



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Topi Korpi

VIENTIVALVONNAN MERKITYS JA
KÄYTÄNNÖN TOTEUTUS

Case Yritys X

Liiketalous

2018

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Topi Korpi
Opinnäytetyön nimi	Vientivalvonnan merkitys ja käytännön toteutus
Vuosi	2018
Kieli	suomi
Sivumäärä	51 + 3 liitettä
Ohjaaja	Helena Blomqvist

Opinnäytetyö tehdään toimeksiantona kansainväliselle teollisuuskonsernille. Työn tarkoituksena on kartoittaa Suomessa toimivat yksikön henkilöstön vientivalvontatietoisuutta sekä selvittää, miten yksikössä valvotaan vientiä.

Työn teorettinen viitekehys sisältää vientiprosessin erilaiset muodot sekä vientivalvonnan teorian. Näiden lisäksi kerrotaan mitä vientivalvonta on toimeksiantajayritykselle. Tutkimuksessa ollaan hyödynnetty haastattelua sekä kyselyä. Haastatteluiden tarkoituksena on saada selville yksityiskohtaista tietoa henkilöiltä, jotka varmuudella työskentelevät vientivalvonnan parissa. Kyselyn avulla on selvitetty laaja-alaisempi käsitys henkilöstön vientivalvontaosaamisesta.

Tuloksien mukaan vientivalvonta vaikuttaa monien eri henkilöiden työskentelyyn työtehtävien ja vastualueiden mukaan. Suurin osa henkilöstöstä tuntee vientivalvonnan terminä, mutta haluaisivat saada lisää koulutusta aiheeseen liittyen.

ABSTRACT

Author	Topi Korpi
Title	The importance of export control and practical implementation
Year	2018
Language	Finnish
Pages	51 + 3 Appendices
Name of Supervisor	Helena Blomqvist

This thesis is commissioned by an international industrial group. The purpose of the thesis is to survey the export control awareness of the staff of the manufacturing unit in Finland and to find out how the unit controls the export traffic.

The theoretical framework of the thesis covers the various forms of the export process and the known theory of the export control. In addition, an explanation what export control contractor entails is given. The research has been completed with help of interviews and survey. The purpose of the interviews have been to find detailed information from white-collar workers who work with export control. The survey has provided a broader understanding of the personnel's export control skills.

According to the results, export controls affect the work of many employees even though they have different positions and responsibilities. Most of the employees are familiar with the term of export control, but they would like to have more training concerning the topic

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO.....	9
	1.1 Työn tausta ja tavoitteet.....	9
	1.2 Työn rakenne.....	9
	1.3 Toimeksiantajaesittely.....	10
	1.3.1 ABB Suomessa.....	10
	1.3.2 ABB Oy, Motors and Generators.....	11
	1.3.3 Markkina-alueet.....	11
2	VIENTIPROSESSI.....	12
	2.1 Vientiprosessi.....	12
	2.2 Vientimuodot.....	12
	2.2.1 Epäsuora vienti.....	12
	2.2.2 Suora vienti.....	13
	2.2.3 Välitön vienti.....	13
3	VIENTIVALVONTA.....	15
	3.1 Vientivalvonta.....	15
	3.2 Viejän vastuu.....	16
	3.3 Kaksikäyttötuote.....	16
4	YLEINEN KAKSIKÄYTTÖTUOTTEIDEN VIENTIVALVONTAOHJEISTUS.....	18
	4.1 Ennen vientiä.....	18
	4.2 Viennin aikana & viennin jälkeen.....	18
5	VIENTIVALVONTA TOIMEKSIANTAJAYRITYKSESSÄ.....	20
	5.1 Miksi vientiä valvotaan.....	20
	5.2 Miten vientiä valvotaan.....	21
	5.3 Pätevät lait.....	22
	5.4 Vientivalvonnan 4 pääteemaa:.....	23
	5.4.1 Tuoteluokitus.....	23

5.4.2	Määränpää.....	24
5.4.3	Loppukäyttö.....	25
5.4.4	Loppukäyttäjä.....	25
5.5	Varoitussignaali -Red flag indicator.....	25
5.6	Vientivalvontatyökalu.....	26
6	TUTKIMUS.....	29
6.1	Tutkimusmenetelmät.....	29
6.2	Tutkimuksen suunnittelu ja toteutus.....	30
6.2.1	Haastattelun suunnittelu.....	30
6.2.2	Kyselyn suunnittelu.....	31
6.3	Tutkimuksen tulokset.....	32
6.3.1	Haastattelut X, Y ja Z.....	32
6.3.2	Haastattelu D.....	34
6.4	Kyselyn tulokset.....	35
6.4.1	Kysymykset 1-3.....	35
6.4.2	Kysymys 4.....	37
6.4.3	Kysymykset 5-7.....	38
6.4.4	Kysymykset 8-9.....	39
7	JOHTOPÄÄTÖKSET & POHDINTA.....	42
7.1	Johtopäätökset.....	42
7.1.1	Haastattelut X, Y & Z.....	42
7.1.2	Haastattelu D.....	43
7.1.3	Kysely.....	43
7.2	Tutkimuksen luotettavuus.....	47
7.3	Toimeksiantajan saama hyöty.....	48
7.4	Jatkotutkimusehdotukset.....	49
8	LOPPUSANAT.....	50
	LÄHTEET.....	51

LIITTEET

KUVIOLUETTELO

Kuvio 1. Välitön, suora ja epäsuora vienti. (Karhu 2002, 80.)	13
Kuvio 2. Vientivalvontajärjestelyt	16
Kuvio 3. Vientivalvonta	22
Kuvio 4. GTS Soft block	25
Kuvio 5. GTS Hard block -merkintä tilaustenkäsitteilyn työjonnassa	26
Kuvio 6. GTS Hard block herja	26
Kuvio 7. Kysymys 1	35
Kuvio 8. Kysymys 3	36
Kuvio 9. Kysymys 4	37
Kuvio 10. Kysymys 6	38
Kuvio 11. Kysymys 8	39

LIITELUETTELO**LIITE 1.** Haastattelukysymykset 1**LIITE 2.** Haastattelukysymykset 2**LIITE 3.** Kyselylomakkeen kysymykset

1 JOHDANTO

1.1 Työn tausta ja tavoitteet

Kyseinen opinnäytetyö tehdään toimeksiantona suurelle monikansalliselle yritykselle. Toimeksiantajayritys tahtoo selvittää miten yrityksessä valvotaan vientiä ja millaisen ohjeistuksen yritys tarjoaa työntekijöiden käyttöön. Opinnäytetyössä tutkitaan, onko työntekijöiden tietotaito riittävän laadukkaalla tasolla itsenäiseen työskentelyyn. Työn tavoitteena on kartoittaa vientivalvontaan liittyviä ongelma-kohtia työntekijöiden näkökulmasta ja koota lopputulokset yhteen, jotta toimeksiantajayritys voi kehittää toimintaansa ja luoda riittävän ohjeistuksen vientivalvontaa koskien.

Opinnäytetyön tutkimusongelma on; millainen vientivalvontaprosessi yrityksellä on? Kyseisestä aiheesta on johdettu myös seuraavat jatkokysymykset:

- Miksi vientiä valvotaan?
- Luoko vientivalvonta haasteita yritykselle?
- Millä tavoin vientivalvonta vaikuttaa työntekijöiden tehtäviin?

1.2 Työn rakenne

Opinnäytetyö koostuu kolmesta suuremmasta kokonaisuudesta. Ensimmäinen kokonaisuus on johdanto, jossa on kerrottu lyhykäisyydessään työn tausta eli mitä tutkitaan ja miksi. Toimeksiantajayritys on myös esiteltynä johdannossa. Johdannon jälkeen seuraa teoreettinen viitekehys, joka koostuu kolmesta eri teoriasta; vientiprosessista, vientivalvonnasta sekä vientivalvonnan ohjeistuksesta. Työn viimeisessä osassa eli empiirisessä osassa kuvaillaan tutkimusmenetelmän valintaa ja sen tärkeyttä. Lisäksi paneudutaan siihen, miten tutkimus on suunniteltu ja käytännössä toteutettu. Työn lopussa tuodaan esille työn lopputulokset sekä -päätelmät.

1.3 Toimeksiantajaesittely

ABB on johtava sähkövoima- ja automaatioteknologiayhtymä, jonka tuotteet, järjestelmät ja palvelut parantavat teollisuus- ja energiayhtiöasiakkaiden kilpailukykyä ympäristömyönteisesti. Tarjontaan kuuluu sähköistystuotteet, robotit, teollisuusautomaatio sekä erilaiset sähköverkkoratkaisut. Näiden lisäksi ABB:n palveluihin kuuluvat tuotteiden huolto- ja korjaustoimenpiteet. (ABB-yhtymä, 2017)

ABB:n pääkonttori sijaitsee Sveitsin Zürichissä. Yhtymä operoi yli 100 maassa ja työllistää noin 135 000 henkilöä globaalisti. ABB on perustettu tammikuussa vuonna 1988 ruotsalaisen Asean ja sveitsiläisen Brown Boveri:n yhteenliittymässä. Yrityksen nimi ABB tulee näiden kahden yrityksen nimistä. (ABB-yhtymä, 2017)

Tänä päivänä ABB:n liiketoiminto koostuu neljästä divisioonasta, jotka jakaantuvat asiakassegmenttien ja teollisuudenalojen mukaan. Nämä divisioonat ovat electrification products, discrete automation and motion, process automation ja power grids. Divisioonat taas koostuvat pienemmistä yksilöllisistä liiketoimintayksiköistä kuten Suomessa toimivasta Motors and Generators -yksiköistä. (ABB-yhtymä, 2017)

1.3.1 ABB Suomessa

ABB:n juuret ulottuvat Suomessa syvälle menneisyyteen erilaisten fuusioiden sekä yrityskauppojen ansiosta. ABB:n tarina alkoi jo vuonna 1889, jolloin suomalainen Gottfrid Strömberg aloitti liiketoimintansa Helsingin Kampissa päätuotteinaan tasavirtakoneet, asuin- ja liikekiinteistöjen valaistuskeskukset sekä erilaiset sähköasennukset. Vuonna 1940 Strömbergin tehdas oli yksi Suomen suurimpia ja yhtiö aloitti tuotannon myös Vaasassa. Sota vaikutti suurelta osin siihen, miksi juuri Vaasa valittiin uudeksi toimipaikaksi. (ABB historia, 2017)

80-luku oli suurta muutosta Strömbergin historiassa. 1983 Strömberg fuusioitui toisen teollisuusyrityksen kanssa ja vain kolme vuotta myöhemmin yritys myytiin ruotsalaiselle ASEA:lle. Nykyisenkaltainen ABB syntyi, kuten jo aiemmin kerrottu, vuonna 1988 ASEA:n ja Brown Boverin yhdistyttyä. (ABB historia, 2017)

Tänä päivänä ABB toimii Suomessa noin 20 paikkakunnalla. Tehdastoimintaa yrityksellä on Haminassa, Helsingissä, Vaasassa sekä Porvoossa. Suomen tehtailla valmistetaan esimerkiksi taajuusmuuntajia, sähkömoottoreita sekä kytkimiä ja releitä. Yritys työllistää Suomessa noin 5 100 henkilöä. (ABB Suomessa, 2017)

1.3.2 ABB Oy, Motors and Generators

ABB Motors and Generators -yksikkö on johtava sähkömoottorien valmistaja maailmalla. Yksiköllä on tehdastoimintaa Vaasassa ja Helsingissä ja se työllistää 1 520 henkilöä, joista noin 30 prosenttia Vaasassa. Suomessa panostetaan erityisesti korkean hyötysuhteen moottoreiden tutkimukseen ja tuotekehitykseen. Yksikön tuoteportfolio on laaja, joka sisältää muun muassa pien- ja korkeajännitemoottoreita sekä kestopagneettimoottoreita eri käyttötarkoituksiin. Sähkömoottoreita käytetään paljon teollisuuden aloilla kuten öljy-, kaasu- ja laivateollisuudessa, joissa niitä voidaan käyttää esimerkiksi pumppuina. (ABB Oy, Motors and Generators, 2017)

1.3.3 Markkina-alueet

Yritys operoi globaaleilla markkina-alueilla, sillä tuotteita myydään ympäri maailmaa monille erilaisilla teollisuudenaloilla toimiville yrityksille. Tällä hetkellä yrityksen tärkeimmät markkinat löytyvät kotimaasta, josta ABB on voittanut suuria projekteja kuten Metsä Groupin uuden biotuotetehtaan sähköistyksen. Kyseisen projektin lisäksi ABB on mukana kehittämässä Helsingin Kalasatamaan energiatehokkaita ratkaisuja, jotka hyödyntävät uusiutuvia energialähteitä. (Suomen ABB:ltä jättitoimitus Metsä Groupin biotuotetehtaalalle & CASE Kalasatama, 2017)

2 VIENTIPROSESSI

Tässä kappaleessa lukijalle selitetään mitä vienti on. Lisäksi läpikäydään viennin eri muodot epäsuora-, suora- ja välitön vienti, jotta lukija ymmärtää vientiprosessin käsitteenä.

