

SUOMEN JA VENÄJÄN VÄLISEN VIENTITULLAUKSEN HAASTEITA

Case: Yritys X:n Venäjän viennin ongelmakohdat

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden ala
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Kevät 2010
Jenna Mäkelä

Lahden ammattikorkeakoulu
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma

MÄKELÄ JENNA Suomen ja Venäjän välisen vientitullauksen haasteita
Case: Yritys X:n viennin ongelmakohdat

Kansainvälisen kaupan opinnäytetyö, 41 sivua, 9 liitettä

Kevät 2010

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö keskittyy Suomen ja Venäjän välisen vientitullauksen haasteisiin. Opinnäytetyön tarkoituksena on koota yhteen suurimpia haasteita, joita yritykset kohtaavat asioidessaan Venäjän tullin kanssa. Opinnäytetyön teoriaosa on jaettu kolmeen osaan. Ensimmäisenä tutustutaan Venäjän taloudelliseen tilanteeseen, jota etenkin kansainvälinen talouskriisi on muokannut huomattavasti. Seuraavaksi käydään läpi Suomen ja Venäjän välinen kaupankäynti, joka ulottuu jo pitkälle historiaan. Venäjän tullin haasteisiin paneudutaan viimeisessä osiossa, painottaen erityisesti Venäjän muuttuvia tullikäytäntöjä.

Teoria-osuudessa on käytetty lähteinä kirjallisia ja elektronisia julkaisuja. Venäjän talous muuttuu kuitenkin niin nopeaa vauhtia, että vuonna 2007 kirjoitetut teokset sisältävät jo vanhentunutta tietoa. Opinnäytetyössä on siis käytetty pääosin elektronisia julkaisuja esimerkiksi eri sanoma- ja aikakauslehtien kirjoituksia sekä eri virastojen Internet-sivuja.

Empiirisessä osiossa teoriaosuutta sovelletaan case-yrityksen Venäjän vientiin. Ensinnä esitellään case-yrityksen Venäjän viennin nykytila toimitus- ja tilausketjun sekä vientiprosessin avulla. Tämä jälkeen paneudutaan lähemmin yrityksen Venäjän viennin mahdollisiin ongelmakohtiin. Opinnäytetyön case-osuus suoritettiin kvalitatiivisena tutkimuksena ja tutkimusmenetelmänä käytettiin yrityksen Venäjän viennin avainhenkilöiden haastatteluita. Näiden haastatteluiden ja teorian pohjalta etsitään kehitysehdotuksia viennin tuomiin ongelmakohtiin.

Suurimpina ongelmakohtina yritys kokee Venäjän tullin, tullinimikkeet ja sertifikaatit, tuoterekisterin sekä kyrilliikan. Kehitysehdotuksina esitellään muun muassa sähköinen tullaus Venäjän viennissä, tullinimikkeiden uudet lakimuutokset ja päivitysmahdollisuudet ja case-yrityksen uuden ERP-järjestelmän tuomat mahdollisuudet kyrilliikan ja laajemman tuoterekisterin suhteen. Opinnäytetyön kehitysehdotuksia voidaan soveltaa myös kaikkiin muihin suomalaisiin yrityksiin, jotka painivat Venäjän tullista aiheutuvien haasteiden kanssa.

Avainsanat: Venäjä, vientitullaus, Venäjän vienti, Venäjän tulli, viennin haasteet, ulkomaankauppa

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in International Trade

MÄKELÄ JENNA Challenges in the Export Clearance between Finland
and Russia
Case: The issues of the Russian export in company X

Bachelor's Thesis in International Trade, 41 pages, 9 appendices

Spring 2010

ABSTRACT

This thesis focuses on the challenges in export clearance between Finland and Russia. The purpose of this study is to sum up the most significant problems that Finnish companies face in the customs of Russia. This study was carried out in cooperation with a case company, which needed a summary of their problems in Russian export.

The theoretical background of the thesis is divided into three parts. First part discusses the financial situation in Russian, which has undergone rapid changes due to the global financial crises in 2008. The second part is an overlook of the long history of the trade between Finland and Russia. The last theoretical part will focus on the challenges in export clearance between Finland and Russia. The thesis is mainly based on electronic material from various newspapers and magazines and also the websites of different agencies. Because the Russian economy is developing so rapidly that even the literature from the year 2007 is outdated.

The empiric part of the thesis combines the theoretical section and the case company's Russian export. The Russian export of the company is introduced first through various graphs. Then the focus will be on the problems with their Russian export. The thesis is a qualitative research, which uses the interviews of the key personnel to sum up the main problems. With the help of the theoretical part the last part will introduce a few development proposals.

The case company's main problems were as follows: Russian customs, customs tariff numbers, certificates, product register and Cyrillic. The development proposals are for example electric customs clearance, the new laws concerning the certificates and customs tariff numbers and the advantages that the new ERP-system will bring to the Cyrillic and the product register. All these proposals can be modified to suit all Finnish companies, who struggle with Russian customs.

Keywords: Russia, export clearance, Russian export, Russian customs, challenges in export, foreign trade

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tutkimusongelma	2
1.2	Tutkimuksen rakenne	3
1.3	Tutkimusmenetelmä	3
2	SUOMEN VENÄJÄN KAUPPA	6
2.1	Venäjän talouden kehitys	6
2.2	Suomen ja Venäjän väliset suhteet	8
2.3	Suomen vienti Venäjälle	11
2.4	Suomen tuonti Venäjältä	12
3	SUOMEN VENÄJÄN VIENNIN HAASTEITA	14
3.1	Tullaus	14
3.1.1	Sähköinen tullaus	14
3.1.2	Tullitariffi	15
3.1.3	Tullisopimukset	16
3.2	Sertifikaatti	17
3.3	Korruptio Venäjällä	18
3.4	Rajatoiminta	20
4	CASE: YRITYS X:N VENÄJÄN VIENNIN ONGELMAKOHDAT	21
4.1	Yritys X:n Venäjän viennin nykytilanne	21
4.1.1	Tilaus- ja toimitusketju	22
4.1.2	Vientiprosessi	23
4.2	Tutkimuksen toteutus	24
4.3	Yritys X:n Venäjän viennin ongelmakohdat	25
4.3.1	Haastateltava A	26
4.3.2	Haastateltava B	27
4.3.3	Haastateltava C	27
4.3.4	Haastateltava D ja E	28
4.4	Yritys X:n Venäjän viennin kehitysehdotukset	29
5	YHTEENVETO	33

LÄHTEET

35

LIITTEET

41

KÄSITTEITÄ

Seuraavassa on esitelty opinnäytetyön kannalta oleellisimpia käsitteitä, jotka tulevat esille kappaleissa:

Alkuperätodistus: Asiakirja, josta selviää tavaran alkuperä. Todistus on pakollinen, jos haluaa hyödyntää Venäjän tullin suosituimmuussopimusta eli maksaa vain tullitariffin mukaisen tullimaksun. Esimerkki alkuperätodistuksessa on liitteenä 1. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005 a)

Kauppalasku: Kauppalaskusta täytyy olla seuraavat kohdat: Ostajan ja maksajan nimi ja osoite, laskun numero ja päiväys, kauppatarvikkeiden nimet ja kuvaus niistä, tavaroiden yksikköhinta, niiden lukumäärä ja kokonaissumma, netto- ja bruttopaino, tavaran tullinimike ja alkuperämaa, lavojen määrä, toimitusehdot, maksuehdot, toimituksen tarkoitus, kuljetuksen, vakuutuksen ja muiden kustannuksien hinta, myyjän allekirjoitus ja leima. Venäjälle laskun voi tehdä saksaksi, englanniksi tai venäjäksi, mutta lasku voidaan vaatia tullikoodeksin mukaan venäjäksi. Lasku on oltava yrityksen virallisella logopaperilla, käsinkirjoitettua laskua ei hyväksytä. Esimerkki kauppalaskusta on liitteenä 2. (Alho 2007, 147–148.)

Rahtikirja: Rahtikirjasta tulee ilmetä seuraavat: Lähettäjän, vastaanottajan ja kuljettajan osoitteet, yhteystiedot, ALV-tunnukset, kollien lukumäärä, bruttopaino ja lähetyksen sisältö. Jokaiselle kuljetusmuodolle on oma rahtikirjansa. (Alho 2007, 148.)

Transitoliikenne: Transitoliikenne tarkoittaa kauttakululiikennettä, jossa lähtö- ja määräpaikka ovat eri maissa. Liikenne kulkee transitomaan kautta ilman lastauksia tai purkamisia. (Tilastokeskus 2009.)

Tekninen määräys: Venäjän hallinnon esittelemä dokumentti, joka sisältää kaiken tarvittavan tiedon tuotteisiin kohdistuvista tullimääräyksistä, vaatimuksista ja todistuksista (Pullola 2004).

Tullitariffi: Venäjän tullitariffi perustuu kansainväliseen HS (Harmonized systems) -nimikkeistöön. Harmonisoidun järjestelmän nimikkeistö on Maailman tullijärjestön julkaisema kansainvälisten kauppatavaroiden kuvaus- ja koodausjärjestelmä (Tullihallitus 2009 d.) Venäjä käyttää kymmennumeroisia tullinimikkeitä, jotka vastaavat pääosin samoja kuin EU-maissa käytetään (Alho 2007, 143). EU:n sisäkaupassa ja viennissä käytetään sen sijaan EY:n yhdistettyä nimikkeistöä CN (Combinized Nomenclature), joka perustuu HS-nimikkeistöön, mutta on sitä hienojakoisempi (Tullihallitus 2009 d).

1 JOHDANTO

Suomen ja Venäjän kaupankäynti ajoittuu pitkälle historiaan. Neuvostoliiton hajottua vuonna 1991 Suomen ja Venäjän välinen kauppa alkoi kasvaa ja kehittyä merkittävästi. Suomi ja Venäjä eivät kilpaile keskenään, vaan niiden taloudelliset rakenteet täydentävät toisiaan. Venäjä tuo Suomeen raaka-aineita ja energiaa, joita jalostetaan Suomessa ja viedään eteenpäin maailmanmarkkinoille. Suomi sen sijaan vie Venäjälle korkeaa teknologiaa ja kulutushyödykkeitä. Viime vuosina Venäjä on noussut Suomen tärkeimmäksi kauppakumppaniksi jättäen taakseen Saksan ja Ruotsin. Kaupankäynti ei kuitenkaan aina suju ongelmitta. (Tilastokeskus 2008.)

Opinnäytetyössä käsitellään Suomen ja Venäjän välisen kaupankäynnin ongelmakohtia vientitullauksen näkökulmasta. Tutkimusaiheeksi se on valittu ajankohtaisuuden ja mielenkiintoisuuden vuoksi. Venäjän taloudellinen tilanne ja kaupankäynnin ongelmakohdat ovat olleet esillä jatkuvasti eri medioissa.

Aiheen ajankohtaisuutta lisää maailmanlaajuisen talouskriisin myötä muuttunut Venäjän uusi joustavampi suhtautuminen länsimaihin. Federaation ulkopoliittikasta on tullut yhä avoimempi ja maltillisempi. (Cameron 2008.) Ongelmia kuitenkin kohdataan jatkuvasti tulliasiakirjojen väärentämisestä kilometrien pituisiin rekka-jonoihin. Suurimmat ongelmakohdat suomalaisille yrityksille ovat Venäjän valtion raja- ja tullitoiminta. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2007.) Jatkuvasti muuttuvat tullimääräykset haastavat sekä yrityksiä työntekijät että tietojärjestelmät. Yrityksien täytyy jatkuvasti päivittää tietojaan, jotta tavaran vieminen Venäjälle onnistuisi ilman suurempia ongelmia.

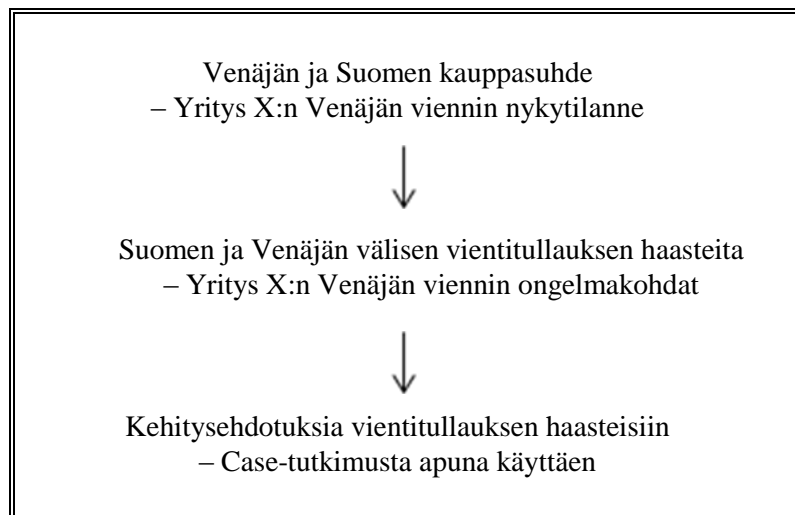
Suomen Venäjän kaupan ongelmia on tutkittu usean eri tahon kautta jo pitkään. Suomalais-Venäläinen kauppakamari päivittää uutta tietoa jatkuvasti Venäjän markkinoista Internet-sivuillaan ja myös Suomen Tulli yrittää tehdä parhaansa pysyäkseen muuttuvien tullivaatimuksien perässä. Kirjailija Juha Lehto on julkaissut useamman kirjan koskien Venäjän kauppaa ja sen haasteellisuutta. Painetut teokset eivät kuitenkaan pysy muuttavan Venäjän perässä ja jo vuonna 2007–2009 on tapahtunut niin paljon muutoksia, että ennen tätä kirjoitetut kirjat ovat jo

historiaa. Venäjän federaatio kehittyi niin nopeaa vauhtia, että ajankohtaista tietoa antaa parhaiten sähköiset julkaisut.

