lainkaan saumoja. Ompelijan tehtäväksi jää vain kauluksen ja nimilapun kiinnittäminen tuotteeseen. Tämän tuotantolinjan keskimääräinen valmistus kestää noin 40 minuuttia. /10/

Tuotantolinjan etuina on se, että syntyneet silmukanpudotukset saadaan korjatuksi. Neulonnan aikana myös syntyy olemattoman vähän leikkuuhukkaa, mikä pienentää raaka-aineen menekkiä ja ylläpitää taloudellista tuotantoa. Muotoon neulonnan ansiosta tulee kulutussäästöä, koska jotkut työvaiheet voidaan jättää pois, kuten leikkuu ja huolittelut. /10/

Tässä tuotantolinjassa on mahdollista neuloa palmikoita ja resoreita. Moniväriset kuvioneuleet ovat myös mahdollisia, mutta ongelmana saattavat ilmetä lankojen risteilykohdat ja pitkän lankanastat nurjalla puolella. Koska tuote neulotaan löysänä, jotta neulontaan saadaan enemmän varmuutta, se vaatii myös märkäviimeistelyn. /10/

2.4.2 Laattatuotanto

Laattatuotannossa tuotteen valmistus kestää höyrytyksen kanssa keskimäärin noin 40 minuuttia. Tässä tuotantolinjassa saadaan valmistettua neuleita pudotetun hihan kanssa. Leikkuuhukka on varsin pieni. Tuotettu laattatavara höyrytetään kapealla

prässillä, yhtenä kappaleena niin, että prässin spiraalitanko avaa rullautuneet reunat. Tuotantolinjan etuna on se, että se mahdollistaa moniväristen kuvioneuleiden neulontaa. /10/

2.4.3 Kaulustuotanto

Kaulustuotannossa valmistetaan kauluksia valmispaita- ja laattatuotantoa varten. Kaulus valmistuksen jälkeisiin työvaiheisiin kuuluu enää lankojen poisto, ompelu, niputus, leikkuu vannesahalla ja kauluksen kohdistus, joka saadaan hyvin piikkipöydän avulla. /10/

2.4.4 Pesu

Pesussa vedenkulutus on iso, mikä aiheuttaa sen, että myös energian kulutus on iso. Tähän on syynä muun muassa Shetlannin-villa, joka tarvitsee paljon vettä, jotta se ei huopuisi niin helposti. Villa avautuu paljon ja on karkea, ja sen vuoksi tarvitaan paljon vettä. /10/

Pesussa käytetään energian säästöratkaisuna kemiallista pesua. Näin voidaan käyttää lientä uudestaan. Menetelmän toinen myönteinen tekijä on se, että pesun aikana on käytettävä alhaista lämpötilaa 30–40 astetta. Korkeammassa lämpötilassa liemi alkaa höyrystyä ja energiaa kuluisi enemmän. /10/

2.4.5 Loppukäsittelyt

Lopuksi tuotteen viimeistellään. Automatisoidun höyrykoneen tehtävänä on antaa neulotulle tuotteelle muotoa ja ryhtiä. /10/

Valmiit tuotteet varastoidaan tehtaan varastossa. Automaattisen hyllykön ansiosta varastotilaa on pystytty käyttämään taloudellisesti. Näin myös tilauksia on helppo pitää järjestyksessä ja käsitellä. /10/

Miinuspuoli varastossa on se, että varasto toimii ”kauppojen takahuoneena”. Tämä aiheuttaa sen, että tavara jää seisomaan, se vie tilaa ja pääomaa, eikä raha liiku. /9; 10/

Tuotteiden lajittelijana toimii SOK. Tuotteita kuljetetaan tiekuljetuksena määränpäähään. Myynti Stockmannille tehtaan tuotannosta on noin 57 %. /10/

2.5 Konekanta

Tuotannossa on yhteensä 16 konetta. Esimerkkinä koneista on malli Stoll 5.2: Tämä merkintä kertoo, että tuumalla (2,54 cm) sijaitsee 10 neulaa. /10/

Valmisneuletuoantolinjassa käytetään Stoll 6.2 (kuva 1), jossa neulonta suoritetaan joka toisella neulalla /10/.



Kuva 1 Valmisneulekone Stoll Knit & Wear 6.2 /27/

3 KANSAINVÄLISTYMISEN SYYT

Elinkeinoelämän Keskusliiton Internet-sivuilla artikkelissa ”Yritysten kansainvälistyminen – valttikortti ja välttämättömyys” todetaan seuraavasti: ”Kansainvälistyminen vahvistaa yrityksen kilpailukykyä. Se laventaa liiketoimintaa ja luo työpaikkoja. Yritysten kansainvälistyminen kasvattaa Suomen hyvinvoinnin kakkua. Julkiset panostukset yritysten kansainvälistymiseen ovat investointi, joka maksaa itsensä nopeasti takaisin.” /18/

Kansainvälistyminen on ollut suomalaiselle yritykselle jo pitkään keskeinen kilpailukykytekijä. Avautuvat sisämarkkinat luovat uusia kilpailuolosuhteita, jotka sekä rohkaisevat että pakottavat yrityksiä suuntaamaan toimintansa kansainvälisiin markkinoihin. On itsestään selvyyttä, että yritys haluaa hyödyntää parhaansa mukaan

ympäristön tarjoamat mahdollisuudet ja harkitsee markkina-alueensa laajentamista, yrityksen kasvua tai muiden yritystavoitteidensa saavuttamista ja kehittämistä. /2, s. 9/

Suuret yritykset pystyvät vahvistamaan kilpailukykyään ja kehittymistään toimimalla kansainvälisesti viennissä, tuonnissa, tuotannossa tai muussa liiketoiminnan kehitystyössä. Kotimarkkinoiden rajallisuuden vuoksi Suomen pk-yrityksetkin joutuvat jossain vaiheessa suuntaamaan toimintojaan rajojen ulkopuolelle, jottei yrityksen kasvu tyrehtyisi kotimarkkinoiden pienuuden ja kalliiden palkkakustannusten takia (liite 1). /2, s. 9; 18; 19/

3.1 Viennin aloittamisen syyt

Jokainen menestystä tavoitteleva yritys määrittelee kasvu- ja kehittämistavoitteensa /11/. Tässä tapauksessa viennillä on useammin entistä tärkeämpi merkitys. On kuitenkin muistettava, että päätös viennin aloittamisesta ei saa koskaan olla perustelematon. /2, s. 9/

Viennin aloittamiseen voi olla monia eri syitä. Tavallisimpia syitä voivat olla seuraavat:

- kasvuhalukkuus
- kotimaan kysynnän pienuus tai laatu
- kilpailukyvyn säilyttäminen
- kotimaan kysynnän lasku
- kotimaan kysynnän kyllästymisen
- kausivaihtelut
- vapaa kapasiteetti
- kausivaihtelut
- tuotantokustannusten minimointi /2, s. 9, 12/.

Kasvuhallituksen törmätään silloin, kun huomataan kotimaan markkinoiden olevan rajallisia ja tavoiteltu kasvu on mahdollista saavuttaa vain markkinoita laajentamalla. Kotimaan kysynnän pienuus tai laatu voi ilmetä silloin, kun kotimaisten asiakkaiden kysyntä ei enää riitä sellaisen yrityskoon ja liikevaihdon saavuttamiseksi, että tuotekehitykseen tai tuotantoon tehdyt sijoitukset pystyisivät peittämään kiinteitä kustannuksia ja jatkossakin toimimaan yrityksen voitoksi eli takaamaan yritykselle kannattavuutta, maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta. /2, s. 9; 9; 11/

Kilpailukyvyyn säilyttämisessä altistutaan tietoisesti kansainväliselle kilpailulle, jotta yritys pysyy alan kehityksen kärjessä niin tuotekehityksessä, markkinoinnissa kuin toimintatavoissakin. Kotimaan kysynnän laskun voi aiheuttaa se, että kysynnän kasvu kotimaassa alkaa taantua. Silloin etsitään markkinoita, joissa vastaavanlaisille tavaroille kysynnän kasvu vielä jatkuu ja yrityksellä on mahdollisuus menestyä. Muutokset voivat johtua markkinoiden koosta tai kehitysvaiheesta tai siitä, että tuotteen elinkaari on eri vaiheessa eri markkinoilla. /2, s. 9/

Kotimaan kysynnän kyllästymisen voidaan huomata, kun kuluttajan kysyntä on tyydytetty kotimarkkinoilla ja myytyjen tuotteiden määrä laskee. Uusien asiakkaiden määrä voi laskea huomattavasti, mikä pystytään huomaamaan esimerkiksi tilastoissa ja ennakoivilla kriisitunnusluvuilla /2, s. 94; s. 186./

Vapaan kapasiteetin ansiosta yritys pystyy parantamaan käyttöastetta ja pienentämään kiinteiden kustannusten suhteellista osuutta. Yritys voi investoida uuteen teknologiaan, jolloin vapautuu lisäkapasiteettia, jolle voidaan hakea uusia markkinoita, joissa energian, työvoiman, materiaalien ja raaka-aineiden hinnat ovat yleisesti ottaen halvemmat kuin Suomessa tietenkin maan ja sen hintatason mukaan. /2, s. 10/

Kausivaihtelut voivat aiheuttaa sen, että yritys joutuu hakemaan sellaisia markkinoita, jotka tasaavat yrityksen kotimaan kysynnän kausi- tai sesonkiluonteista toimintaa /2,

s. 10/. Ottaen huomioon Top Knit Oy:n tuotetarjonnan tämä tarkoittaisi viennin suuntaamista Pohjoismaihin: valtioihin, joissa on kylmää silloin, kun Suomessa on lämmintä. Näin kesälläkin yrityksen toiminnalla olisi kysyntää.

3.2 Globalisaatio

Elinkeinoelämän keskusliiton kotisivuilla oli artikkelia, joka kertoo globalisaation hyödyistä ja haitoista. Aihe oli niin ajankohtainen ja sitä oli selkeästi pohdittu. Siinä oli käsitelty ilmiön edistymisen ennalta arvaamattomat kehittymisen suunnan vaikutukset ja muutokset. Artikkelia on liitetty tutkimustyöhön. (Liite 2.) /18/

Artikkeli /18/ vertaa globalisaation vaikutusta Suomen yhteiskuntaan. Suomi on sekä riippuvainen että riskialtis globalisaation vaikutuksille. Sitä ei voi välttää, vaan siihen on yksinkertaisesti sopeuduttava ja käytettävä mahdollisimman tehokkaasti hyväksi. Yhtenä vaihtoehtona sen hyväksikäyttöön on viennin aloittaminen kotimaan ulkopuolelle yrityksen kansainvälistymiseksi ja parempien tuotantotuloksien saavuttamiseksi.

4 KOHDEMAAN VALINTA

4.1 Markkinatutkimus

Vientivaltiota valittaessa on hyvä tehdä markkinatutkimus, jolloin tulee selvitettyä kaikki ”poikkeavuudet”. Näitä voivat olla

- kulttuuritekijät: arvot, esikuvat, asenteet jne.
- poliittiset tekijät
- väestön rakenne
- talous. /2, s.18; 6, s. 27–30/

Markkinatutkimuksen tavoitteena on myös analysoida itse valtiota. Näihin tekijöihin voivat liittyä ainakin seuraavat tekijät:

- poliittinen kehitys
- kansantaloudellinen kehitys
- lainsäädäntö
- ympäristötekijät
- väestötekijät
- toimialan rakenne
- sisäänpääsymahdollisuudet
- asiakastiedot
- kilpailijatiedot
- markkinatiedot. /2, s.18–19; 6, s. 19–21, 27–30/

4.2 Venäjä

Elinkeinoelämän Keskusliiton tutkimusten mukaan ”Venäjän viime vuosien poliittinen ja taloudellinen kehitys on ollut vakaata, ja Venäjä on lähentynyt merkittävästi eurooppalaista ja globaalia kauppapoliittista järjestelmää. Pitkälti öljyn ja muiden raaka-aineiden kallistuminen on lisännyt voimakkaasti Venäjän talouskasvua ja ulkomaankauppaa, josta 1.5.2004 laajentuneen EU:n osuus on yli 50 prosenttia. Suomen ja Venäjän välinen kauppa on yli kaksinkertaistunut Venäjän vuoden 1998 talouskriisin ajoista, ja Venäjä on noussut Suomen suurimmaksi kauppakumppaniksi. Myös investoinnit Venäjälle ovat lisääntyneet ja monipuolistuneet merkittävästi viime vuosina. Venäjän talousuudistukset ovat

parantaneet huomattavasti yritysten toimintaedellytyksiä ja lujittaneet Venäjän sitoutumista markkinatalouteen.” /18/

Kuten Elinkeinoelämän Keskusliiton artikkelissa todetaan, että Venäjän taloudellinen kasvu on nousussa. Venäjältä löytyy yhä enemmän ja enemmän potentiaalisia suuria kuluttajaryhmiä, jotka pyrkivät ostamaan laadukkaita ulkomaalaisia tuotteita sekä markkinoilta löytyy samantasoisia yhteistyökumppaneita, joiden kanssa voi miettiä yhteistyötoimia. Parasta tässä on se, että venäläiset kuluttajat suosivat suomalaisia tuotteita, niiden laadukkaiden ja hyvien ominaisuuksien takia. /18/

4.3 Suomen ja Venäjän kauppa

Elinkeinoelämän keskusliiton Internet-sivuilla on Tullihallituksen julkaisema kaavio Venäjän ja Suomen kaupasta (liite 3) . Kaaviosta voidaan huomata, että ulkomaankauppa on ollut joka vuosi kasvussa. /20/

Kansainvälistymistä autttavan tehokkaan asiantuntija- ja palveluorganisaation, Finpron kotisivuilla on taulukko Venäjän tärkeimmistä vienti- ja tuontimaista vuonna 2005, joka löytyy Seija Spiridovitshin kirjoittamasta Venäjän maaraportista. Siitä selviää, että vuonna 2005 Suomi oli 11. sijalla sekä viennissä että tuonnissa. Kokonaiskaupan mukaan Suomi oli 12. sijalla. (Taulukko 1.) /21/

Taulukko 1 Venäjän tärkeimmät vienti- ja tuontimaat vuonna 2005 /21/

Vientimaa	Osuus %	Tuontimaa	Osuus %
Alankomaat	10,2	Saksa	13,4
Saksa	8,2	Ukraina	7,9
Italia	7,9	Kiina	7,4
Kiina	5,4	Japani	5,9
Ukraina	5,1	Valko-Venäjä	5,8
Turkki	4,5	USA	4,6
Sveitsi	4,3	Italia	4,5
Valko-Venäjä	4,2	Etelä-Korea	4,1
Puola	3,6	Ranska	3,7
Iso-Britannia	3,4	Kazakstan	3,3
Suomi	3,2	Suomi	3,1
Muut	40	Muut	36,3

Finpro ry:n Seija Spiridovitshin kirjoittamassa maaraportissa ”Venäjä” vuonna 2005 selviää, että Venäjän väestön elintaso ja ostovoima on parantunut tuonnin voimakkaan kasvun ansiosta, vaikka tuonnin rakenteessa ei ole tapahtunutkaan merkittäviä muutoksia verraten edellisiin vuosiin. Tuontia hallitsevat edelleen koneet ja laitteet, elintarvikkeet ja kemianteollisuuden tuotteet. Vuonna 2005 kone- ja laitetuonti kasvoi 39,5 prosenttia edellisvuodesta. Suomen tavaraviennistä Venäjälle Seija Spiridovitsh toteaa, että vuonna 2005 Suomen vienti kasvoi Venäjälle 31,7 prosenttia vuoteen 2004 verrattuna. /21/

4.4 Venäjän markkinat

Finpro ry:n Seija Spiridovitshin kirjoittamassa ”Venäjä, Lokakuu 2006”- maaraportissa todetaan, että Venäjän markkinoiden positiivisia piirteitä ovat seuraavat:

- talouskasvun jatkuminen vakaana
- valtiobudjetin ja vaihtotaseen ylijäämäisyys
- teollisuuden ja rakennustoiminnan investointien kasvu

- investointien rahoituksen helpottuminen
- yritysten hallinnon ja yritysjohton ammattitaidon paraneminen
- väestön ostovoiman kasvu
- tuonnin kasvu
- lähestyvä WTO-jäsenyys /22/.