2.1 Vientiprosessi

Vienti jaetaan karkeasti sisä- ja ulkokauppaan. Sisäkaupalla eli yhteisökaupalla tarkoitetaan EU-jäsenmaiden alueella tapahtuvaa tavaroiden ja palvelujen vapaata vientiä ilman tullimaksuja. Ulkokaupalla tarkoitetaan EU-maiden ja kolmansien maiden välistä kaupankäyntiä. Kansainvälisessä liiketoiminnassa on yhä käytössä erilaisia rajoituksia ja tullimaksuja. (Yhteisökauppa eli sisäkauppa. Logistiikan Maailma, 2017; Ulkokauppa. Logistiikan Maailma, 2017)

Vienti voi olla joko pysyvää tai väliaikaista riippuen käyttökohteesta. Pysyvässä viennissä tavarantoimittaja voi myydä tuotteensa suoraan asiakkaalleen tai vaihtoehtoisesti käyttää joko kotimaisia tai ulkomaisia välittäjiä apunaan. Vienti on väliaikaista, kun tavara vapautetaan ja se viedään maasta toiseen esimerkiksi lyhyttä esittelytilaisuutta varten. Väliaikaisesti viedyt tavarat palautetaan käytön jälkeen takaisin. (Tulli, Vienti, 2017; Pehkonen 2000, 49)

2.2 Vientimuodot

2.2.1 Epäsuora vienti

Epäsuoralla viennillä tarkoitetaan tuotteiden myyntiä kotimaisen välittäjän kautta. Välittäjän tehtävänä on huolehtia käytännön vientitoimista ja tavarantoimituksesta joko suoraan loppuasiakkaalle tai seuraavalle välittäjälle. Välittäjänä voi toimia joko vientiliike, -agentti tai -yhdistys. Epäsuoran viennin hyödyiksi nähdään sen pieniriskisyys, sillä yritys ei itse ole mukana vientimuodollisuuksien tekemisessä. Tämän lisäksi yrityksellä jää resursseja muihin operatiivisesti tärkeisiin tehtäviin liiketoiminnan kannalta. (Karhu 2002, 82-83; Pehkonen 2000, 49)

2.2.2 Suora vienti

Suoraa vientiä harjoittaessa tuotteen valmistaja on yhteydessä ulkomaisiin jakelukanaviin kuten jälleenmyyjiin ja agentteihin, jotka myyvät valmistajan tuotteita eteenpäin omilla ehdoillaan. Kyseistä vientimuotoa käytetään usein kulutustavarakaupassa, jossa pyritään saavuttamaan laaja asiakaskunta mahdollisimman keskitetysti ja tehokkaasti käytössä olevilla resursseilla. Vientitoiminnan tulee olla jatkuvaa, määrätietoista ja suunnitelmallista, mikä vaatii yritykseltä absoluuttista sitoutumista toimintaan. Erityisen tärkeää on löytää oikea jakelukanava, sillä viennin menestys on suurelta osin kiinni viejän ja jakelukanavan liikesuhteen toimivuudesta. (Karhu 2002, 77-91)

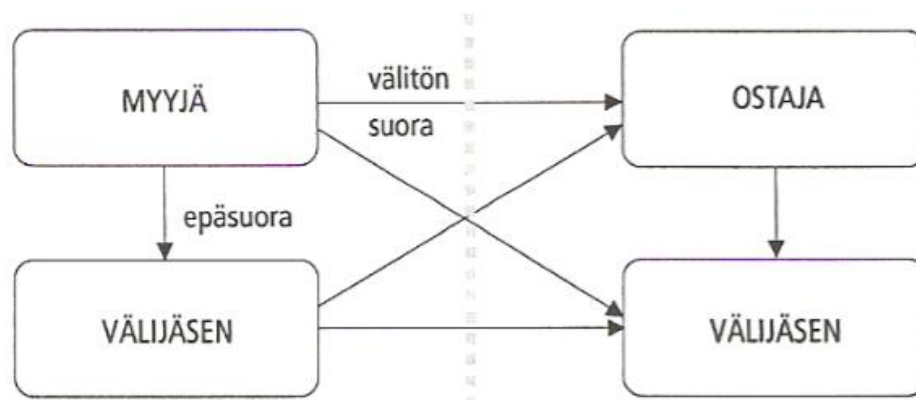
Suoran viennin eduiksi lasketaan kontaktit ulkomailla toimivien agenttien kanssa, jotka tuntevat kohdemaan markkinat. Toisaalta tämä tapa vaatii huomattavasti suurempia taloudellisia voimavaroja, koska henkilöstöä tulee kouluttaa ja heidän asiantuntemustaan tulee kehittää ja ylläpitää. (Selin 2004, 24.)

2.2.3 Välitön vienti

Yrityksen käyttäessä välitöntä vientiä se myy valmistamansa tuotteet ilman välikäsiensä avustusta ulkomaiselle loppuasiakkaalleen. Välitöntä vientiä käytetään usein silloin, kun yrityksellä on ainoastaan muutamia asiakkuuksia ja toimitukset ovat arvoltaan suuria. Toimintatapana välitön vienti asettaa huomattavia vaatimuksia yrityksen toiminnallisille ja taloudellisille resursseille. Henkilöstöllä tulee olla laajaa osaamista sekä korkeatasoista asiantuntevuutta kansainvälisestä liiketoiminnasta, sillä myynti tapahtuu suoraan ulkomaiselle loppuasiakkaalle. Osavan henkilöstön lisäksi yrityksen liiketoimintaprosessien tulee olla ajan tasalla ja niitä tulee kehittää jatkuvasti, jotta voidaan suoriutua kansainvälisen liiketoiminnan asettamista vaatimuksista. (Karhu 2002, 110-112)

Välittömän viennin etuina nähdään se, että vientitoiminnan hallittavuus on helppompaa, koska yritys hoitaa kaiken itse. Toisaalta ongelmatilanteissa yritys ei voi turvautua ulkopuoliseen edustajaan. Kuten on todettu, vientiprosessista puuttuvat ylimääräiset välikädet, jotka aiheuttavat lisäkustannuksia yritykselle. Välitön

vienti toimintona on hyvin kallis, sillä se vaatii suuria organisaatiollisia satsauksia yritykseltä. Yrityksen täytyy palkata ja kouluttaa erikseen vientihenkilökuntansa ja toimittaa heille asiaankuuluvat työkalut ja apuvälineet. Kuvassa 1 on koottuna eri vientimuodot visuaalisessa muodossa ymmärtämisen helpottamiseksi. (Karhu 2002, 80, 113 & Äijö 2008, 191.)



Kuvio 1. Välitön, suora ja epäsuora vienti. (Karhu 2002, 80.)

3 VIENTIVALVONTA

Kansainvälisessä liiketoiminnassa kauppaa käydään monien eri osapuolien ja välikäsien kautta, jonka vuoksi yritys itse ei välttämättä ole paljoa tekemisissä loppuasiakkaan kanssa. Tämän vuoksi on tärkeää, että yrityksellä on käytössään ajankohtainen vientivalvontajärjestelmä ja -ohjeistus, sillä viejä itse on vastuussa selvittämään vaativatko vietävät tuotteet tai palvelut viranomaisen lupaa. Vientivalvonnan rikkomisesta aiheutuvia sanktioita ei ole syytä väheksyä, sillä säädösten rikkomisesta seuraa sakko- tai vankeusrangaistus. (Ulkoasiainministeriö, 2017)

3.1 Vientivalvonta

Vientivalvonnan tarkoituksena on estää joukkotuhoaseiden, tavanomaisten aseiden sekä kaksikäyttötuotteiden päätyminen väärin käsiin erilaisten kansainvälisten sopimusten ja vientivalvontayhteisöjen avulla. Syitä vientivalvonnalle voivat olla muun muassa alueellinen poliittinen epävakaus, sisällissodat sekä terrorismi, kansainväliset vientikiellot ja erilaiset saarrot sekä ihmisoikeusongelmat ja laiton huumekauppa. Vientivalvonnan tarkoituksena on edistää vastuullista vientiä ja estää teknologian epätoivottu käyttö ja kehittäminen. (European Commission, 2017, Ulkoasiainministeriö, 2017 & ABB Oy Vientivalvontaohje 2016)

Suomessa vientivalvontaan sovelletaan Euroopan neuvoston asetusta vuodelta 2009, joka koskee kaksikäyttötuotteiden vientiä, siirtoa, välitystä ja kauttakulkua sekä Suomen omaa lakia koskien kaksikäyttötuotteiden vientivalvonnasta. Euroopan neuvoston asetuksessa kaksikäyttötuotteet ovat jaettu kymmeneen eri ryhmään, jotka ovat:

- Ryhmä 0 Ydinaineet, laitteistot ja laitteet
- Ryhmä 1 Eryityismateriaalit ja niihin liittyvät laitteet
- Ryhmä 2 Materiaalin käsittely
- Ryhmä 3 Elektroniikka
- Ryhmä 4 Tietokoneet
- Ryhmä 5 Tietoliikenne ja ”tiedonsuojaus”

- Ryhmä 6 Anturit ja laserit
- Ryhmä 7 Navigointi ja ilmailu
- Ryhmä 8 Meriteknologia
- Ryhmä 9 Ilma- avaruusalusten työntövoima (Euroopan Neuvoston asetus 428/2009 Liite I).

Vientivalvonnanalaisiksi voidaan määrätä myös tuotteita, joita ei löydy edellä mainitusta luettelosta. Kyseisen päätöksen tekee kansallisen viranomaisen. Tällaisia Catch all -päätöksiä tehdään, mikäli pelätään tietyn tuotteen päätymistä joukkotuhoo- tai epätoivottuun sotilaalliseen käyttöön. (Ulkoasiainministeriö, 2017)

3.2 Viejän vastuu

Viejän vastuulla on tarkastaa ovatko tuotteet tai palvelut vientivalvonnan alaisia, sillä tuotteen valmistaja tuntee tuotteensa tekniset ominaisuudet parhaiten. Ulkoasiainministeriö toimii kaksikäyttötuotteiden lupaviranomaisena Suomessa ja myöntää vientiluvat. Valvonnan alaisten tuotteiden viejän on ymmärrettävä vallitseva vientivalvontalainsäädäntö ja noudatettava sitä. Mikäli vienti kohdistuu pakotemaihin, on yritys velvollinen tutustumaan myös pakoteasetuksiin. Viejän olisi syytä ottaa huomioon viennin kohteena oleva tuote ja sen käyttömahdollisuudet.

Yllä mainittujen lisäksi viejäosapuolen tulee huomioida viennin kohdemaata, sillä kohdemaan voimassaoleva poliittinen tilanne saattaa vaikuttaa maan turvallisuuteen. Tavarantoimittajan sekä mahdollisen loppuasiakkaan luotettavuus on myös syytä tarkastaa siltä varalta, että tavara kuljetetaan varmasti oikeaan paikkaan oikeaa käyttötarkoitusta varten. Ennalta on järkevää selvittää kauppapuolten maksukyky, jolla varmistetaan toisen osapuolen maksukyvykkyys. (Ulkoasiainministeriö, Kaksikäyttötuotteiden vientivalvonta, 2017)

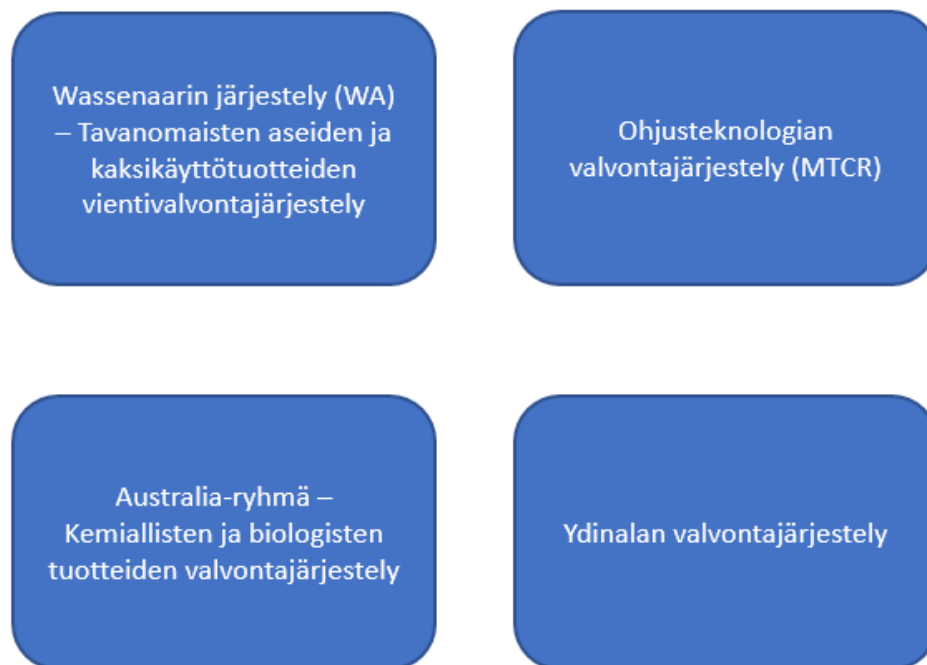
3.3 Kaksikäyttötuote

Suomen lakiin on kirjattu laki kaksikäyttötuotteiden vientivalvonnasta. Sen mukaan kaksikäyttötuote on teknologia, palvelu tai muu hyödyke, jota voidaan soveltaa normaalin siviilikäytön lisäksi niin sotilaallisiin tarkoituksiin kuin joukkotuhoo- aseiden kehittämiseen. Kaksikäyttötuotteet ovat hyvin yleisesti korkean teknolo-

gian tuotteita. Esimerkiksi elektroniset tuotteet, laserit ja tietokonelaitteet kuuluvat kaksikäyttötuotteisiin. (Suomen Laki, 26.7.1996/562)

Vientivalvonnanalaisista tuotteista on ennalta määrättyjä luetteloita, jotka sovitaan kansainvälisissä vientivalvontajärjestelyissä. Viejän on siis helppoa tarkastaa, onko tuote tai palvelu tietyn vientivalvontajärjestelyn luettelossa. Vientivalvontajärjestelmät ovat jaettu neljään ryhmään tuotteiden ominaisuuksien mukaan ja käytötavan mukaan. Ensimmäinen ryhmä on nimeltään Wassenaarin järjestely, johon kuuluvat tuotteet luokitellaan tavanomaisiksi aseiksi sekä kaksikäyttötuotteiksi. Toista ryhmää kutsutaan Australia-ryhmäksi ja siihen kuuluvat kemialliset ja biologiset tuotteet. Kolmas ryhmä kattaa kaikki ohjusteknologiaan sisältyvät tuotteet ja neljäs ryhmä sisältää ydinalan vientivalvontajärjestelyt. Kuvioon kaksi on kootuna kaikki neljä vientivalvontajärjestelyä, jotka viejäosapuolen tulee ottaa huomioon. (Ulkoasiainministeriö, 2017)

Vientivalvontajärjestelyt



Kuvio 2. Vientivalvontajärjestelyt

4 YLEINEN KAKSIKÄYTTÖTUOTTEIDEN VIENTIVALVONTAOHJEISTUS

Ulkoasiainministeriö, joka toimii Suomen vientivalvonnan lupaviranomaisena, on laatinut ohjeistuksen mitä yritysten tulisi huomioida kaksikäyttötuotteiden viennissä, jotta asiointi olisi nopeaa ja selkeää. (Ulkoasiainministeriö, 2017)

4.1 Ennen vientiä

Yrityksen on noudatettava voimassaolevaa vientivalvontalainsäädäntöä sekä luoda oma sisäinen vientivalvontaohjeistus (Internal Compliance Programme, ICP), jossa yritys kertoo oman vientivalvontasuunnitelmansa. Yrityksen johdon tulee antaa kirjallinen sitoumus, että yrityksessä noudatetaan voimassa olevaa vientivalvontalainsäädäntöä. Lisäksi yrityksen tulee nimittää vastuuhenkilö, joka toimii tiiminvetäjänä huolehtien työntekijöiden riittävästä koulutuksesta ja varmistaa heidän tietotaitonsa. Yritys voi hyödyntää oman vientivalvontaohjeistuksen laatimisessa parhaat käytännöt -asiakirjaa, joka on hyväksytty Wassenaarin järjestelyn yleiskokouksessa. (Ulkoasiainministeriö, 2017)

4.2 Viennin aikana & viennin jälkeen

Yrityksen on tarkastettava vaativatko tuotteet tai teknologia lupaa, eli ovatko tuotteet vientivalvonnanalaisia. Viejän vastuulla on selvittää loppuasiakkaan tiedot ja lojaliteetti siitä, ettei asiakas kauppaa tuotteita tai teknologiaa eteenpäin tuntemattomalle osapuolelle. Tällä pyritään varmistukseen siitä, että tuotteita käytetään ilmoitettuun tarkoitukseen eikä esimerkiksi sotateollisuutta edistävään toimintaan. Viejän on myös ennalta selvitettävä kohdemaan turvallisuustilanne mahdollisten levottomuuksien osalta, jotta viennin turvallisuus voidaan taata. (Ulkoasiainministeriö, 2017)

EU:n neuvoston asetuksen N:o 428/2009 artiklan 20 mukaisesti on määrätty, että yritysten on pidettävä yksityiskohtaista kirjaa toteutuneista toimituksista. Kirjanpitoa on säilytettävä kolme vuotta toimituksen tapahtumisesta ja sen täytyy sisältää kaksikäyttötuotteiden sanallisen selityksen sekä kappalemäärän. Kirjanpitoon

merkitään viejän ja ostajan tai vastaanottajan nimi ja osoite sekä kaksikäyttötuotteen loppukäyttö ja -käyttäjä. (Ulkoasiainministeriö, 2017)

5 VIENTIVALVONTA TOIMEKSIANTAJAYRITYKSESSÄ

Luvussa käsitellään toimeksiantajayrityksessä tapahtuvaa vientivalvontaa. Selvitetään muun muassa miksi viennin yrityksessä valvontaan vientiä ja miten se on organisoitu. Perehdymme myös, millaisen ohjeistuksen mukaan vientiä valvotaan tällä hetkellä.

