

Kansainvälistymisopas suomalaisille pk-yrityksille Venäjän markkinoille

Jasmin Penttinen

Tekijä Jasmin Penttinen	
Koulutusohjelma Liiketalous	
Raportin/Opinnäytetyön nimi Kansainvälistymisopas suomalaisille pk-yrityksille Venäjän markkinoilla	Sivu- ja liitesivumäärä 49 + 32
<p>Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli luoda selkeä ja informatiivinen kansainvälistymisopas suomalaisille pk-yrityksille, joiden tavoitteena ja tarkoituksena on laajentaa omaa liiketoimintaansa ja vientiä Venäjän markkinoille. Oppaan tarkoitus on huomioida kattavasti kansainvälistymiseen liittyviä tekijöitä ja muodosta ydinasioista tiivis opas kansainvälistymisestä Venäjälle ja Venäjän markkinoille. Opinnäytetyöllä ei ole toimeksiantajaa.</p> <p>Opinnäytetyön tietoperusta pohjautuu eri kirjallisiin ja verkosta löytyviin lähteisiin pk-yrityksen kansainvälistymisestä. Työn raporttiosuudessa käydään läpi yleisemmällä tasolla globaalia kaupankäyntiä, kansainvälistymisen syitä ja edellytyksiä sekä tarkastellaan kansainvälistymiseen liittyviä osa-alueita. Työn lopussa käydään läpi raportin tekoa ja itse tuotoksessa painopiste siirtyy tarkemmin Venäjään ja Venäjän markkinoille kansainvälistymiseen viennin kautta.</p> <p>Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisena työnä, jossa työn produktina on suomalaisille pk-yrityksille suunnattu kansainvälistymisopas Venäjän markkinoille. Työn tekeminen on sijoittunut vuoden 2019 syksyltä vuoden 2020 kevääseen.</p> <p>Työn tuloksena on informatiivinen teoriaan keskittyvä raportti, analyysinen pohdinta sekä itse varsinainen tuotos eli opas, jossa keskitytään siihen, miten suomalaisen pk-yrityksen kannattaa lähteä kansainvälistymään Venäjän markkinoille. Opas käsittelee hyvin Venäjän liiketoimintaympäristöä, Venäjällä toimimisen haasteita sekä konkreettisia kansainvälistymisen toimenpiteitä kohdemaahan, kuten kuljetuksia, toimitusehtoja, Venäjällä tarvittavia asiakirjoja sekä rahoitusta ja tukiorganisaatioita.</p> <p>Opinnäytetyön tavoite informatiivisesta oppaasta saavutettiin, mutta tulee huomioida, ettei työn oppaaseen voi turvautua ainoana lähteenä Venäjälle kansainvälistyessä vaan opas tarjoaa hyvän lähtömateriaalin ja tiedon kansainvälistymisen suunnitteluun ja rakentamiseen.</p>	
Asiasanat Kansainvälistyminen, kansainväliset markkinat, Venäjä, vienti, pk-yritys	

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön taustaa	2
1.2	Opinnäytetyön tavoite ja rajaukset	3
1.3	Keskeiset käsitteet	4
2	Globaali kaupankäynti	6
2.1	Kansainvälistymisen teorialat	6
2.2	Venäjä vientimaana	8
3	Pk-yritysten kansainvälistyminen	10
3.1	Kansainvälistymisen syyt ja motiivit	10
3.2	Kansainvälistymisen riskit	12
3.3	Kansainvälistymisen esteet	14
3.4	Kansainvälistymisen edellytykset	15
3.5	Kohdemarkkinoiden valinta	17
3.6	Kansainvälistymisen operaatiomuodot	19
3.7	Kansainvälistymisen tukiorganisaatiot ja rahoitus	24
3.8	Kuljetusmuodot ja kuljetuksen riskit	28
3.9	Toimituslausekkeet	32
3.10	Maksuehdot ja -tavat	33
3.11	Vientitullaus ja tarvittavat asiakirjat	36
4	Oppaan teon kuvaus	38
4.1	Oppaan ideointi	38
4.2	Oppaan rakenne	38
4.3	Työn aikataulutus	40
5	Pohdinta	41
5.1	Johtopäätökset	41
5.2	Opinnäytetyöprosessin tarkastelu	42
	Lähteet	44
	Liitteet	49
	Liite 1. Kansainvälistymisopas suomalaisille pk-yrityksille Venäjän markkinoille	49

1 Johdanto

Nykyajan globalisoituneessa maailmassa kansainvälistyminen on välttämätöntä. Jos yrityksellä on tavoitteena kasvattaa liiketoimintaansa ja varmistaa itselleen hyvää kilpailuetua muihin yrityksiin nähden, kansainvälinen toiminta on tässä ratkaisuna, nykyaikana jopa ainoana vaihtoehtona. Kaupankäynti ja liiketoiminta kansainvälistyy ja nykypäivänä maantieteelliset rajatkaan eivät ole esteenä keskinäiseen yhteistyöhön. Jos muuttuvaan maailmaan ja nopeasti kehittyvään toimintaan ei reagoida tarpeeksi ajoissa, voi olla vaikeaa pysyä kilpailussa ja toiminnan kehityksessä mukana. Erityisesti kotimaamme Suomi on pienenä ja avoimena kansantaloutena riippuvainen yritysten viennistä ja kansainvälistymisestä, joten tämän vuoksi on hyvin oleellista ja ajankohtaista keskittyä kansainväliseen toimintaan. (Vahvaselkä 2009, 12.)