Myös yritys, johon case-osuus pohjautuu, toimii Venäjän markkinoilla ja Venäjän tullin tuomat haasteet ovat heillekin arkipäivää. Yrityksen aloitteesta kirjoittaja tutustui tarkemmin heidän Venäjän vientiin ja pohti aiheen rajaamista sopivaksi yhdessä yrityksen kanssa. Yrityksestä haastateltiin Venäjän viennin avainhenkilöitä ja haastatteluiden avulla kirjoittaja perehtyi heidän kokemuksiinsa ongelmakohtiin. Case-osiossa kartoitetaan ensin yrityksen nykytilanne, jonka jälkeen kootaan ongelmat yhteen ja lopuksi etsitään uusia kehitysideoita kyseisiin ongelmiin. Yrityksen pyynnöstä heidän nimeä ei työssä tulla mainitsemaan, vaan yritykseen viitataan nimellä yritys X.

1.1 Tutkimusongelma

Opinnäytetyössä teoria ja case kulkevat rinnakkain, joten tutkimusongelmakin voidaan näiden kautta jakaa kolmeen osaan:



KUVIO 1. Opinnäytetyön tutkimusongelma

Suomen Venäjän kaupassa ilmenee useita ongelmakohtia, mutta suurin niistä liittyy tullitoimintaan. Tämä tutkimus onkin rajattu ainoastaan Suomen ja Venäjän välisen vientitullauksen haasteisiin. Opinnäytetyön tavoitteena on luoda selkeä

kuva siitä, mitä uusia mahdollisia haasteita Venäjän vientitullaus tuo suomalaisille yrityksille. Tavoitteena on myös helpottaa yrityksiä tekemään yhteistyötä Venäjän Tullin kanssa. Vaikka Venäjä onkin vaativa kauppakumppanimaa, riittävällä tiedolla voi ongelmakohdat kuitenkin välttää.

1.2 Tutkimuksen rakenne

Teoreettisessa osassa pohditaan yleisesti Suomen ja Venäjän välisen vientitullauksen haasteita. Ensimmäinen osa painottuu Suomen ja Venäjän väliseen kauppasuhteeseen ja siihen, miten Venäjän taloudellinen tilanne on vaikuttanut kauppasuhteisiin Suomen ja Euroopan unionin kanssa. Toisessa osassa paneudutaan Venäjän vientitullauksen haasteisiin. Tullitoiminta käydään läpi perusteellisemmin, sillä se aiheuttaa yrityksille eniten työtä.

Empiirisessä osassa tutustutaan yritys X:n Venäjän viennin nykytilaan, tilaus-toimitus- ja vientiprosessin avulla. Venäjän viennin avainhenkilöiden haastatteluiden avulla kasataan yrityksen suurimmat Venäjän viennin haasteet yhteen ja viimeisessä osassa pohditaan kehitysehdotuksia ongelmakohtien korjaamiseksi.

1.3 Tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyön taustamateriaalina käytetään kymmeniä eri Internet-artikkeleita koskien Suomen ja Venäjän välistä kauppaa. Teoreettinen osa koostuu myös suurimmalta osin sähköisistä julkaisuista. Myöskään vuoden 2008 talouskriisin vaikutuksia Venäjällä ei voitu opinnäytetyöstä sivuuttaa, sillä se on madaltanut Venäjän tunnetusti tiukkaa ulkopolitiikkaa ja tehnyt siitä avoimemman länsimaille. Näin myös kaupankäynti suomalaisten ja venäläisten yritysten välillä helpottuu tulevaisuudessa.

Opinnäytetyön case-osuus suoritetaan kvalitatiivisena tutkimuksena, jossa haastattelu on yksi yleisimmistä aineistonkeruumenetelmistä. Haastattelu on vuorovaikutustilanne, jossa molemmat osapuolet vaikuttavat toisiinsa. Tyypillistä haastattelussa on, että se on haastattelijan aloitteesta tapahtuva, ennalta suunniteltu tilanne, jossa haastattelijajoutuu motivoimaan tiedonantajaa ja ylläpitämään haastattelua.

Sen tavoitteena on selvittää tiedonantajan ajatuksia ja mielipiteitä haastattelijaa kiinnostavasta aiheesta. (Eskola & Suoranta 1999, 86.)

Haastattelun etuna nähdään ennen kaikkea joustavuus. Haastatteliija voi esittää kysymyksensä haluamassaan järjestyksessä. Saatuja vastauksia on mahdollista selventää ja syventää lisäkysymyksillä heti haastattelutilanteessa. Tiedonantaja voi myös pyytää selvitystä suoraan haastattelijalta, jos ei ymmärrä kysymystä. Toisena merkittävänä etuna on, että haastatteluun voidaan valita henkilöitä, joilla on jo kokemusta tutkittavasta aiheesta. Haastattelussa on myös tärkeää saada mahdollisimman laajoja vastauksia kysymyksiin ja tämän vuoksi haastattelun aiheen ja mahdolliset kysymykset voidaan etukäteen esittää tiedonantajille. Haastattelut ovat suunniteltava huolellisesti, mikä vie paljon aikaa. Ainoa heikkous haastattelussa onkin aika ja raha. (Tuomi & Sarajärvi, 2002, 75–76.)

Opinnäytetyössä haastattelumuodoksi valittiin teemahaastattelu, jossa pyritään tutkimaan ilmiöitä ja hakemaan vastauksia erilaisiin ongelmiin. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelumenetelmä. Teemahaastattelu pitää sisällään etukäteen suunnitellut teema-alueet, mutta tarkkoja kysymyksiä ja järjestystä ei ole muotoiltu valmiiksi. Haastateltavien kanssa käydään kuitenkin läpi kaikki teemat, mutta vastauksien laajuus ja järjestys voi vaihdella haastattelusta riippuen. (Eskola & Vastamäki, 2007, 27.) Olennaista onkin, että haastattelu etenee vapaasti juuri keskeisten teemojen varassa. Teemahaastattelussa keskitytään haastateltavien tulointoihin ja heidän asioille antamiin merkityksiin sekä siihen, miten merkitykset syntyvät vuorovaikutussuhteessa. (Hirsjärvi & Hurme, 2000, 48.)

Teemahaastattelussa on tärkeä muistaa, että taustalla on aina tutkimusongelma, johon etsitään vastausta. Haastatteluissa keskustelu etenee vapaasti, mutta kysymyksien avulla on tarkoitus löytää merkityksellisiä vastauksia. (Tuomi & Sarajärvi, 2002, 77.) Opinnäytetyössä teemahaastattelut suoritetaan yksilöhaastatteluina, lukuun ottamatta yhtä alihankkijayrityksen ryhmähaastattelua. Seuraavan sivun taulukossa 1 on esitelty yritys X:n haastateltavat henkilöt saatujen tietojen pohjalta.

TAULUKKO 1. Teemahaastatteluihin osallistuneet henkilöt

Haastatteluihin osallistuneet henkilöt		
Haastateltava A	23.1.2009	Työskentelee yritys X:n ATK-osastolla. Päivittää tietojärjestelmää Venäjän kaupan osalta
Haastateltava B	26.1.2009	Avainasiakaspäällikkö yritys X:n Venäjän viennissä
Haastateltava C	8.12.2008	Yritys X:n Venäjän toiminnanjohtaja
Haastateltava D	9.2.2009	Venäjän viennin logistiikkakoordinaattori, työskentelee yhdessä yritys X kanssa
Haastateltava E	9.2.2009	Haastateltavan D assistentti, työskentelee yhdessä yritys X kanssa

Haastateltavat ovat Venäjän kaupan ammattilaisia ja heillä on hallussaan monen vuoden kokemus tutkittavasta aiheesta. Haastateltaville ilmoitetaan haastattelun aihe ja esimerkkejä mahdollisista kysymyksistä. Jokaiselle haastateltavalle räätälöidään kysymykset erikseen, pysyen pääaiheen ympärillä. Pääteemana olivat Venäjän kaupan yleisimmät ongelmakohdat. Seuraavia kysymyksiä esitetään kaikille haastateltaville:

- Mikä on mielestäsi suurin ongelma kohta Venäjän viennissä?
- Mitä ongelmia yritys on kohdannut Venäjän rajatoiminnassa?
- Mitä ongelmia on vanhassa tietojärjestelmässä Venäjän viennissä osalta?

Haastatteluja ei tulla nauhoittamaan, vaan tutkija tekee kirjalliset muistiinpanot jokaisen haastattelun yhteydessä.

2 SUOMEN VENÄJÄN KAUPPA

Suomen ja Venäjän välinen kauppa on kasvanut merkittävästi 2000-luvulle tultaessa ja Venäjästä on tullut yhä läheisempi kauppakumppani Suomelle. Venäjän talous on kasvanut huimaa vauhtia ja maan vaurastuminen on lisännyt ostovoimaa ja kulutusmahdollisuuksia. Tästä syystä yhä useampi suomalainen yritys on kiinnostunut aloittamaan kaupankäynnin Venäjän kanssa. Myös alhaiset työvoimakustannukset houkuttelevat tuotantoyksiköiden perustamista itänaapuriin. (Ollus & Pyykkö 2005.) Koska Venäjä on viime vuosina ollut Suomen ykköskauppakumppanimaa, on suomalaisten yritysten seurattava tarkkaan Venäjän talouden kehittymistä myös tulevaisuudessa.

2.1 Venäjän talouden kehitys

Koko 1990-luvun Venäjän talous oli syvässä lamassa. Kotimaiset tuotteet eivät kyenneet kilpailemaan ulkomaisten tuontihyödykkeiden kanssa, edes omassa maassaan. Venäjä velkaantui ulkomaille ja talous oli kaaoksessa. (Moijanen 2007, 17.) Tähän aikaan kuitenkin Suomen ja Venäjän välinen kauppa alkoi vähitellen kasvaa, mutta vuoden 1998 talouskriisi romahdutti Suomen Venäjän viennin jälleen. Talouskriisi elvytti Venäjän tuonnin ja ruplan devalvoinnin jälkeen talous lähti voimakkaaseen nousuun. (Ollus & Pyykkö 2005.)

Venäjän talous kasvoi seuraavat yhdeksän vuotta tasaisesti johtuen devalvoidusta ruplasta, talouden avainasioiden (verot, pankki, työllisyys) korjaamisesta, tiukasta rahapolitiikasta ja suotuisasta hyödykkeiden hinnoittelusta. Kotimainen kulutus ja kiinteät pääomasijoitukset kasvoivat yli 10 % vuodessa ja korvasivat näin ollen viennin pääkysynnän kohteena. Tiukan rahapolitiikan ansiosta myös inflaatio ja korkotasot tasaantuivat ja vuosina 2000–2008 Venäjän budjetti ylijäämäinen. (U.S. Department of State 2009.)

Öljyn maailman markkinahintojen jatkuva nousu 2000-luvulla tuki Venäjän talouden kasvua kaikilla aloilla. Polttoaineen vientiverot ja energiansektorin voitot toivat ylimääräisiä tuloja Venäjän valtion budjettiin. 2000-luvulle tultaessa myös Suomen Venäjän-vienti lähti nousuun ja kasvoi vuosittain noin viidenneksen.

Tuonti Venäjältä kasvoi yhtä nopeasti, mutta vaihtelut olivat suurempia vuosittain. (Ollus & Pyykkö 2005.) Vuonna 2008 Venäjä nousi Suomen suurimmaksi kauppakumppaniksi (Elinkeinoelämän keskusliitto 2009).

Syksyllä 2008 Venäjä ilmoitti presidentti Dmitri Medvedevin ja pääministeri Vladimir Putinin johdolla, että maailmanlaajuinen talouskriisi ei vaikuta Venäjän talouteen. Öljyn maailman markkinahinnan ennustettiin nousevan edelleen 150 dollarista jopa 250 dollariin johtuen Georgian sodan luomasta epävarmuudesta. Tämä olisi tuonut Venäjän valtiolle huomattavia lisätuloja, mutta toisin kävi. Nousukauden aikana Venäjällä toimivat suuryritykset ottivat edullisilla koroilla varustettuja kansainvälisiä lainoja, joita ei kuitenkaan talouskriisin vuoksi enää uusittu. Venäjän keskuspankki joutui näin ollen siirtämään likviditeettiä Venäjän pankkeihin, jotta he voisivat kattaa suuryrityksien rahoitusvajeen. Samalla Venäjä välttyi pankkikriisiltä. (Tiusanen 2009.)