4.5 Venäjän talous

Venäjän työttömyysaste on pienentynyt vuosi vuodelta ja vuonna 2005 bruttokansantuote oli kasvanut 6,4 prosenttia edellisvuoteen verrattuna. Inflaatioprosentti on laskenut joka vuosittain vuosina 2003–2006. (Taulukko 2.) /23/

Taulukko 2 Talouskehitystä kuvaavia tunnuslukuja /23/

	2002	2003	2004	2005	2006e		2007e
BKT (mrd. USD)		345	430	581	764	975	1139
BKT:n kasvu (%)		4,7	7,3	7,2	6,4	6,6	6,5
BKT/capita (USD)		2380	2970	4040	5350	6850	7890
Työttömyysaste (%)		8	8,5	7,8	7,6	7,4	6,5
Kuluttajahintojen muutos (% keskimäärin)		15,8	13,7	10,9	12,7	9,8	9,2
Inflaatio (%) vuoden lopussa		15,1	11,9	11,6	10,9	9,6	9
Investoinnit kiinteään pääomaan (muutos %)		2,8	10,4	10,8	10,5	10,7	11
Yksityinen kulutus (muutos %)		8,3	6	10,5	10,9	12,1	11,6
Teollisuustuotanto (kasvu %)		3,7	7	6,1	4	4,5	4
Maataloustuotanto (kasvu %)		1,5	1,3	3,1	2	2,5	2
Vaihtotaseen ylijäämä (mrd. USD)		29,1	35,8	60,6	84,2	99,2	88,7
Vaihtotaseen ylijäämä (% BKT:sta)		8,4	8,2	10,2	10,9	12,3	10,7
Vaihtokurssi RUR:USD		31,3	30,7	28,8	28,3	27,5	27,4
Vaihtokurssi RUR:EUR		29,6	34,8	35,8	35,2	34,5	37,9

5 YHTEYDENOTOT

5.1 Yritystausta-analysointi

Siikaisessa pidettiin palaveri yrityksen johdon kanssa. Palaverin aikana tuli selväksi, että yritys haluaisi minimoida tuotantokustannuksia, laajentaa markkinoitaan ulkomaille ja löytää luotettavan yhteistyökumppanin Pietarin rajojen sisältä.

Ulkomaan konsulttien kotisivuilta huomasin, että useat konsultit neuvoivat selvittämään ainakin perustustietoja ulkomaihin yhteyttä otettavista yrityksistä eli tekemään yritysanalyysia sekä tekemään markkinaselvityksen. Esimerkiksi MarkInvest Oy:n kotisivuilta /30/ löytyi seuraavanlaisia selvitettäviä taustanalyysin tietoja:

- tieto yrityksen perustajista
- osoite, pankkitiedot
- mikä kiinteistö on rekisteröity yrityksen nimellä, eli millä yritys voi vastata omien velvollisuuksien hoitamisesta
- tiedot kirjanpitoaseesta viimeiseltä 2 vuodelta
- tekeekö yritys jo ulkokauppaa
- pitkäaikaiset velat
- asiantuntijoiden yhteenveto ja suositukset yhteistyön kannattavuudesta.

Muita huomioon otettavia tekijöitä voivat olla yrityksen omistussuhde, yrityksen koko, suhde valtioon, liikevaihto, pörssitilanne, menot, lainat, tilat, laitteisto, ehkä jo olemassa oleva tuotanto. Lisäksi pitää selvittää, mistä yritys hankkii raaka-aineensa, varastointimenettelyt ja -paikat, jakelutiet, asiakaskunta, henkilökunnan koulutus ja ammattitaito, työntekijöiden sosiaalipalvelut, tietokoneohjelmat ja -järjestelmät, teknologiaresurssit, vastuuhenkilöt, kielitaito jne. /30/

Näiden kaikkien mainittujen tietojen selvittäminen on tietenkin mahdotonta, koska monet tiedot voivat olla joko salassapidettäviä tai niitä ei muuten vaan haluta luovuttaa julkisuuteen. Kuitenkin mitä enemmän yrityksestä saa tietoa irti, sitä parempi, koska silloin pystytään arvioimaan, budjetoimaan, strategioimaan, suunnittelemaan ja ennakoimaan tulevaa /11/.

5.2 Yrityskontaktien hakeminen

Yrityskontaktien hakemista voidaan hyvin aloittaa markkinavälittäjien eli kauppahuoneiden, huolitsijoiden, agenttien, alan liittojen, konsulttien ja muiden markkinoilla toimivien ryhmien kautta kuten esimerkiksi vanhojen yhteistyökontaktien kautta. Mahdollisista yhteistyökumppaneista, kilpailijoista ja asiakkaista saa hyvin tietoa messuilta ja messujen katalogeista sekä Internet-sivuilta. /2, s. 21; 6, s. 24–26/

Jukka Nurmiaholta saatiin lainaksi Kansainvälisten teollisuusmessujen katalogi. Se on yrityskatalogi, johon on kerätty Pietarissa vuosittain järjestettävien messujen kaikkien osallistuvien esille panijoiden yhteystiedot ja pieni tiivistelmä yrityksen tarjoamista tuotteista. Näiden messujen virallinen nimi on ”Fashion Industry, International Fair” ja ne pidetään yleensä lokakuussa. Messuilta löytyy ommeltujen tuotteiden, trikoovaatteiden, kudottujen kankaiden, turkistuotteiden, sukkahousujen, päähineiden, nahkatuotteiden, kenkien, lankojen, tuotantolaitteiden, korujen ja sisustuskankaiden valmistajia ja jälleenmyyjiä.

Pietarilaisten mahdollisten yhteistyökumppaniyritysten löytämisessä sain vihjeitä Matti Horpun /10/ kautta. Hän oli ollut venäläisen SUTD-yliopiston kanssa yhteydessä. Yliopiston yhteyshenkilönä toimiva Anatoly Kulichenko ilmoitti sähköpostiviestillä /12/ seuraavia yrityksiä, joihin voisi mahdollisesti ottaa yhteyttä:

- ”Euromoda”
- ”Maria Bizarau”
- ”Andover”

- ("Santek").

Kolmantena kontaktien etsintäkanavana oli Internet. Venäläisiltä keltaisilta sivuilta löytyi kattava mahdollisten yrityskontaktien tarjonta /31/. Hakutuloksia löytyi ainakin 50 kappaletta. Näistä yrityksistä päätettiin soittaa vain niihin, joilla oli kotisivut ja joista ilmeni, että tämä yritys saattoi olla yksi potentiaalinen yhteistyökumppani. Koska kaikkia yrityksen tutkittavia tietoja ei olisi saatu kumminkaan selville, päätettiin keskittyä olennaisiin asioihin, jotka olivat myös tärkeimpiä yhteistyön aloittamisessa. Nämä tekijät olivat:

- Löytyvätkö ulkomaalaiselta tehtaalta konemallit Stoll Knit luokka 5.2 ja 6.2?
- Kiinnostaako yritystä yhteistyöskentely suomalaisen yrityksen kanssa?
- Onko yritys tarpeeksi iso ja tasokas pystyäkseen työskentelemään ulkomaalaisen yrityksen kanssa?
- Löytyykö tuotantoprosessista jonkinlaista samantyyppistä alkutuotantoa, jonka viimeistelytapa on melko samanlainen kuin suomalaisen yrityksen?
- Voiko tulla yritysvierailulle? /10/

Nämä ehdot asetettiin, koska jos yrityksellä oli samanlainen konekanta, se mahdollistaisi raaka-aineen vientiä Venäjälle ja siellä tuotteiden valmistelua ja viimeistelyä venäläisen pietarilaisen yrityksen koneilla. Näin osa tuotteista jäisi Venäjän markkinoille myytäväksi ja osa tulisi takaisin Suomeen.

5.3 Yritysoitot

Top Knit yrityskäynnin (26.4.–27.4.2006) aikana otettiin yhteyttä joihinkin pietarilaisiin tekstiiliyrityksiin, jotka poimittiin venäläisiltä Keltaisilta Sivuilta /31/ kriteereiden mukaan. Samalla sovittiin alustavasti tapaamisesta, joka tapahtuisi mahdollisesti 31.5.–2.6.2006 välisenä aikana. Keskustelut käytiin venäjän kielellä. Puhelimella oli vaikeata saada yritykseen yhteyttä ja tavoittaa oikeita henkilöitä. Yhteyttä otettujen yritysten sihteerit pyysivät soittamaan vielä toisen kerran lähempänä mainittua ajankohtaa ja vahvistamaan tapaamisajan paikkaansa

pitävyyttä. Yritysten sihteerit varoittivat, että henkilöstö, joka vastaa ulkomaan asioista, saattaa olla satunnaisesti paikalla, eivätkä he siksi voineet antaa tiettyä tarkkoja päivämääriä ja kelloaikoja siitä, jolloin henkilöstö olisi paikalla.

Alustavasta vierailuaikataulusta tuli seuraavanlainen:

Päivämäärä: 1.6.2006

- Andover OOO

Yhteystiedot:

Tuotanto Pietarissa osoitteessa: Krasnoarmejskaja 12. ulitsa, dom 14.

Yhteyshenkilö: Andrej Vaserij Alekseevitsh.

Toimisto Pietarissa osoitteessa: Sadovaja ulitsa, dom 54.

Yhteyshenkilö: Tatjana Nikolaevna. /31/

- Odezda OOO

Yhteystiedot:

Tuotanto Pietarissa osoitteessa: Stojkosti ulitsa, dom 36.

Yhteyshenkilö: Aleksander Leonidovitsh. /31/

- Trikotaznaja i narodnaja OOO

Yhteystiedot: Yrityksen osoite Pietarissa: Narodnaja ulitsa, dom 27. /31/

Yhteyshenkilö: Marina Vladimerovna /13/.

Yritys harjoittaa tuontia Valko-Venäjältä ja Italiasta. Yrityksessä on 15 henkilöä töissä /13/.

- Juventa OOO

Yritys Pietarissa: Podbojskoe ulitsa, dom 16. /31/

- Linat TD OOO

Yhteystiedot:

www.linat.ru

Tuotanto Pietarissa osoitteessa: Tsapaeva ulitsa, dom 25. /31/

Yhteyshenkilö: Sergej Vladimerovitsh /13/.

Päivämäärä: 2.6.2006

- Tekselen Trikotaznaja Firma OOO

Tuotanto on Pietarissa, osoitteessa Sofiiskaja ulitsa, dom 33. /31/

- Sandra OOO

Yhteystiedot:

www.sandraspb.narod.ru /31/

Yhteyshenkilö: Natalija Barisova.

Heidän tuotannossa ei käytetty Stoll koneita /13/.

Muita mahdollisia otettavia yhteistyökumppaneiden yrityksiä olivat:

- Still Trikotaz

Tehtaassa oli olemassa Ruotsista tuotu Stoll-kone, joka oli 20 vuotta vanha ja rikki.
Yrityksessä oli 30 työntekijää. Nykyinen konekanta oli MPC 8-10. /13/

Neljäntenä keinona ulkomaisten yritysten kanssa yhteistyöhön ryhtymiseksi Top Knit Oy:n johto otti yhteyttä suomalaiseen Kassimatti Oy /32/ kassien ja reppujen valmistavaan tehtaaseen, jolla on tuotanto Pietarin alueella Zao Piterbag -nimisessä tehtaassa. Yhteyttä otettiin siinä toivossa, että Pietarin alueella toimivan tehtaan johtokunta voisi auttaa Top Knit Oy:tä tuotannon siirrossa Pietarin alueelle.

6 VENÄJÄN-VIERAILU

6.1 Ensimmäinen vierailupäivä

Pietarin yritysvierailumatka tehtiin 1.- 2.6.2006 ja sinne lähtivät lisäksi Top Knit Oy:n johtokunta Antti Horppu, Sirpa ja Timo Horppu.

Pietariin rautatieasemalla ensimmäisenä vierailupäivänä 1.6.2006 meidät vastaanotti Nikolai Vasiljevich Kozinets (puh. +78124666902), joka oli Top Knit Oy:n vanha tuttu ja myös Zao Piterbag -tehtaanjohtaja. Hän esitteli oman tehtaan tilat ja mahdolliset Top Knit Oy:n vuokrattavat tilat, joihin voisi sijoittaa uuden tuotantoyksikön. Nämä uudet tilat sijaitsivat Zao Piterbagin samassa rakennuksessa. Toimitilat näyttivät olevan hyvässä kunnossa. Siihen pystyisi sijoittamaan tarvittavat laitteet ja uuden tuotantoketjun. Siinä samalla käsiteltiin nopeasti tärkeimmät asiat, esimerkiksi se, onko sallittua huuhtoa pesuvedet viemäreihin ottaen huomioon, että siinä saattaa olla ympäristölle haitallisia aineita. Lisäksi keskusteltiin lyhyesti tuotantokuluista: sähkön keskimääräinen kulutus ja hinta, työntekijöiden keskimääräinen palkkataso jne.