5.1 Miksi vientiä valvotaan

Toimeksiantajayritys on osa suurempaa kansainvälistä konsernia, joka operoi päivittäin yli 150 maassa. Tämän vuoksi on elintärkeää, että yhtymällä on mukautuvat ja selkeät pelisäännöt vienti- ja tuontitoiminnalle, sillä niihin liittyy aina riskejä. Riskien minimointi on suuri elinehto kansainvälisen toimitusketjun toimivuuden kannalta. (ABB, Global Trade Compliance Portal, 2017)

Jokaisen yhtymän kuuluvat yksikön on sitouduttava noudattamaan yhtymän laatimaa kansainvälisen kaupan lausuntoa, jota kutsutaan myös direktiiviksi. Lausunossa kerrotaan, että jokaisen yksikön tulee olla sitoutunut, ja vastuussa viejänä kaikkien konsernin kansallisten ja kansainvälisten tulli-, vienti- ja muiden määräysten ja säännösten noudattamiseen osana kansainvälisen kaupan toimintaa. Toiminnan tavoitteena on maksimoida operationaalinen tehokkuus vähentämällä tullimenettelyjä ja epäsuoria veroja. Kaikessa toiminnassa on huomioitava konsernin nollatoleranssi lahjontaa sekä muita epäeettisiä menettelyjä koskien. (ABB Global Trade Mission Statement, 2017)

Toimeksiantajayrityksen tulee valvoa vientiään, sillä sen valmistamia tuotteita voidaan luokitella kaksikäyttötuotteiksi. Tuotteet saattavat sisältävää sellaista teknologiaa, jota hyödynnetään epäeettisiin tarkoituksiin. Konsernin vientivalvonnan tavoitteena on rajoittaa tuotteiden ja teknologian päätymistä ei-toivotuille loppuasiakkaille, rajoittaa vientiä tiettyihin kieltolistoilla oleviin maihin sekä estää tuotteiden vienti ennalta määriteltyihin käyttötarkoituksiin. (ABB, Export Controls Introductory Training, 2017)

Vientivalvonnan laiminlyönnistä aiheutuu sanktioita, jotka vaihtelevat laiminlyönnin suuruudesta sekä vallitsevista laeista. Sanktiot ovat usein rahallisia sakkoja, mutta sanktiolla voidaan tarkoittaa myös viennin rajoittamista ja erilaisia pakotteita sekä boikotteja ulkomaankaupassa. Vientivalvontaa rikkonut yritys saattaa menettää tärkeitä kauppasuhteita vientivalvontarikkeen vuoksi ja päätyä niin sanotulle ”denial listalle” eli yrityksen kanssa on kiellettyä tehdä kauppaa. Vientivalvonnan rikkomisesta saattaa aiheutua aineetonta haittaa yritykselle maineen menetyksen muodossa, mikä luo lisähaasteita tulevaisuuden kaupankäynnille. Maineen menetys on yksi toimeksiantajayrityksen suurimmista huolista, sillä yrityksen tuotteita arvostetaan suuresti maailmalla. (ABB, Export Controls Introductory Training, 2017)

5.2 Miten vientiä valvotaan

Toimeksiantajayrityksen yksiköllä on kaksi ohjeistusta, joita hyödynnetään vientivalvonnassa. Toinen on jo kertaalleen mainittu yhtymän direktiivi, jossa kerrotaan tarkat speksit, joita yksiköiden ja työntekijöiden tulee noudattaa kaikessa toiminnassa. Toinen on yhtymän tekemä vientivalvontakäsikirja, Global Trade Compliance Handbook, jossa kuvataan vientivalvonnan prosessit, työkalut ja koulutusmateriaali. Jokaisen vientiä suorittavan yksikön tulee laatia, ylläpitää ja toteuttaa vientivalvontaohjelma (Export Control Program) sekä nimittää ja kouluttaa vientivalvoja. (ABB Oy Finland Vientivalvontaohje, 2016)

Vientivalvonta on paikallisen divisioonajohdon vastuulla. Heidän tehtävänä on seurata, että vientivalvonta tapahtuu ABB-yhtymän vientivalvontapolitiikan sekä lakien ja määräysten mukaisesti. Tehokkaan valvonnan varmistukseksi on perustettu erillinen vientivalvojen organisaatio, jonka tehtävänä on valvoa ja tukea divisioonan johtoa. Yhtymän vientivalvontaorganisaatio koostuu nimikkeistä;

- Head of Group Trade Compliance (HGTC) toimii yhtymän vientivalvojana, joka vastaa vientivalvonnan vaatimuksenmukaisuudesta ja organisoinnista maailmanlaajuisesti samalla tukien vientivalvontaorganisaatiota.
- Country Trade Compliance Officer (CTCO) toimii vientivalvonnan maayhdyshenkilönä., joka kommunikoi paikallisten vientivalvontaviranomais-

ten kanssa, kouluttaa vientivalvoja sekä tukee ja avustaa yksiköiden vientivalvoja.

- Trade Compliance Officer (TCO) on yksikön vientivalvoja. Tehtävinään hänellä on tukea yksikön johtoa vientivalvonta- ja tullikäytännöissä sekä valvoa yksikön vientivalvontaohjelman käytännön toteutusta. Näiden tehtävien lisäksi vientivalvoja kouluttaa henkilöstöä.
- Product Classification Engineer (PCE) tarkoittaa yksikön tuoteluokittelijaa, joka vastaa tuotteiden kaksikäyttöluokituksesta sekä tullikoodien määrittelystä. (ABB Oy Finland Vientivalvontaohje, 2016).

5.3 Pätevät lait

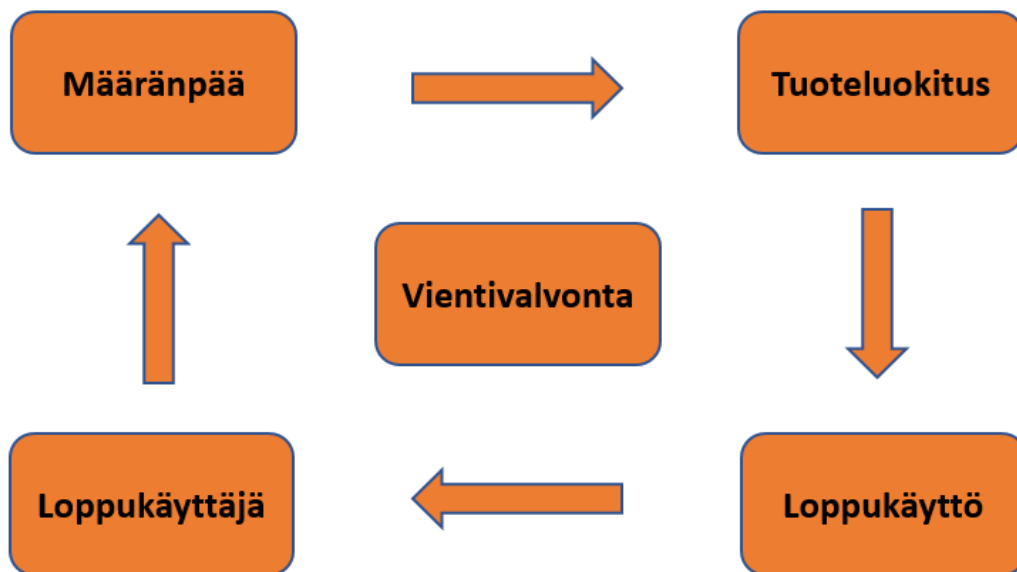
Kansainvälinen liiketoiminta on monimutkaista kaupankäyntiä kaikkine lakineen ja asetuksineen. Sen vuoksi on elintärkeää, että yritys itse tietää mitä lakeja sen tulee noudattaa vientiprosessin aikana sekä millaisia lakeja valvonnanalaisille tuotteille on.

Kuten aiemmin mainittu Suomessa on laki kaksikäyttötuotteiden vientivalvonnasta, joka tulee huomioida ennen vientiprosessia. Tämän lisäksi EU:n neuvoston asetus 428/2009 kaksikäyttötuotteiden vientiä, siirtoa, välitystä ja kauttakulkua koskeva asetus tulee sisäistää ja tarkastaa. Toimeksiantajayrityksen tulee huomioida etenkin asetuksen kohdat 3A225, 3A001g², 3A201a1 ja 8A002o2c, sillä kyseiset asetukset sisältävät tuotteita ja teknologiaa, joita yritys valmistaa ja vie eteenpäin. Kohdassa 3A225 on määritelty taajuusmuuntajiin liittyviä kriteerejä. Taajuusmuuntaja on vientivalvonnanalainen, mikäli sitä voidaan käyttää sekä vaihtuvalla että kiinteällä taajuudella ja se sisältää kaikki seuraavat ominaisuudet; Monivaiheulostulon, joka antaa 40VA tai suuremman tehon, taajuusmuuntaja toimii taajuudella 600 Hz tai enemmän ja tuotteen taajuuden säätö on pienempi kuin 0.2 prosenttia. (Kaksikäyttötuotteiden vientivalvonta, 2016. Ulkoasiainministeriö, vientivalvontayksikkö, Heikki Yrjölä, ABB Oy vientivalvontapäivä)

5.4 Vientivalvonnan 4 pääteemaa:

Toimeksiantajayritys operoi ympäri maailmaa monien asiakkaiden kanssa. Tuotteet sisältävät korkeaa teknologiaa ja ovat yleensä osa mutkikkaita projekteja, jolloin on elintärkeää minimoida riskejä vientivalvonnan kautta. Yrityksen vientivalvontaohjeistuksen mukaisesti yksikön tulee itse selvittää tuotteiden vientivalvonnanalaisuus.

Yritys valvoo vientiä neljän pääteeman kautta, jotka ovat Classification (tuoteluokitus), Destination (määränpää), End Use (loppukäyttö) sekä End User (loppukäyttäjä) kuvion 3. mukaisesti. Kun kaikki neljä elementtiä ovat selvitettyjä ja hyväksytyjä, voidaan valvonnanalaisen tuotteen vientiprosessi toteuttaa vähin riskin. Mikäli yksi tai useampi elementti on epäselvänä, ei vientiprosessia voida suorittaa.



Kuvio 3. Vientivalvonta

5.4.1 Tuoteluokitus

Viejä tuntee tuotteensa parhaiten. Mikäli tuote on valvontalistauksen alainen eli niin sanottu kontrolloitu tuote, se täytyy merkitä asiaankuuluvalla tavalla. Useimmiten valvottu tuote sisältää korkeaa teknologiaa tai erikoisia materiaaleja.

Tuote merkataan vientisäännöstelyluokitusnumerolla (Export Control Classification Number), joka on aakkosellinen koodi. Tuoteluokitusta tehdessä on syytä valita oikea vientivalvontajärjestelmä ja tehdä tuoteluokitus järjestelmän antamien ohjeiden mukaan, jotta se menee oikein. Luokitusnumero koostuu usein kolmesta eri alueesta, jotka ovat kategoria, tuoteryhmä sekä valvonnan tyyppi. Vientisäännöstelyluokitusnumero muodostetaan siten, että ensin valitaan kategoria johon tuote kuuluu. Kategoriat on numeroitu juoksevalla numeroinnilla 0-9. Tämän jälkeen valitaan oikea tuoteluokitus, jotka on merkattu kirjaimin A-E. Tuoteluokituksilla tarkoitetaan tuotteen ominaisuutta, esimerkiksi kirjaimella D tarkoitetaan ohjelmistoja ja kirjaimella E teknologiatuotetta. Viimeiseksi valitaan vientivalvonnan tyyppi, jolla kuvataan miksi tuote on kontrolloitu.

Esimerkiksi ECCN-koodista 3A001 selviää, että tuote on kategorisoitu elektroniikkatuotteeksi. Kyseinen tieto selviää numerosta 3. A-kirjain kertoo tuotteen sisältävän erilaisia järjestelmiä ja komponentteja, jotka ovat vientivalvonnan alaisia. Viimeisenä numerosarjasta 001 saadaan selville tuotteen saattavan olla vaarallinen kansalliselle turvallisuudelle. Oikean tuoteluokituksen tekeminen on tärkeää, sillä tuotteilla on erilaisia kieltoja ja rajoituksia, jotka vaihtelevat maittain. (ABB, Export Control Advanced Training, 2017)

5.4.2 Määränpää

Viejän tulee selvittää tarkoin, mikä on tuotteen lopullinen määränpää. Tämä on yhtä tärkeää kuin tuoteluokituksen tekeminen, sillä monilla tuotteilla saattaa olla kansallisia rajoituksia, vaikkei itse tuote ei kuuluisikaan valvottavien tuotteiden listalle. Jotkut tuotteet saattavat olla kokonaan vientikiellossa. Tuoterajoitusten selvittäminen kuuluu viejän vastuisiin. (ABB, Export Control Awareness Training, 2017)

Tietyt kohdemaat kuuluvat erilaisten kauppasaartojen piiriin, jolloin niiden kansaan kaupankäynti on hyvin säänneltyä tai jopa kokonaan kiellettyä. Syitä kauppasaarroille on useita muun muassa maan poliittinen tilanne ja epävarmuus. Toimeksiantajayrityksellä on ohjeistus nimeltä Sensitive countries protocol, johon on

koottuna ohjeistus kauppasaartoihin ja vientirajoituksiin liittyen. (ABB. Export Control Awareness Training, 2017)

5.4.3 Loppukäyttö

Loppukäytöllä tarkoitetaan tuotteen, palvelun tai ohjelmiston lopullista käyttötarkoitusta. Yritykselle on oleellista tietää mihin käyttötarkoitukseen yrityksen valmistamia tuotteita todellisuudessa käytetään. Mikäli yritys kokee, ettei tuote sovellu kerrottuun loppukäyttöön, ei tuotetta voida myydä. Toimeksiantajayritys ei tahdo olla mukana missään sotatoimia edistävässä toiminnassa, joka saattaa olla haitaksi sen maineelle. (ABB. Export Control Awareness Training, 2017)