Venäjän johdon vakuuttelusta huolimatta maailmanlaajuinen talouskriisi iski rajusti Venäjälle. Syyskuussa 2008 alkoi pääomapakko, joka aiheutti kriisin Venäjän osakemarkkinoilla. Georgian sota ja yrityksien väliset erimielisyydet vauhdittivat pääomapakkoa entisestään ja pian koko Venäjän osakemarkkinat romahtivat. (U.S. Department of State 2009.) Venäjän poliittisen johdon kansansuosio perustuu talouden elvyttämiseen vuoden 1998 ruplakriisistä, joten oli selvää, ettei ruplaa lähdetä devalvoimaan, vaikka pääomaa pakenikin maasta. Sen sijaan Venäjän keskuspankki luopui ruplan kiinteästä kurssista ja asetti ruplalle heiluntarajan. Arvion mukaan Venäjän keskuspankki käytti yli 50 miljardia dollaria annetun devalvaattorajan puolustamiseksi. Helmikuussa 2009 rupla oli devalvoitunut dollariin nähden 40 % ja euroon nähden 30 %. (Tiusanen 2009.)

Maailemanlaajuisen talouskriisin syveneminen toi kuitenkin mukanaan kysynnän ja hyödykkeiden hintojen laskun, joka sai Venäjän taloudellisen kasvun lamaan-tumaan. Vuoden 2008 viimeisellä neljänneksellä Venäjän talouskasvu jäi 1,1 prosenttiin, kun samaan aikaan edellisvuonna kasvu oli jopa 9,5 prosenttia. (U.S. Department of State 2009.) Joulukuussa 2008 Nordea-pankin kirjoituksessa kerrotaan optimistisesti, että Venäjän tilanne talouskriisin alla on kuitenkin huomattavasti parempi kuin länsimailla. Venäjällä pankkisektorin rooli talouselämässä on

pieni ja yritykset ovat vähävelkaisia. Ekonomistit ennustivatkin, että Venäjän talouden kasvu hiipuu, mutta BKT-kasvu pysynee ennallaan, joten vakavasta taantumasta ei voida puhua. (Säilä 2008.)

Venäjän talouden tilanne ei ollut kuitenkaan vielä vuoden 2008 lopussa vaikuttanut suuresti Suomen vientiin tai tuontiin. Venäjä säilyi edelleen Suomen suurimpana kauppakumppani, mutta Venäjän taloustaantumana syntyneet seuraukset näkyisivät väistämättä myös Suomessa. Helsingin Sanomat kirjoittikin helmikuussa 2009, että talouskriisin vaikutukset Venäjällä ovat pahemmat kuin annettiin olettaa. Vuoden vaihteen jälkeen talouden kasvun virallista ennustetta jouduttiin laskemaan pysähtymiseen asti ja helmikuussa julkaistun ennusteen mukaan BKT laskisi todennäköisesti noin 3 prosenttia. (Maailman talouskriisi tuntuu yhä pahempana myös Venäjällä 2009.) Myös öljyn maailman markkinahinta laski vuoden vaihteessa ja pysyttelisi 40–50 dollarin välillä (Tiusanen 2009). Tämä oli huomattavasti alhaisempi kuin vuoden 2008 arviot, ja tietäisi näin ollen suurta lovea Venäjän valtion budjettiin.

Öljymarkkinoiden kehitystä on ollut viime vuosikymmenien aikana vaikea ennustaa, sillä muutokset ovat olleet usein hyvinkin rajuja. Tästä syystä myös öljystä ja kaasusta riippuvaisen valtion talouden näkymiä on vaikea ennustaa. Ruplan devalvoituminen lisää kuitenkin vientiä Venäjälle ja näin ollen korotetut tullimaksut tuovat lisätuloja valtion budjettiin. (Tiusanen 2009.) Talouskriisin alla Venäjä tarvitsee suurinta kauppakumppaniaan, Euroopan unionia, enemmän kuin koskaan, sillä maa ei voi enää tukeutua ainoastaan suuriin energiatuloihinsa. Maailmanlaajuinen talouskriisi on jo nyt lähentänyt Venäjää ja länsimaita, sekä tehnyt Venäjän ulkopoliitikasta avoimemman ja maltillisemman. (Cameron 2009.)

2.2 Suomen ja Venäjän väliset suhteet

Venäjän ja Suomen talousyhteistyön perustana toimii hallitusten välinen sopimus kaupasta ja taloudellisesta yhteistyöstä sekä sopimus kumppanuudesta ja yhteistyöstä Euroopan unionin ja Venäjän välillä (Venäjän federaation Suurlähetystö Suomessa 2009). Suomi on kuulunut vuodesta 1995 lähtien Euroopan unioniin,

joten myös Venäjän ja EU:n välinen suhde vaikuttaa Suomen ja Venäjän väliseen kaupankäyntiin (Ulkoasianministeriö 2009).

Venäjän ja Euroopan unionin välinen yhteistyö ja kaupankäynti ovat laajaa usealla eri osa-alueella. EU:n ja Venäjän välillä valitsee strateginen kumppanuus, joka tarkoittaa ennen kaikkea naapuruutta, osapuolten välistä riippuvuutta toisistaan ja niiden merkitystä globaaleina toimijoina. Riippuvuus näkyy parhaiten taloudellisessa kaupankäynnissä, erityisesti raaka-aine- ja energiasektorilla. EU on Venäjän suurin kauppakumppani ja sen osuus Venäjän öljy- ja kaasuviennistä on jo yli 60 prosenttia. EU:n jäsenmaista Venäjän suurimmat kauppakumppanit ovat Saksa, Alankomaat ja Italia. (Ulkoasiainministeriö 2009.)

Euroopan unionille Venäjä on kolmanneksi suurin kauppakumppanimaa. EU vie Venäjälle pääasiassa teollisuustuotteita, kuten koneita, kuljetuslaitteita, elintarvikkeita ja kemikaaleja. Vuonna 2008 kauppavaihto oli arvoltaan 280 miljardia euroa. EU:lle kaupankäynti on ollut alijäämäistä. (Ulkoasiainministeriö 2009.) EU kärsii edelleen heikosta luottamuksesta Venäjää kohtaa. Tämä johtuu osin pelosta, että Venäjä käyttää energiavarantojaan EU-maita vastaan. Euroopan unioni on kuitenkin suurempi kuin Venäjä lähes joka suhteessa, unionimaiden väkiluku on yli 500 miljoonaa ja EU:n talous on 12 kertaa suurempi kuin Venäjän. Venäjä painii myös suurten taloudellisten, demografisten, poliittisten ja sotilaallisten ongelmien kanssa. (Cameron 2009.) Venäjä ja EU kehittävät yhteistyötään yhteisten alueiden, Common Spaces, avulla. Näitä alueita ovat esimerkiksi talouden alue ja ulkoisen turvallisuuden alue. Kehityshankkeen keskeisenä tavoitteena on pyrkiä lisäämään EU:n ja Venäjän välistä kauppaa ja investointeja poistamalla kaupan esteitä ja parantamalla liiketoimintaympäristöä. (Ulkoasiainministeriö 2009.)

Suomen ja Venäjän suhteet ovat olleet aktiiviset ja laaja-alaiset on kymmenien vuosien ajan. Tärkeimmät yhteistyöalueet ovat kauppa ja investoinnit, liikenne ja logistiikka, tulli ja rajanylitys, metsä, energia ja teknologia. Suomen ja Venäjän välillä on yhteensä 70 eri valtiosopimusta ja vuonna 1992 perustettiin myös hallitusten välinen talouskomissio. Komission tarkoituksena on edistää liiketoimintamapiirin kehitystä, poistaa kaupan esteitä, tarkastella yhteisiä hankkeita ja luoda yhteyksiä eri yritysten välille. (Ulkoasiainministeriö 2009.)

Suomen ja Venäjän laaja-alaisen yhteistyön tärkeänä taustatekijänä toimii Suomen ja Venäjän välinen raja, joka on yksi Venäjän parhaiten varustettuja. Maiden välillä on kahdeksan kansainvälistä rajanylityspaikkaa ja rajan ylittää yli 6 miljoona ihmistä vuosittain (Venäjän federaation Suurlähetystö Suomessa). Vuonna 2008 liikenne Suomen ja Venäjän 1340 kilometriä pitkällä rajalla oli nousussa johtuen kasvaneesta viennistä ja transito- eli kauttakulkukuljetuksista. Kansainvälisen talouskriisin vaikutus alkoi kuitenkin näkyä loppuvuodesta, ja liikenne kääntyi vähitellen laskuun. Kriisistä huolimatta vuonna 2008 tehtiin tavaraliikenteen määrän ennätys ja myös raskas liikenne nousi 6,6 prosenttia edellisvuoteen verrattuna. Suomen kautta Venäjälle kuljetetaan erityisesti arvotavaraa ja henkilöautoja. Lisääntynyt liikenne aiheuttaa kuitenkin ongelmia hitailla rajanylityspaikoilla, näkyvin esimerkki tästä on kilometrien pituiset rekkajonot. (Ulkoasiainministeriö 2009.)

Tammi-maaliskuussa 2009 maantietransito koki kuitenkin huiman laskun talouskriisistä johtuen. Transitotavaran määrä putosi lähes 50 prosenttia edellisvuoteen verrattuna. Vuoden 2008 ensimmäisellä neljänneksellä Suomen kautta Venäjälle kuljetettiin tavaraa 850 000 tonnia, kun taas vuonna 2009 määrä putosi 469 000 tonniin. Eniten kriisistä kärsi autoteollisuus. Henkilö- ja pakettiautojen kuljetusten määrä laski 73 prosenttia jääden 68 miljoonaan kiloon edellisvuoteen verrattuna. Laskua oli nähtävissä kaikissa tavararyhmissä: elintarvikkeiden, koneiden ja laitteiden sekä kemian teollisuuden transitoviennissä. Tekstiilien, vaatteiden ja jalkineiden transitovienti oli ainoa tavararyhmä, joka kasvoi kymmenyksellä. Vähentyneiden kuljetuksien vuoksi myös transiton yhteenlaskettu kokonaisarvo putosi 44 prosenttia jääden 3,9 miljardiin euroon. (Tullihallitus 2009 a.)

Vuoden 2009 ensimmäisellä neljänneksellä yli 70 prosenttia transitoliikenteestä kulki Vaalimaan raja-aseman kautta, kun edellisvuonna osuus oli vain 59 prosenttia. Transitikuljetukset vähenivät sekä Imatran että Nuijamaan asemilla. Vuonna 2008 transitokuorma-autoja lähti Venäjälle noin 77 000 kappaletta, mutta vuoden 2009 ensimmäisellä neljänneksellä autojen määrä tippui 40 000. Taulukosta 2 näemme kaikkien itään suuntautuneiden kuorma-auton määrän. Jokaisella raja-asemalla kuorma-autoliikenne väheni huomattavasti vuoteen 2008 verrattuna.

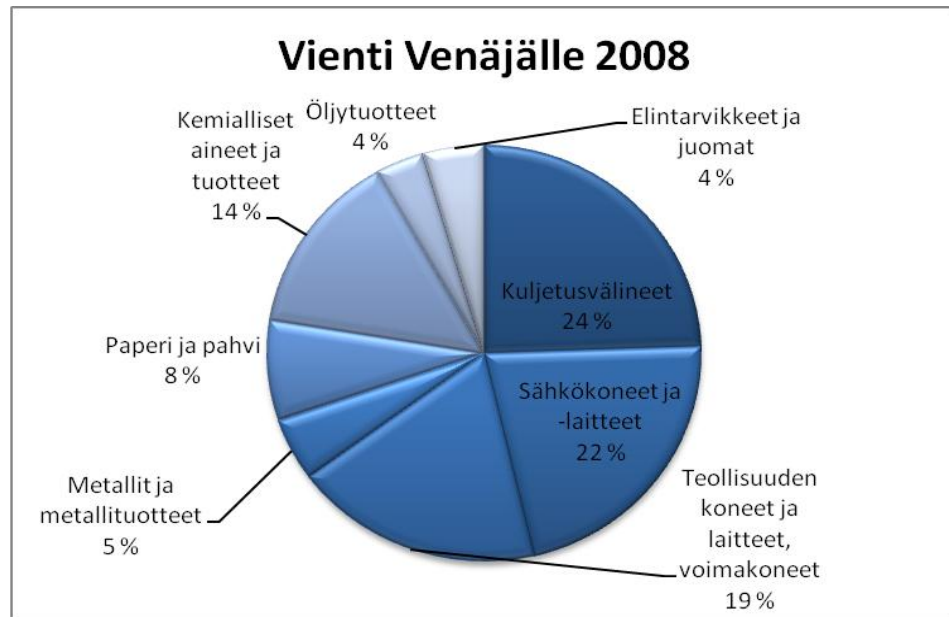
Kaiken kaikkiaan itään suuntautuneiden kuorma-autojen määrä väheni noin 48 000 rekalla. (Tullihallitus 2009 a.)

TAULUKKO 2. Itään suuntautuvien kuorma-autojen määrä tärkeimmillä raja-asevilla 2007–2009 (Tullihallitus 2009 a.)