Kysymysten kohteina oli myös Pierre Cardin -tavaramerkki, joka oli ranskalaisten nimissä. Miten se saataisiin käsiteltyä niin, ettei tulisi lakirikkomuksia.

6.2 Toinen vierailupäivä

Toisena päivänä oli tarkoitus käydä sovituisissa tapaamisissa pietarilaisten yritysten kanssa. Vierailupäivän aamuna soitin vielä varmuuden vuoksi yrityksiin varmistaakseni, että paikalla olisi ollut henkilö, joka tuntee yrityksen hyvin ja voisi opastaa ulkomailta tulleita vieraita.

Soittojen aikana huomasin, että yrityksissä ei joko ollut juuri sitä tiettyä henkilöä, joka oli vastuussa ulkomaanasioista ja jonka kanssa oli sovittu tapaaminen tai

puhelinvastaajassa sanottiin, että yhteyshenkilö tulisi myöhemmin paikalle ja arvioivat ajan sattumanvaraisesti, jolloin hän saattaisi tulla. Eikä kuitenkaan ollut varmaa, tulisiko hän paikalle sinä aikana.

Ainoa yritys, johon päästiin käymään, oli Andover OOO. Tehtaan johtaja Andrej Vaserij Alekseevitsh vastaanotti meidät venäläisin tavoin: tarjosi teetä ja kahvia venäläisistä perinteisistä kirjailluista kupeista leivonnaisten kera. Itse Andrej

Alekseevitsh oli pukeutunut asiallisesti ja käyttäytyikin sen mukaan: oli ajoissa paikalla, oli hyvin kohtelias sekä vieraita että työntekijöitään kohtaan.

Ylipäättänsäkin toisessa valtiossa asioidessa on hyvä muistaa maan kulttuuri ja sen tavat. Finnpron kotisivuilta Seija Spiridovitshin kirjoittamasta maaraportista /33/ ”Venäjä” (liite 4) löytyy hyvin ytimekkäästi venäläisen kulttuurin neuvottelutapoja. Lisään vielä siihen samaan listaan erittäin tärkeän tavan: kaikkia vieraita ja puolituttuja henkilöitä pitää teititellä sukupuoleen ja ikää katsomatta – se kuuluu hyviin tapoihin.

Andrej Alekseevitsh kertoi paljon tietoa Venäjän myynnistä ja kaupankäynnistä sekä esitteli ”tehtaansa”. Tuotanto sijaitsi melkein Pietarin keskustassa aika tavallisessa kerrostalossa. Tilaa oli erittäin vähän, noin yhden perheasunnon verran.

Yritysvierailujen aikana totesin, että on hyvä ottaa myös selville markkinoilla jo olemassa olevista kilpailijoista, koska heistä voi oppia uusia asioita ja kenties juuri heistä voisi tulla yhteistyökumppaneita tai saada apua toiminnan käynnistämisessä.

Koska Image Wearillä on tuotantoyksikkö Pietarin alueella (Osoite: 6-Sovetskaya 9, St. Petersburg), Top Knit Oy:n johto halusi käydä siellä hakemassa neuvoja. Yleinen johtaja Boris Sopotsko vastaanotti meidät. Boris Sopotsko puhui hyvin suomea, ja se auttoi erittäin paljon kommunikoinnissa ja keskustelun kulussa.

7 VIENTIVAIHTOEHDOT

7.1 Ensimmäinen vaihtoehto: raaka-aineen vienti

Raaka-aineiden vientivaihtoehdossa tarvitsemansa raaka-aineet yritys hankkii itse ja toimittaa ne alihankintaa tekevälle yritykselle jakojalostamiseen. Alihankintaa tekevä yritys suorittaa neulonnan omilla neulontakoneilla, suorittaa leikkuutoiminnot, ompelun sekä viimeistelee ja pakkaa. Tämän jälkeen osa valmiista tuotteista jää Venäjän markkinoille myytäväksi ja osa viedään edelleen Suomeen toimitettaviksi. /14/

Samanlaisen tuotelaadun saamiseksi on alkutuotantotekijöiden oltava samaa laatuluokkaa kuin aikaisemminkin. Tämä merkitsee sitä, että raaka-aineet on hankittava samalta valmistajalta ja neulontakoneiden on oltava samaa karkeutta, kuin on ollut aikaisemminkin käytössä. Tässä ongelmana on se, että Pietarin alueelta ei löydy vastaavanlaisia konekantoja, mikä johtaa siihen, että laitteet joudutaan tuomaan Suomesta. /13/

Koska vastaavanlaisia neulontakonekarkeuksia ei ole Pietarin alueella, se tarkoittaa sitä, että uutta työvoimaa joudutaan kouluttamaan käyttämään uusia koneita. Kouluttaminen voidaan hoitaa joko lähettämällä Top Knit Oy:n kokeneet työntekijät Venäjälle, samalla kun viedään tuotantolaitteita Venäjälle tai vastaanottamalla venäläinen työntekijä Top Knit Oy:lle ja opettaa häntä paikan päällä laitteiden käytössä, ennen koneen toimittamista Venäjälle.

Raaka-aineen vientivaihtoehdossa täytyy ottaa huomioon tullin perittävä jalostusarvovero, kun valmistavara viedään takaisin Suomeen. Tullilain mukaan tavarasta maksetaan vain ulkomailla tavaralle suoritettu jalostusarvoprosentti sekä arvonlisävero /15/. Tavaralle haetaan omasta tullipiiristä tullinimike, joka voi muuttua jalostuksen jälkeen riippuen siitä, kuinka paljon tuote on muuttunut alkuperäisestä. Tullimenettelyistä on enemmän tietoa osiossa Tulli (luku 8). /40;
46/

Tämän vaihtoehdon toteuttamiseksi molempien osapuolien kannalta olisi hyvä, jos yhteistyöhön ryhtyvillä on ollut jo jonkun aikaa pitkäaikainen vakiintunut yhteistyö (partnership), jotta työ sujuisi esteettä ja luottamuksella.

7.2 Toinen vaihtoehto: puolivalmisteiden vienti

Puolivalmiit neuleet toimitetaan Venäjälle ja siellä suoritetaan viimeistelyvaihe. Näin osan tuotantoprosessin kulusta ja laadusta yritys pystyy hallitsemaan itse. Leikkeleet, tarvikkeet, pakkausmateriaalit, työohjeet toimitetaan alihankintaan valmistettaviksi. Itse kokoonpano-osuus (ompelu, viimeistely ja pakkaus)

teetetäisiin Venäjällä. Tämän jälkeen osa valmiista tuotteista jää Venäjälle ja osa viedään edelleen Suomeen myytäväksi. /15/

Vaihtoehdossa on mahdollisesti pienempi riski tuotannon suhteen kuin vaihtoehdossa 1. Alkutuotanto suoritetaan suomalaisessa, kontrolloidussa ja valvotussa ympäristössä ja työn tekevät koulutetut ammattitaitoiset työntekijät jo ennestään tutuilla laitteilla ja ohjelmilla. Toisaalta alihankinnan huonoja puolia voi olla esimerkiksi se, ettei lopputyön laatutaso vastaa alkuperäistä. Tämä voi aiheuttaa enemmän reklamaatioita ja näin suurempia kustannuksia.

Tässäkin vaihtoehdossa täytyy ottaa huomioon tullin perittävä jalostusarvovero, kun valmistavara viedään takaisin Suomeen. Tullin jalostusarvo määritetään tavaran tullinimikkeen perusteella. /43; 59./ Tässäkin vaihtoehdossa molempien puolien kannalta olisi hyvä, jos yhteistyöhön ryhtyvillä on jo ollut jonkin aikaa pitkäaikainen vakiintunut yhteistyö (partnership), jotta työ sujuisi esteettömästi ja pienin riskin.

7.3 Kolmas vaihtoehto: tytäryhtiön perustaminen

7.3.1 Ulkomaiset investoinnit

Venäjän kiinteät investoinnit ovat kasvaneet 10,5 prosenttia edellisvuodesta.

Kiinteät investoinnit alueittain vuonna 2005 olivat seuraavat:

- Kaukoita 6,9 %
- Etelä-Venäjä 9,1 %
- Siperia 9,9 %
- Uralin alue 17,4 %
- Luoteis-Venäjä 13,7 %
- Volgan alue 16,8 %
- Keski-Venäjä 26,3 % . /35/

Kaikkien ulkomaisten investoijien tulisi ottaa selvää omista oikeuksistaan vieraassa maassa. Lakimuutoksia on hyvä seurata joka vuosi. Vielä vuonna 2005 mukaan todetut investointikäytäntöasiat olivat seuraavat:

”Investointiedut ja -rajoitukset

- ulkomaisella investoijalla on periaatteessa samat oikeudet kuin kotimaisellakin
- kansallistaminen ja pakkoluovutus ovat luvallisia vain, mikäli laki antaa siihen oikeuden ja mikäli siitä suoritetaan asianmukainen korvaus
- voitto on vapaasti käytettävissä tai siirrettävissä ulkomaille (kunhan verot ym. pakolliset maksut on suoritettu)
- ulkomaisella investoijalla on oikeus osallistua privatisointiin lain suomilla ehdoilla.” /33/

Seija Spiridovitsh tarkentaa /34/: ”Venäjän uusin ulkomaisia investointeja koskeva laki tuli voimaan 14.7.1999 ja kumosi samalla vuodelta 1991 peräisin olleen lain.

Laki mahdollistaa verohelpotusta ja tullietujen myöntämistä suurille ulkomaisille investoinneille, vaikka asettaakin ulkomaisen ja kotimaisen investoijan samalle viivalle. Vuoden 2002 alusta alkaen alueilla on ollut mahdollisuus alentaa alueelliseen budjettiin maksettava osuus yhtiöverosta 13,5 prosenttiin 17,5 prosentista ja useat alueet noudattavatkin tätä käytäntöä (yhtiöveron peruskanta on 24 prosenttia, josta maksetaan federaation budjettiin 6,5 prosenttia ja alueellisiin budjetteihin 17,5 prosenttia). Alennuksia voidaan myöntää myös investoinnin osana maahan tuotavien koneiden ja laitteiden tuontimaksuihin. /33/

Ulkomaisia investointeja koskevan lain mukaan ulkomaiset investoijat voivat osallistua yksityistämiseen lain sallimissa puitteissa, ostaa osakkeita ja kiinteistöjä, siirtää omaisuuttaan kolmannelle osapuolelle jne. Verojen ja muiden pakollisten maksujen suorittamisen jälkeen ulkomainen investoija voi esteettä siirtää voittonsa ulos maasta. Laissa todetaan myös, että ulkomaisen investoijan omaisuus voidaan tietyissä tapauksissa kansallistaa, mutta tätä prosessia säädellään eri lailla. Mikäli omaisuus kansallistettaisiin, on menetetyistä omaisuudesta suoritettava ulkomaiselle investoijalle asianmukainen korvaus.” /33/

Maaraportista selviää myös se, että ulkomaisia investointeja koskevaan lakiin sisältyy ulkomaisen investoijan suojaksi tarkoitettu takuu, joka tunnetaan nimellä "Isoisän ehto". Kyseistä klausuulia sovelletaan silloin, jos investointiehdot heikentyvät siitä, mitä ne olivat investointia aloitettaessa (esim. verot, tullimaksut tai muut pakolliset maksut kasvavat). ”Isoisän ehtoa” sovelletaan sellaisiin ulkomaista pääomaa omaaviin yrityksiin, joissa ulkomaisen investoinnin osuus on yli 25 prosenttia tai yrityksiin, jotka toteuttavat ns. prioriteettikohteita (riippumatta ulkomaisen investoinnin suuruudesta). /33/

Kuten Expert RA:n marraskuun 2005 julkaisusta selvityksen taulukosta 1 (”Alueiden investointipotentiaali ja – riskit” /35/) voidaan nähdä, Pietari on noussut ensimmäiselle tilalle Venäjän 88 alueen joukosta, kun otetaan huomioon sekä investointipotentiaali että investointiriskit (taulukko 3). Seija Spiridovitsh toteaa raportissaan, että ”potentiaalisten investointialueiden joukko ei ole juuri muuttunut viime vuosina, ainoastaan järjestys on hieman vaihdellut.” /33/

Taulukko 3 Alueiden investointipotentiaali ja – riskit /35/

Alueet, joilla investointipotentiaali on korkea ja riskit kohtuulliset
Pietari
Moskova
Moskovan alue
Sverdlovskin alue
Hanti-Mansin autonominen aluepiiri

Alueet, joilla investointipotentiaali on melko korkea ja riskit kohtuulliset
Tatarstan
Rostovin alue
Nizhni Novgorodin alue
Bashkortostan
Krasnodarin alue
Samaran alue
Leningradin alue
Permin alue
Kemerovon alue
Volgogradin alue
Novosibirskin alue
Jamalo-Nenetsian autonominen aluepiiri
Krasnojarskin aluepiiri
Sahan tasavalta
Irkutskin alue
Tsheljabinskin alue

Seija Spiridovitsh kirjoittaa /33/: ”Toteutuneet ulkomaiset investoinnit ovat suuntautuneet pääosin pääkaupunkiseudulle sekä öljyn ja kaasun tuotantoalueille. Vuonna 2004 Moskovan osuus kaikista maahan tulleista ulkomaisista investoinneista oli 37,9 prosenttia, Moskovan ja Moskovan alueen yhteensä 42,2 prosenttia. – – Kymmenen kiinnostavimman investointikohteen joukkoon mahtuivat myös Krasnodarin, Vologdan, Lipetskin, Samarán ja Omskin alueet sekä Pietari.” /33/. On hyvä myös muistaa, että vauras liike-elämä houkuttelee rikollisuutta ja lisää poliittisia riskejä. Tämä pistää ajattelemaan, minkälaisia tulevaisuuden muutoksia kehitys tuo tullessaan.