5.4.4 Loppukäyttäjä

Loppukäyttäjällä tarkoitetaan tuotteen lopullista omistajaa tai vastaanottajaa. Vientivalvonnalla halutaan estää tuotteiden tai palveluiden joutumista tiettyjen osapuolten haltuun. Syitä loppukäyttäjän valvontaan ovat esimerkiksi talouspakotteet, vientirajoitukset ja loppukäyttäjän luotettavuus. Mikäli yrityksen toimintaa pidetään epäilyttävänä tai sen epäillään olevan kytköksissä ei-toivottuun toimintaan, voi osapuoli joutua valvonnan alaiseksi ja päätyä valvottavien osapuolten listaan. (ABB. Export Control Awareness Training, 2017)

5.5 Varoitussignaali -Red flag indicator

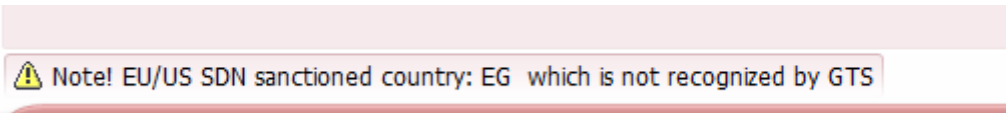
Toimeksiantajayritys on laatinut ohjeistuksen nimeltä Red flag indicator, jonka tarkoituksena auttaa tunnistamaan asiakkaita, jotka saattavat olla aikeissa jälleenmyydä yrityksen tuotteita vientikiellossa oleville maille ja yrityksille. Jokainen tapaus tulee käsitellä ja ratkaista ennen minkäänlaista liiketoimea. Varoitussignaaleja ovat muun muassa seuraavat;

- Yrityksellä on vähän tai ei lainkaan bisnes-taustaa
- Erikoinen maksutapa
- Epämääräinen tuotetieto
- Epämääräinen toimitus (ABB ABB, Red Flag Indicators, 2017)

5.6 Vientivalvontatyökalu

Toimeksiantajayrityksellä on käytössään erillinen työkalu, jolla vientiä valvotaan. Työkalu on nimeltään GTS. Nimi tulee englannin kielen sanoista Global Trade Service. GTS-työkalu on integroitu toimeksiantajayrityksen käyttämään ERP-toiminnanohjausjärjestelmään nimeltä SAP ja sen toiminnollisuuteen kuuluu pakotelistattujen osapuolien seulonta, kauppasaartojen tarkistus ja vientilupien käyttöoikeuksien hallinta. GTS-järjestelmän käyttöoikeudet löytyvät yksikön vientivalvojalta sekä nimetyiltä varahenkilöiltä. Heidän tehtävänä on tarkastaa tilaukset tapauskohtaisesti ja vapauttaa ne niin sanotuista GTS-blockeista, jotta tilausvaiheessa oleva kauppa voidaan vahvistaa ja tuotanto aloittaa. (ABB Oy Finland Vientivalvontaohje, 2017)

GTS-blockeja on kahdenlaisia, soft block ja hard block. Soft block ilmenee ainoastaan varoituksena toiminnanohjausjärjestelmässä, joka tulee näkyviin tilausta käsitellessä. Soft block ei siis estä tilauksen vahvistamista. Tavallisimpia soft block-kauppoja ovat esimerkiksi Egyptiin toimitettavat tilaukset, jolloin toimeksiantajayrityksen tulee varmistua, ettei loppuasiakas ole sanktiolistattu taho. (ABB Oy Finland Vientivalvontaohje, 2017)



Note! EU/US SDN sanctioned country: EG which is not recognized by GTS

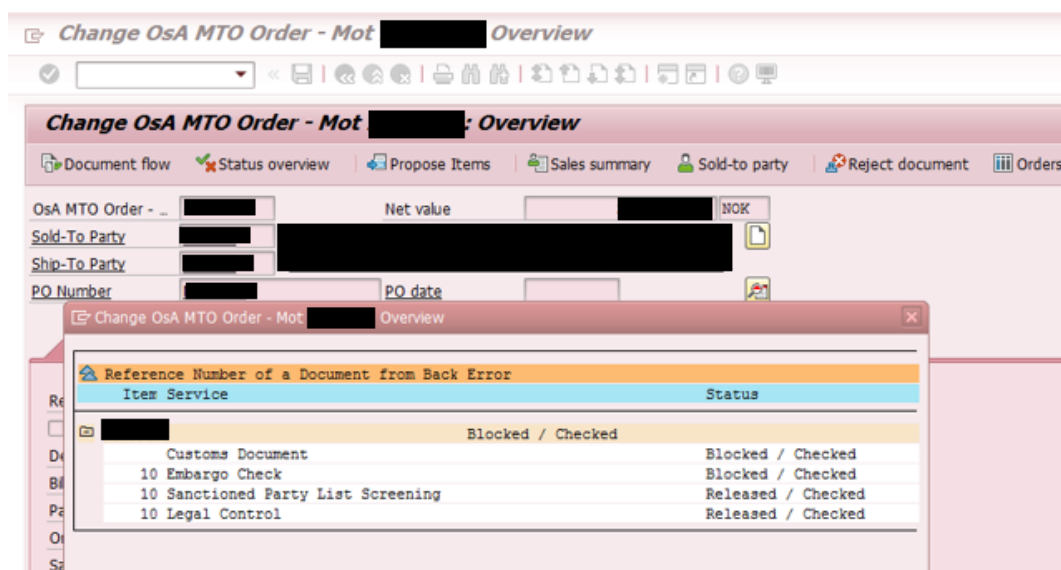
Kuvio 4. GTS Soft block

Hard block estää tilauksen vahvistamisen ja kaiken SAP:n toiminnallisten prosessien etenemisen kuten esimerkiksi moottorin tuotantoon vapauttamisen. Vientivalvonnan alainen tilaus on merkattu tilausten käsittelyn työjonoon erikoismerkillä X, jotta kyseiset kaupat tunnistetaan ja tarvittavat toimenpiteet tehdään ajoissa. (ABB Oy Finland Vientivalvontaohje, 2017)

Basic Code	Mater...	Ord...	Approval Status	SaTy	GTS
3GBP251210-ADG	3G	○▲○	Approval Not Re...	ZAMO	X
3GBP282210-ADG	3G	○▲○	Approval Not Re...	ZAMO	X
3GBP282220-BDG	3G	○▲○	Approval Not Re...	ZAMO	X
3GJP222230-ADG	3G	○▲○	Approval Not Re...	ZAMO	X
3GKP203430-ADG	3G	○▲○	Approval Not Re...	ZAMO	X

Kuvio 5. GTS Hard block merkintä tilausten käsittelyn työjonossa

Mikäli hard block-tilausta yritetään vahvistaa ennen GTS-blockin poistamista, ilmestyy toiminnanohjausjärjestelmään pop-up ikkuna, jossa informoidaan käyttäjää olemassa olevasta blokista. Tällaisessa tilanteessa tilausten käsittelijän on ilmoitettava yksikkönsä vientivalvojalla GTS-blockista. Vientivalvojan on tarkastettava kaupan tiedot asiaankuuluvalla tavalla ja ilmoittaa, kun tilaus on vapautettu ja se voidaan vahvistaa.



Kuvio 6. GTS Hard block herja

Kuten jo aiemmin on mainittu, toimeksiantajayritys valvoo vientiään neljän teeman avulla, jotka ovat; tuoteluokitus, määränpää, tuotteen loppukäyttö sekä loppukäyttäjät. Näistä jokaisen aspektin täytyy olla selvitetty ennen tilauksen vahvistusta. Vientivalvojilla on apunaan erillisiä Excel-listoja, joista käy ilmi sallitut liikekumppanit sekä sanktiomaat, joiden kanssa on kiellettyä tehdä kauppaa. Hard block – kaupoissa, kuten aina Venäjään toimitettavissa tilauksissa, vientivalvojalla

on Excel-listallaan koottuna sallitut loppuasiakkaat. Mikäli kauppakumppani löytyy listalta, tilaus voidaan vapauttaa GTS-blockista. Mikäli loppuasiakasta ei löydy listalta, tilausta ei vapauteta GTS-blockista.

Soft block – tilauksissa käytäntö ei ole yhtä tiukka. Näissä tapauksissa vientivalvoja tiedustelee tarvittavia tietoja myyntiyhtiöltä sähköpostin välityksellä. Vastauksen saatuaan, vientivalvoja tarkastaa annetut tiedot erillisten tietokantojen kautta. Toimeksiantajayrityksessä kysymykset ovat standardisoituja, joten kuvan 7 kysymyslomaketta voidaan käyttää kaikkiin soft-block – kauppoihin. Tässä esimerkissä kysymykset on lähetetty Egyptin myyntiyhtiöön.

Because Egypt is sanctioned country acc. to EU policy, we need to know next issues before order confirmation:

- Who is the end user?
- Who is ABB's direct customer?
- Are there other parties involved in the sales chain or delivery chain in addition to end user and direct customer?
- What is the end use?
- What is the address of end user?
- What is the internet address of end user?
- Is the end user associated with military industry or nuclear activities?
- Is the end user sanctioned by EU?
- Is the end user owned (over 50%) by an EU sanctioned party?
- Is the end user controlled by an EU sanctioned party (control means for example: is the CEO or board member sanctioned by EU)?
- Are there suspicious facts (so called red flags) that indicate untrustworthiness of any of the parties involved?

When we receive your feedback and check that everything is ok we will confirm your order.

Thank you for your cooperation.

Kuvio 7. Yrityksen käyttämä kysymyslista.

6 TUTKIMUS

Luvussa käsitellään opinnäytetyössä hyödynnettyjä tutkimus- ja aineistonkeruumenetelmiä.

6.1 Tutkimusmenetelmät

Laadullinen tutkimus eli kvalitatiivinen tutkimus on menetelmä, jossa pyritään ymmärtämään tutkittavaa ilmiötä kokonaisvaltaisesti ja syvällisesti. Tutkimukselle on tyypillistä käyttää ihmisiä tiedonkeruun lähteinä, jolloin tiedonkeruumenetelmäksi valikoituu usein joko kysely, haastattelu, havainnointi tai erilaiset dokumentit ja elämäkerrat. Ennen tutkimuksen aloittamista, tutkijan on hyvä perehtyä tiedonkeruumenetelmiin ja tunnistaa niihin liittyviä etuja ja rajoituksia, sillä tiedonkeruumenetelmän valinta vaikuttaa suuresti tutkimuksen tuloksiin. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 161; 164; 185)

Haastattelut soveltuvat varsin hyvin kvalitatiivisen tutkimuksen tiedonkeruuseen joustavuutensa ansiosta. Erilaisia haastattelutyyppejä ovat avoin-, strukturoitu- ja teemahaastattelu, joita voidaan yhdistellä haastattelun luonteen mukaan. Kyseiset haastattelutyypit eroavat toisistaan siten, että strukturoidussa haastattelussa kysymysten ja väitteiden muoto sekä niiden järjestys ovat tarkkaan ennalta määrättyjä. Avoin haastattelu on nimensä mukaisesti hyvin vapaamuotoinen, eikä kysymyksiä ole usein laadittu etukäteen. Teemahaastattelu on strukturoidun ja avoimen haastattelun välimuoto, jossa osa kysymyksistä saattaa olla tarkkaan määritelty etukäteen, osa taas ei. Haastattelutyyppejä valittaessa tulisi huomioida millaista tietoa haastattelulla halutaan kerätä. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 204 - 209)

Tutkimuksen tiedonkeruumenetelmänä käytetään usein myös erilaisia kyselyitä. Kyselyt ovat suosittuja tiedonkeruumenetelmiä, sillä niiden avulla voidaan tavoittaa laaja yleisö pienellä vaivalla. Tietotekniikan kehityttyä aineistot ovat saatavilla äärimmäisen nopeasti ja helppolukuisessa muodossa, mikä entisestään nopeuttaa vastausten analysointia. Kyselyä luodessa tulisi huomioida, että hyvän kyselyn tekeminen vie aikaa. Kysymysten rakentaminen ja vastausvaihtoehtojen laatiminen vaativat taitoa ja tästä syystä kyselylomaketta olisi hyvä testata ennen sen lä-

hettämistä vastaajille, jotta välttyttäisiin sekaannuksilta. (Hirsjärvi, Remes & Saja-vaara 2009, 195)

6.2 Tutkimuksen suunnittelu ja toteutus

Tämän opinnäytetyön tiedonkeruumenetelminä hyödynnetään haastattelua ja kyselyä. Kahta eri tiedonkeruumenetelmää käyttämällä pyritään saamaan mahdollisimman luotettava lopputulos sekä kokonaisvaltainen käsitys toimeksiantajayrityksen toimihenkilöiden vientivalvontatietoisuudesta että vientivalvonnan merkityksestä eri työtehtävissä.

6.2.1 Haastattelun suunnittelu

Haastattelun suunnittelu aloitettiin jo varhain syksyllä miettimällä ohjaajan kanssa haastattelun tarkoitusta, teemoja ja käytännön hyötyjä. Kun edellä mainitut kolme tekijää olivat selvillä, lähdin pohtimaan haastattelun runkoa ja kysymyksiä. Lopulta päädyin toteuttamaan puolistrukturoidun haastattelun, jossa kysymykset olivat ennalta määrättyjä, mutta ennalta annettuja vastausvaihtoehtoja ei ollut annettu. Kysymykset lähetettiin haastateltaville ennakoon sähköpostin kautta, jolloin heille annettiin tilaisuus valmistautua haastatteluun henkisesti ja miettiä vastauksia etukäteen. Haastattelun teemoiksi valikoituvat; haastateltavan henkilökohtainen osaaminen, vientivalvonta ja työtehtävät sekä toiminnan kehittäminen. Neljän teeman avulla pyrimme saavuttamaan spesifiä tietoa siitä, missä määrin vientivalvontaa esiintyy eri työtehtävissä, millä tavalla vientivalvonta vaikuttaa työhön sekä voisiko toimintaa kehittää jollain tavalla?

Haastattelu toteutettiin porrastetusti aikavälillä 15.12-21.12.2017 toimeksiantajayrityksen tiloissa ja yksi haastattelu kesti noin 30 minuuttia. Haastatteluun valittiin neljä toimihenkilöä, jotka työskentelevät vientivalvonnan parissa. Haastateltavista kaksi toimii Senior Customer Support Specialistina huolintaan ja tavarantoimitukseen liittyvissä asioissa. Yksi haastateltavista työskentelee Customer Support Specialistina, tilausten käsittelijänä. Hän toimii myös yksikön vientivalvojan varahenkilönä. Viimeisen haastateltavana olleen henkilön titteli on Development Manager. Hän toimii erilaisissa kehitystehtävissä vastuualueenaan yksikön tuote-

luokitukset. Haastattelut tehtiin anonymisti, vastaajien yksityisyyttä kunnioittaen.