	2007	2008	2008 I-III	2009 I-III	Muutos % 2008/2009 I-III
Imatra	101 300	110 200	26 000	11 000	-58
Nuijamaa	137 500	153 500	35 200	15 300	-57
Vaalimaa	221 700	230 200	51 200	40 000	-22
Niirala	24 500	26 400	4 800	3 400	-29
Yhteensä	485 000	520 300	117 200	69 700	-41

2.3 Suomen vienti Venäjälle

Venäjä on yksi Suomen tärkeimmistä kauppakumppaneista ja usein kilpailee ykkössijasta Saksan ja Ruotsin kanssa. Vuonna 2008 Venäjä nousi Suomen tärkeimmäksi vientimaaksi 11,6 prosentin osuudella ja viennin arvo ylsi 7,6 miljardiin euroon. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2009.) Liitteestä 3 näemme Suomen yhdeksän tärkeintä vientimaata. Erot Venäjän ja toiseksi sijoittuneen Saksan ja Ruotsin välillä eivät ole suuria, vain 1,6 prosenttiyksikköä.



KUVIO 2. Suomen vienti Venäjälle 2008 tavararyhmittäin (Tullihallitus 2009 c.)

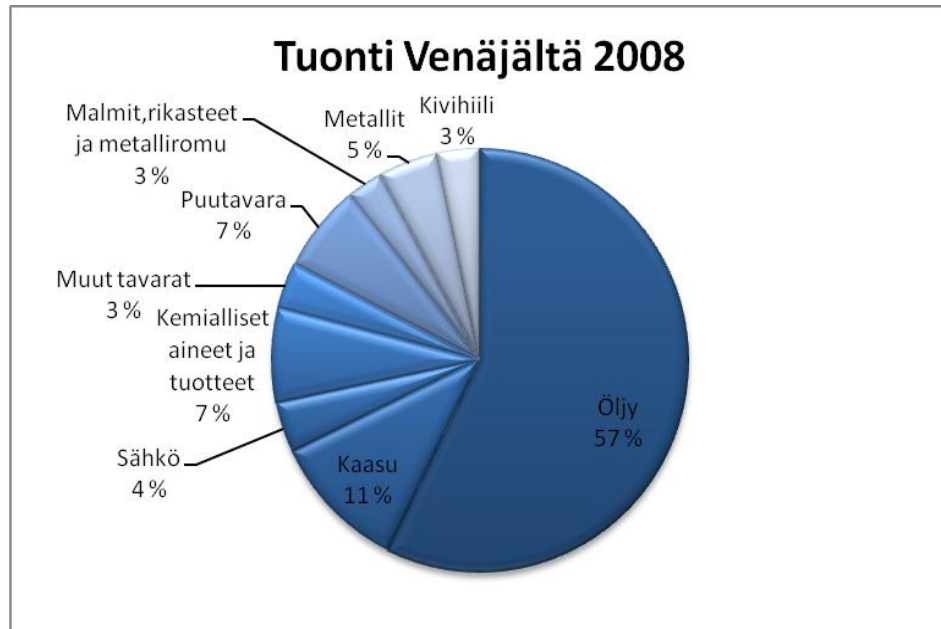
Kuviosta 2 näkyy Suomen vienti Venäjälle 2008. Suomen Venäjän-viennistä yli 50 prosenttia koostuu erilaisista koneista ja laitteista sekä kuljetusvälineistä. Vuonna 2008 kuljetuslaitteet nousivat tärkeimmäksi yksittäiseksi vientituotteeksi. Osuus koko Venäjän-viennistä oli 21,6 prosenttia ja kasvua edellisvuoteen oli jopa 55 prosenttia. Myös teollisuuden koneiden ja laitteiden ja voimakoneiden osuus kasvoi 20 prosenttia ja sijoittui viennissä kolmanneksi. Ainoana tavararyhmänä laskussa oli sähkökoneet ja -laitteet, -9 prosenttia.

Kansainvälinen talouskriisi on kuitenkin vaikuttanut myös Suomen ja Venäjän väliseen kauppaan. Tuotanto kaikissa Suomelle tärkeissä vientimaissa on laskussa ja tämä vaikuttaa negatiivisesti myös Suomen bruttokansantuotteeseen. (Tilastokeskus 2009.) Suomen vienti Venäjälle kasvoi kuitenkin vuonna 2008 13 prosenttia edellisvuoteen verrattuna (Ulkoasiainministeriö 2009).

2.4 Suomen tuonti Venäjältä

Suomen tuonti Venäjältä on pysynyt melkein pä ennallaan 1990-luvulta lähtien painottuen edelleen raaka-aineisiin ja energiaan (Ollus & Pyykkö 2005). Vuonna 2008 Venäjä nousi Suomen tärkeimmäksi tuontimaaksi 16,3 prosentin osuudella.

Tuonnin arvo oli noin 10,1 miljardia euroa. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2009.)
Liitteestä 4 näemme Suomen yhdeksän tärkeintä tuontimaata. Erot Venäjän, Saksan ja Ruotsin välillä ovat selkeät.



KUVIO 3. Suomen tuonti Venäjältä 2008 tavararyhmittäin (Tullihallitus 2009 b.)

Kuviosta 3 näkyy Suomen tuonti Venäjältä vuonna 2008. Venäjältä tuodaan enimmäkseen energiaa ja raaka-aineita, kuten metalleja ja puutavaraa. Öljyn osuus tuonnista on suurin, noin 57 prosenttia. Vuonna 2008 sähköä tuotiin yli 60 prosenttia enemmän kuin edellisvuonna, mutta osuus kokonaistuonnista on edelleen pieni. Kaasun tuonti sen sijaan kasvoi 50 prosenttia ja on toiseksi suurin tuontitavararyhmä. Suomen kokonaistuonti kasvoi vuonna 2008 21 prosenttia edellisvuoteen verrattuna. (Tullihallitus 2009 b.)

3 SUOMEN VENÄJÄN VIENNIN HAASTEITA

Kansainvälisestä talouskriisistä huolimatta Venäjä säilyy edelleen yhtenä Suomen tärkeimmistä kauppakumppaneista. Ostovoiman kasvu ja kaupan ja palveluiden nopea kehittyminen Venäjällä houkuttelee yhä enemmän yrityksiä kiinnostaville, mutta haastaville markkinoille. Suurimmat haasteet kohdataan usein rajanylitys- ja tullausmenetelmissä sekä viranomaismääräyksien ja – käytäntöjen soveltamisessa. (Ulkoasiainministeriö 2009.)

3.1 Tullaus

Tulli on aina ollut Venäjän ulkomaankaupan toiminnan tärkeä osa, mutta se koetaan kuitenkin Venäjän kaupan suurimmaksi ongelmakohdaksi (Suomalais-Venäläinen-kauppakamari 2005). Etenkin 1990-luvulla Venäjän tullimääräykset muuttuivat tiheään tahtiin aiheuttaen päänvaivaa useille suomalaisille yrityksille. Määräyksien tulkinta ja soveltaminen käytännössä oli usein ennalta arvaamatonta ja vaihtelevaa. 2000-luvulle tultaessa tullikäytännöt ovat jo vakiintuneet, mutta ongelmatapauksia ilmenee edelleen. (Alho 2007, 143.)

Venäjän ja Suomen välistä tullausta on pitkään hiertänyt kaksoislaskutus. Kaksoislaskutuksella tarkoitetaan sitä, että Suomesta tuotava tavara tullataan ulos oikealla hinnalla, mutta tuodaan Venäjän tulliin väärennetyllä ostotodistuksella ja tulliluokituksella, johon liittyy pienempi tuontitulli. (Ollus 2006.) Suomen Kaupan liiton mukaan kaksoislaskutus syö jopa kolmanneksen Suomen Venäjän-kaupasta ja tämän poistuminen lisäisi Venäjällä toimivien kaupan yritysten myyntiä jopa 300–450 miljardia euroa (Kaara 2008). Ratkaisua kaksoislaskutukseen haetaan uuden sähköisen tullauksen avulla.

3.1.1 Sähköinen tullaus

Sähköinen tullaus on ollut osittain käytössä Suomessa vuodesta 2007 lähtien, viennissä se tuli kuitenkin pakolliseksi marraskuussa 2009. Sähköiseen ilmoittamiseen siirryttiin vaiheittain. Esimerkiksi Itella tarjoaa asiakkailleen työkalut Tullin kanssa asioimiseen. ELEX sanomanvälityspalvelun toiminta alkoi seuraavasti:

ensimmäinen vaihe alkoi jo vuoden 2007 kesällä, jolloin tullitoimipaikkojen välinen sähköinen sanomaliikenne alkoi. Tämän vaiheen aikana asiakkaat antoivat vienti-ilmoituksen paperisella SAD-lomakkeella eli hallinnollisella yhtenäisasiakirjalla, joka on liitteenä 5. Tulli tallensi myös jo tällöin tietyt vienti-ilmoitukset Tullin tietojärjestelmään. Marraskuussa 2008 siirryttiin toiseen vaiheeseen, jossa alkoi asiakkaan ja Tullin välinen sähköinen sanomaliikenne. ELEX:n kaltaiset järjestelmät ovat käytössä 24 h ajasta ja paikasta riippumatta. (Itella 2009.)

Helsingin Sanomat kirjoitti jo marraskuussa 2007, että myös Venäjä on suhtautunut avoimin mielin sähköiseen tullaukseen. Venäjän tullin mukaan rajan ylittämiseen kuuluvien muodollisuuksien aika vähentyisi 25 minuutista 10 minuuttiin ja näin ollen lyhentäisi huomattavasti itärajan rekkajonoja. Lakimuutoksen myötä rajalta myös poistettaisiin kaikki ylimääräiset, tarkastuksia hidastavat viranomaiset ja jäljellä jäisi vain rajavartiosto ja tulli. Venäjän byrokratia ja viranomaiset vastustelut hidastavat kuitenkin tätäkin prosessia. (Sähköinen tullaus käyttöön reilun vuoden päästä 2007.) Vuoden 2009 alusta Venäjä ja useat EU-maat, mukaan lukien Suomi, aloittivat sähköisen tullauksen maiden välisessä kaupassa (EU:n ja Venäjän välinen sähköinen tullaus käynnistyy 2009).

Suomen Kaupan Liiton vuonna 2009 järjestämän luentotilaisuuden mukaan Venäjän siirtyminen kokonaan sähköiseen tullaukseen toisi huomattavia etuja suomalaisille yrityksille. Se ratkaisisi Venäjän ja Suomen välistä kauppaa pitkää hiertäneen kaksoislaskutuksen ja lisäisi kokonaisuudessaan kilpailua luomalla yhtenäiset pelisäännöt. Sähköinen tullaus poistaisi myös turhat välikädet Venäjän tullissa ja näin ollen alentaisi toimintakustannuksia ja nopeuttaisi toimituksia loppuasiakkailla. Venäjälle itselleen se toisi lisätuloja ja parantaisi venäläisten valmistajien ja tuotteiden kilpailuasemaa maailman markkinoilla. (Suomen kaupan liitto 2009.)

3.1.2 Tullitariffi

Tullitariffeja käytetään tavaroiden tuonnissa ja viennissä ja niiden pohjalta määritetään tullimaksut. Venäjällä on käytössään WCO:n, Maailman tullijärjestön, julkaisema kymmennumeroinen HS-nimikkeistö. HS-nimikkeistö on harmonisoitu kansainvälinen kauppatavaroiden tavarankuvaus- ja koodausjärjestelmä. (Tulli

2006.) Venäjällä käytettävä HS-nimikkeistö vastaa pääpiirteiltään EU:ssa käytettävää nimikkeistöä, vaikka tulkintaeroja löytyykin. Vuodesta 2001 lähtien Venäjällä on ollut käytössään 5 tullaustasoa: 0 %, 5 %, 10 %, 15 % ja 20 %. Silloin yli 3500 tullitasoa muutettiin, joista suurin muutos oli 30 % tullitason poistuminen ja korvautuminen 20 %. Yleisesti tavaroiden tullitasoja laskettiin, mutta jalostettujen tuotteiden tullit nousivat. (Alho 2007, 143–144.)

Vuodesta 2002 lähtien tullitasoihin ja nimikkeisiin on kuitenkin tullut jatkuvia muutoksia. Osa nimikkeistä poistuu kokonaan ja osa vaihtuu uusiin. Muutokset aiheuttavat myös päänvaivaa suomalaisille yrityksille, sillä heidän pitää jatkuvasti päivittää järjestelmiään vastaamaan uusia tullitariffeja. Venäjän tulli puuttuu heti virheellisiin tai puuttuviin tullitariffeihin. Ongelmien ilmetessä aiheutuu yrityksille lisäkustannuksia, sillä autot seisovat tullissa niin kauan kuin ongelmat on ratkaistu. (Alho 2007, 144.)

3.1.3 Tullisopimukset

Venäjällä ja kaikilla länsimailla on voimassa tullisopimus, jossa länsimaista tuotavilla tavaroilla on suosituimmuuskohtelu. Suosituimmuuskohtelu tarkoittaa, että Venäjän tulli perii tavaroista tullitariffin mukaisen maksun. Tämä kohtelu vaatii kuitenkin, että kyseinen maa todistaa tullille tuotteen alkuperän. Alkuperätodistus on siis tässä tapauksessa pakollinen, mutta myös silloin jos tuotavalle tavaralle on asetettu tuontirajoituksia tai jos kansainvälisten sopimuksien mukaan tavara saattaa aiheuttaa varaa terveydelle, ympäristölle, venäläisten kuluttajien oikeuksille, valtion turvallisuudelle tai muulle sellaiselle. (Alho 2007, 144.)