7.3.2 Tytäryhtiö

Tytäryhtiö voidaan määritellä ulkomailta sijaitsevaksi yksiköksi, jossa yrityksellä on vähintään 10 prosentin omistusosuus /3, s. 118/. Tytäryhtiön perustaminen olisi kaikkein taloudellisin tapa toimia, vaikka se sisältääkin suurempia riskejä kuin alihankintavaihtoehto, suurempien pääoma- ja henkilöstösijoitusten ym. resurssivaatimusten takia. Tytäryhtiön perustamisprosessin alussa voi olla, että juuri tämä toimintatapa aiheuttaa eniten kustannuksia, mutta pitkän ajan päälle tarkasteltuna, juuri tämä vaihtoehto olisi edullisin. Keskeisiä syitä ulkomaisen investointiin voivat olla:

- nopeammat, toimitusajat, kun kuljetus- ja tullausaika säästyy
- edullisemmat tuotantotekijät (työvoiman, energian ja aineiden suhteen)
- tuonti-/ vientirajoitukset ja veroedut. /6, s. 40/

Tämä vaihtoehto voisi tulla kysymykseen, jos yritys on tehnyt yritys- ja ympäristöanalyysit ja sillä on selvillä oma ja kilpailijoiden asema Venäjän markkinoilla ja selvä tapa toimia. Tai jos yrityksellä on olemassa jo ennestään tietoa siitä, että tuotteella tulee olemaan kysyntää Venäjän markkinoilla. Suora investointi ulkomaille voi tapahtua

- perustamalla oma konttori tai rakentamalla oma tuotantoyksikkö
- ostamalla olemassa oleva yritys tai
- tulemalla osakkaaksi paikalliseen liiketoimintaan
- sivuliike. /6, s. 40/

Yritysosto antaa nopeimman sisäänkäynnin, mutta se edellyttää taloudellisia resursseja sekä kykyä ohjata ulkomaista yritystä ja saada yrityksen toimimaan omien päästrategioiden ja toimitapojen perusteella. Osakkuus, joint venture, voi tulla kyseeseen, kun on löydettävissä sopivat, yhteistyökykyiset ja pitkäjänteisesti toimivat partnerit. Suurin etu tässä on se, että silloin on pienempi pääoman tarve. Jos partneri on paikallinen, saadaan samalla parempi paikallinen hyväksyntä, imago sekä laajemmat verkottumisyhteydet ja paikallista tietoa. /6, s. 41/

Kun suomalainen yritys on perustanut kohdevaltioon tytäryhtiön, tytäryhtiön harjoittaman toiminnan arvonlisäverotus määräytyy kyseisen valtion kansallisten säännösten perusteella samalla tavoin kuin muillakin paikallisilla yrityksillä. Muun muassa jos katsotaan, että suomalaisen yrityksen toiminnan harjoittamiseksi on hankittu kiinteä toimipaikka kohdevaltiossa, tarkoittaa se sitä, että yritys on velvollinen rekisteröitymään kohdevaltioon arvonlisävelvolliseksi ja suorittamaan myynneistään arvonlisäveron tähän valtioon. /6, s. 424–425/

7.3.3 Sivuliike

Tytäryhtiön sijasta voidaan harkita myös sivuliiketoiminnan aloittamista, jos se on mahdollista. Sivuliike ei ole itsenäinen juridinen yksikkö, vaan se on pääliikkeen muodostamaa juridista yhtiötä. Sivuliike harjoittaa toimintansa ulkomaisen päämiehen nimissä. Etuna tässä on se, että sivuliiketoiminta ei vaadi pääomasijoitusta. Näin vältetään sekä kiinteän toimipaikan aiheutuvista riskeistä ja kuluista sekä pääomasijoituksesta perittävän veron maksamisesta. Sivuliikkeen perustaminen voi olla helpompaa kuin tytäryhtiön perustaminen, rekisteri- ja hallinnollisten velvollisuuksien osalta. /6, s. 442–443/

Tässä vaihtoehdossa kaikki tuotannon toiminnot ulkoistetaan. Materiaalit toimitetaan suoraan Venäjälle. Tuotantolaitteet, joita ei löydy Pietarin alueelta, tuodaan myös Suomesta. /14/

Päällimmäisiksi huolenaiheiksi voisivat tulla Venäjän taloudellinen ja poliittinen tilanne: Onko Venäjän talous tarpeeksi vakaata, jotta sinne voisi viedä kallisarvoisia laitteita pelkäämättä sitä, että ne mahdollisesti voisivat jäädä sille tielle. Onko turvallista lähteä tuomaan kalliita laitteita rajan yli? Miten tuotantoprosessi lähtee käyntiin vieraassa maassa, jossa on erilainen kulttuuri, tavat ja elämänarvot?

Tytäryhtiön vaaranahan on, että jos Venäjällä sattuisi tulemaan jonkinlainen taloudellinen epätasapainotilanne, voivat Venäjälle sijoitetut investoinnit (koneet, sijoitettu pääoma yritystiloihin, raaka-aineet ym.) jäädä loukkuun Venäjän maan

rajojen sisälle, ja niitä olisi hyvin hankala palauttaa takaisin Suomen rajojen sisälle.

Yrityksen perustamiseksi on suoritettava seuraavia työvaiheita:

- yrityksen perustamismahdollisuuksien analysointi (osakepääoman eri muodot)
- peruskirjojen valmistelu, alkupääoman luominen
- rekisteröinti Rekisteripalatsiin
- rekisteröinti verottajalle ja välttämättömiin rahastoihin: eläkerahasto, sosiaalirahasto, tilastointirahasto
- rupla- ja valuuttapankkitilien avaaminen maksujen maksamiseksi
- yrityksen osakeannin rekisteröinti Federatiiviseen komissioon /30/.

Suomen valtio auttaa suomalaisia yrityksiä kansainvälistymisessä ja auttaa rahoituksen kanssa. Tuotannon käynnistämiseksi on löydettävä luotettavat avainhenkilöt, joille tuotannon aloittamis- ja kehittämisprosessin voi luovuttaa tai näiden prosessien alkuun käynnistämiseksi. /2, s. 97–112; 6, s. 156/

7.3.4 Korkea teknologia

Koska Suomi kuuluu korkean teknologian valtioihin, ei voida olla sivuamatta Seija Spiridovitshin kirjoitusta uudesta laista, joka koskee erityistalousalueita ja konsessiosopimusta (liite 5) /33/. Artikkelissa kerrotaan, että Venäjä myöntää vero- ja tullietuja uuden teknologian saamiseksi erityistalousalueelle, jossa sijaitsisi uutta teknologiaa. Konsessiosopimuksen tarkoituksena on rohkaista valtion ja yksityisen sektorin yhteistyötä sekä yksityisiä investoijia rakentamaan ja uudistamaan valtion omistamia kohteita, tarjoamalla käyttäjille vastineeksi tuloja. /33/

Uhkina ja heikkouksina investoinnissa Venäjän valtioon ovat turvallisuus ja autoruuhkat sekä mahdolliset rikollisuudet: murrot, varkaudet, mafia, laitteiden rikkoutumiset ja tuhoamiset. Autoruuhkien takia kuljetukset saattavat viivästyä,

joista aiheutuu ylimääräisiä kuluja. Tämän takia yritystoimintapaikka on hyvä sijoittaa nopean tien varrelle. /8, s. 421–426; 9; 14/

Venäjän markkinoiden mahdollisia riski- ja uhkatekijöitä Seija Spiridovitsh listasi seuraavanlaisia:

- öljyn hinnan voimakkaan laskun merkittävä uhka talouskasvulle
- pankkisektorin ja rahoitusjärjestelmän keskeneräisyys
- riittämätön investointi- ja omistussuoja investointihankkeiden esteenä
- teollisuustuotannon kasvun jatkuminen vain energia- ja perusmetallisektoreiden varassa
- lainsäädännön keskeneräisyys ja tarvittavan suojan puutteellisuus
- korruptio ja byrokratia
- joillakin aloilla puutteellisuus ammattitaitoisesta työvoimasta
- työvoiman kallistuminen ja vakiintumisen hankaluus
- negatiivinen demografiakehitys /33/.

Viennin vahvuuksina ovat siis kustannussäästöt: sähkö, vesi, työvoima, kuljetukset. Venäjän palkkakustannukset ovat merkittävästi pienemmät kuin mm. Suomen. Tästä syystä ulkoinen jalostustyö on kannattava. Kustannussäästöjen vuoksi vapautuu uutta kapasiteettia, jolloin voi jälleen laajentaa markkinoita, mikä taas lisää yrityksen kasvua ja kehitystä. /9; 10; 33/

8 TULLI

Kuten jo aikaisemmissa vaihtoehtoissa on todettu, raaka-aine ja laitteisto joudutaan tuomaan Suomesta, jotta pystytään takaamaan samanlaista laatua ja tuotteen luokkaraketta kuin aikaisemminkin. Tämän takia tulliselvittely on yksi tärkeimmistä tekijöistä, jota on syytä tarkastella.

8.1 Tullin tarkoitus

Jotta valtiovalta pystyisi valvomaan valtioiden välistä ulkomaankauppaa ja ulkomaisten tavaroiden hintojen säätelyä, on olemassa tullit, verot ja maksut, jotka voidaan jakaa kahteen pääryhmään: veroluonteisiin maksuihin ja toimitusmaksuihin. Veroluonteisia maksuja ovat tullit ja verot. Toimitusmaksuja ovat erilaiset tavarannuolinnasta ja tullauksesta aiheutuvat maksut. /1, s. 88/

Kaikki tullitoiminta perustuu tullilainsäädäntöön, joka koostuu pääosin seuraavista laeista ja säännöksistä:

- Neuvoston asetus (ETY) N:o 2913/92 yhteisön tullikoodeksista
- Komission asetus (ETY) N:o 2454/93 tullikoodeksista annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 2913/92 soveltamista koskevista säännöksistä
- Suomen kansallinen tullilaki ja tulliasetuksista
- EU:n tullitariffi /6, s. 462/.

Juha Lehtonen on selittänyt erittäin selkeästi tullimaksunmäärittelyn: ”Tullit ja toimitusmaksut perustuvat tullitariffilakiin. Maksujen suuruus määritellään tullitariffin perusteella. Tullitariffi on tavaraluettelo, josta ilmenevät: tullinimikkeet ja sovellettavat tullit. Tullilla tarkoitetaan veroa, joka kannetaan tavarannuolinnasta ja maastaviennin yhteydessä. Tullitariffissa on tavarakohtaisesti esitetty tulliverokanta, jonka mukaisesti kustakin tavarasta peritään tullia Venäjän tullirajan ylittäessä.” /1, s. 89/ Tullimaksut voivat olla arvonlisävero-, valmistevero- tai muunlaisia perittäviä maksuja.

8.1.1 Suomen tullipiirit

Suomen tullivalvonta jakaantuu viiteen eri tullipiiriin: Eteläinen, Itäinen, Läntinen, Pohjoinen sekä Ahvenanmaan tullipiiriin /37/. Tullausasiat hoidetaan siinä tullipiirissä, johon yritys kuuluu /15/. Top Knit Oy yritys kuuluu sijaintinsa perusteella Läntiseen tullipiiriin, koska se sijaitsee Porin lähellä. Läntisen tullipiirin yhteystiedot /38/ ovat:

Postiosoite: PL 386, 20101 Turku
Käyntiosoite: Satamakatu 22
Puhelinvaihte: 020 391 111
Faksi: 020 492 4244 (hallinto, kirjaamo)

Taulukossa 4 on ilmoitettu tärkeimmät tiedot Läntisestä tullipiiristä.

Taulukko 4 Tietoa Läntisestä tullipiiristä /38/

Päällikkö	Johtaja Jyrki Linna
Tullipiirin johto	Turku
Henkilöstömäärä	380 henkilötyövuotta
Asiantuntijakeskukset	Turku, Tampere ja Vaasa
Tuontitullausten nimikemäärä	n. 119 700 (-13, 8 %)
Tuontitullauksista EDInä	74 %
Vientitullausten nimikemäärä	n. 328 500 (-9, 4 %)
Vientitullauksista atk:lla	53 %
Tullipiirin kanto (suoraan valtiolle)	2,3 mrd euroa
Tullipiirin menot	18, 5 milj. euroa
Tullirikostutkinnan vaikuttavuus	3, 33 milj. euroa

8.1.2 Suomen tullilaboratorio

Tullilaboratorio huolehtii muun muassa tavaroiden viennin ja tuonnin valvontaan ja verotukseen sekä valmisteverotukseen liittyvästä tutkimuksesta. Tullilaboratorio on valtiovarainministeriön hallinnonalaan kuuluvan tullilaitoksen valtakunnallinen asiantuntijayksikkö, jonka toimialueena on koko Suomi. Se palvelee ensisijaisesti tullia, mutta toimivaltansa puitteissa myös muita viranomaisia, elinkeinoharjoittajia sekä muita koti- ja ulkomaisia sidosryhmiä. Tullilaboratoriolla on myös Venäjän tuoteturvallisuuslain ja hygienialakien edellyttämä virallisen testauslaboratorion asema. Tullilaboratorion tutkimukset ovat maksullisia. /36/

Lisätietoa tullilaboratoriosta saa Internet-sivuilta:

http://www.tulli.fi/fi/08_Tullipiirit_ja_laboratorio/06_Tullilaboratorio/index.jsp

/37/

8.2 Vienti EU:n ulkopuolelle

8.2.1 Tulliselvitys

Tullihallituksen laadittujen lakien (EUR-Lex-portaali ja FINLEX-tietokanta) mukaan tulliselvityksessä tavaran haltijan, kuljettajan, viejän tai hänen edustajansa on ilmoitettava yhteisön tullialueelta ns. kolmansiin maihin vietäväksi tarkoitetut yhteisötavarat vientimenettelyyn tullikoodeksin 161 artiklan käskystä /36/. Valtion tullikomitea määrää ilmoitusjärjestyksen ja ilmoituksessa vaadittavat tiedot. Tulliviranomaisilla on tällöin myös oikeus määrätä tulliselvityksen antamispaikka ja – aika. Tulliselvitys tehdään tulli-ilmoituksella, josta kerrotaan enemmän osiossa Tulli-ilmoitus eli SAD-lomake (luku 8.2.3).