Haastattelulomakkeita muodostui yhteensä kaksi kappaletta. Ensimmäistä lomaketta hyödynnettiin Senior Customer Support Specialistien ja Customer Support Specialistin haastatteluissa ja toista Development Managerin haastattelussa. Syy kahteen eri haastattelulomakkeeseen on hyvin yksinkertainen. Development Managerin haastattelun pääpaino oli tuoteluokituksissa, kun taas toisessa haastattelussa pääpaino oli vientivalvonnan ja GTS-blokin tunnistamisessa ja sen vaikutuksesta työtehtäviin. Haastatteluiden tavoitteet siis poikkesivat hyvin paljon toisistaan, joten ainoa oikea vaihtoehto oli käyttää kahta erillistä haastattelulomaketta.

6.2.2 Kyselyn suunnittelu

Opinnäytetyön kyselyosa päätettiin toteuttaa, koska toimeksiantaja tahtoi saada mahdollisimman laajan kuvan siitä, mihin työtehtäviin vientivalvonta vaikuttaa sekä laajamittaisen käsityksen, tunteeko henkilöstö vientivalvonnan käsitteenä. Kysely nähtiin parhaana vaihtoehtona tavoitteiden saavuttamiseksi. Kyselylomake toteutettiin yhteistyössä yrityksen opinnäytetyöohjaajan sekä yrityksen toimihenkilön kanssa. Ensimmäinen palaveri pidettiin 05.12.2017, jossa keskusteltiin kyselyn tavoitteista, aikataulusta sekä kyselyn rakentamisesta. Tämän palaverin jälkeen lomakkeen kysymyksiä hiottiin yksityiskohtaisesti muutama viikko, jonka jälkeen kysymyslomakkeen raakaversio annettiin yrityksen toimihenkilölle, joka rakensi kyselylomakkeen rungon sähköiseen muotoon. Lomakkeen kysymyksiä ja vastausvaihtoehtoja testattiin ja muutoksia tehtiin tarpeen vaatiessa siten, että lopulta lomake koostuu 9 kysymyksestä, jotka sisältävät sekä monivalinta- että avoimia kysymyksiä. Tämän prosessin aikana tehtiin myös kyselyn lyhyehkö saateksti sekä valittiin henkilöt, joille kysely toimitetaan.

Kyselyn suunnitteluvaiheessa ei tullut vastaan ongelmia, vaan yhteistyö sujui mainiosti ja keskusteluyhteys toimi moitteettomasti. Toteutusvaiheessa haasteita toi lähestyvä joulu ja vuodenvaihde sekä niistä johtuvat lomat. Näistä syistä johtuen myöhäistimme kyselyn lanseeraamista. Kysely julkistettiin 08.01.2018 nime-

tyille henkilöille, joita oli yhteensä 109 kappaletta ja se sulkeutuu 19.01.2018. Tämä antaa yhteensä kaksi viikkoa vastausaikaa.

6.3 Tutkimuksen tulokset

Haastatteluita käsitellessä on syytä eriyttää Development Managerin haastattelu omaksi osioksi, sillä haastattelun kysymykset poikkeavat suuresti toisen haastattelun kysymysten kanssa. Tekstin luettavuuden helpottamiseksi käytetään nimikkeitä henkilö X, Y, Z ja D. Henkilöt X ja Y ovat Senior Customer Support Specialisteja, henkilö Z Customer Support Specialist ja henkilö D Development Manager.

6.3.1 Haastattelut X, Y ja Z

Ensimmäinen haastattelulomake (liite 1), joka lähetettiin henkilöille X, Y ja Z, koostuu 12 kysymyksestä. Kysymykset 1-2 kartoittavat haastattelijoiden työtehtävää sekä kokemusta. Haastatteluiden mukaan henkilöt X, Y ja Z omaavat vankan kokemuksen työtehtävistä, sillä jokainen heistä on työskennellyt jo vuosia toimek-siantajayrityksessä erilaisissa työtehtävissä.

Kysymyksillä 3-6 selvitetään haastateltavien vientivalvontatietoisuutta sekä millaisen perehdytyksen he ovat saaneet vientivalvontaan. Niin X, Y että Z tuntevat hyvin mitä vientivalvonnalla tarkoitetaan nyky-yhteiskunnassa ja miksi on tärkeää, että vientiä valvotaan globaalissa liiketoiminnassa Henkilöt X ja Z tiivistävät erinomaisesti vastaten: *”Huolehditaan siitä, että tavara menee turvallisten osapuolien kautta oikealle asiakkaalle.”* sekä *”Se on sitä, että firma ottaa vastuun siitä mihin tuotteita menee. Kaiken a & o on ottaa selville mitä vientivalvonta tälle firmalle on.”* Haastatteluista voidaan todeta, ettei yrityksen tarjoamaan perehdytykseen olla täysin tyytyväisiä. Perehdytys on tapahtunut liian hätäisesti eikä se ole ollut riittävän suunniteltua. Opettelu tapahtuu turhan paljon työn kautta. Kuitenkin, haastateltavat kokevat pystyvänsä työskentelemään itsenäisesti nykyisillä tietotaidollaan.

Haastattelun kysymyksistä 7-8 käy ilmi, ettei vientivalvonta vaikuta erityisesti henkilöiden X ja Y työskentelyyn. He kertovat, että Venäjälle toimitettavat tilaukset menevät automaattisesti hard blockiin järjestelmässä. Hard block estää delive-

ryn luonnin eli toisin sanoen, toiminnanohjausjärjestelmä ei anna tehdä tarvittavia toimenpiteitä, jotta tilaus voitaisiin fyysisesti lähettää matkaan. Mikäli kauppa on blokissa, siitä ilmoitetaan kollegalle, joka vapauttaa kaupan blockista, toteaa henkilö Y. Henkilön Z työtehtävissä vientivalvonta näkyy suuremmin kuin henkilöiden X ja Y, koska hän toimii yksikön vientivalvojan varahenkilönä ja on vastuussa blockien vapauttamisista. Henkilö Z toteaa marraskuun aikana 55 tilauksen olleen blokissa odottaen loppuasiakastietoja myyntiyhtiöltä. Lisäksi hän kertoo: *”Loppuasiakastietojen tiedustelu vie aikaa, mikä saattaa aiheuttaa sen, että tilaus roikkuu työjonossa viikon tai kaksi. Tämä voi pahimmassa tapauksessa vaikuttaa tuotteen toimitusaikaan.”* Henkilöt X, Y ja Z ovat samaa mieltä, etteivät vientivalvonnasta johtuvat blockit aiheuta suuria haasteita työnteolle, mutta saattavat hidastaa sitä merkittävästi. Henkilö X kertoo, että myyntiyhtiö voi omalla toiminnallaan joko hidastaa tai nopeuttaa vientivalvontaprosessia. Hän kertoo, että myyntiyhtiöt, jotka ovat tietoisia rajoituksista ja pakotteista, osaavat antaa tarvittavat tiedot oikeaan aikaan. Haasteita luovat myyntiyhtiöt, jotka eivät ole tietoisia pakotteista, koska he eivät ymmärrä yrityksen GTS-käytäntöä. Yrityksen GTS-käytäntö on, ettei tilaukselle tehdä mitään, ennen kuin vientivalvonnan neljä pääteemaa ovat selvillä.

Kysymyksillä 9 ja 10 selvitettiin, millaisia työkaluja tai ohjelmia yritys tarjoaa vientivalvontaan sekä niiden soveltuvuutta ja käytännöllisyyttä työtehtäviä ajatellen. Nämä kysymykset eivät olleet erityisen relevantteja henkilöille X ja Y, sillä heidän työnkuvaansa ei kuulu GTS-blockien poistaminen. X ja Y ainoastaan ilmoittavat bloqueista eteenpäin. Henkilö Z kertoo viennin valvontaan käytettävän pääasiassa Exceliä. Excelissä on listattuina maittain sallitut liikekumppanit. Excel-tiedostojen lisäksi käytetään erilaisia kansainvälisten yhteisöjen tuottamia linkkejä ja tietokantoja sekä ulkoasiainministeriön palveluita, jotka löytyvät koottuina yrityksen intranetistä. Henkilö Z toteaa tietokantojen ja Excel-listojen olevan kelvollisia ja helppoja ylläpidettäviä, mutta toivoisi yhtä suurta tietokantaa, jolloin tiedonhaku olisi nopeaa. Lopuksi henkilö Z mainitsee, että soft-blokkeja varten käytetään standardisoitua kysymyspohjaa, joka annetaan myyntiyhtiölle. Myyntiyhtiön vastausten perusteella tilaus joko vahvistetaan tai ei.

Haastattelun kaksi viimeistä kysymystä antoivat vastaajille mahdollisuuden pohtia kehitysehdotuksia tulevaisuuden varalle sekä tulisiko tietoutta vientivalvontaa ja GTS-blokkeja koskien lisätä työyhteisössä. Jokainen haastateltava koki käytännön hyötyä, mikäli aiheesta olisi saatavilla enemmän tietoa. Tärkeänä koettiin se, että jokaisella työntekijällä olisi riittävät perustiedot, jotta he ymmärtäisivät mitä vientivalvonta yritykselle tarkoittaa ja miten se vaikuttaa eri työtehtäviin. Henkilö X totesi, että koulutus ei saisi jäädä pelkästään yrityksen sisäiseksi, vaan myös myyntiyhtiöitä tulisi kouluttaa, jotta yhteistyö myyntiyhtiöiden kanssa toimisi tulevaisuudessa paremmin. Kehitysehdotuksia kysyessä esille ei nouse yhtä tiettyä yksityiskohtaa. Jokaisella haastattelevalla oli oma näkemys siitä, miten toimintaa voisi kehittää. Henkilö Z haluaisi jakaa työtaakkaansa. Tällä hetkellä hän poistaa GTS-blokkeja pääasiassa itse, mikä vie aikaa muilta töiltä. Henkilö X kehittäisi toimintaa koulutuksen kautta. Hän haluaisi oppia tuntemaan koko vientivalvontaprosessin sekä vientivalvonnan vaikutukset muissa työtehtävissä ja osastoilla esimerkiksi ristiin koulutuksen kautta. Henkilö Y:n mielestä heidän työtään helpotaisi, mikäli huolintasenioreille lisättäisiin oikeudet poistaa GTS-blokkeja, koska useat kaupat menevät uudelleen blockiin lähetysvaiheessa, jolloin vapautusprosessi täytyy aloittaa uudelleen. Tämä hidastaa työtehtäviä merkittävästi.

6.3.2 Haastattelu D

Toista haastattelulomaketta (liite 2) hyödynnettiin Development Managerin kanssa käydyssä keskustelussa. Haastattelun tarkoituksena on lisätä tietoutta tuoteluokitusten muodostamisesta sekä niihin liittyvistä haasteista. Lomake sisälsi yhteensä 10 kysymystä. Kahdella ensimmäisellä kysymyksellä kartoitetaan haastateltavan työtehtäviä. Henkilö Z on titteliltään Development Manager ja toimii erilaisissa kehitystehtävissä osto-osaston puolella. Kysymykset 3-5 liittyvät vientivalvontaan ja GTS-järjestelmään. Haastattelun perusteella selviää, että yritys järjestää nykyään itse tuonti- ja vientiselvitykset sekä tullauksen, joiden vuoksi GTS on tullut aiheelliseksi. Aikaisemmin kyseiset toimenpiteet on tehnyt ulkopuolinen toimija. Yritys perustelee siirtoaan paremmalla kokonaisuuden hallinnalla sekä kustannussäästöillä. Henkilö Z kertoo, ettei vientivalvonnasta synny erityisiä

haasteita hänelle, koska vientivalvontaan liittyvät kysymykset ovat yleensä hyvin yksinkertaisia.

Kysymyksillä 6-9 tahdotaan saada lisää tietoa tuoteluokituksesta ja niiden muodostamisesta. Henkilö Z toteaa, että tuoteluokitus eli Export Control Classification Number on koodi, joka annetaan pakotteiden alaisille tuotteille. Tuoteluokitus ei ole yrityksen oma keksintö, vaan tuoteluokituksia valvoo joko Yhdysvaltain kauppakamari, Bureau of Industry and Security tai EU:n oma toimielin. Näillä molemmilla yhteisöllä on oma erilainen numerointi. *”Tuote, esimerkiksi sähkömoottori, ei ole pakotteiden alainen. Silloin se luokitellaan numerolla ear99. Mikä tarkoittaa, ettei se kuulu listaukseen”* Henkilö Z kertoo, ettei tuoteluokitusten muodostaminen aiheuta juuri haasteita, koska yhteisöjen internetsivuilla on ohjeistus siitä, miten tuoteluokitus tulee tehdä. Kehitysehdotuksia henkilöllä Z ei tule haastattelun loppuksi mieleen.

6.4 Kyselyn tulokset

Sähköinen kyselylomake jaettiin yhteensä 109 toimihenkilölle. Kyselyyn vastasi 54 toimihenkilöä, joka antaa tyydyttävän 50 vastausprosentin. Vastaukset käydään läpi anonymisti, sillä tulosten analysointi saattaa vääristyä, mikäli vastaukset henkilöityvät. Kyselylomake koostui yhteensä yhdeksästä kysymyksestä, joilla kartoitetaan toimihenkilön työtehtäviä ja -kokemusta, vientivalvontatietoutta sekä miten vientivalvonta tulee esille vastaajien työtehtävissä. Niiden lisäksi kartoitetaan henkilöstön mielipiteitä perehdytyksestä sekä heidän omia kehitysehdotuksiaan tulevalle.

6.4.1 Kysymykset 1-3

Ensimmäiset kolme kysymystä ovat niin sanottuja taustakysymyksiä, joiden tehtävänä on kartoittaa vastaajien työskentelyosasto, työkuva sekä -kokemus. Kyselylomake lähetettiin neljälle eri työosastolle sekä yrityksen johtoryhmälle. Ensimmäiseen kysymykseen annettiin ennalta vastausvaihtoehdot, joista vastaajan tuli valita oikea työskentelyosasto. Kuviossa 8 voidaan todeta eniten vastauksia

tulleen Customer Support sekä Research & Development osastoilta, molempien vastausprosentin ollessa 33,3.

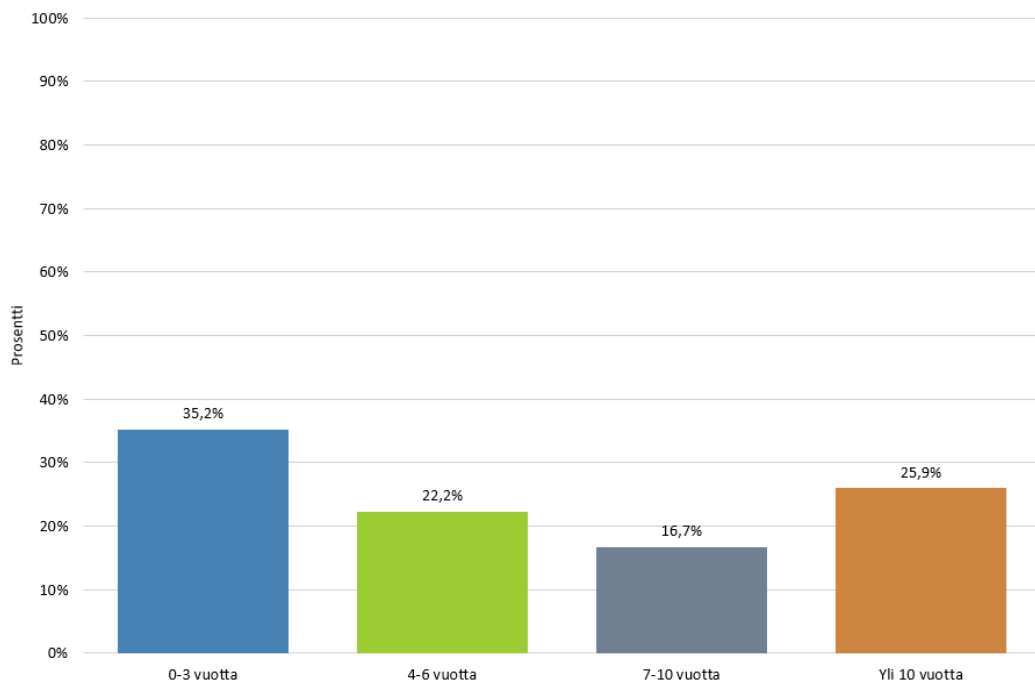
1. 1. Millä osastolla työskentelet?