Alkuperätodistuksen voimassaoloaika on rajoittamaton, jos sen sisältämät tiedot pysyvät muuttumattomina. On kuitenkin otettava huomioon että, jos todistuksen myöntämispäivästä on kulunut pitkä aika, se saattaa aiheuttaa ongelmia rajalla. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005 a.) Venäjän tullilla on oikeus periä kaksinkertainen tullimaksu, jos alkuperätodistusta ei esitetä tai, jos Venäjällä ei ole tullisopimusta kyseisen maan kanssa (Alho 2007, 144).

3.2 Sertifikaatti

Venäjällä kuluttajansuojalaki sekä monet muut lait edellyttävät tavaran viranomaistarkastusta ja hyväksyntää eli sertifiointia. Sertifiointi on joko lakisäätelevää eli pakollista tai vapaaehtoista. Venäjän federaation teknisen säätelyn ja metrologian virasto, Rostehregulirovanie, on laatinut listan tuotteista, jotka kuuluvat pakollisen sertifiointin piiriin. Pakollisen sertifiointin tarkoitus on suojata kuluttajaa ja ympäristöä. Sertifikaatin myöntää Rostehregulirovanien valtuuttama sertifiointilaitos Tämä sertifiointilaitos myöntää tuotteelle vastaavuussertifikaatin, joka on voimassa kaikkialla Venäjällä. Sertifikaatin hakija saa myös erillisen luvan käyttää vastaavuusmerkintää, joka osoittaa, että tuote on sertifioitu. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005 c.) Esimerkit sertifikaateista löytyvät liitteistä 6 ja 7.

Sertifikaatit otetaan puheeksi usein jo kauppaneuvotteluissa, sillä pakollisesta sertifiointista täytyy olla maininta myös kauppasopimuksessa. Tuotteet, jotka Venäjän lain mukaan vaatii sertifiointia, on yleisimpiä vientituotteita. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005 c.) Tuotteille, joille ei vaadita pakollista sertifiointia, voidaan myöntää vapaaehtoinen sertifikaatti. Vapaaehtoista sertifikaattia yritys voi hakea vakuuttaakseen kuluttajansa siitä, että tuote todella vastaa Venäjän viranomaisten määräyksiä. Tämä on nähty myös tehokkaana markkinointikeinona Venäjällä. (SGS Gost 2009.)

Vastaavuussertifikaatin hakeminen on usein työläs ja kallis prosessi. Venäjän tekniset vaatimukset ovat yrityksen mielestä monimutkaisia ja viranomaiskäsittely on aikavievää. (Pullola 2004.) Hakijan on oltava valmis selvittämään tuotteestaan seuraavat kohdat sertifiointilaitokselle, jos niitä vaaditaan:

- Testitulokset
- Hygieniasertifikaatti
- Paloturvallisuussertifikaatti
- Valmistajan antama sertifikaatti osista, materiaalista ja pakkauksista
- Karanteenitodistus
- Eläinlääkärintodistus

- Ulkomaiset sertifikaatit, jotka on annettu tuotteille ja valmistajan laatu järjestelmille
 - Alkuperätodistus
 - Ulkomaisten laboratorioden testitulokset
 - Valmistajan tekniset todistukset
 - Muut mahdolliset sertifiointilaitokset vaatimat todistukset
- (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005 c.)

Vuoden 1993 standardisointilain mukainen sertifiointi on jo tuttu Venäjän kauppa käyville yrityksille. Venäjällä on myös 16 sertifiointijärjestelmän lisäksi eri viranomaisten omat määräykset, joita on yli 500 000 kappaletta. Tämä usein aiheuttaa ongelmia yrityksille ja hidastaa tavaran liikkumista, sillä kaikki tarpeelliset sertifikaatit tarkastetaan jo rajalla. Tilanteeseen saatiin helpotusta 1.7.2003, jolloin Venäjällä voimaan astui uusi teknisiä määräyksiä koskeva laki. Lain tarkoituksena on korvata määräykset uusilla seitsemän vuoden siirtymän aikana. Lain myötä yritysten Venäjän kauppa helpottuu, sillä jatkossa tarvitaan ainoastaan yksi dokumentti, tekninen määräys, joka sisältää kaikki tuotteeseen kohdistuvat vaatimukset. (Pullola 2004.)

Myös pakollisen sertifiointin alaisten tuotteiden määrää lasketaan ja valmistajien vakuutus nousee entistä tärkeämmäksi vahvistaessa tuotteiden vastaavuutta. Myös vapaaehtoisen sertifiointin merkitys kasvaa. Pakollisten sertifikaattien poistuessa, kuluttajat näyttävät, kuinka tärkeinä kokevat ostamiensa tuotteiden vastaavuuden. Sertifiointin helpottuessa Venäjän markkinoille lähtemisen kynnys madaltuu entisestään. (Pullola 2004.)

3.3 Korruptio Venäjällä

Korruptiolla on useita eri määritelmiä, mutta pohjana on oman tai yksityisen edun asettaminen yleisen tai yhteisen edun edelle (Rinne 2007, 240). Korruptio häiritsee Venäjän taloudellista, ympäristöllistä, sosiaalista ja poliittista kehitystä. Korruptio hidastaa kansallisen hyvinvoinnin kasvua ja varallisuuden oikeudenmukaista jakautumista. Suurin vaikutus sillä on kuitenkin ihmisten moraaliin ja sosiaali-

seen verkostoon. Kansa menettää luottamuksensa poliittiseen johtoon ja institutioihin. Korruption aiheuttamaa vahinkoa ei kuitenkaan voida rahallisesti mitata, sillä annettujen ja tarjottujen lahjusten määrää ei pystytä tilastoimaan. Lahjusten laskeminenkaan ei näyttäisi valtion välillisiä poliittisia, taloudellisia ja sosiaalisia menetyksiä. (Finnbarents 2007.)

Venäjän korruption juuret ylettyvät pitkälle historiaan. Jo 1700-luvulla Pietari Suuri yritti voimakkein kitkeä korruptio maasta, mutta turhaan. Kitkemistoimet jatkuivat tsaari Nikolai I:n johdolla myös 1800-luvulla, jolloin perustettiin erityiskomitea tätä varten. Komitean tehtävä oli tarkastella pienien palkkojen ja korruption välistä yhteyttä. 1800-luvun puolivälissä korruptio kuitenkin jatkoi kasvamistaan, etenkin oikeuslaitoksissa, valamisoikeudenkäyntien myötä. Kaikista kitkemisyrittämisistä huolimatta, kaikkialle ylettyvä korruptio on edelleen yksi Venäjän suurimmista ongelmista. Venäjällä lahjusten antaminen on tarpeellista etenkin seuraavien palvelujen saamiseksi: terveystaloudet, rakennus- ja korjaustyöt, korkeakoulutus, sosiaalimaksut ja liikennepoliisin kanssa toimiminen. Tutkijat ovat todenneet korruption tämän hetkiseksi syyksi siirtymävaiheen ja siihen liittyvän yksityistämistoiminnan virheet. (Finnbarents 2007.)

Venäjän johto on hyvin tietoinen korruptiosta ja yhteistyössä EU:n ja Maailman pankin kanssa Venäjä on yrittänyt kitkeä korruptiota. Suurin este uudistuksille on arkipäivään pesiytynyt korruptio, joka on hyvin laajalle levinnyttä ja hyväksytty käsite. INDEM-säätiön mukaan venäläinen liikemies lahjoi vuonna 2006 kahdesti ja lahjuksiin meni jopa seitsemän prosenttia maan yritysten voitoista. Tyypillisen lahjuksen arvo Venäjällä on noin 100 euroa ja suurin osa venäläisistä yrityksistä etsii kansainvälisiä kumppaneita, jotka ovat tottuneita lahjomaan. (Finnbarents 2007.) Ratkaisu korruptioon voisi olla byrokratian karsiminen. Venäjän johdon pitäisi pystyä poistamaan ja muuttamaan säännöksiä. Jos säännökset olisivat yksinkertaisia ja avoimempia, ei tilaa korruptiolle jäisi. (Remes 2009.)

Ainoa keino suomalaisille yrityksille välttää korruptiokierre on lähteä markkinoille nollatoleranssilla. Lahjukset eivät voi olla hyvän liiketoiminnan perusta. Suomalaisen yrityksen kannattaa panostaa vain hyvään kanssakäymiseen ja yhteistyöhön. On myös eri asia palkita tehdystä työstä kuin lahjoa virkamies oman edun

tavoittamiseksi. Suomalaisen yrityksen toiminnan tulee perustua lakiin ja sen noudattamiseen. (Rinne 2007, 240.)

3.4 Rajatoiminta

Venäjä on edelleen skeptinen esimerkiksi TIR-Carnet'n käytöstä. TIR-Carnet on IRU:n, Kansainvälinen kuljetusunionin, myöntämä asiakirja, joka on luotu helpottamaan rekkojen rajojen ylittämistä. Esimerkki TIR-Carnet'sta on liitteessä 8. Asiakirja avataan ja tarkastetaan lähtötullissa. Lähtötullissa hyväksytysti sinetöity kuorma voi ylittää rajoja ilman ylimääräisiä tarkastuksia. TIR-Carnet-kuljetusta ei tule tämän jälkeen avata ennen määränpäättullia ilman painavaa syytä. Painava syy voi olla esimerkiksi onnettomuus tai perustellusti epäilty rikos. (Häkämies 2000.) Venäjä vetoaa tullipetoksiin avatessaan TIR-Carnet'lla varustettuja rekkoja, joskin perustelut rikosepäilyllä eivät välttämättä ole riittävät. (Alho 2007, 149).

IRU ja Venäjä on pitkään kiistelty TIR-Carnet'n noudattamisesta. Ongelmat kärjistyivät vuonna 2002, jolloin IRU ilmoitti lopettavansa TIR Carnet-sopimuksen Venäjän kanssa, koska he ovat rikkoneet kansainvälistä sopimusta. (TIR transports to Russia set to end 2002.) Asiasta päästiin yhteisymmärrykseen ja sopimus on edelleen voimassa. Kaikki ongelmat TIR-Carnet'n suhteen eivät kuitenkaan ole kokonaan poistuneet. TIR-Carnet-sopimuksen rikkominen näkyy Suomessa muun muassa kilometrien pituisina rekkajonoina. Rekkajonot tarkoittavat yrityksille lisäkustannuksia ja myöhästyneitä toimituksia asiakkaille (Logistiikkakoordinaattori 2009).

Vielä vuonna 2008 painittiin kymmeniä kilometrejä pitkien rekkajonojen kanssa. Useat mediat seurasivat tilanteen kehittämistä viikoittain. Kansainvälisen talouskriisin iskiessä vuoden 2008 lopussa tilanne muuttui päinvastaiseksi. Helsingin Sanomat kirjoitti maaliskuussa 2009 Suomen Venäjän viennin tippuneen puoleen. Viennin putoaminen näkyi automaattisesti kuorma-autoliikenteessä Venäjän rajalla. (HS- STT 2009.) Ongelma on siis toistaiseksi poistunut, mutta talouden lähtiessä nousuun, se tulee varmasti nostamaan päätään. Tilanteeseen osataan ehkä silloin jo varautua, sillä vuonna 2008 ongelmaa alettiin ratkaista rakentamalla uusia rekkaparkkeja raja-asemien läheisyyteen. (Tukkimäki 2009.)

4 CASE: YRITYS X:N VENÄJÄN VIENNIN ONGELMAKOHDAT

Tämä luku koostuu opinnäytetyön tutkimusosioista. Tutkimus perustuu yritys X:n tarpeeseen kasata yhteen Venäjän viennin ongelmakohdat, etenkin, kun tulevaisuudessa otetaan käyttöön uusi tietojärjestelmä. Ensin esitellään yritys X:n Venäjän viennin nykytilanne, jonka jälkeen paneudutaan ongelma-kohtiin yksilöhaastatteluiden pohjalta. Näiden haastatteluiden pohjalta kootaan yhteenveto ongelmista ja pohditaan niihin kehitysehdotuksia. Uutta tietojärjestelmää kehittäessä on hyvä ottaa huomioon myös Venäjän viennin tuomat omat haasteensa. Tutkimuksessa mukana olevan yrityksen nimeä eikä toimialaa mainita lainkaan, vaan yritykseen viitataan nimellä: yritys X. Myös mukana olevan logistiikkayrityksen nimeä ei mainita, vaan yritykseen viitataan nimellä: yritys Y.

4.1 Yritys X:n Venäjän viennin nykytilanne

Yritys X on kansainvälinen perheyritys, jolla on toimintaa seitsemässä eri maassa ja toimituksia ympäri maailmaa. Kolmasosa yrityksen liikevaihdosta syntyy ulkomaantoiminnoista. Viime vuosina yrityksen toiminta on laajentunut etenkin Baltiaan ja Venäjälle. Tällä hetkellä yritys X:lla on kaksi tytäryhtiötä Venäjällä, Pietarissa ja Moskovassa. Tytäryhtiöt hoitavat vain asiakaskontaktit Venäjällä, muuten tytäryhtiöiden toimintaa ohjataan Suomesta käsin. Myös valmistusyksiköt sijaitsevat Suomessa. Poikkeuksetta kaikki toimitukset Venäjälle menevät Lahden Tullin ja Pietarin Tullin kautta.