8.2.2 Tullimenettelyt

Tulliselvitystä tehtäessä on määritettävä tullimenettely, joka perustuu tavaran toimitustapaan. Näin tulli pystyy hallitsemaan oikean arvolisäveron perimisen ja tilastoinnin sekä viennissä että tuonnissa. /1, s. 124–126; 5, s. 86–91; 6, s. 486–507; 7, s. 220–221; 40; 42; 43/

Yhteisön alueella sovellettavat tullimenettelyt ovat:

1. tavaran laskeminen vapaaseen liikkeeseen
2. ulkoinen passitus
3. sisäinen passitus
4. sisäinen jalostus
5. ulkoinen jalostus
6. siirto tullivarastoon

7. väliaikainen maahantuonti
8. valmistus tullivalvonnassa
9. vienti

Tässä tapauksessa keskitytään olennaiseen eli ulkoiseen jalostukseen, koska juuri ulkoinen jalostusmenettely tarkoittaa yhteisötavaran väliaikaista vientiä yhteisöalueelta jalostustoimintoja varten /1, s. 124/.

Ulkoinen jalostus

Kun EU-alkuperää olevia tavaroita jalostetaan Venäjän yhteisössä (EU:n ulkopuolella), tätä tapahtumaa kutsutaan Euroopan Unionin tullauskoodeksissa ulkoiseksi jalostukseksi. Kysymyksessä on tällöin kaupan muoto, jonka tarkoituksena on ulkomaisten tavaroiden osajalostus Venäjällä ja niiden takaisinviennin ulkomaille normaalia tavaran vientiä koskevassa järjestyksessä. /1, s. 124; 5, s. 88; 6, s. 488; 7, s. 220–221; 42; 43/

Tällöin tavarat eivät joudu normaalin säätelytoiminnan kohteeksi. Niiden maahantuonnista perityt tietyt tullit, verot ja muut maksut palautetaan takaisinviennin yhteydessä. Tullivalvonnanalaisena menettelynä Venäjällä nimitetään jalostusta, jossa ulkomaisia tavaroita jalostetaan Venäjän Federaation tullialueella tarkoituksena niiden päästäminen vapaaseen kiertoon Venäjän tullialueella tai siirtäminen jonkun muun tullausmenettelyn alaisuuteen. Menettelyn käyttöönotto soveltuu tuotteisiin, jotka ovat yhteisöalkuperää tai maahantuotu yhteisöön vapaaseen käyttöön. /1, s. 124; 9; 43; 6, s. 489/

Vientitullausmenettelyssä tarvitaan erilaisia asiakirjoja, jotka varmistavat tavaroiden ja maksujen sujuvan liikkumisen. Asiakirjojen laatimisesta aiheutuu yritykselle kustannuksia ja sen takia turhia asiakirjoja ei kannata varmuuden vuoksi hankkia /2, s. 61/.

Vientitullaus ulkomaankaupassa tai pelkässä viennissä ei ole juurikaan muuttunut EU-jäsenyyden myötä. Joitakin uusia lomakkeita on kuitenkin tullut käyttöön. Ulkomaiden viranomaiset saattavat vaatia hyvinkin moninaisia asiakirjoja. On

kuitenkin muistettava, että asiakirjojen laatimisesta aiheutuu yritykselle kustannuksia ja sen takia turhia asiakirjoja ei kannata varmuuden vuoksi hankkia. /2, s. 61/

Lisäksi määräykset muuttuvat jatkuvasti ja asiakirjojen määrä vaihtelee maittain. Eri maiden vaatimuksista saa tietoa esimerkiksi Finpron Laivauskäsikirjasta, tullihallituksesta, kauppakamarista jne. Ulkomaankaupan lomakkeiden suunnittelua varten on laadittu standardi SFS 3171 /34; 39; 41; 50/.

8.2.3 Vientiasiakirjat

Tulli-ilmoitus eli SAD-lomake

Tulliselvitystä tehtäessä käytetään tulli-ilmoitusta SAD-lomaketta (Single Administrative Document), jonka saa Tullihallituksen Internet-sivuilta (liite 6). Tulli-ilmoituksena käytetään SAD- lomakkeen lehtiä 1, (2 on tarkoitettu tilastokäyttöön eikä ole tarpeellinen Suomessa) ja 3. Mikäli tavaraerään kuuluu enemmän kuin yksi tullinimike, käytetään SAD-lomakkeen lisälehteä, jolle voi ilmoittaa kolmen nimikkeen tiedot. Tullausilmoituksen mukaan liitetään tullikomitean määräämät muut asiakirjat, jotka voivat olla esimerkiksi kauppalasku ja mahdolliset vientiluvat. Lomake täyttöohjeineen on Tullihallituksen Internet-sivuilla (www.tulli.fi). /1, s. 134; 2, s. 66; 5, s. 92; 7, s. 226; 41; 42; 46; 53/

Tullausilmoitus on tehtävä viimeistään 15 päivän kuluessa tavaroiden ja ajoneuvon esittämisestä tullattavaksi. Kun tullausilmoitus on vastaanotettu, siitä tulee ilmoituksessa mainittujen asioiden koskeva juridistisesti sitova asiakirja. Kun tulli on tarkastanut tavarat ja tullausilmoituksen tietojen paikkansapitävyyden, tulliselvitys päättyy. Tulliselvityksen perusteella tehdään tullauspäätös. /1, s. 134; 2, s. 66; 41; 42; 46; 53/

Tulliviranomainen ei hyväksy puutteellista ilmoitusta, vaan puutteellinen ilmoitus joko palautetaan ilmoittajalle tai hänelle annetaan kehoitus korjata tai täydentää ilmoitustaan, mikäli hän haluaa saada tavarantoimituksen luovutetuksi pyytämäänsä

tullimenettelyyn. Tulliviranomainen voi tulli-ilmoituksen hyväksytyään vaatia lisäselvitystä, jos se todetaan tarpeelliseksi. /46; 53/

Lomakkeesta löytyy jokaiselle toimitukseen osallistuvalla osapuolella oma sivukappale:

- lähetys- ja vientimaan kappale
- tilastokappale – lähetys-/ vientimaa
- lähettäjän/viejän kappale
- määrätoimipaikan kappale
- palautuskappale – Yhteisön passitus
- määrämään kappale
- tilastokappale – määrämaa
- vastaanottajan kappale /41; 48/.

Alkuperä- ja EUR.1-tavaratodistus

Tullin Internet-sivuilla todetaan, että alkuperätodistus vaaditaan edelleen tekstiilien tuonnin yhteydessä, vaikka tekstiilikiintiöt poistuivatkin vuoden 2005 alussa. Tekstiilituotteet voidaan siis luovuttaa vapaaseen liikkeeseen vain, kun esitetään yleinen alkuperätodistus tai määrämuotoinen alkuperäilmoitus tekstiilikategoriasta riippuen (tai etuuskohteluun oikeuttava alkuperäselvitys). /47/

Alkuperätodistuksen vahvistaa yleensä sen alueen kauppakamari, jossa tuote on pääasiassa valmistettu. Tekstiilituotteisiin ja – koneisiin alkuperämäärittely tehdään seuraavien sääntöjen perusteella: ” Perusmääritelmän mukaan tavara on sen maan alkuperää, jossa se on kokonaan tuotettu. Jos tavara on tuotettu tai valmistettu kahdessa tai useammassa maassa, alkuperämaa on se maa, jossa tavaralle on tähän tarkoitukseen varustetussa yrityksessä suoritettu viimeinen merkittävä ja taloudellisesti perusteltu valmistus tai käsittely, joka on johtanut uuden tuotteen valmistumiseen. Monille tuotteille, esimerkiksi tekstiilituotteille ja eräille elektroniikka-alan tuotteille on soveltamisasetuksen liitteissä tuotekohtaisia

sääntöjä.” /47./ Jos maahantuojalla ei esitä alkuperäistodistusta, tullin katsotaan, että alkuperää ei ole todistettu ja kantaa kaksinkertaisen tullin /2, s. 67–68; 6, s. 485/.

Viejän antama alkuperäselvitys antaa tuontimaassa mahdollisuuden maahantuodun tavaran tullietuuskohteluun erilaisten vapaakauppasopimusten nojalla. Ulkoisen jalostuksen yhteydessä alkuperätodistus on pakollinen valmistetun tuotteen etuuskohtelun saamiseksi, kun ne tuodaan takaisin yhteisöön. Kun valmistus tapahtuu GSP-maassa, kuten Venäjällä, yhteisöstä vietäville yhteisön alkuperätuotteille annetaan viennissä EUR.1-tavaratodistus, jonka nojalla valmiille tuotteelle voidaan antaa Venäjällä A-alkuperätodistus (Form A). /2, s. 68; 47; 49/

Selvennys: GSP-järjestelmä /5, s. 85/

GSP-järjestelmän puitteissa teollisuusmaat myöntävät yksipuolisesti etuja kehitykselle, tarkoituksena vahvistaa kehitysmaiden teollista ja taloudellista kehitystä. Järjestelmän etuuskohtelutuotteita jaetaan neljään eriarkuusasteluokkaan, joihin sovelletaan eritasoisia tullimaksuprosentteja /5, s. 85/. Maat ja alueet on mainittu käyttötariffissa.

Viejä joutuu hakemaan EUR.1-tavaratodistuksen tulliviranomaisten vahvistettavaksi. Todistus annetaan ennen vientiä, viennin yhteydessä tai jälkikäteen. Tavaratodistus on vientieräkohtainen, mikä tarkoittaa sitä, että kullekin toimitukselle laaditaan oma todistus. /49./ Mikäli tavaroille esitetään etuuskohteluun oikeuttava alkuperäselvitys (EUR.1-tavaratodistus, kauppalaskuilmoitus, A-alkuperätodistus = Form A tai A.TR-todistus), muuta alkuperäselvitystä ei vaadita /47/.

Alkuperälomakkeet voivat olla erinäköisiä, eri kielillä kirjoitettuja, ja ne voivat sisältää erilaisia tietoja. Tullihallituksen Internet-sivuilta muun muassa löytyi täytetty mallilomake-esimerkki englannin kielellä (liite 7) /48/ sekä kauppakamarin Internet-sivuilta, mutta suomen kielellä (liite 8) /44/.

Kauppalasku

Vientikauppalasku on koko vientitapahtuman selkäranka. ”Se on perusta tavaran toimittamisen yhteydessä hankittaville erilaisille asiakirjoille, joita käyttävät hyväkseen ostaja, tullit, huolitsijat, pankit, jne.” /2, s. 66/ Vientioppaan mukaan YK:n suosittelman kansainvälisen kaupan lomakesuunnittelumallin (UN Layout for Trade Documents) mukaisen kauppalaskun vähittäistiedot ovat liitteenä 9.

Kauppalaskun tietosisältö on pääpiirteiltään samanlainen, mutta voi vaihdella tapauskohtaisesti. Esimerkiksi Tuontiopas-kirjassa todetaan /5, s.9-93/, että kauppalaskusta tulisi löytyä ainakin faktat, jotka ovat liitteessä 10. Kauppalasku on laadittava jollakin vastaanottajamaan hyväksymällä kielellä useana kappaleena /34/.

Proformalasku

Proformalasku on esitettävä pääsääntöisesti silloin, kun tavaroita ei ole tarkoitus myydä ulkomailla. Proformalaskun mahdollinen malli on liitteessä 11 /16/. Proformalasku on vapaamuotoinen, mutta asiantuntijan laatima todistus tavarasta /16/.

Koska pelkässä viennissä omilla nimillä ei ole kyse ulkomaankaupasta, käytetään kauppalaskun sijasta proformalaskua, joka on yhtä pätevä ja sisällöltään samankaltainen kuin kauppalasku, mutta se ei aiheuta maksuvelvoitetta. Sitä tarvitaan esim. seuraavissa tapauksissa:

- tuontiluvan anomiseen määrämaassa
- remburssin avaamiseen
- ns. arvottomien (veloituksettomien) erien vientiasiakirjana
- osa- ja jälkitoimitusten lähettämiseen. /2, s. 65/

Kuljetusluvut

Suomen ja Venäjän väliset maantiekuljetukset perustuvat maiden viranomaisten sopimiin kuljetuslupakiintiöihin. Kuljetuslupa on asiakirja, joka vaaditaan

jokaiselta Venäjän rajan ylittävältä lastilta ja jonka Suomen puolella välittää kuljetusliikkeelle Suomen kuorma-autoliitto (SKAL: www.skal.fi) /60/. Lupa on maksuton. Kiinteistöistä sopivia viranomaisia ovat molempien maiden liikenneministeriöt. /33/

Muut mahdolliset tarvittavat todistukset

TARIC-nimikkeistön koodit ja viitenumerot ilmoittavat, millaista menettelyä vienti- ja tuontitullauksessa sovelletaan ja minkälaisia lisätodistuksia mahdollisesti tarvitsee hankkia. Tuojan olisi hyvä syy selvittää, mitä asiapapereita tullauksessa tarvitaan, koska puutteellisuudet hidastavat tullausta ja nostavat kustannuksia /5, s. 93/. Jokaisesta lähetyksestä tulisi olla oma pakkausluettelo /34/.

Venäjän rajan ylittäessä joudutaan maksamaan Venäjän tuontitullin, valmisteveron ja Venäjän ALV /5, s. 105/.

8.2.4 Sovellettavat tullitariffit

Tullin tehtävänä on määritellä tavaralle muun muassa tavarantullitariffinimike, jonka perusteella päätetään käytännön jatkotoimenpiteistä kuten esimerkiksi tulliselvitysmuodon valinnasta ja tulliverotuksesta. Tullinimike koostuu harmonisoidun järjestelmän (HS) nimikkeistöstä, EY:n yhdistetystä nimikkeistöstä (CN) ja EY:n integroidusta tariffista (TARIC). EU:n sisäisen kaupan tilastoinnista ja viennissä EU:n ulkopuolella käytetään CN-nimikkeistön 8-numeroisia koodeja, jotka koostuvat HS-koodi plus kahdesta muusta numerosta. Tuonnissa EU:n ulkopuolelta käytetään TARIC:in 10-numeroisia nimikkeitä, joka koostuu CN-koodista ja kahdesta muusta numerosta). /2, s. 62; 5, s. 81; 6, s. 465–467, 470; 51; 52; 59/

Tampereen tullipiirissä kerrottiin, että Venäjällä käytetty tullinimikkeistön tunnuksat pätevät vain kuuden numeron tarkkuudella. Ja kuten Anni Pasanen toteaa: ” Tullinimike perustuu 6-numeroiselle HS-koodille, joka on kansainvälisessä kaupassa periaatteessa kaikilla mailla samaa.” /6, s. 470/

Tuontioppaan mukaan ”Teollisuustuotteiden nimikkeet ovat 25–97-alkuisia” /5, s. 81/, kun taas Tullin Internet-sivuilta löytyneen tiedon perusteella, Tekstiiliaineet ja -tavarat kuuluvat CN-nimikkeistössä XI jaksoon 50–63 ryhmiin /52/.