Nimi	Prosentti
Customer Support (FIMOT)	33,3%
Global Customer Support	18,5%
R&D	33,3%
Purchasing and Supply Management	3,7%
LBU Johtoryhmä	11,1%
N	54

Kuvio 8. Kysymys 1

Toisella kysymyksellä tarkennettiin vastanneiden työnkuvaa, koska samalla osastolla työskennellään monilla nimikkeillä ja titteleillä. Kysymys oli avoin, johon vastaaja sai kirjoittaa vapaasti. Tuloksista selviää titteleiden suuri kirjo, sillä työnkuvauksia kirjattiin kymmeniä erilaisia. Kyselyyn vastasivat muun muassa Senior Customer Support Specialist, Area Sales Manager, Supply Chain Manager, projektipäällikkö sekä tuotekehitysinsinööri. Kolmas kysymys kartoittaa toimihenkilöiden kokemusta tämänhetkisestä työstään. Kuvio 9 havainnollistaa vastaajien työkokemuksen olevan hyvin vaihtelevaa. Yli kymmenen vuotta samassa työtehtävässä työskennelleitä on 25,9 prosenttia, kun vertauksena 0-3 vuoden työkokemuksen omaavia on 32,5 prosenttia vastaajista.

3. 3. Kuinka kauan olet työskennellyt kyseisessä työssä?



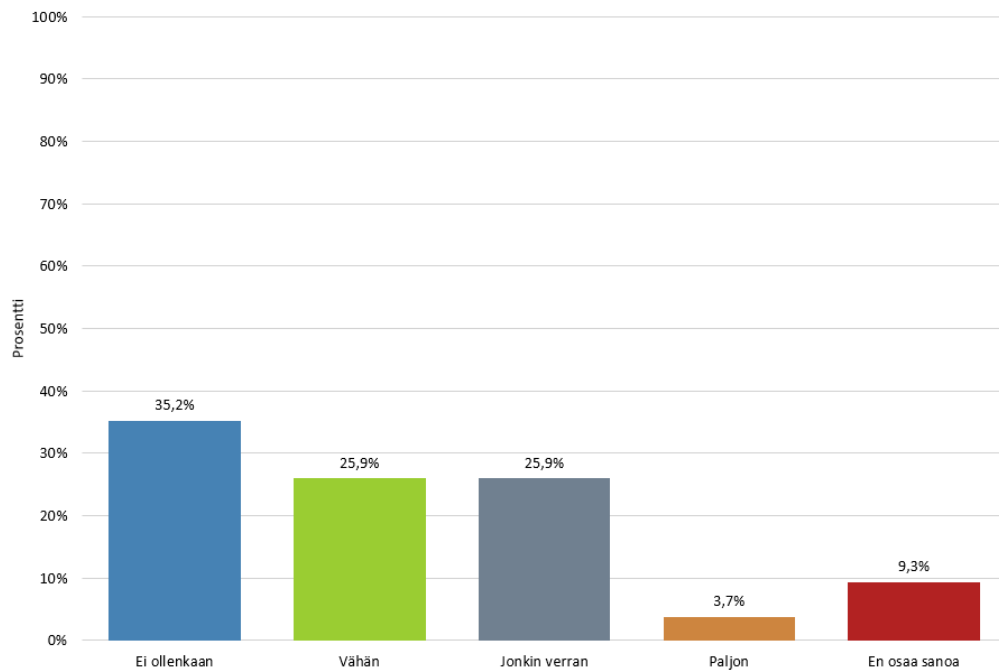
Kuvio 9. Kysymys 3

6.4.2 Kysymys 4

Neljännellä kysymyksellä halutaan tietää vientivalvonnan esiintyvyys vastaajien työtehtävissä. Kysymykseen annettiin ennalta viisi vastausvaihtoehtoa, mikäli vastaaja valitsi vastausvaihtoehdon – ei ollenkaan – siirtyi hän suoraan kysymykseen kahdeksan. Käytäntö otettiin käyttöön, jotta välttyttäisiin turhilta vastauksilta, jotka eivät anna lisäarvoa. Mikäli vientivalvontaa ei esiinny vastaajan työtehtävissä ovat kysymykset 5-7 turhia. Mikäli vastaaja valitsi minkä tahansa muun vaihtoehdon, jatkoi hän normaalisti kysymykseen viisi.

Kuviosta 10 selviää, että 32,5 prosenttia vastaajista on sitä mieltä, ettei vientivalvontaa esiinny heidän työtehtävissään. Yli 50 prosenttia vastaajista kokee vientivalvontaa esiintyvän vähän tai jonkin verran työtehtävissään ja 3,7 prosentille sitä esiintyy paljon. Vastaajista 9,3 prosenttia valitsi vastausvaihtoehdon ”En osaa sanoa”.

4. 4. Esiintykö vientivalvontaa (GTS) työtehtävissäsi?



Kuvio 10. Kysymys 4

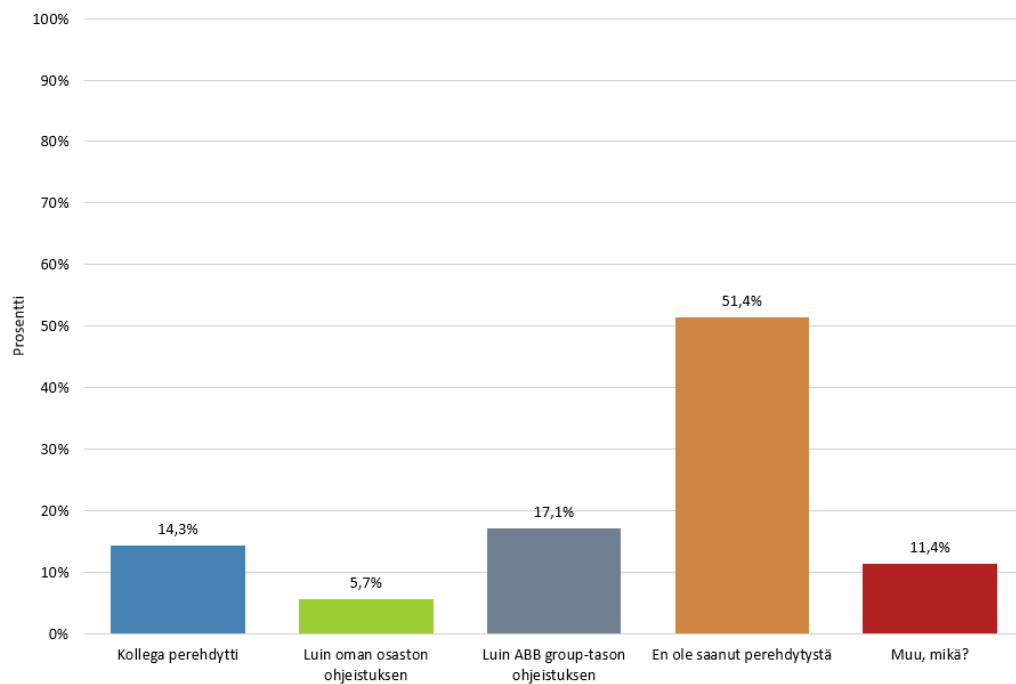
6.4.3 Kysymykset 5-7

Seuraaviin kolmeen kysymykseen saatiin vastauksia yhteensä 35 kappaletta, eli vientivalvontaa ei esiintynyt 19 henkilön työtehtävissä. Viidennen kysymyksen tavoitteena on saada selvyys tietävätkö vastaajat mitä heiltä vaaditaan vientivalvonta-asioissa. Kysymyksessä oli valmiina kolme vastausvaihtoehtoa, jotka ovat: kyllä, en sekä en osaa sanoa. Tasan 60 prosenttia vastaajista, eli 21 henkilöä, tietää mitä heiltä vaaditaan kohdatessaan vientivalvontaa. 22,9 prosenttia ei tiedä ja 17,1 prosenttia ei osaa sanoa.

Kysymykset kuusi ja seitsemän kartoittavat miten henkilöstö on perehdytetty vientivalvontaan sekä millaisena henkilöstö itse kokee perehdytyksen. Kysymykseen kuusi annettiin ennalta viisi vastausvaihtoehtoa, joista valittiin sopivin vaihtoehto. Vastauksista nähdään, että yli puolet eivät ole saaneet minkäänlaista perehdytystä. Vastaajista 14,3 prosenttia ovat saaneet perehdytyksen kollegaltaan ja 11,4 prosenttia vastaajista valitsivat vastausvaihtoehdon muu, mikä? jolloin henkilö sai itse kirjoittaa millaisen perehdytyksen on saanut. Eräs vastaajista kirjoitti

saaneensa lyhyen perehdytyksen huolinnan työntekijältä sekä kokeneelta tilaustenkäsittelijältä. Toinen vastaajista on tyytyväinen saamaansa perehdytykseen. Hän kertoo lukeneensa, sekä oman osastonsa, että group-tason ohjeistuksen vientivalvontaan liittyen, sekä saaneen perehdytystä kollegaltaan.

6. 6. Millaisen perehdytyksen olet saanut vientivalvontaan liittyen?



Kuvio 11. Kysymys 6

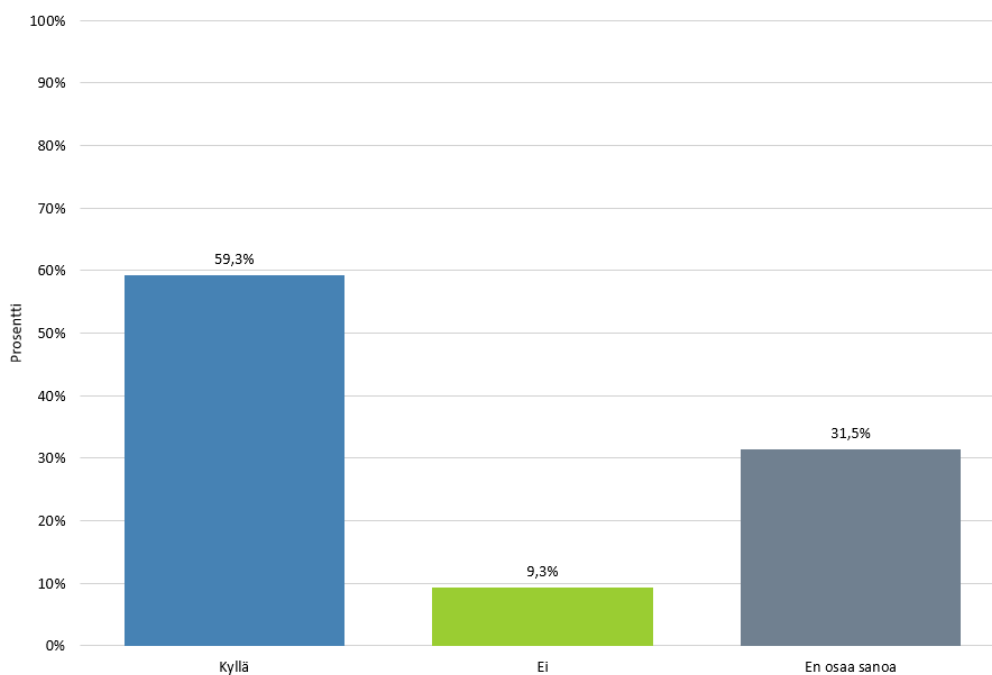
Kysymyksessä seitsemän tutkitaan vastaajien mielipiteitä perehdytyksen hyödyllisyydestä. Tuloksista päätellen suurin osa vastaajista ei osaa sanoa millaisena koki perehdytyksen. Vastaajista 34,3 prosenttia piti perehdytystään jokseenkin hyödyllisenä ja 14,3 prosenttia todella hyödyllisenä. Ainoastaan 5,7 prosenttia vastaajista koki, ettei saanut minkäänlaista hyötyä perehdytyksestä asiaan liittyen.

6.4.4 Kysymykset 8-9

Kahden viimeisen kysymyksen teemana on tulevaisuus. Kysymyksillä kartoitetaan henkilöstön halua lisätä tietoisuutta vientivalvonnasta omalla työskentelyosastollaan sekä millaisia kehitysehdotuksia he antaisivat omia työtehtäviään ajatellen.

Kysymys kahdeksan on muotoa ”Pitäisikö vientivalvontatietoisuutta lisätä osastollasi?” Vastausvaihtoehtoja oli kolme ja ne olivat ennalta määrättyjä. Kuten kuvio 12 voidaan nähdä, suurin osa kyselyyn vastanneista tahtoo lisätä vientivalvontatietoisuutta. Ainoastaan 9,3 prosenttia vastaajista oli sitä mieltä, ettei tietoisuutta tarvitse lisätä.

8. 8. Pitäisikö vientivalvontatietoisuutta lisätä osastollasi?



Kuvio 12. Kysymys 8

Yhdeksäs, eli viimeinen kysymys, jätettiin tarkoituksella avoimeksi kysymykseksi. Kysymyksen tarkoituksena on kerätä konkreettisia esimerkkejä siitä, millaisia kehitysehdotuksia vastaajilla on vientivalvontaa ajatellen. Vastausten kirjo oli suuri ja niihin vaikuttavat suurelta osin vastaajien työskentelyosasto, työtehtävät ja vientivalvonnan esiintyminen työtehtävissä sekä nykyinen vientivalvontaosaaminen. Viidestäkymmenestä neljästä vastaajasta ainoastaan yhdeksän jätti kysymyksen syystä tai toisesta tyhjäksi. Vastauksista päätellen suurin osa tahtoo lisätä koulutusta ja perehdytystä. Monet pitävät tärkeänä, että osastoilla ymmärretään mitä vientivalvonnalla tarkoitetaan ja minkä vuoksi se on yritykselle tärkeää. Vastaajat kokevat tärkeänä, että tiedetään miten vientivalvonta vaikuttaa oman osaston tehtäviin sekä mitä toimenpiteitä työntekijöiltä odotetaan. Esimerkkeinä vas-

taajat kertovat, että perehdytys voisi tapahtua osastopalaverien kautta, joissa käytäisiin läpi käytännön esimerkkien avulla, miten vientivalvonta vaikuttaa koko organisaation toimintaan. ”*Perehdytykseen tarvitaan selkeä rakenne rooleittain. Koulutukselle seuranta*”. Osa vastaajista peräänkuuluttaa, ettei perehdytys saa olla ainoastaan yrityksen sisäistä, vaan myös myyntiyhtiöitä on perehdytettävä vientivalvontatoimintaan. ”*Jollei LSU ole hoitanut näitä asioita oikein emmekä tehtäänä saa tarvittavia statementteja, voimme joutua valtaviin vahingonkorvauksiin / sanktioihin*”, eräs vastaaja toteaa.