4.1.1 Tilaus- ja toimitusketju

Yritys X:n koko Venäjän viennin tilaus- ja toimitusprosessi on kuvattuna kuviossa 4.

YRITYS X - Suomi	TYTÄRYHTIÖ – Venäjä
Tarjous →	← Kysely tai tarjouspyyntö asiakkaalta
Tilausvahvistus →	← Tilaus
Tilauksen teko järjestelmään Tilaus tuotantoon/alihankintaan Tuotteiden valmistus ja pakkaus Rahtikirjat logistiikkayritys Y	
Rahtikirjoista kauppalasku →	Kauppalasku yritys X:ltä euroina
Toimitus Venäjälle →	Toimitus yritys X:ltä
	Toimitus eteenpäin asiakkaalle Kauppalasku ruplina asiakkaalle
Reklamaatioiden käsittely Reklamaatiotilausvahvistus →	← Mahdollinen reklamaatiotilaus
Valmistus ja pakkaus	
Rahtikirjasta lasku/proformalasku →	Lasku/proformalasku yritys X:ltä
Toimitus Venäjälle →	Reklamaatiotoimitus yritys X:ltä
	Uudet tuotteet asiakkaalle

KUVIO 4. Yritys X:n tilaus- ja toimitusketju

Yrityksen X tilaus- ja toimitusketju alkaa tytäryhtiön venäläisen asiakkaan tekemästä tuotekyselystä tai tarjouspyynnöstä. Tytäryhtiö välittää asiakkaan pyynnön pääkonttorille Suomeen. Yritys X käsittelee pyynnön ja vastaa siihen tarjouksella.

Usein kommunikointi tapahtuu joko faksilla tai sähköpostitse. Tytäryhtiö ilmoittaa tarjouksesta asiakkaalleen ja keskustelelee mahdollisesta tilauksesta. Tilaus lähetetään edelleen pääkonttoriin, josta tilaus lähtee vahvistuksen jälkeen tuotantoon tai alihankintaan. Valmistumisen jälkeen tuotteen pakataan ja toimitetaan lastauslaitureille tulevia toimituspäiviä varten. Logistiikkayritys Y laatii rahtikirjat lähetteen perusteella ja toimittaa ne pikaisesti yritys X:lle.

Rahtikirjojen perusteella muodostetaan venäjänkielinen euromääräinen kauppalasku, joka lähetetään Venäjän tytäryhtiöön. Tytäryhtiö vastaanottaa myös toimituksen ja tarkistaa sen sisällön vastaavuuden kauppalaskuun. Toimituksen ollessa kunnossa, se lähtee eteenpäin venäläisille asiakkaille. Tytäryhtiöt maksavat yritys X:n laskut euromääräisinä Suomeen ja heidän omilta asiakkailtaan tuotteet laskutetaan ruplina. Jos toimituksessa tai tuotteissa havaitaan puutteita ilmoittaa tytäryhtiö asiasta yritys X:lle reklamaationa. Yritys X käsittelee reklamaationilauksen ja vahvistaa sen tytäryhtiölle. Uudet tuotteet toimitetaan mahdollisimman pian ja yritys X laatii reklamaatio aiheuttajasta riippuen laskun tai proformalaskun.

4.1.2 Vientiprosessi

Liitteessä 9 näkyy kokonaisuudessaan yritys X:n vientiprosessi. Yrityksen X vientiprosessi alkaa asiakkaan tilauksesta. Venäjän tytäryhtiön tilaus tulee sähköpostitse Suomen pääkonttoriin, jossa tilaus tarkistetaan ja hyväksytään. Tilaus lähtee tuotantoon ja valmistuksen ja pakkauksen kautta tuotteet siirtyvät lastaukseen. Logistiikkayritys Y tekee lähetteen mukaisesti rahtikirjat Venäjälle lähtevistä tuotteista ja tekee vientiselvityksen Suomen Tullille. Logistiikkayritys Y hoitaa rahtikirjat eteenpäin yritys X:lle, joka laatii niiden perusteella kauppalaskun. Venäjän kauppalaskun on oltava venäjäksi, saksaksi tai englanniksi. Tullikoodeksin mukaan Venäjän tulli voi vaatia laskua myös venäjänkielellä, joten helpointa on tehdä lasku aina suoraan venäjäksi nopeuttaakseen toimintaa rajalla.

Kauppalaskun pohjalta yritys X laatii yhteenvedon tullille yhteistyössä Pietarin deklaraation kanssa. Deklaraatioksi kutsutaan Venäjällä toimivaa virkamiestä, joka auttaa yrityksiä laatimaan yhteenvedon toimitettavista tuotteista Venäjän tullille. Yhteenvedon ja tullitariffien perusteella venäläinen virkamies, jota kutsu-

taan myös nimellä ”broker”, laskee maksettavat tulliverot. Tullimaksut määräytyvät aina tuotteen tarkan kuvauksen muun muassa tuotteen arvon, koon, painon ja materiaalin mukaan.

Venäjän tytäryhtiön täytyy maksaa tulliverot ennen tavaran saapumista Pietarin tulliin. Rahat tulee olla valmiina maksua varten, sillä rahaliikenne Venäjän pankkien välillä on hidasta. Useilla yrityksillä on tullimaksuja varten erillinen tullitili. Tullimaksut maksetaan Moskovan päätullin tilille, josta ne välittyvät eteenpäin Pietarin tullipisteeseen. Kokonaisuudessa maksun välittyminen Pietariin voi kestää kolmesta päivästä kahteen viikkoon. Jos tullimaksut eivät ehdi ajoissa Pietarin tullipisteeseen, kuorma ei pääse tullista läpi. Jos tullimaksut ovat ajallaan maksettu, Pietarin tulli tarkistaa kuorman ja ilmoittaa mahdollisista puutteista. Jos puutteita ei ole, kuorma voi jatkaa matkaansa määränpäähän.

4.2 Tutkimuksen toteutus

Tutkimuksen toteutus voidaan jakaa kahteen osaan, tutkimusaineiston hankintaan ja sen läpikäymiseen ja työstämiseen. Tutkimuksen tulokset ja ongelmakohtien ratkaisut käydään läpi omassa alaluvussa. Taulukossa 3 nähdään tutkimuksen aikataulu.

TAULUKKO 3. Tutkimuksen aikataulu

Tutkimuksen aikataulu	
Marraskuu 2008	<ul style="list-style-type: none"> – Aiheen rajaaminen yrityksen X:n kanssa – Haastateltavien valinta – Haastattelupyynnöt sähköpostitse
8.12.2008	– Haastateltava C, Venäjän toiminnan johtaja
23.1.2009	– Haastateltava A, Atk-tuki
26.1.2009	– Haastateltava B, Avainasiakaspäällikkö
9.2.2009	– Haastateltavat D ja E, Logistiikkakoordinaattori ja hänen assistenttinsa
Maaliskuu- Kesäkuu 2009	<ul style="list-style-type: none"> – Haastatteluiden purkaminen ja työstäminen – Uusien ratkaisujen löytäminen – Lisätietoja sähköpostitse yrityksen X:ltä

Tutkimusaineiston hankinta aloitettiin perehtymällä Venäjän vientiin, jotta tutkija saisi hyvän yleiskuvan kaupankäynnistä ja sen tuomista haasteista. Taustamateriaaliin tutustumisen jälkeen tutkija sopi haastattelut yritys X:n ja yritys Y:n edustajien kanssa sähköpostitse. Yksilöhaastatteluihin pohdittiin erikseen aihealueet, valmiita kysymyksiä ei ollut. Pääteemana olivat yrityksen Venäjän viennin ongelmakohdat eri näkökulmista, esimerkiksi rajatoiminnassa ja vanhassa tietojärjestelmässä. Haastatteluja ei nauhoitettu, vaan tutkija kirjoitti kaikki muistiinpanot erillisille A4-papereille. Haastatteluiden jälkeen vastaukset kirjoitettiin selkeämmin ja laajemmin uudelleen, jotta mikään tieto ei jäänyt epäselväksi muistiinpanojen vuoksi.

Tutkimus pohjautui neljään teemahaastatteluun. Jokainen teemahaastattelu käytiin läpi yksityiskohtaisesti ja jokaisen haastattelijasta laadittiin yhteenveto taulukkona, jotka ovat esiteltynä tutkimustuloksissa. Myös erilaisuuksia ja samankaltaisuuksia vertailtiin ja tutkimusmateriaalin avulla alettiin etsiä mahdollisia ratkaisua etsitettyihin ongelmiin. Ongelmien ratkaisussa käytettiin apuna useita kirjoja ja artikkeleita liittyen Venäjän kauppaan.

4.3 Yritys X:n Venäjän viennin ongelmakohdat

Tulevissa alaotsikoissa käydään läpi jokaisen haastattelijan vastaukset Venäjän viennin mahdollisista ongelmakohdista. Käydessämme läpi Venäjän vientiprosessia ongelmakohdaksi nousi myös Pietarin tulli. Yritys X kertoi, että Pietarin tullilta tulee usein ilmoituksia rajalla olevan kuorman puutteista. Seuraavassa muutamia esimerkkejä:

- Netto- tai bruttopainot puutteellisia tai ei täsmää
- Kuorman korkeus
- Kuutiot eivät täsmää kauppalaskuun
- Tullinimekkeissä virheitä tai eivät täsmää

Kaikki edellä mainitut aiheuttavat ylimääräisiä seisontapäiviä Tullissa, sillä Pietarin tulli ei päästä kuormaa läpi ennen kuin epäkohdat on korjattu. Seisontapäivät aiheuttavat huomattavia lisäkustannuksia yritykselle ja saattaa myös myöhästyttää

asiakkaiden tilauksia. Yritys X toivookin, että tarvittavat tulliasiakirjat olisivat valmiina jo kolme päivää ennen kuorman lähtemistä tehtaalta. Näin mahdolliset ongelmakohdat ja muutokset ehditään korjata ilman ylimääräisiä seisontapäiviä ja myöhästymisiä. Muutoksina voi esimerkiksi mainita, jos kaikki tuotteet eivät ehdikään valmistua ajoissa tai, jos tullinimikkeet ovat kauppalaskulla virheellisesti.

4.3.1 Haastateltava A

Yritys X:n atk-tuen yksilöhaastattelussa ongelmina ilmenivät seuraavat seikat:

- Tuotetiedot
- Kyrilliikka

Yritys X:n tietojärjestelmään ei saanut kyrilliikkaa, kun se otettiin käyttöön 1990-luvun alussa. Yritys X:n ATK-ryhmän täytyi luoda se itse. Valitettavasti kyrilliikka aiheutti kuitenkin ongelmia tilauksen siirtyessä eteenpäin tuotannossa. Tilauksella oleva kyrilliikka ei kääntynyt luettavaan muotoon, vaan ilmeni tuotannossa sekalaisina merkkeinä. Tämä aiheutti turhaa hämminkiä Venäjän tilauksissa. Myös yritys X:n tuoterekisteriä yllä pidetään manuaalisesti. Uutta tuotetta luodessa kaikki tieto kirjataan järjestelmään ainoastaan suomeksi. Jokaisen vientiosaston tehtävänä on kääntää tuotetiedot englanniksi, ruotsiksi ja venäjäksi.

Manuaalisen ylläpidon ongelmana on tietojen päivitys. Kenellä olisi tarvittavat resurssit päivittää muuttuvia tietoja ajan tasalle jatkuvasti? Myös tuoterekisterin tila on rajattu, ja kaikki tarpeellinen tieto tuotteesta ei välttämättä mahdu rekisteriin, esimerkiksi Venäjän käyttämät HS-nimikkeitä ei järjestelmästä löydy. Tästä syystä ne syötetään manuaalisesti laskulle Venäjän tytäryhtiössä. ATK-tuki haluaakin keskittyä etenkin uudessa järjestelmässä kyrilliikkaan ja tuoterekisteriin.

4.3.2 Haastateltava B

Yritys X:n Venäjän avainasiakaspäällikön yksilöhaastattelussa ongelmakohdiksi nousivat seuraavat asiat:

- Tuotetiedot; painot ja kuutiot
- Tullinimikkeet
- Sertifikaatit

Tuoterekisterissä on useita virheitä esimerkiksi brutto- ja nettopainoissa. Jos virheitä ei huomata ajoissa, ne välittyvät kauppalaskulle ja sitä kautta myös Venäjän tulliin. Venäjän tulli puuttuu virheellisiin painoihin. Painot vaikuttavat myös tullimaksun suuruuteen. Toinen suuri ongelma ovat jatkuvasti päivittyvät tullinimikkeet. Tulli poistaa ja muuttaa tullinimikkeitä, mutta yritys X:n tietojärjestelmään ne eivät päivitä automaattisesti. Tuoterekisteriin muutokset tehdään usein vasta, kun tulli on asiasta huomauttanut. Virheellisten tullinimikkeiden vuoksi kuorma jää tulliin seisomaan, kunne virhe on korjattu. Ylimääräiset seisontapäivät aiheuttavat lisäkustannuksia myös yritykselle.

Yritys X:llä pitäisi myös avainasiakaspäällikön mukaan olla sertifikaatit kaikille tuotteille. Jos vastaavuussertifikaatti puuttuu kuorma jää tulliin odottamaan, kunnes se on toimitettu.