8.2.5 Varsinainen toimitus

Kun mainitut asiakirjat on hankittu, tavaran varsinainen toimitus voidaan aloittaa. Maasta viejä esittää omalle tullilleen vientiasiakirjat, joista vähittäispakolliset ovat tullausilmoitus, rahtikirjat ja vaihtoehtoisesti kauppalasku tai proformalasku tai jonkinlainen muu vastaava tavaratodistusasiakirja. Tullausilmoituksen ja muut asiakirjat täyttää tavaran vastaanottaja tai esimerkiksi venäläinen yritys tai näiden toimeksiannosta tullin hyväksymä tullausfirma (broker). /1, s. 153, 156; 15/

Tullausilmoitus, lasku ja rahtikirjat esitetään sen paikkakunnan tullitoimipaikassa, jossa sijaitsee tuotetta valmistanut laitos tai maasta viejän pääkonttori. Esittäminen tapahtuu joko niin, että virkailija tulee tehtaalle tai kuorma viedään tulliasemalle. Maastaviejä voi itse täyttää tulli-ilmoituksen. Useimmiten sen täyttämiseen samoin kuin tullauksen suorittamiseen kannattaa käyttää huolitsijoiden palveluja. /1, s. 153, 156; 15/

Tulliselvityksen päätettyä, passitetaan tavara määrätulliin eli sille rajatulliasemalle, minkä kautta se voidaan viedä ulos Euroopan tullialueelta. Passitus merkitsee sitä, että tullissa virkailija lyö leimat rahtikirjan kaikkiin kappaleisiin sekä erilliseen läheteasiakirjaan tai tavaraselvittelyyn. Passitusasiakirjat tarkistetaan rajatulliasemalla, joten tulli valvoo niiden avulla, että vientiin ilmoitettu tavara todella menee tullialueen ulkopuolella. /1, s. 153, 156; 15/

Kun tuontitavara tulee Venäjän puoleiselle rajatulliasemalle, Venäjän tulliviranomaiset tarkistavat rahtikirjojen kuorman. Tavaran kuljettajan on esitettävä tullille rahtikirjan lisäksi kaupp- tai proformalasku ja takaussitoumus sekä muut määräysten mukaiset asiakirjat tapauksen perusteella. Jos asiakirjat ja lasti ovat kunnossa, niin tulli tai tavarankuljettaja laatii passitusasiakirjan tullausilmoituslomakkeelle tai sen lisälehdelle. Asiakirjasta yhdet kappaleet jäävät

rajatulliasemalle. Toisen ja kolmannen kappaleen saa kuljettaja, joka esittää ne tavaroiden kanssa määrätullissa. Jos tavarana on tuonut ulkomaalainen tavarankuljettaja, niin tämän on esitettävä passituskirjan kolmas kappale määrätullin leimalla varustettuna rajatullille ajoneuvon palatessa ulkomaille. Muutoin paluumatka pysähtyy rajalle. /7, s. 226; 15/

Luoteis-Venäjän tullitoimipaikat hyväksyvät tulliselvityksen yhteydessä ainoastaan alkuperäiset kauppa- tai proformalaskut. Laskuissa tulee olla kuorman omistajan tai lähettäjän leima, eikä leimoissa saa olla minkäänlaista suttua. Muussa tapauksessa tulliviranomaiset voivat takertua tuohon pikkukohtaan ja vaatia täsmällisempiä todistuksia päästämättä rajan yli. /33/

Tuontiasiakirjat Venäjällä

Kun tavara on saapunut perille, maahantuoja tai hänen edustajansa suorittaa tuontitullauksen laatimalla ja esittämällä viranomaisille tullauseroilmoituksen, tullauseroilmoituksen sekä tarvittaessa kauppapassin. Rahtikirjat, passitusasiakirjan ja lasku saapuvat rahdin mukana. Samoin on muiden määräysten edellyttämien asiakirjojen eli sertifikaattien, takaussitoumuksen, alkuperätodistuksen ja mahdollisen lisenssin laita. Tullauseroilmoitus, lasku, rahtikirja ja muut asiakirjat esitetään määrätullitoimipaikassa eli sen paikkakunnan tulliasemalle, jossa sijaitsee maahantuojan tuotantolaitos tai pääkonttori. Esittäminen tapahtuu joko niin, että virkailija tulee tehtaalta tai kuorma tuodaan tulliasemalle. Maahantuoja voi itse täyttää tullauseroilmoituksen tai käyttää ammattilaisten apua. Kun tulliselvitys on päättynyt, voidaan tavara käyttää vapaasti Venäjän tullialueella samalla tavalla kuin venäläistä tavaraa. /1, s. 156; 5, s. 91-95; 55/

8.3 Tuonti Venäjältä

EU:n ulkopuolelta eli nk. kolmansista maista tuotu tavara on tulliselvitettävä. Tavara esitetään tullille ja selvitetään heti tai siitä tehdään yleisilmoitus, joka

sisältää tavaran yksilöimiseksi tarvittavat tiedot. Tavara on tulliselvitettävä 45 päivän kuluessa yleisilmoituksen antamisesta (merikuljetukset) tai 20 päivän kuluessa (muut kuljetusmuodot). Tulliselvitysmuotoja on useita, joista tavallisin on tavaran asettaminen tullimenettelyyn. Tavara asetetaan tullimenettelyyn tullilmoituksella kirjallisesti, tavallisesti SAD-lomakkeella (liite 6) /41/. Kun tavara on tulliselvitetty ja luovutettu vapaaseen liikkeeseen, sitä voi käyttää ja kuljettaa yhteisössä rajoituksitta. /5, s. 91–95; 8, s. 360–366; 55/

Tullimenettelyistä yleisin on tavaran luovuttaminen vapaaseen liikkeeseen. Jos kysymyksessä on käteisasiakas, luovuttamisen edellytyksenä on, että tavarasta kannettavat tullit ja muut tuontiverot on maksettu. Tullin rekisteröidylle asiakkaalle, joka on asettanut vakuuden maksettavista veroista, tavara voidaan luovuttaa jo ennen kannettavien tuontiverojen maksua. /55/

Tulli on erisuuruinen eri tavaroille. Se määräytyy sen mukaan, mihin tullitariffinimikkeeseen tavara luokitellaan. Tullausarvo perustuu yleensä tavarasta maksettavaan hintaan ja siihen sisällytetään kuljetuskustannukset ensimmäiselle tulopaikalle EU:ssa. /57./ Erillinen tullausarvoilmoitus annetaan vahvistetulla lomakkeella D.V.1, joka on 2-sivuinen. Silloin, kun tullausarvoilmoitusta ei vaadita, tullausarvon määrittämiseksi tarvittavat tiedot annetaan muulla tulliviranomaisen hyväksymällä tavalla, kuten SAD-lomakkeella tai käyttämällä tullausarvoilmoituksen 2 sivua. /58/

Arvonlisäveron perusteena on myös tullausarvo, mutta siihen lisätään vielä tuonnin yhteydessä kannettava tulli ja muut verot sekä kuljetuskustannukset EU:n sisällä määräpaikkaan saakka. Suomen arvonlisävero on 22 %. /56; 57/

8.3.1 Venäjän tulli

Venäjän tullitariffi sisältää pääasiassa tullimaksuja, jotka lasketaan yleensä tavaran cif-arvosta. Tullitariffi perustuu kansalliseen TN VED -nimikkeistöön (tovarnaja nomenklatura vnesnekonomitsseskih dejatelei), joka pohjautuu pääosin HS-nimikkeistöön. /59./ Tullinimikkeen kuusi ensimmäistä numeroa ovat samoja kuin

muissakin maissa. Asiakirjoissa tullitariffinimike tulisi ilmoittaa johdonmukaisesti joko TN VED -koodina, HS- tai CN-nimikkeenä. Tullauksen yhteydessä peritään eräitä muita maksuja ja veroja. /56/

8.3.2 Tuontiasiakirjat

Tuontitavaran tullauksessa tarvittavat asiakirjat:

1. tulli-ilmoitus
2. kauppa-/proformalasku, pakkausluettelo
3. kuljetusasiakirjat
4. tullietuuskohtelun myöntämiseksi tarvittavat asiakirjat (esim. alkuperätodistus)
5. muut maahantuonnin yhteydessä tarvittavat asiakirjat
6. tullausilmoitus
7. muut, esimerkiksi maksuun tai vakuutuksiin liittyvät asiakirjat /5, s. 91/.

8.3.3 Tuontirajoitukset

Tuontitullien lisäksi yhteisössä kohdistetaan tuontiin määrällisiä rajoituksia, joita valvotaan tuontikiintiöillä. ”Tekstiili- ja vaateustuotteita koskien yhteisöllä on kahdenväliset tuonnin tarkkailusopimukset useiden maiden kanssa.

Tekstiilikiintiöt on sovittu tavararyhmittäin ja niitä sovelletaan vientiajankohdan perusteella kalenterivuositain. Yhteisöön tulevalle kiintiötavaralle on oltava toimittajamaan toimivaltaisen viranomaisen antama vientilisenssi, jota vastaan tuontimaan viranomaiset yhteisössä myöntävät tuontilisenssin.” /6, s. 468/ Näin toimitaan, koska juuri lisenssit määräävät sallitun tavaran tuontimäärän yhteisöön.

8.3.4 Rajaongelmat

Rajaylitykseen eli tavaran toimittamiseen Venäjän tullirajan sisäpuolelle liittyy monia ongelmia. Ongelmat liittyvät muun muassa siihen, että Venäjällä tavaran toimitusta valvovat monet erilliset viranomaiset – tullin lisäksi rajavartiolaitos, liikenne- ja tieviranomaiset sekä poliisiviranomaiset. Nämä kaikki osapuolet

antavat omia vastuualuettaan koskevia määräyksiä, jotka menevät useimmiten tullilaitosten maksuihin. /1, s. 158; 8, s. 421–426/

Toinen perussyynä rajaongelmiin ovat venäläisten maahantuojien pyrkimykset kiertää Venäjän tuontitulleja ja -veroja. Tähän on olemassa kaksi keinoa: tavaran maahantuonti väärällä tullinimikkeellä sekä ns. kaksoislaskutus. Venäjän tulli pyrkii selvittämään, mitä maahan todellisuudessa tuodaan ja millä hinnalla. Tämä pysäyttää rekkoja, niiden lasteja tarkastetaan ja rekkoja otetaan lastinsa kanssa huostaan jatkotutkimuksia varten. Näin syntyvät kilometrien pituiset jonot raja- asemille. /1, s. 163/

Muita ongelmien syitä ovat viranomaisten sisäisen tiedon hitaus ja keskinäisen koordinaation vaikeudet. Muita tyypillisiä rajaylitysongelmia voivat olla

- kuljetuslupien määrä ja saatavuus
- ylipainomaksut
- Tir Carnet – passitus käytön rajoitukset
- rajaylityksen aikana epämääräiset uudet maksut
- rekkajonoista johtuvat myöhästymiset ja lisäkustannukset /1, s. 158–165/.

8.4 Tulli ja tullimaksut

Tuotaessa jalostettuja tuotteita yhteisöön, menettelyn käyttäjä voi kannettavan tullin laskemisessa käyttää joko vähennysmenetelmää tai tulliviranomaisen luvalla arvonlisäysmenetelmää. Tulliviranomaisen luvalla voidaan kannettavan tullin laskennassa soveltaa myös keskimääräistä tullia. /6, s. 489/

8.4.1 Vähennysmenetelmä

”Vähennysmenetelmän mukaan kannettava tulli määrätään vähentämällä jalostetun tuotteen tullin määrästä jalostuksen käytettyjen, väliaikaisesti vietyjen yhteisötavaroiden laskennallinen tullin määrä. Vähennettävä tullin määrä on

laskettava sen paljoudesta ja lajin mukaan, joka kyseisillä tavaroilla oli niitä ulkoisen jalostuksen menettelyyn asetettaessa eli silloin kun ne vietiin yhteisöstä jalostettavaksi sen ulkopuolella. Arvoon ei saa sisällyttää jalostustoiminnon suorituspaikkaan tapahtuvaan vientiin liittyviä lastaus-, kuljetus- ja vakuutuskustannuksia.” /6, s. 489/

8.4.2 Arvonlisäysmenetelmä

”Kannettava tulli voidaan, jalostusmenettelyn käyttäjän pyynnöstä, vaihtoehtoisesti määrätä jalostustoiminnan kustannuksista (jalostuslisäysmenetelmä). Jalostustoiminnan kustannukset (jalostuskustannukset) muodostuvat jalostuksen suorittajan laskusta. Jalostuskustannuksiin on lisäksi aina sisällytettävä jalostettujen tuotteiden lastaus-, kuljetus- ja vakuutuskustannukset jalostustoiminnon suorituspaikasta yhteisön tullialueen tuontipaikkaan.” /6, s. 489/

Näiden kahden menetelmien eroavaisuuksien ymmärtämiseksi tarkastellaan vertailuesimerkki:

”Jalostettava tuote: Auton moottori CN koodi 8703, tulli 10 %, jalostus- ja tuontikustannukset 4000 € moottorin arvo 7000 €

Jalostettavaksi vietävät, ulkoisen jalostuksen menettelyyn asetetut tavarat: rullalaakereita, CN koodi 8482, tulli 8 %, arvo 1000 €

Vähennysmenetelmällä:

$$7000 \times 10 \% - 1000 \times 8 \%$$

$$= \text{kannettava tulli } 620 \text{ €}$$

Arvonlisäysmenetelmällä:

$$4000 \text{ €} \times 10 \%$$

$$= \text{kannettava tulli } 400 \text{ €} /6, \text{ s. } 489/$$

Kun tavara tuodaan Venäjän tullialueelle vapaaseen käyttöön ottoa varten, tavara joutuu arvonlisäverotuksen kohteeksi. ALV:n laskemiseksi tarvitaan seuraavat tiedot /1, s. 89; 5, s. 94/:

- tavarán tullausarvo
- tullitariffin mukainen tuontitulli
- valmisteveron määrä
- arvonlisäveroprosentti

Kirjassaan ”Venäjän kauppa ja markkinat” Juha Lehto selventää asiaa:

”Arvonlisäveron laskennan veropohjassa otetaan huomioon tullausarvon lisäksi muut tuonnin yhteydessä perittävät verot ja tullit. Jos tavarán tuonnista ei peritä tullia eikä valmisteveroa, niin arvonlisävero lasketaan suoraan tullausarvosta. Jos tuonti on tullin alaista, niin arvo lasketaan tullausarvon ja tullin summasta. Jos tuonnista peritään lisäksi valmisteveroa, niin arvonlisävero lasketaan kaikkien edellä mainittujen tekijöiden yhteissummasta.” /1, s. 90/

Juha Lehton mukaan /1, s. 89/ arvonlisävero lasketaan seuraavan kaavan mukaan:

$$A_m = (T + T_t + V_m) \times A / 100$$

A_m = arvonlisäveron määrä

T = tavarán tullausarvo

T_t = tullitariffin mukainen tuontitulli

V_m = valmisteveron määrä

A = arvonlisäveroprosentti”

Tullausarvo

Maahantuonnin yhteydessä tavarán arvoon sovelletaan tullimaksu, joka perustuu tullitariffinimikkeen mukaan. Tavarán tullausarvo määritellään tavarán kauppáarvon mukaan. Kauppáarvolla taas tarkoitetaan tavarasta tosiasiasa maksettua tai maksettavaa hintaa. /1, s. 89; 6, s. 471, 473; 56; 57/

Kauppa-arvo

Kauppa-arvo määritellään kauppahinnan ja toimitusehtojen perusteella. Näihin tekijöihin kuuluvat itse toimitusehdot, kauppahinta, myyjän ja ostajan keskinäinen

riippuvuus sekä muut seikat kuten esimerkiksi tekijäoikeusmaksut ja royaltyt. Eli esimerkiksi, jos tavaran kauppahinta on vapaasti suomalaisen tehtaan varastossa esim. Helsingissä ja tavara tullataan Venäjälle Moskovassa, niin kauppahintaan on lisättävä kuljetukset, vakuutukset ja muut kulut, jotka syntyvät Helsingin ja Moskovan välillä ennen tavaran tullausta /6, s. 472/.

Valmistevero

Tuonnin yhteydessä voidaan joutua myös maksamaan valmisteveroa.

Valmistevero lasketaan tavaran tullausarvosta, kertomalla valmisteveroprosentti tavaran tullausarvolla ja näiden tulos jakamalla sadalla /1, s. 90/:

$$\frac{\text{Tavaran tullausarvo} \times \text{valmisteveroprosentti}}{100 \%}$$

Arvonlisävero (Nalog na Dobavlennuju Stoimost - NDS) aleni vuoden 2004 alussa 20 prosentista 18 prosenttiin. Venäjän tuontitullit sekä muut verot ja maksut selviävät EU:n Applied Tariffs Database -tietokannasta. EY:n ja Venäjän federaation välisen kumppanuus- ja yhteistyösopimuksen (Partnership and Cooperation Agreement - PCA) perusteella Venäjä myöntää EU-maiden alkuperätuotteille yleisen suosituimmuuskohtelun (MFN). /34/

9 LISENSIOINTI- JA SERTIFIOINTIMÄÄRÄYKSET

9.1 Yleistä lisensointi- ja sertifiointimääräyksistä

Tavaroiden toimitusten säätelyyn kuuluu tullausmääräysten lisäksi myös lisensointi- ja sertifiointimääräykset. Näiden määräysten ero on siinä, että lisensointimääräysten avulla säädellään vienti- ja tuontitoimitusten määrää, kun taas tullausmääräysten avulla säädellään tavaroiden toimituksia tullirajan yli sekä tavaroiden arvoa. Sertifiointimääräysten avulla valtio säätelee tavaroiden laatua ja ominaisuuksia. /33/

Tullausmääräykset koskevat yhtäläisesti niin vientiä kuin tuontiakin. Lisensiointia käytetään pääasiassa viennin säätelyn keinona, mutta jotkut tuotteet vaativat myös tuontilisenssin. Lisensiointi- ja kiintiömääräysten peruseräily on esitetty ulkomaankauppalaissa, mutta varsinaiset määräykset ovat hajallaan erilaisissa säädöksissä. Ulkomaisten yritysten yhtenä vaikeutena on nimenomaan soveltamismääräysten jatkuva muuttuminen, tulkitseminen ja soveltaminen. /33/

Lisensiointi voi tulla kysymykseen teknologian siirrossa, esimerkiksi neulekoneiden siirrossa. Viejällä voi olla omistuksessaan johonkin tuote- tai tuotantoteknologiaan liittyviä teollisuusosoikeuksia (patentti, salainen know-how, tavaramerkki, tekijänoikeus) ja näihin myydään lisenssinajalle sopimuksin määritelty ja rajattu käyttöluva tai -oikeus eli lisenssi. /3, s. 107–108./ Top Knit Oy:n tapauksessa asia koski Pierre Cardin -tavaramerkkiä.

9.2 Lisensiointi Venäjällä

Jos ulkomailla valmistettu tai jalostettu tavara tuodaan Venäjän tullialueelle ja sen jälkeen päästetään vapaaseen käyttöön Venäjän Federaation tullialueella, tulee Venäjä sertifiointilain mukaan toimitussopimukseen sisällyttää ehto, jonka mukaan tavara toimitetaan Venäjälle asianmukaisella venäläisten toimivaltaisten

viranomaisten hyväksymällä vastaavuussertifikaatilla ja -merkillä varustettuna. Tavaranhaltijan on esitettävä tullauksen yhteydessä joko sertifikaatin alkuperäiskappale tai vahvistettu kopio. /1, s. 153/

Sertifikaatissa vakuutetaan, että tavara on oikealla tavalla tutkittu tai koestettu ja että koestuksen tulokset osoittavat tavaran laadun täyttävän Gosstandardin vastaaville tavaroille asettamat turvallisuusvaatimukset. Sertifikaatin allekirjoittaa koestusta valvonut ja sertifikaatin myöntänyt taho. Valmistajayritys voi sertifikaatin perusteella merkitä tuotteensa, tuotteen pakkauksen tai rahtikirjan vastaavuusmerkillä sekä vastaavuussertifikaatti että -merkki rekisteröidään. /1, s. 72–77; 54/

Venäläinen GOST R -vaatimustenmukaisuussertifiointi on pakollinen sertifiointijärjestelmä, joka tekee mahdolliseksi tuotteiden pääsyn Venäjän

markkinoille ja niiden myynnin siellä. Tuotteelle voidaan myöntää myös ns. vapaaehtoinen GOST R -sertifikaatti. Tässä tapauksessa sertifikaattia voidaan käyttää markkinoinnin kilpailukeinona, vakuuttamalla potentiaalisille ostajille, että tavara vastaa korkeimpia vaatimuksia. /1, s. 72–77; 54/

Pakollisesti sertifioidavien tuotteiden maahantuonti ja myynti edellyttää lausuntojen ja sertifikaatin voimassaoloa. Kyseisiä tuotteita ovat esimerkiksi

- rakennustuotteet
- elintarvikkeet
- sähkötekniset tuotteet /54/.

On kuitenkin muistettava, että vaikka tavara kuuluisikin pakollisen sertifiointin alaisten tavaroiden piiriin, sertifiointia ei tarvita seuraavissa tapauksissa:

- kun tavara tuodaan muutama kappale henkilökohtaiseen käyttöön tai kun sen maahantuojana on fyysinen henkilö eikä tavaraa ole tarkoitettu kaupalliseen käyttöön

- kun tavara tuodaan ulkovaltojen tai kansainvälisten hallitusten keskinäisten järjestöjen käyttöön tai
- kun tavara tullataan jonkun muun tullimenettelyyn kuin tuonnin, takaisintuonnin tai sisäisen tai ulkoisen jalostusmenettelyn piiriin. /1, s. 74/

Jos tavara tullataan jalostusmenettelyyn piiriin, vaaditaan sertifikaatti vain kahdessa tapauksessa: silloin, kun tullinvalvonnan alaisessa sisäisessä jalostuksessa ollut tavara päästetään jalostukseen jälkeen vapaaseen kiertoon Venäjälle sekä silloin, kun ulkoisessa jalostuksessa ollut tavara tuodaan takaisin Venäjälle. /54/

Itse sertifiointiprosessin kulusta on tietoa liitteessä 12 /1, s. 74/.

9.3 Lisätietoa tullimääräyksistä ja sertifioinnista:

Finnbarensin ylläpitämä Barents Customs Infobase -tietoportaali (<http://finnbarens.urova.fi>) tarjoaa tietoa Suomen, Venäjän ja muista pohjoisista alueista muodostuvista Barentsin alueen tullien toimipisteistä, tulliselvittelyistä, vienti- ja tuontimenettelyistä sekä rajoituksista /61/.

Määräysten mukaan molemmat osapuolet, viejä tai tuoja, voivat esittää tavarán sertifioidavaksi eli toimia sertifikaatin hakijana. Kussakin tapauksessa on sovittava, kumpi sertifiointin tekee. Sertifiointin hakemiseen tarvitaan testauspöytäkirja, jossa hyväksytyt eli akkreditoitu tutkimuslaboratorio kuvailee sertifioidavaksi esitetyn tavarán ominaisuudet /1, s. 73; 61/.

Venäjällä voimassa olevasta sertifiointia koskevasta lainsäädännöstä antavat tietoa seuraavat sivut /61/:

- www.mikes.fi
- www.inspecta.fi
- www.iqnet-certification.com.

Rostehregulirovanie (ent. Gosstandart) määrittelee yhdessä tullikomitean kanssa pakollisen sertifiointin alaisten tavaroiden luettelon, jossa on lueteltu tavaroiden nimikkeet ja vastaavat ulkomaan taloussuhteiden tavaranimikkeistön koodit. Sertifiointin kohteena ovat yksittäiset tuotteet, tuoteryhmät tai tavaralähetykset. Venäjän ulkopuolella toimii myös yhtiö nimeltä DIN-GOST-TUV Berlin-Randenburg Gesellschaft für Zertifizierung in Europa mbH, joka on Gosstrandartin määrättyjen tuotteiden sertifiointiin valtuutettu sertifiointiyhdistys. /1, s. 77; 54/

10 TUOTENIMEN SUOJAUS

Rekisteröinnillä suojataan tuotenimen ja logon käyttöoikeus suomalaiselle omistajalle ja estetään väärinkäytökset Venäjällä. Tavoitteena on luvan saaminen Venäjän ulkopuolella tehdyille tuotteille toimitusta ja käyttöä varten sekä Venäjällä että Suomessa. /6, s. 566/

Top Knit Oy:n tapauksessa yhtenä ongelmana ilmeni tavaramerkin rekisteröinti, voivatko he käyttää samaa tuotemerkkiä Venäjälläkin vai täytyykö se rekisteröidä uudella nimellä ja hakea sille oma lisenssi. Kaikkein suotavinta olisi hankkia tavaramerkille oma lisenssi, joka voi olla myös pakollinen.

11 TULOSTEN TARKASTELU

Selvitystyön perusteella voidaan päätellä se, että juuri nyt on hyvä ajankohta Top Knit Oy:n ulkoistaa tuotantoaan Venäjälle. Syyt tuotannon ulkoistamiseen ovat Venäjän talouden kasvu sekä tuotannon kustannussäästöt. Venäjän talouden elpyminen lisää venäläisten ostovoimaa ja halua saada käyttöönsä laadukkaita tuotteita, jotka ovat kestäviä ja joita on miellyttävä pitää päällä Venäjän ilmaston olosuhteissa.

Venäjän alhaisen elintason ansiosta myös valtion muut voimavarat ovat halvemmat verrattuna Suomeen. Nähtäviä kustannussäästöjä voidaan tehdä energian, työvoiman, materiaalien ja raaka-aineiden suhteen. Näiden tekijöiden perusteella muotoutuva kustannustaso vaikuttaa ulkomaisen yrityksen tarjoamaan tuotteen hintaan sekä myös Venäjän markkinoilla vallitsevaan kilpailuun.

Kilpailu pakottaa ulkomaiset yritykset huomioimaan venäläisen kustannustason tavaran hinnassa. On kuitenkin huomioitava, että Venäjän epätasapuolisen tulojaon ansiosta syntyy mahdollisuus löytää sopiva markkinasegmentti (esim. uusriikkaat), jolloin ulkomaiset yritykset voivat vapaasti määrittellä tuotteensa hinnan.

Tämä ajankohta on sopiva Top Knit yrityksen kansainvälistymiseen ja tytäryhtiön perustamiseen, koska suomalaisten ulkoistamisprosessi-buumi on juuri kiihtymässä. Juuri tällä hetkellä Venäjän talous näyttää olevan sopiva siihen osallistumiseen – pystytään helposti tuottamaan paljon pienillä kustannuksilla.

Suomalaiset ja muut ulkomaalaiset yritykset sijoittavat koko ajan enemmän ja enemmän Venäjän investointeihin ja vievät parhaimmat toimitilat ensimmäisinä. Venäjän talouden elpymiselle löytyy myös haittapuoli, joka on vastavaikutus talouden kasvulle – venäläisten elintason nousu. Elintason nousun yhteydessä kohoaa myös venäläisten hyvinvointi. Tämä taas vaikuttaa työntekijöiden palkkojen nousuun, säännösten muutoksiin (todennäköisesti ulkomaisille yrityksille liiketoiminnan pyörittämiselle hankaloittavana vaikutuksena) muun muassa kulujen nousuun. Seurauksena on se, että jos tänä vuonna saadaan hyvin säästettyä kustannuksissa, niin ensi vuonna säästöosuus pienenee, hintanousun ansiosta. Tällöin on nostettava myös tuotteen hinta, jotta saadaan menot peitettyä (katettua, maksettua).

Top Knit Oy:n tuotteille tulee olemaan kysyntää Venäjällä tuotteiden hyvien ominaisuuksien, hyvän laadun ja näyttävän ulkonäön takia. Villaneuleet sopivat erityisesti Pietarin alueelle, koska Pietarin sijainnista (rannikko) johtuu, että kaupungin talvet ovat leutoja: jatkuva loskakeli, paljon kosteutta, kova tuuli jne.