Pieni osa vastaajista pitäisi asiat ennallaan ja toteavat, että nykyiset käytännöt riittävät vallan mainiosti. Muutamat lisäävät kuitenkin, ettei heillä ole tarpeeksi tietoa aiheesta kertoakseen minkäänlaisia kehitysehdotuksia. Osa vastauksista kritisoi yrityksen tämän hetkistä vientivalvontatoimintaa moittimalla sitä liian henkilösidonlaiseksi. He toivoisivat, että vientivalvontatehtäviä voitaisiin jakaa enemmän henkilöstön kesken. Vastaajilla on pelko mitä tapahtuu silloin, kun asianomainen henkilö ei ole töissä. ”*Tällä hetkellä meillä on vain yksi GTS-vastaava, olisi hyvä, jos olisi varahenkilökin*”.

Suurin osa vastauksista on rakentavaa palautetta, joissa peräänkuulutetaan perehdytyksen ja opastuksen lisäämisestä, jotta henkilöstö tietää mitä vientivalvonta yritykselle on ja miten sitä harjoitetaan osastokohtaisesti. Tuloksista voidaan todeta vientivalvonnan olevan tuntematon aihe suurelle osalle vastanneista ja tietoisuutta haluttaisiin kasvattaa.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET & POHDINTA

7.1 Johtopäätökset

Tutkimuksessa hyödynnettiin kahta eri tiedonkeruumenetelmää, haastattelua sekä kyselyä. Näiden avulla saatiin laajat ja yksityiskohtaiset tutkimustulokset, joita ei olisi saavutettu käyttämällä pelkästään toista tiedonkeruumenetelmistä.

7.1.1 Haastattelut X, Y & Z

Haastatteluiden tarkoituksena oli, kuten aiemmin mainittu, saada spesifiä informaatiota siitä, miten vientivalvonta vaikuttaa haastatteluun valittujen henkilöiden työtehtävissä ja miten toimintaa voisi kehittää. Haastatteluiden avulla selvisi, etteivät toimihenkilöt olleet täysin tyytyväisiä saamaansa perehdytykseen, mutta kykenevät jokainen työskentelemään itsenäisesti vientivalvontaan liittyvissä asioissa. Haastatteluista kävi ilmi, että vientivalvonta-asiat ovat valitettavan paljolti henkilöityneet yhden työntekijän harteille. Hän on vastuussa viennin valvonnasta, eli GTS-blockien poistamisesta. Muut työntekijät ainoastaan ilmoittavat hänelle kaupan ollessa GTS-blockissa.

Haastatteluiden perusteella yrityksen tulisi huomioida paremmin henkilöstön perehdytys ja koulutus tulevaisuudessa. Mutta millainen on hyvä perehdytys? Kysymykseen ei kellään haastateltavalla ollut yksiselitteistä vastausta. Hyvä perehdytys on haastava toteuttaa, sillä se on monen pienen asian summa. Perehdytysmateriaalin tulisi olla tarpeeksi yksinkertaista ja helppolukuista, jotta siihen jaksetaan perehtyä kunnolla. Tästä syystä myös jakelukanavan valitseminen on tärkeää, jotta tavoitetaan oikea yleisö. Pidetäänkö luentokoulutuksia vai jaetaanko materiaali kaikille sähköisesti? Esimerkiksi henkilö X haluaisi oppia tuntemaan koko vientivalvontaprosessin sekä vientivalvonnan vaikutukset myös muissa työtehtävillä. Tähän pystyisi soveltamaan esimerkiksi ristiinkoulutusta, jossa vastuuhenkilö kertoisi vientivalvonnan vaikutukset hänen omaan työtehtäväänsä ja näyttäisi tarvittavat toimenpiteet.

Perehdytyksen lisäksi yrityksen tulee huomioida vientivalvontatehtävien kuormittavuus. Haastatteluiden aikana yksi henkilö oli suurelta osin vastuussa GTS-blockien vapautuksesta. Yrityksen tulisi selvittää voiko muuta henkilökuntaa kouluttaa toimimaan viennin valvojina yhden henkilön työkuormaa tasaamaan.

Kolmantena näkökohtana tulee huomioida myyntiyhtiöt. Voidaanko myyntiyhtiötä sivittää enemmän vientivalvontaan liittyen? Kuten haastatteluista kävi ilmi, myyntiyhtiöt eivät ole aina tietoisia pakotteista eikä niihin liittyvistä toimenpiteistä, mikä saattaa hidastaa tilauksen vahvistusta tai lähetysprosessia.

Mikäli näihin kolmeen asiaan; perehdytys, työkuorman jakaminen ja myyntiyhtiön valistaminen saadaan muutosta, uskon yrityksen vientivalvontaprosessin helpottuvan merkittävästi työntekijöiden näkökulmasta.

7.1.2 Haastattelu D

Tämän haastattelun tarkoituksena oli lisätä tietoutta tuoteluokitusten muodostamisesta ja niihin liittyvistä haasteista. Haastattelun tuloksen perusteella tavoitteet täytettiin. Haastateltava kertoo suoraan, ettei vientivalvonta juuri synnytä haasteita ja mikäli synnyttää ne ovat nopeasti ratkottavissa. Haastattelusta selviää, että tuoteluokitusnumero tehdään erillisen internetsivulla olevan oppaan avulla, mikäli tarvetta on. Tuoteluokitusnumero annetaan ainoastaan pakotteiden alaisille tuotteille, joihin yrityksen valmistama sähkömoottori ei kuulu. Tällöin tuote luokitellaan numerolla ear99, joka tarkoittaa, ettei tuote ole pakotelistattu tuote.

7.1.3 Kysely

Kyselyn tarkoituksena oli kartoittaa eri työtehtävissä toimivien toimihenkilöiden tietoisuutta vientivalvontaa koskien, saada selvyys missä eri osastoilla vientivalvontaa esiintyy sekä kokeeko henkilöstö tarvetta vientivalvontatietoisuuden lisäämiselle. Tuloksista saadun datan perusteella yritys saa kokonaisvaltaisen käsityksen henkilöstön mielipiteistä sekä asenteista vientivalvontaan liittyen. Näiden pohjalta yritys voi tehdä parantavia toimenpiteitä.

Kuten jo aiemmin mainittu, kysely lähetettiin 109 henkilölle ja vastauksia saatiin 54 kappaletta. Mielestäni vastausjoukko tavoitettiin kohtalaisella tasolla käytettyä jakelukanavaa pitkin, ottaen huomioon, että kysely lanseerattiin heti vuoden 2018 alussa. Suurimmat vastausprosentit olivat tuotekehitysosastolla 66 %, Customer Support FIMOT -osastolla 62 % sekä R&D -osastolla 52 %.

Dataa analysoimalla nousi esiin muutama tärkeä asia. Ensinnäkin kysymyksillä kuusi ja seitsemän saatiin selville, että suurin osa kyselyyn vastanneista ei ole saaneet perehdytystä vientivalvontaan eikä perehdytystä ole koettu erityisen hyödyllisenä, mikäli sellainen on saatu. Kahdeksannen kysymyksen datan mukaan suurin osa henkilöstöstä haluaisi yrityksen tarjoavan lisää tietoa vientivalvonnasta, mikä voidaan tulkita erinomaisena asiana. Yrityksen on helppo tarjota lisätietoa asiasta esimerkiksi viikkopalaverien yhteydessä, kunhan tarvittava materiaali saadaan aikaiseksi. Viikkopalaveri on oiva kanava koulutukselle, koska suurin osa työskentelyosaston ihmisistä osallistuu tapahtumaan.

Luultavasti mielenkiintoisin asia on neljännen kysymyksen vastaukset, jossa kysimme ”*Esiintyykö vientivalvontaa työtehtävissäsi?*” Mikäli vastaaja valitsi vaihtoehdon ”*ei ollenkaan*”, hän jatkoi suoraan kysymykseen kahdeksan. Vastauksien perusteella on huomattava vientivalvonnan esiintyvän kaikilla eri osastoilla jossain määrin. Vientivalvonta ei ole osastokohtaista, vaan pikemminkin sen esiintyvyys riippuu paljolti työtehtävistä ja vastuualueista. Useat R&D -osaston työntekijät vastasivat, ettei vientivalvontaa esiinny heidän työtehtävissä lainkaan, mutta osa kyseisen osaston työntekijöistä vastasi vientivalvontaa esiintyvän vähän tai jonkin verran työtehtävissä. Samanlainen kaava on havaittavissa myös Global Customer Support -osastolla, mutta vientivalvonnan esiintyvyys osastolla on yleisempää. Customer Support FIMOT -osaston vastauksissa ei valittu ainoatakaan ei ollenkaan -vaihtoehtoa, joten voidaan todeta, että suurin osa viennin valvonnasta tapahtuu kyseisellä osastolla.

Myös yhdeksäs kysymys antoi merkittäviä vastauksia, joita voidaan hyödyntää tulevaisuudessa. Tässä kysymyksessä vastaajat saivat itse kirjoittaa kehityskohteita, joita pitävät tärkeinä. Monet peräänkuuluttivat perehdytyksen tärkeyttä ja oh-

jeistusten päivittämistä sekä yleisen vientivalvontatietoisuuden lisäämistä. Tällä hetkellä ei ole täysin selvää, miten vientivalvonta vaikuttaa koko yrityksen toimintaan. Vain harvat vastaajista olivat tyytyväisiä nykytilanteeseen. Muutamat vastaajat eivät ole tyytyväisiä nykymalliin, jossa vientivalvontatehtäviä hoitaa vain muutama henkilö. He toivovat, että vastuuta voitaisiin jakaa useammalle henkilölle. Uskon, että tällainen vastuun jakaminen voisi olla toteutettavissa nopeallakin aikavälillä vaatien vain vähän resursseja. Kyseessä olisi win-win-tilanne. Henkilöstön työkuorma tasaantuisi, jolloin työmotivaatio parantuisi.

Vastausten perusteella huomataan, että henkilöstöä tulisi kouluttaa enemmän vientivalvontaan liittyen jokaisessa työskentelyosastossa. Jokaisella työskentelyosaston työntekijällä tulisi olla riittävät perustiedot, jotta mahdollisilta väärinkäsityksiltä tai vaaratilanteilta vältytään. Konkreettisenä esimerkkinä voidaan käyttää tuotekehitysosastoa. Kyseisessä työtehtävässä tulisi huomioida kehitettävän tuotteen raaka-aineet, komponentit sekä teknologia ja niiden vaikutus tuotteeseen. Mikäli yksikin komponentti tai raaka-aine luokitellaan valvonnanalaiseksi, myös valmis lopputuote luokitellaan, jolloin lopputuotetta kutsutaan kaksikäyttötuotteeksi. Yrityksen on syytä toimia siten, ettei se tuota kaksikäyttötuotteita tietämättään tai vahingossa, sillä se vaikeuttaa yrityksen liiketoimintaa ja saattaa aiheuttaa imagotappioita. Tuotekehityksen työntekijöitä tulisi kouluttaa siten, että he osaa- vat itsenäisesti ja annettujen työkalujen avulla tehdä itsenäisiä päätöksiä tuoteluokituksiin liittyen. Mielestäni työosaston esimies voisi keskustella koulutuksen hyödyllisyydestä alaistensa kanssa ja suunnitella esimerkiksi pienimuotoisen käsikirjan tai perehdytyskansion, minne koottaisiin tarvittavia tietoja ja muistisään- töjä. Täten jokaisella työntekijällä olisi mahdollisuus kasvattaa tietotaitojaan mikäli kokee tarvetta.

Aivan yhtä tärkeässä roolissa on Global Customer Support -osaston henkilöstö ja heidän toimintansa kehittäminen. Kyselyn tuloksista huomattiin vientivalvonnan koskevan ainoastaan muutamia osaston työntekijöitä. Kyseinen työskentelyosasto antaa tukea tilausvaiheessa ennen tilauksen kirjaamista yrityksen järjestelmään muun muassa vastaamalla teknisiin kysymyksiin sekä tarjoamalla ja hinnoittele- malla erilaisia tuotepaketteja. On tärkeää tietää ennen tilauksen tekemistä, millai-

nen tuotepaketti halutaan ja minne se toimitetaan, jotta vältetään väärinkäsityksiä. Esimerkkinä tilanne, jossa myyntiyhtiö tekee tilauksen. Kumpikaan, myyntiyhtiön- tai Global Customer Support -osaston työntekijä ei ole tiedostanut vientivalvontaan liittyviä toimenpiteitä tarvittavien lausuntojen ja toimenpiteiden osalta. Tilausvahvistusvaiheessa tilaus menee järjestelmässä hard blockiin, jolloin Customer Support FIMOT -osaston työntekijän täytyy ottaa yhteyttä vientivalvojan, joka vuorostaan ottaa yhteyttä myyntiyhtiön edustajaan. Kun vientivalvoja on saanut tarvittavat tiedot myyntiyhtiöstä, hän ilmoittaa Customer Support FIMOT -osaston työntekijälle tilauksen olevan vapautettu blokista, jolloin tilaus voidaan vahvistaa. Yllä kuvailtu prosessi maksaa aikaa. Lisäksi ongelmia saattaa syntyä toimitusvaiheessa, mikäli tarvittavia lausuntoja ja dokumentteja ei ole saatu ajallaan. Lausuntojen puute saattaa aiheuttaa sen, ettei tuotteelle saa lähetyslupaa tai tuote jää kohdemaan tulliin, josta sitä voi olla hankala saada pois. Mikäli loppuasiakas ei saa tuotetta itselleen käyttöönsä, saattaa yritys joutua valtaviin vahingonkorvauksiin tai erilaisiin sanktioihin, jotka vaikuttavat negatiivisesti liiketoimintaan ja imagoon markkinoilla. Monesti alussa tehdyt pienet huolimattomuusvirheet kasautuvat tilaus-toimitusprosessin aikana suuriksi ongelmiksi, joten on tärkeää olla pro-aktiivinen ja tarkastaa vientivalvonnan mahdollisuus ennen tilauksen tekemistä. Global Customer Support -osastolla tulisi tehdä selvät pelisäännöt erikoistapauksista, joihin vientivalvonta liittyy kuten esimerkiksi sanktiolistattujen maiden sekä kiellettyjen kauppakumppanien osalta. Pelisääntöjen avulla yritys voisi parantaa huomattavasti omaa prosessiaan ja työkuormaansa sekä parantamaan yhteistyötä myyntiyhtiöiden kanssa.