4.3.3 Haastateltava C

Yritys X:n Venäjän toiminnanjohtajan yksilöhaastattelussa seuraavat kohdat nousivat ongelmakohdiksi:

- Tulliasiakirjat
- Venäjän tulli; seisontapäivät
- Tullitariffit
- Kyrilliikka

Tulliasiakirjojen täyttöön tulisi saada yksinkertaisempi prosessi. Tällä hetkellä tulliasiakirjojen täyttö on useamman kuin yhden ihmisen käsissä. Ensin yritys Y laatii rahtikirjat, joista yritys X kirjoittaa kauppalaskun ja lopuksi Pietarissa täytetään Venäjän HS-nimikkeet. Tämän lisäksi yhteistyötä tehdään Venäjällä toimivan deklaraation ja brokerin kanssa. Mitä useampi täyttökerta lomakkeille on, sitä enemmän virheitä voi sattua. Venäjän toiminnanjohtaja halusikin tietää, onko vielä mahdollista toimittaa papereita sähköisesti Venäjän tulliin.

Myös Venäjän kuormien lastauksessa pitää olla huolellinen, jotta kilot ja kuutiot täsmäävät kauppalaskuun. Venäjän autojen lastaustiedot tarvitaan jo 2 - 3 päivää etukäteen, joten on tärkeää, että jokainen tuote ehtii kuormaan sen lähtöpäivänä. Seisontapäiviä pitää ehdottomasti pyrkiä välttämään. Venäjän tulli on erittäin tarkka myös tullinimikkeistä, joten on tärkeää, että päivitykset ovat kunnossa myös yritys X:n järjestelmässä. Tullitariffien lisäys kauppalaskulle, turhaa työtä, dokumenttien perusteella tullimaksut, joten huolellisuutta vaatii.

4.3.4 Haastateltava D ja E

Yritys Y:n logistiikkakoordinaattorin ja hänen assistenttinsa ryhmähaastattelussa ongelmiksi nousivat seuraavat kohdat:

- Tuotetiedot; painot
- Tullinimikkeet
- Osatoimitukset
- Venäjän tulli, TIR-carnet
- Noutoasiakkaat

Tuoterekisterissä on usein merkitty koko tuotteen paino, mutta pelkkien tuotteen osien paino usein puuttuu tai on virheellinen. Jos asiakas haluaakin tilata vain tuotteen osan, saatetaan se Venäjän toimituksia varten joutua punnitsemaan manuaalisesti lähettämössä. Ongelmia ilmenee myös niin sanotuissa mittatilaustyönä tehdyissä tuotteissa. Koska tuote ei enää vastaa alkuperäistä, paino myös muuttuu.

Usein kuitenkin erikoistuotteelle jää sama paino kuin alkuperäiselle. Näissä tapauksissa ei ole muuta vaihtoehtoa kuin punnita tuote manuaalisesti.

Asiakkaiden tilatessa vain tuotteen osia, tullinimikkeet eivät ole oikein. Tuotteen osille tulee usein koko tuotteen tullinimike suoraan järjestelmästä. Tähän Venäjän tulli puuttuu heti, koska tullinimike ei vastaa kyseistä tuotetta ollenkaan. Myös jatkuvasti muuttuvien tullinimikkeiden päivitykseen täytyy saada järjestelmällisyyttä.

Jos tilaus toimitetaan esimerkiksi kahdessa osassa, järjestelmässä ilmenee virhe. Jos tilauksesta on aiemmin kuitattu viisi tuotetta toimitetuksi ja viisi jätetty myöhempään toimitukseen, järjestelmä poimii silti myöhempään toimitukseen kaikki 10 tuotetta tai sitten jättää viisi kokonaan pois. Jos jokin tuote puuttuu, joudutaan kaikki lähetysluettelot käymään manuaalisesti läpi ja etsimään missä virhe on. Kauppalaskulle joudutaan samalla myös täyttämään uudestaan painot ja kollit.

Venäjän tulli myös koettelee ja testaa uusia asiakkaita. Tulli jättää tavaran seisomaan pienistäkin virheistä sekä tarkastaa TIR-carnetilla varustettuja autoja. Yritys Y:llä on ollut myös ongelmia yritys X:n noutoasiakkaiden kanssa. Usein heidän autonsa eivät vastaa sovittua kokoja, joten suunniteltu kuorma ei mahdukaan heidän autoonsa. Autot saattavat tulla, koska tahansa, eivätkä he noudata sovittuja aikatauluja.

4.4 Yritys X:n Venäjän viennin kehitysehdotukset

Taulukossa 4 on koottu yhteen suurimmat ongelmat ja tulevaisuudessa kappaleissa esitetään mahdollisia kehitysehdotuksia.

TAULUKKO 4. Ongelmien yhteenveto

Ongelmakohta
Tuoterekisteri; Netto- ja bruttopainot, kuutiot
Tullinimikkeet; jatkuvat muutokset
Sertifikaatit; uusi lakimuutos
Kyrilliikka
Venäjän tulli; seisontapäivät,

Tullinimikkeiden jatkuvat muutokset ja uudistukset nousivat esille kaikissa haastattelussa. Ongelmana oli tullinimikkeiden päivittäminen ajoissa tuoterekisteriin, jotta ne eivät ehtisi virheellisinä esimerkiksi Venäjän tulliin. Tiedot uusista muutoksista Venäjän HS-nimikkeissä saa suoraan Suomalais-Venäläinen kauppamarkin Internet-sivuilta ja CN-nimikkeitä päivittää Suomen tulli. Tuoterekisterin päivityksessä avainratkaisu olisi valita oikea henkilö päivittämään sitä. Uuden järjestelmän myötä työn voisi ohjata Venäjän viennin osastolle, esimerkiksi assistenteille. Venäjän vientiin tullinimikkeiden virheellisyys aiheuttaa isoimmat lisäkustannukset.

Uuden järjestelmän myötä tuoterekisteriin tulisi myös lisätä sekä HS-nimikkeistö että CN-nimikkeet. Tämä helpottaisi työtä Pietarin tytäryhtiössä, jossa HS-nimikkeet täytetään jälkikäteen manuaalisesti. Jos tullinimikkeet löytyvät yhdestä paikasta päivitettyinä, virheellisiltä merkinnöiltä vältyttäisiin.

Toisena ongelmana nousi netto- ja bruttokilojen virheellisyys tuotteissa ja tuotteiden osissa. Uuden järjestelmän myötä tiedot on päivitettävä ajan tasalle. Myös tuotteiden osissa olisi hyvä olla sekä brutto- että nettopaino eriteltynä. Näin vältytään Venäjän tullin huomautuksilta ja huomattavilta lisäkustannuksilta tulevaisuudessa.

Sertifikaatteihin on tullut jo vuonna 2003 lakimuutoksen myötä muutoksia, joilla oli seitsemän vuoden siirtymäaika. Lakien myötä yrityksiä Venäjän kauppa helpotta, sillä jatkossa tarvitaan enää yksi dokumentti, tekninen määräys, joka sisältää kaikki tuotteeseen kohdistuvat vaatimukset. Myös pakollisen sertifiointin alaisten tuotteiden määrää lasketaan, joten rajan ylitys ei välttämättä vaadi pakollista vastaavuussertifikaattia. Yritys X:n kannattaa kuitenkin jatkossa myös panostaa esimerkiksi vapaaehtoiseen sertifikaatteihin, sillä niitä voi käyttää kilpailuetuna markkinoinnissa. Parin vuoden sisällä nähdään todellinen vaikutus, kuinka tärkeinä asiakkaat todella kokevat ostamiensa tuotteiden vastaavuuden Venäjän lakiin. Uudet pakollisen sertifiointin alaiset tuotelistat voi tilata Suomalais-Venäläinen kauppakamarilta.

Osatoimituksia käytetään useimmiten, jos asiakkaan tilaamalla tuotteilla on eripituiset toimitusajat. Uuteen järjestelmään on luotava kokonaan uusi tapa käsitellä osissa toimitettavia tilauksia. Jos tilauksen kymmenestä tuotteesta viisi merkitään toimitetuksi ensimmäisessä erässä, täytyy niiden siirtyä eteenpäin tilaukselta, kohtaan toimitetut tuotteet. Loput viisi tuotetta jäävät näin poimittavaksi jälkimmäiseen toimitukseen. Virheet poistuvat, jos aikaisemmin toimitettuja tuotteita ei pysty muuttamaan tai poimimaan seuraaviin toimituksiin.

Venäjän tullin kanssa ongelmia ilmenee varmasti myös tulevaisuudessa, mutta talouskriisi ajoi kuitenkin Venäjän joustavampaan suuntaan. Yritys X:n tärkein tehtävä on huolehtia, että jokainen Venäjälle lähtevä kuorma vastaa kauppalaskua. Jos tullinimikkeet, painot ja kuorman sisältö täsmäävät, Venäjän tulli ei voi seisottaa kuormia rajalla. Myös tavarantoimittajilla on suuri vastuu tässä ongelmassa. Heidän täytyy pitää huolta, että kaikki toimituslistalla olevat tuotteet menevät varmasti autoon. Seisontapäivien välttäminen vaatii erityistä tarkkuutta kaikilta Venäjän viennin kanssa työskenteleviltä.

Sähköiseen tullaukseen yritys X:n kannattaa siirtyä heti. Esimerkiksi ELEX-palveluun voi tutustua Itellan sivuilla. Sähköinen tullaus poistaa turhat välikädet rajalta, joten tämä helpottaa huomattavasti koko vientiprosessia. Kauppalasku menee sähköisesti rajalle, joten laskuja ei tarvitse enää laatia useampaa päivää

ennen kuorman lähtöä. Myös lakimuutos poistaa ylimääräiset viranomaiset rajalta, joten kuorman tarkastukset sujuvat nopeammin ja helpommin.

Venäjän viennin kasvaessa Suomessa, uudet tietojärjestelmät pysyvät myös ajan tasalla. Uudet ERP-järjestelmät pystytään räätälöimään pitkälle yrityksen tarpeiden mukaisesti. Yritys X:n tarpeisiin kuuluu oleellisesti useat eri kielivaihtoehdot, joita ei aikaisemmassa järjestelmässä ollut saatavilla. Näin ollen on tärkeää mainita myös kyrilliikan tarve uuden palvelun tarjoajalle. Ilman kyrilliikkaa kauppa Venäjän kanssa on lähes mahdotonta.

5 YHTEENVETO

Suomen ja Venäjän välinen kauppasuhte on aina ollut tiivis, sodista, autonomiasista ja talouskriiseistä huolimatta. Vuoden 2008 talouskriisin vaikutukset eivät kuitenkaan vielä kokonaisuudessaan ole paljastuneet Suomelle eivätkä Venäjälle. Seuraavien vuosien aikana tulemme näkemään Venäjän taloustaantumien todelliset vaikutukset Suomen vientiin sekä Suomen ja Venäjän välisen rajan toimintaan. On kuitenkin selvää, että Venäjä pysyy tulevaisuudessa yhtenä Suomen tärkeimmistä kauppakumppaneista. Kansainvälisellä talouskriisillä on ollut myös positiivinen vaikutus EU:n ja Venäjän suhteisiin. Venäjän johto ymmärtää, että taloustaantumien syventyessä heidän on tukeuduttava yhä enemmän kauppakumppaneihinsa. Venäjä ei voi kriisin alla turvautua vain raaka-öljytuloihin, sillä öljymarkkinoita on mahdotonta ennustaa.

Suomen ja Venäjän välinen raja on yksi Venäjän parhaiten varustettuja. Suurimmat ongelmat löytyvät kuitenkin juuri rajalta, tullitoiminnasta. Venäjän federaation määräykset koskien Venäjän tullitoimintaa muuttuvat niin tiheään tahtiin, että muun maailman on vaikea pysyä perässä. Viime vuosina uusien lakien tarkoituksena on ollut helpottaa kaupankäyntiä Venäjän kanssa. Vuodesta 2002 alkaen Venäjällä yhtenäistettiin samaan tavararyhmään kuuluneiden ja toisiaan vastaavien tuotteiden tullitariffeja, jotta välttyttäisiin myös mahdollisilta väärinkäytöksiltä.

Uudet määräykset ja useat muutokset aiheuttavat kuitenkin huomattavasti työtä suomalaisille yrityksille, vaikka niiden tarkoituksena on helpottaa kaupankäyntiä. Yrityksien pitää pysyä jatkuvasti ajan tasalla tullitariffien muutoksista, tai heidän tavaransa jäävät seisomaan Venäjän tulliin aiheuttaen huimia lisäkustannuksia yritykselle. Myös sertifikaatit ovat kallis rasite käydessä kauppaa Itä-naapurimme kanssa. Yleisimmät vientituotteet olivat aiemmin pakollisen sertifioinnin alaisia, mutta vuonna 2003 voimaan tullut laki antoi helpotusta poistamalla pakollisten sertifikaattien määrää. Siirtymäaika laille oli kuitenkin seitsemän vuotta, joten pakollisen sertifioinnin osittainen poistuminen näkyy vasta tulevina vuosina.