Hyvien villakuituominaisuuksien takia (sitoo itseensä vettä, mutta pysyy kuitenkin lämpimänä) villatuotteet sopivat Pietarin ilmastolle ja niitä on miellyttävä käyttää.

Tarkastelluista vientivaihtoehtoista tytäryhtiön perustaminen olisi paras tapa käynnistää vientitoiminta, koska näin pystytään paremmin valvomaan ja kontrolloimaan tuotantoprosessia ja yrityksen kokonaistoimintaa. Yritys pääsee myös lähemmäksi asiakkaitaan mainostamalla omaa yritysnimeään paremmin ja luomalla hyvän imagon yrityksestä, viestimällä aikomuksestaan toimia pitkäaikaisesti yhteisössä. Informaation saanti ja tiedonkulku on tehokkaampaa, koska yritykselle merkittävä, luotettava ja ajankohtainen tieto lähtee oman yrityksen taholta.

Tytäryhtiö sitoo jo heti perustamisprosessin alussa paljon pääomaa ja aiheuttaa kiinteitä kustannuksia (enemmän kuin kahdessa ensimmäisessä vientivaihtoehdossa). Voidaan kuitenkin todeta tytäryrityksen tulevan pitkällä aikavälillä edullisemmaksi, vaikka se viekin enemmän panostusta näin alussa.

Venäjän vierailumatkan tuloksista voidaan todeta, että tytäryhtiön mieluisin perustamisvaihtoehto olisi sulautuminen eli fuusioituminen yhteen Kassimatti Oy:n kanssa, jolla on jo tuotantoyksikkö Pietarin alueella. Näin saadaan sekä henkistä että konkreettista tukea toisesta kotimaisesta yrityksestä. Toiselta suomalaiselta yritykseltä voidaan saada neuvoja, opastusta, ja kenties voidaan käyttää samanlaisia tuotantolaitteita (jos löytyy vapaita koneita), jolloin säästytään turhilta laiteinvestointikustannuksilta. Koska Top Knit Oy:n tarkoituksena on päästä nopeasti Venäjän markkinoille, jotta siitä saadaan suurempi etu, tytäryrityksen perustamisen on tapahduttava mahdollisimman nopeasti.

Oma äitini (Elena Pukki), joka ollut seitsemän vuotta töissä Pietarissa kirjapitäjänä elintarvikekaupassa kertoi /17/, että kaikkien tärkeiden asioiden hoidossa ja saavuttamisessa joutuu etsimään kaikenlaisia asiakirjoja ympäri Pietaria, lomakkeita ja todistuksia. Valtio muuttaa lakisäädännöt ja lomakekaavakkeet

jatkuvien väärennösten takia. Tämän takia on suositeltavaa, että tärkeät todistukset ja lomakkeet, kuten esimerkiksi, paperit yrityksen (tytäryhtiön) perustamiseksi hoitaa paikallinen, luotettava yhteyshenkilö.

Kaikkien vastoinkäymisien aikana on hyvä muistaa, että on harvoin olemassa sellaista yritystä, joka olisi kaikin tavoin ideaali.

Hyvän myynnin saavuttamiseksi on hyvä suorittaa Pietarin alueella markkinatutkimus, jonka avulla pystytään määrittämään asiakkaiden tarpeita, näkökulmia, mielipiteitä, parannusehdotuksia tuotteista (esim. neulokset).

Pietarin suuren mainonnan takia täytyy pyrkiä mainostamaan omia tuotteitaan tehokkaasti, jottei tuote ”huku” tavarapaljoudessa.

LÄHTEET

Painetut lähteet

- 1 Lehto, Juha, Venäjän kauppa ja markkinat. Kauppakaari Oy. Helsinki 1998. 272 s.
- 2 Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus - FINTRA, Vientiopas (11. painos). Yliopistopaino. Helsinki 2000. 122 s.
- 3 Seristö, Hannu, Kansainvälinen liiketoiminta. Dark Oy. Helsinki 2002. 308 s.
- 4 Salmi Ilari, Rekola-Nieminen Leena, Tilinpäätöksen rakentaminen ja tulkinta. Edita Prima Oy. Helsinki 2004. 246 s.
- 5 Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus - FINTRA, Tuontiopas (6. painos). Yliopistopaino. Helsinki 1999. 113 s.
- 6 Pasanen, Anni, Kansainvälisen kaupan käsikirja. Multikustannus Oy. Helsinki 2005. 676 s.
- 7 Pehkonen, Eino, Vienti- ja tuontitoiminta (1. painos). WS Bookwell Oy. Porvoo 2000. 250 s.
- 8 Toimitusjohtaja Tom Hultin, toimitusjohtaja Matti Honkanen, Toimittaja Kimmo Jutilainen, Tekniikan lisensiaatti Eila Rummukainen, Moskovan edustuston johtaja Irene Matinpalo, Suomalais-venäläinen kauppakamarin puheenjohtaja Stefan Widomski, Uuden Venäjän kaupan opas. Hakapaino Oy 1997. 446 s.

Painamattomat lähteet

- 9 Kivimäki, Keijo, Yritystalouden kurssi. Tuotantotekniikka. Kurssimateriaali 2006.
- 10 Horppu, Matti. Insinööri.
- 11 Kivimäki, Matti, Yrityksen strategiset laskelmat. Kurssimateriaali. Tampereen ammattikorkeakoulu. Tuotantotekniikka. Tampere 2007.
- 12 Kulichenko, Anatoly. [sähköpostiviesti.] 1.3.2006.
- 13 Venäläisiin yrityksiin soitot. [soitettu: 27.4.2006]
- 14 Ketonen, Pekka, Stratman Oy. [sähköpostiviesti.] 17.1.2007.
- 15 Tampereen tullipiiriin soitot 11.10.2006 ja 20.1.2007.
- 16 Waarna, Katja. Logistiikan asiantuntija. Proformalaskumalli. [luovutettu 13.10.2006.]
- 17 Pukki, Elena. Kirjanpitäjä, ompelija.

Sähköiset lähteet

- 18 Elinkeinoelämän keskusliitto. [www-sivu]. [viitattu 20.10.2006]
Saatavissa:
http://www.ek.fi/ek_suomeksi/kilpailukyky/kansainvalinen_toimintaymparisto/venaja1/index.php
- 19 Elinkeinoelämän keskusliitto. [www-sivu]. [viitattu 20.10.2006]
Saatavissa:
http://www.ek.fi/ek_suomeksi/tyoelama/palkat/palkkatilastot.php

- 20 Elinkeinoelämän keskusliitto. [www-sivu]. [viitattu 20.10.2006]
Saatavissa:
http://www.ek.fi/ek_suomeksi/kilpailukyky/kansainvalinen_toimintaymparisto/kuvat/Suomi_Ven_2006.pdf
- 21 Finpro. Spiridovitsh, Seija. Maaraportti: Venäjä. Lähde: Venäjän tulli.
[www-sivu]. [viitattu 1.1.2006] Saatavissa:
<http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/7472069F-27E0-4044-BB0C-32631EDDE64D/5056/DRFRussiacountryreport061002sspf1.pdf>
- 22 Finpro. Spiridovitsh, Seija. Maaraportti: Venäjä. Lähde: Venäjän tulli.
[www-sivu]. [viitattu 1.11.2006] Saatavissa: <http://www.finpro.fi/fi-FI/Market+Information/Country+Information/Europe/Russia/>
- 23 Finpro. Spiridovitsh, Seija. Maaraportti: Venäjä. Lähde: Venäjän talouskehityksen ja kaupan ministeriö, Venäjän keskuspankki, Rosstat, IMF EIU 9/2006. [www-sivu]. [viitattu 1.11.2006] Saatavissa:
<http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/7472069F-27E0-4044-BB0C-32631EDDE64D/5056/DRFRussiacountryreport061002sspf1.pdf>
- 24 Top Knit Oy. [www-sivu]. [viitattu 6.4.2006] Saatavissa:
<http://www.topknit.fi/>
- 25 Top Knit Oy. [www-sivu]. [viitattu 6.4.2006] Saatavissa:
<http://www.topknit.fi/topknit/>
- 26 Top Knit Oy. [www-sivu]. [viitattu 6.4.2006] Saatavissa:
<http://www.topknit.fi/villa/>
- 27 Top Knit Oy. [www-sivu]. [viitattu 6.4.2006] Saatavissa:
<http://www.topknit.fi/tuotekehitys/>
- 28 Top Knit Oy. [www-sivu]. [viitattu 6.4.2006] Saatavissa:
<http://www.topknit.fi/mallisto/>

- 29 Top Knit Oy. [www-sivu]. [viitattu 6.4.2006] Saatavissa:
<http://www.topknit.fi/mallisto/brenda/>
- 30 MarkInvest Oy. Liikkeenjohdon ja markkinoinnin konsulttitoimisto.
[www-sivu]. [viitattu 10.10.2006] Saatavissa: <http://www.markinvest.fi/>
- 31 Venäjän Keltaiset Sivut. YellowPages. [www-sivu]. [viitattu 26.4.2006]
Saatavilla: <http://www.yellowpages.ru/rus/nd16884/qu5/ru14745>
- 32 Kassimatti Oy. [www-sivu]. [viitattu 10.10.2006] Saatavissa:
<http://www.kassimatti.fi/>
- 33 Finpro. Spiridovitsh, Seija. Maaraportti: Venäjä. [www-sivu]. [viitattu
1.11.2006] Saatavissa:
<http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/7472069F-27E0-4044-BB0C-32631EDDE64D/5056/DRFRussiacountryreport061002sspf1.pdf> /
- 34 Finpro, Laivauskäsikirja: Venäjä. [www-sivu]. [28.11.2006] Saatavissa:
<http://www.finpro.fi/fi-FI/Registered+User/Shipping+Handbook/Venaja/default.htm>
- 35 Finpro. Spiridovitsh, Seija. Maaraportti: Venäjä. Lähde: Expert
21.11.2005. [www-sivu]. [viitattu 1.11.2006] Saatavissa:
<http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/7472069F-27E0-4044-BB0C-32631EDDE64D/5056/DRFRussiacountryreport061002sspf1.pdf> /
- 36 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 23.11.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/08_Tullipiirit_ja_laboratorio/06_Tullilaboratorio/03_Tullilaboration_tehtavat/index.jsp
- 37 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 23.11.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/08_Tullipiirit_ja_laboratorio/index.jsp

- 38 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 23.11.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/08_Tullipiirit_ja_laboratorio/03_Lantinen_tullipiiri/index.jsp
- 39 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 23.11.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/05_Vienti_EUn_ulkopuolelle/index.jsp
- 40 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 23.11.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/05_Vienti_EUn_ulkopuolelle/01_Vien_timenettely/index.jsp
- 41 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 23.11.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/06_Sahkoinen_asiointi/05_Lomakkeet/01_SAD/index.jsp
- 42 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 23.11.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/05_Vienti_EUn_ulkopuolelle/01_Vien_timenettely/01_Vientikassitteet/index.jsp
- 43 Tullihallitus. Ulkoinen jalostus. [www-sivu]. [viitattu 23.11.2006]
Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/02_Tuonti_kolmansista_maista/06_Taloudellisesti_vaikuttavat_tullimenettelyt/03_Ulkoinen_jalostus/index.jsp
- 44 Kauppakamari. [www-sivu]. [viitattu 28.11.2006] Saatavissa:
http://www.chamber.fi/kkk/palvelut/Ulkomaankaupan_asiakirjat/fi_FI/Alkuperatodistus/
- 45 Tullihallitus. Alkuperätodistus. [www-sivu]. [viitattu 28.11.2006]
Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/04_Julkaisut/03_THT/010_tht2005/tht004.jsp
- 46 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 25.1.2006] Saatavissa: www.tulli.fi

- 47 Tullihallitus. Alkuperäselvitys. [www-sivu]. [viitattu 15.2.2006]
Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/02_Tuonti_kolmansista_maista/05_Muut_maaraykset/01_Yleiset_alkuperasaannot/index.jsp
- 48 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 25.1.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/Liitteet/Liite_16_net.pdf
- 49 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 20.1.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/05_Vienti_EUn_ulkopuolelle/06_Tulli_etuuskohtelu_alkuperaselvitykset/index.jsp
- 50 Kauppakamari. [www-sivu]. [viitattu 27.3.2007] Saatavissa:
http://www.chamber.fi/kauppakamari/palvelut/fi_FI/Tavarantarkastus/
- 51 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 18.10.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/03_CN_nimikkeisto/index.jsp
- 52 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 18.1.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/03_CN_nimikkeisto/index.jsp
- 53 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 15.11.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/05_Vienti_kolmansiin_maihin/01_Vientikäsitteet/index.jsp
- 54 MarkInvest Oy. Liikkeenjohdon ja markkinoinnin konsulttitoimisto.
[www-sivu]. [viitattu 17.11.2006] Saatavissa: <http://www.markinvest.fi/>
- 55 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 12.5.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/02_Tuonti_kolmansista_maista/index.jsp

- 56 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 12.5.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/02_Tuonti_kolmansista_maista/03_Tulli_ja_muut_tuontiverot/index.jsp
- 57 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 12.5.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/02_Tuonti_kolmansista_maista/03_Tulli_ja_muut_tuontiverot/02_Tullausarvo/index.jsp
- 58 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 12.5.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/02_Tuonti_kolmansista_maista/03_Tulli_ja_muut_tuontiverot/02_Tullausarvo/04_Tullausarvoilmoitus/index.jsp
- 59 Tullihallitus. [www-sivu]. [viitattu 12.5.2006] Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/02_Tuonti_kolmansista_maista/03_Tulli_ja_muut_tuontiverot/01_Tullitariffi/index.jsp
- 60 Suomen kuorma-autoliitto. Skal Oy. [www-sivu]. [viitattu 1.11.2006]
Saatavissa: www.skal.fi
- 61 Hakkarainen, Mari. Kauppa- ja teollisuusministeriö, Verkot Venäjän vesillä – Venäjän kaupan tietolähteitä 13/2005. [www-sivu]. [viitattu 10.9.2006] Saatavissa:
[http://ktm.elinar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/all/13EF3722319DDA21C22571000041481B/\\$file/ratu13mos_2005_netti.pdf](http://ktm.elinar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/all/13EF3722319DDA21C22571000041481B/$file/ratu13mos_2005_netti.pdf)