Vastausten analysoinnissa nousi ylös muutamia pointteja, jotka olisi voinut tehdä paremmin. Parannusehdotukset liittyvät suurelta osin kyselyssä ennalta annettuihin vastausvaihtoehtoihin. Esimerkiksi kysymyksessä neljä annetut vastausvaihtoehdot *vähän* ja *jonkin verran* ovat saattaneet aiheuttaa hämmennystä vastaajien kesken, sillä on vaikea ymmärtää mikä on todellinen ero näiden kahden vastausvaihtoehdon välillä. Väitettä voidaan perustella myös sillä, että molemmat vastausvaihtoehdot saivat yhtä paljon ääniä. Jälkikäteen voidaan kysyä, oliko kannattavaa lisätä en osaa sanoa -vaihtoehdot kysymyksiin seitsemän ja kahdeksan, sillä nämä vastausvaihtoehdot eivät tuo lisäarvoa tutkimukseen. Pikemminkin ne herät-

tävät lisäkysymyksiä. Esimerkiksi kysymyksessä seitsemän, suurin osa vastaajista ei ota kantaa millaisena he kokivat perehdytyksen, miksi? Myös kahdeksannessa kysymyksessä kyseinen vastausvaihtoehto lisää kysymyksiä. Minkä takia osa henkilöstöstä ei tiedä, pitäisikö vientivalvonnasta tiedottaa paremmin? Jälkikäteen ajateltuna kyselylomaketta olisi ollut hyvä editoida vielä muutama otteeseen ennen lanseerausta, jotta tällaisilta epäoleellisuuksilta oltaisiin välttytty.

Kaiken kaikkiaan kyselyn tulokset antavat relevantteja vastauksia, joiden avulla yritys pystyy kehittämään toimintaansa henkilöstöläheisempään suuntaan. Oli mielenkiintoista todeta, ettei vientivalvonta ole sidoksissa yhteen työskentelyosastoon, vaan pikemminkin henkilön omiin työtehtäviin ja vastuualueisiin. Tuloksista nähdään, että valtaosa henkilöstöstä tietää mitä toimenpiteitä vientivalvonta heille asettaa. Yrityksen vientivalvoja voisi keskustella vientivalvontatietoisuuden lisäämisen hyödyllisyydestä työskentelyosastojen esimiesten kanssa. Mikäli koe-taan, että lisätiedolle on tarvetta, voitaisiin kehitellä pienimuotoinen käsikirja ynnä muu tietopaketti työskentelyosaston käyttöön, joka on löydettävissä helposti esimerkiksi työosaston omassa Sharepoint-kansiossa.

7.2 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksen tavoitteena on pyrkiä mahdollisimman pieneen virhemarginaaliin. Tämän vuoksi tutkimuksen luotettavuutta arvioidaan erilaisin mittaus- ja tutkimustapoja hyödyntäen. Reliabiliteetilla tarkoitetaan tutkimuksen mittaustulosten toistettavuutta ja sattumanvaraisuutta. Reliabiliteettia voidaan mitata monin eri keinoin. Esimerkiksi, mikäli kaksi arvioijaa päätyy samaan lopputulokseen, tutkimusta voidaan pitää luotettavana, reliabelina. Tutkimuksen validius eli pätevyys mittaa sitä, kuinka hyvin tutkimusmenetelmä mittaa haluttua asiaa tai havaintoa. Validiutta voidaan tarkentaa käyttämällä useita eri tutkimusmenetelmiä. Tällaista yhteiskäyttöä kutsutaan myös termillä triangulaatio. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 231 - 233)

Luotettavuuden kannalta on tärkeää, että tutkimus vastaa tutkimusongelmiin selkeästi ja kattaa kaikki tutkimusongelmien osa-alueet. Kahden tutkimusmenetelmän yhteiskäytöllä aikaansatiin luotettava ja laaja-alainen datan määrä, jota pys-

tyttiin analysoimaan perusteellisesti vastaten tutkimusongelmiin. Haastatteluiden tavoitteena oli kerätä luotettavaa tietoa, miten vientiä valvotaan yrityksessä ja kenen vastuulla se on sekä millä tavalla vientivalvonta vaikuttaa työtehtäviin että kerätä perustietoa tuoteluokitusten tekemisestä. Mielestäni haastattelut täyttävät niille asetetut tavoitteet ja saadut tulokset ovat hyödyllisiä toimeksiantajayritykselle jatkokäyttöä varten.

Kyselyn luotettavuuteen vaikuttaa suurelta määrin vastausprosentti. Tämän opinäytetyön vastausprosentti oli 50, jota voidaan pitää kohtalaisena tuloksena. Tulosten luotettavuuteen vaikuttaa sekä vastausten laatu että, niiden samankaltaisuus. Kyselyssä oli valmiit vastausvaihtoehdot, mikä helpottaa vastausten analysointia, mutta saattaa vääristää tuloksia, mikäli vastaaja on kokenut, ettei mikään vastausvaihtoehdoista ole hänelle sopiva. Kuitenkin, vastausten analysoinnin jälkeen, voin todeta kyselylomakkeen reliabiliteetin olevan korkea ja tuloksia voidaan hyödyntää jatkotoimenpiteitä varten.

7.3 Toimeksiantajan saama hyöty

Opinnäytetyö vastaa tutkimusongelmaa ja asetetut tavoitteet saavutettiin. Tutkimuksen jälkeen toimeksiantajayrityksellä on selkeä kuva henkilöstön vientivalvontaosaamisesta ja siitä, miten henkilöstö kokee sen vaikuttavat työtehtäviin. Tutkimustuloksista käy ilmi, että vientivalvonta liittyy monen työntekijän tehtäviin työskentelyosastosta riippumatta, mutta osaa työntekijöistä vientivalvontaan liittyvät toimenpiteet kuormittavat liikaa. Henkilöstö tahtoo selkeyttä perehdytykseen ja koulutukseen sekä jakaa tietoa ja työkuormaa keskenään.

Tutkimuksen jälkeen toimeksiantajayrityksellä on käsissään selkeä data, josta löytyy juurisyyt ongelmiin sekä tarvittavat kehityskohteet. Jokaiseen ongelmakohtaan ei kyselyn tai haastatteluiden tulosten perusteella löytynyt yksiselitteistä ratkaisua, joten yrityksen henkilökunnan on löydettävä itselleen sopivin metodi toiminnan kehittämiseen.

7.4 Jatkotutkimusehdotukset

Opinnäytetyössäni tutkittiin toimeksiantajayrityksen henkilökunnan vientivalvontatietoisuutta. Työn tavoitteena oli saada selvyys kuinka hyvin työntekijät tuntevat vientivalvontaa ja missä eri työtehtävissä vientivalvontaa esiintyy. Tulosten perusteella jatkotutkimuksessa voitaisiin luoda perehdytysuunnitelma sekä -ohjeistus yritykselle osana opinnäytetyötä.

8 LOPPUSANAT

Koen tämän opinnäytetyöprosessin olleen erityisen mielenkiintoinen ja opettava kokemus. Aloittaessani kirjoittamaan aiheesta tietoni vientivalvonnasta oli hyvin vähäistä. Ajan kuluessa ja tietojen karttuessa vientivalvonta tuntui koko ajan mielenkiintoisemmalta, kuin voiman pimeä puoli.

Tahdon kiittää toimeksiantajayritystä tästä mahdollisuudesta ja ennen kaikkea esimiestäni, joka uskoi tämän aiheen minulle. Suuret kiitokset myös kaikille työkavereille, jotka ovat edesauttaneet tämän työn etenemistä. Olette kullannarvoisia! En tietenkään unohda omaa perhettäni tai Jonnaa. Jonna on seissyt rinnallani jomonen vuoden ajan ja antanut voimia tämänkin työn tekemiseen.

LÄHTEET

- ABB Oy 2017. ABB Oy, Motors and Generators. Viitattu 08.10.2017. <http://new.abb.com/fi/abb-lyhyesti/suomessa/yksikot/motors-and-generators>
- ABB-Yhtymä 2017. Viitattu 08.10.2017. <http://new.abb.com/fi/abb-lyhyesti/yhtyma>
- ABB Oy 2017. Suomalaiset juuret: Strömbergin jalanjäljillä vuodesta 1889. Viitattu 08.10.2017. <http://new.abb.com/fi/abb-lyhyesti/historia/suomalaiset-juuret>
- ABB Oy 2017. Case Kalasatama. Viitattu 08.10.2017. <http://new.abb.com/fi/abb-lyhyesti/teknologia/kalasatama>
- ABB Suomessa 2016. Suomen ABB:ltä jättitoimitus Metsä Groupin biotuotetehtaalle. Viitattu 08.10.2017. <http://www.abb.fi/cawp/seitp202/c84eaa35a6c55485c1257f5b001f8923.aspx>
- ABB Oy Vientivalvontaohje 2016. Viitattu 03.11.2017.
- ABB Global Trade Mission Statement, 2017. Viitattu 03.11.2017.
- ABB, Export Controls Introductory Training, 2017. Viitattu 03.11.2017. <https://mylearning.abb.com/?q=learning/enrollment-search>.
- ABB, Export Control Advanced Training, 2017. Viitattu 06.11.2017. <https://inside.abb.com/cawp/gad00051/45a10ffa22700ee6c1257a7d00379d67.aspx>
- ABB, Export Control Awareness Training, 2017 Viitattu 06.11.2017. <https://inside.abb.com/cawp/gad00051/45a10ffa22700ee6c1257a7d00379d67.aspx>
- ABB, Red Flag indicators, 2017. Viitattu 06.11.2017
- European Commission 2017. Dual-use export controls. Viitattu 08.10.2017. <http://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/export-from-eu/dual-use-controls/>
- Euroopan neuvoston asetus 428/2009. EUR-Lex. Viitattu 16.10.2017. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/PDF/?uri=CELEX:02009R0428-20161116&from=FI>
- Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uudistettu painos. Helsinki. Tammi
- Kaksikäyttötuotteiden vientivalvonta, 2016. Ulkoasiainministeriö, vientivalvontayksikkö, Heikki Yrjölä, ABB Oy vientivalvontapäivä. Viitattu 04.11.201

Karhu, K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki. Edita Prima Oy.

Logistiikan maailma 2017. Ulkokauppa. Viitattu 09.10.2017.

<http://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkokauppa/>

Logistiikan maailma 2017. Yhteisökauppa eli sisäkauppa. Viitattu 09.10.2017.

<http://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/yhteisokauppa-eli-sisakauppa/>

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

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

Tulli 2017. Vienti. Viitattu 09.10.2017. <http://tulli.fi/yritysasiakkaat/vienti#>

Ulkoasiainministeriö 2012. Kaksikäyttötuotteiden vientivalvonta. Viitattu

16.10.2017. [file:///C:/Users/topi/Downloads/Vientivalvontaesite_fi%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/topi/Downloads/Vientivalvontaesite_fi%20(3).pdf)

Ulkoasiainministeriö 2017. Vientivalvonta. Viitattu 16.10.2017.

<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=49174&contentlan=1&culture=fi-FI>

Ulkoasiainministeriö 2017. Kaksikäyttötuotteiden vientivalvontaohjeistus yrityksille. Viitattu 16.10.2017.

<http://formin.finland.fi/Public/default.aspx?nodeid=49544&culture=fi-FI&contentlan=1>

Äijö, T. 2008. Kilpailukyky huippukuntoon. Helsinki. WSOY.

LIITE 1

Haastattelukysymykset

Taustakysymykset:

1. Missä työtehtävässä toimit?
2. Kuinka kauan olet ollut kyseisessä työtehtävässä?

Henkilökohtainen osaaminen:

3. Onko vientivalvonta sinulle terminä tuttu?
4. Millaisen perehdytyksen olet saanut vientivalvontaan liittyen?
5. Oletko tyytyväinen saamaasi perehdytykseen?
6. Koetko pystyväsi työskentelemään itsenäisesti vientivalvontaan liittyvissä asioissa?

Vientivalvonta & työtehtävät:

7. Miten vientivalvonta näkyy työtehtävissäsi?
8. Millaisia haasteita vientivalvonta luo työtehtäviisi?
9. Millaisia työkaluja yritys tarjoaa vientivalvontaan, joita käytät työssäsi?
10. Oletko tyytyväinen kyseisiin työkaluihin?

Toiminnan kehittäminen:

11. Pitäisikö vientivalvontatietoisuutta lisätä työyhteisössäsi?
12. Millaisia kehitysehdotuksia antaisit vientivalvontaprosessin helpottamiseksi omaa työtehtävääsi ajatellen?

LIITE 2

Haastattelukysymykset

Taustakysymykset:

1. Missä työtehtävässä toimit?
2. Kuinka kauan olet ollut kyseisessä työtehtävässä?

Vientivalvonta (GTS):

3. Kerro omin sanoin mitä vientivalvonta (GTS) on?
4. Miten vientivalvonta (GTS) näkyy työtehtävässäsi?
5. Luoko vientivalvonta (GTS) haasteita työhösi?

Tuoteluokitukset (Export Control Classification Number):

6. Mikä on Export Control Classification Number?
7. Milloin tuotteille tarvitaan ECCN-numero?
8. Miten ECCN-numero muodostetaan tuotteelle?
9. Aiheuttaako ECCN-numerointi haasteita?

Toiminnan kehittäminen:

10. Millaisia kehitysehdotuksia antaisit tuoteluokituksiin liittyen, jotka helpottaisivat omaa työtehtävääsi?

LIITE 3

Kyselylomakkeen kysymykset

- 1) Millä osastolla työskentelet
 - a). Customer Support FIMOT
 - b). Global Customer Support
 - c). R&D
 - d). Purchasing and Supply Management
 - e). LBU Johtoryhmä

2. Mikä on työnkuvasi?

Avoin kysymys

3. Kuinka kauan olet työskennellyt kyseisessä työssä?

- a). 0-3 vuotta
- b). 4-6 vuotta
- c). 7-10 vuotta
- d). yli 10 vuotta

4. Esiintyykö vientivalvontaa (GTS) työtehtävässasi?

- a). Ei ollenkaan
- b). Vähän
- c). Jonkin verran
- d). Paljon
- e). En osaa sanoa

5. Tiedätkö mitä toimenpiteitä sinulta odotetaan vientivalvonta-asioissa?

- a). Kyllä
- b). En
- c). En osaa sanoa

6. Millaisen perehdytyksen olet saanut vientivalvontaan liittyen?

- a). Kollaga perehdytti
- b). Luin oman osaston ohjeistuksen
- c). Luin group-tason ohjeistuksen
- d). En ole saanut perehdytystä
- e). Muu, mikä

7. Millaisena koit saamasi perehdytyksen?

- a). En lainkaan hyödyllisenä
- b). Jokseenkin hyödyllisenä
- c). Todella hyödyllisenä
- d). En osaa sanoa

8. Pitäisikö vientivalvontatietoisuutta lisätä osastollasi?

- a). Kyllä
- b). Ei
- c). En osaa sanoa

9. Millaisia kehitysehdotuksia antaisit vientivalvontaprosessin helpottamiseksi omaa työtehtävääsi ajatellen?

Avoin