Lakimuutoksilla yritettiin ratkaista myös toista suurta ongelmaa, kaksoislaskutusta. Kaksoislaskutukseen myös Suomen tullilla oli tarjota ratkaisu, sähköinen tullaus, jossa tullipetoksia olisi huomattavasti vaikeampi tehdä. Vuoden 2009 alusta Venäjä ja useat EU-maat, mukaan lukien Suomi, aloittivat sähköisen tullauksen. Tämän pitäisi poistaa kaksoislaskutusta ja poistaa pitkiä rekka-jonoja itärajalta.

Venäjän rajalla avataan esimerkiksi TIR-Carnet’lla varustettuja rekkoja. TIR-Carnet’n tarkoituksena on helpottaa rekkaliikennettä rajoilla. TIR-Carnet rekat tarkistetaan ja sinetöidään jo lähtötullissa ja ne on tarkoitettu avata vasta määränpäättullissa. Venäjän tulli kuitenkin avaa ja tarkistaa rekkojen sisällön mahdollisten tullipetoksien varjolla. Tämä rikkoo kansainvälistä sopimusta TIR-Carnet’sta sekä hidastaa rekkaliikennettä tulli-asevilla. Rekkaliikenteen yhtäkkiseen kasvuun Suomella on suunnitteilla uusia rekkaparkkeja, jotta kilometrien pituiset jonot onnistutaan tulevaisuudessa välttämään.

Edellä mainitut ongelmakohdat vaivaavat myös Case- yritystä, joka on jo vuosia toiminut Venäjän markkinoilla. Opinnäytetyössä yritys X:n avainhenkilöiden avulla ongelmat selvitettiin ja tutkija löysi myös kehitysehdotukset tulevaisuuden varalle. Näiden ratkaisujen ja uuden ERP-järjestelmän avulla yritys X voi laajentaa toimintaansa turvallisesti Venäjälle.

Suomen ja Venäjän välinen vienti on käynyt läpi useita muutoksia viimeisen vuosikymmenen aikana ja uudistuksille ei näy loppua. Venäjän uudet lakimuutokset ja Suomen sähköinen tullaus tarvitsevat kuitenkin aikaa tuottaakseen tulosta. Jäämme siis uteliaina odottamaan, kuinka tulevat vuodet muokkaavat Venäjän ja Suomen välistä kaupankäyntiä.

LÄHTEET

Painetut lähteet

Alho, A. 2007. Tullaus tavaran kuljetuksissa. Teoksessa Tiri, M. (toim.) Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: Suomalais-Venäläinen kauppakamari, 143-149.

Eskola, J. & Suoranta, J. 1999. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. 3. uudistettu painos. Jyväskylä: Gummerus.

Eskola, J. & Vastamäki, J. 2007. Teemahaastattelu: opit ja opetukset. Teoksessa Aaltola, J. & Valli, R. (toim.). Ikkunoita tutkimusmetodeihin I. Metodien valinta ja aineistonkeruu: virikkeitä aloittelevalle tutkijalle. Jyväskylä: PS-kustannus.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Kniivilä, S. 2007. Tiede ja teksti: tehoa ja taitoa tutkielman kirjoittamiseen. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit

Mojanen, M. 2007. Venäjän talous. Teoksessa Tiri, M. (toim.) Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: Suomalais-Venäläinen kauppakamari, 17.

Rinne, U. 2007. Turvallisuudesta ja yritysriskeistä Venäjällä. Teoksessa Tiri, M. (toim.) Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: Suomalais-Venäläinen kauppakamari, 240.

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Business Books. Helsinki: Tietosanoma

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Tammi.

Internet-lähteet

Cameron F. 2009. Ulkopoliittika aikakauslehti 1/2009. Venäjän uho laantuu talouskriisin myötä. [viitattu 17.5.2009]. Saatavissa:

<http://www.ulkopoliittika.fi/article/469/>

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2009. Lähde: Tullihallitus. Suomen tärkeimmät vientimaat 2008. [viitattu 20.5.2009] Saatavissa:

http://www.ek.fi/www/fi/talous/tietoa_Suomen_taloudesta/kuvat/tal32.pdf

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2009. Lähde: Tullihallitus. Suomen tärkeimmät tuontimaat 2008. [viitattu 20.5.2009] Saatavissa:

http://www.ek.fi/www/fi/talous/tietoa_Suomen_taloudesta/kuvat/tal29.pdf

EU:n ja Venäjän välinen sähköinen tullaus käynnistyy. 2009. Yle Uutiset. [viitattu 27.4.2010] Saatavissa:

http://yle.fi/uutiset/ulkomaat/2009/01/eun_ja_venajan_valinen_sahkoinen_tullaus_kaynnistyy_457939.html

Finnbarents. 2007. Korruptio sekä sen torjunta Venäjällä ja Murmanskin alueella. [viitattu 25.6.2009] Saatavissa:

<http://www.finnbarents.fi/include/download.php?pid=8&fid=307>

HS- STT. 2009. Ulkomaankauppa kutistui kolmanneksen tammikuussa. Helsingin Sanomat. [viitattu 20.6.2009] Saatavissa:

<http://www.hs.fi/talous/artikkeli/Ulkomaankauppa+kutistui+kolmanneksella+tammikuussa/1135244236596>

Häkämies J. 2000. TIR-Carnet-säännösten vastainen toiminta Suomen ja Venäjän rajalla. [viitattu 20.6.2009] Saatavissa:

http://www.eduskunta.fi/faktatmp/utatmp/akxtmp/kk_567_2000_p.shtml

Itella. 2009. Sähköinen vientitullaus ELEX. [viitattu 30.8.2009] Saatavissa:
<http://www.itella.fi/palvelutjatuotteet/isupplychain/sahkoinentullaus/elex.html>

Katara, K. 2008. Kaupan Liitto. Kaksoislaskutus kadottaa kolmanneksen Venäjän kaupasta. [viitattu 25.5.2009]. Saatavissa:
http://kauppa.fi/ajankohtaista/tiedotteet/venaejaen_kaupan_tiedotustilaisuus_83

M maailman talouskriisi tuntuu yhä pahempana myös Venäjällä. 2009. Helsingin Sanomat. [viitattu 13.5.2009]. Saatavissa:
<http://www.hs.fi/paakirjoitus/artikkeli/Maailman+talouskriisi+tuntuu++yh%C3%A4+pahempana+my%C3%B6s+Ven%C3%A4j%C3%A4ll%C3%A4/HS20090219SI1MA01em5>

Ollus, S. & Pyykkö, H. 2005. BOFIT online 10/2005. Suomen ja Venäjän taloussuhteiden viimeaikainen kehitys. [viitattu 15.6.2009] Saatavissa:
<http://www.suomenpankki.fi/NR/rdonlyres/D82581F0-38AA-43C8-A29B-63A1F70E9CC7/0/bon1005.pdf>

Ollus, S. 2006. Tilastokeskus. Jälleenvienti kasvattaa Suomen Venäjän-kauppaa. [viitattu 25.5.2009]. Saatavissa:
http://www.stat.fi/tup/tietotrendit/tt_03_06_venajakauppa.html

Pullola, L. 2004. Ulkoministeriön kauppapoliittinen julkaisu. Tekniset kaupan esteet ja Venäjä. [viitattu 10.6.2009]. Saatavissa:
<http://www.kauppapolitiikka.fi/public/default.aspx?contentid=155070&nodeid=41404&contentlan=1&culture=fi-FI>

Remes, S. 2009. Ulkopolitiikka aikakauslehti 1/2009. Venäjä kokee sotilaallista uhkaa lännestä. [viitattu 25.6.2009]. Saatavissa:
<http://www.ulkopoliitika.fi/article/459/>

SGS GOST. 2009. Vastaavuussertifikaatti. [viitattu 10.6.2009]. Saatavissa:
<http://www.fi.sgs.com/sgssites/gost/gost-r-vastavuussertifikaatti.htm#lakiperusteisuus>

Suomalais-Venäläinen kauppakamari. 2005. a. Alkuperätodistus. [viitattu 20.5.2009]. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=215>

Suomalais-Venäläinen kauppakamari. 2005. b. Tullitoiminta. Venäjän-kaupan suurimpia haasteita. [viitattu 20.5.2009]. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=86>

Suomalais-Venäläinen kauppakamari. 2005. c. Vastaavuussertifikaatti. [viitattu 10.6.2009]. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=302>

Suomalais-Venäläinen kauppakamari. 2007. Venäjän kaupan barometri. [viitattu 15.5.2009]. Saatavissa: http://www.firuscc.fi/index.phtml?680_m=4213&s=315

Suomen Kaupan Liitto. 2009. Venäjän kaupan sähköinen tullaus. [viitattu 30.8.2009]. Saatavissa: Venäjän-kaupan sähköinen tullaus (pdf), (pdf, 38.46 kB)

Sähköinen tullaus käyttöön reilun vuoden päästä. 2007. Helsingin Sanomat. [viitattu 31.8.2009]. Saatavissa: <http://www.hs.fi/kotimaa/artikkeli/S%C3%A4hk%C3%B6inen+tullaus+k%C3%A4ytt%C3%B6n+reilun+vuoden+p%C3%A4%C3%A4st%C3%A4/1135232142907>

Säilä, R. 2008. Nordea Pankki. Myllerrysten syksy. Hämeen Venäjän-kaupan kilta. Jäsenlehti 4/2008. [viitattu 13.5.2009]. Saatavissa: <http://www.venajankauppakilta.fi/Ajankohtaista/Arkisto>

Tilastokeskus. 2009. Tieliikenteen transito. [viitattu 20.9.2009]. Saatavissa: http://www.stat.fi/meta2009/kas/tieliik_transit.html

TIR transports to Russia set to end. 2002. Helsingin Sanomat. [viitattu 20.6.2009] Saatavissa: <http://www2.hs.fi/english/archive/news.asp?id=20021212IE2>

Tiusanen, T. 2009. Lappeenrannan teknillinen yliopisto. Venäjän taloustilanne. Hämeen Venäjän-kaupan kilta. Jäsenlehti 2/2009. [viitattu 13.5.2009]. Saatavissa: <http://www.venajankauppakilta.fi/Ajankohtaista/Arkisto>

Tukkimäki, P. 2009. Rekkaparkin rakentaminen siirtyy vuoden 2010 kesään. Helsingin Sanomat. [viitattu 20.6.2009] Saatavissa: <http://www.hs.fi/kotimaa/artikkeli/Rekkaparkin+rakentaminen+siirtyy+vuoden+2010+kes%C3%A4%C3%A4n/1135245373564>

Tulli. 2006. Tullitariffi. [viitattu 25.5.2009]. Saatavissa: http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/02_Tuonti_kolmansista_maista/03_Tulli_ja_muut_tuontiverot/01_Tullitariffi/index.jsp

Tullihallitus. 2009. a. Tilastoyksikkö. Itään suuntautuva maantietransito tammi-maaliskuussa 2009. [viitattu 19.5.2009]. Saatavissa: http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/05_Tilastokatsaukset/pdf/2009/2009_M10.pdf

Tullihallitus. 2009. b. Tilastoyksikkö. Tuonti Venäjältä tavararyhmittäin 2008. [viitattu 20.5.2009]. Saatavissa: http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/grafiikka/liitteet/Kuviot_2008FI.pdf

Tullihallitus. 2009. c. Tilastoyksikkö. Vienti Venäjälle tavararyhmittäin 2008. [viitattu 20.5.2009]. Saatavissa: http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/grafiikka/liitteet/Kuviot_2008FI.pdf

Tullihallitus. 2009. d. Tullin käsikirjat. TKK 3 ja TKK 5. [viitattu 20.5.2009]. Saatavissa: http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/julkaisut_ja_esitteet/kasikirjat/tkk/index.jsp

U.S. Department of States. 2009. Bureau of European and Eurasian affairs. [viitattu 10.5.2009]. Saatavissa: <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/3183.htm>

Ulkoasiainministeriö. 2009. Maatiedosto Venäjä. Kahdenväliset suhteet. [viitattu 20.5.2009]. Saatavissa:

<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=18156&contentlan=1&culture=fi-FI>

Ulkoasianministeriö. 2009. Maatiedosto Venäjä. EU-politiikka. [viitattu 17.5.2009]. Saatavissa:

<http://formin.finland.fi/Public/default.aspx?nodeid=30739&contentlan=1&culture=fi-FI>

Venäjän federaation Suurlähetystö Suomessa. 2009. Venäjän ja Suomen väliset suhteet. [viitattu 20.5.2009] Saatavissa:

<http://www.rusembassy.fi/FLPolitCoop.htm>

Suulliset-lähteet

Atk-tuki. 2009. Yritys X. Haastattelu 23.1.2009

Avainasiakaspäällikkö. 2009. Yritys X. Haastattelu 26.1.2009

Logistiikkakoordinaattori ja hänen assistenttinsa. 2009. Yritys Y. Haastattelu 9.2.2009

Venäjän toiminnanjohtaja. 2008. Yritys X. Haastattelu 8.12.2008

LIITTEET

Liite 1 Alkuperätodistus

Liite 2 Kauppalasku

Liite 3 Suomen tärkeimmät vientimaat 2008

Liite 4 Suomen tärkeimmät tuontimaat 2008

Liite 5 SAD-lomake

Liite 6 Pakollinen sertifikaatti

Liite 7 Vapaaehtoinen sertifikaatti

Liite 8 TIR-carnet

Liite 9 Yritys X:n vientiprosessi Suomesta Venäjälle