Tässä toiminallisessa opinnäytetyössä selvitetään ja analysoidaan, mitä suomalaisen pk-yrityksen tulee ottaa huomioon kansainvälistyessään Venäjän markkinoille. Opinnäytetyö muodostuu teoreettisesta osasta, joka painottuu kansainvälistymisen teoriaan sekä oppaan kuvaukseen, sekä itse toiminnallisesta tuotoksesta, suomalaisen pk-yrityksen kansainvälistymisoppaasta Venäjän markkinoille. Työn tarkoitus on edetä laajemmasta tarkastelusta yksityiskohtaisempaan analysointiin eli ensin käsitellään kansainvälistymistä yleisellä tasolla, josta edetään tarkempaan Venäjän ja Venäjälle suunnattuun kansainvälistymiseen itse tuotoksen avulla. Opinnäytetyöllä ei ole toimeksiantajaa.

Raportin teoreettisessa viitekehyksessä käsitellään itse työn taustaa, tavoitteita ja rajoituksia, josta päästään suoraan ensimmäiseen teoriaosuuden kokonaisuuteen globaaliin kaupankäyntiin. Tässä osiossa käydään läpi kansainvälistymisen teorioita sekä itse Venäjää viennin kohdemaana ja sen merkitystä Suomen kansainväliseen kauppaan. Tästä työ etenee laajaan pk-yritysten kansainvälistymisen teoriaosuuteen, jossa luotettavien kirjallisten ja verkosta löytyvien materiaalien pohjalta käsitellään kansainvälistymisen syitä, motiiveja, riskejä sekä edellytyksiä. Seuraavana tulevat kansainvälistymisstrategiat, kohdemaan valinta sekä kansainvälistymisen erilaiset operaatiomuodot. Rahoituksen, kuljetusmuotojen, maksuehtojen ja lainsäädäntöön liittyvien säännösten, lakien ja vientitullausten käsittely ovat viimeiset raporttiosuudet.

Teoreettisen raporttiosuuden perään käsittelen itse tuotoksen eli oppaan tekemistä, sen sisältöä ja aikataulutusta. Tämän lisäksi teen loppupohdinnat työhön liittyen ja käyn läpi lopullisen työn tekemiseen ja lopputulokseen liittyvää pohdintaa ja analysointia sekä arvioin työ luotettavuutta ja hyödyllisyyttä.

Viimeisenä työn tuo yhteen opinnäytetyöni lopullinen tuotos eli suomalaisille pk-yrityksille suunnattu kansainvälistymisopas Venäjän markkinoille. Opas koostuu tiivistetyssä muodossa ydintekijöistä Venäjään ja Venäjän kaupankäyntiin liittyen. Asiakokonaisuuksina esiintyvät perustietoa Venäjästä, Suomen ja Venäjän välinen kauppa ja suhteet, Venäjän toimintaympäristön tarkempi käsittely PESTE -työkalun avulla ja Venäjässä toimimisen haasteet sekä kaupankäynti venäläisten kanssa. Myös kuljetus ja toimitusehdot, tarvittavat asiakirjat, maksutavat sekä rahoituksen hankkiminen ja kansainvälistymistä tukevat organisaatiot esitellään informatiivisesti produktissa.

Kokonaisuudessaan opinnäytetyön raporttiosuus ja opas luovat hyvän ja kattavan kokonaisuuden suomalaisen pk-yrityksen kansainvälistymisen askeleista ja asioista, joita tulee ottaa huomioon ja hoitaa kansainvälistymistä suunniteltaessa ja siihen ryhtyessä.

1.1 Opinnäytetyön taustaa

Valitsin opinnäytetyöni aiheeksi kansainvälistymisoppaan Venäjän markkinoille suunnattuna suomalaisille pk-yrityksille. Opinnäytetyön aihe on valittu sen ajankohtaisuuden ja oman mielekkyyden ja kiinnostuksen myötä. Venäjällä on ollut jo pitkään suuri rooli Suomen ulkomaankaupassa ja yhä useammat yritykset ovat kiinnostuneita laajentamaan osaamistaan ja toimintaansa itänaapurimme suuntaan. Suomen ja Venäjän välinen kauppa on lähivuosien aikana Tullin lähteiden mukaan kasvanut noin 10 prosenttia vuoteen 2017 verrattuna. Maiden välisen kaupankäynnin tarjoamat mahdollisuudet ja kehitys siis selvästi tukevat keskinäistä liiketoimintaa ja tämän myötä myös suomalaisten pk-yrityksen kansainvälistyminen Venäjän markkinoille on ajankohtaista ja kannattavaa toimintaa. Kuten aiemmin sanottu, globalisoitunut liiketoimintaympäristö edellyttää yrityksiltä kansainvälistymistä entistä varhaisemmassa vaiheessa, jolloin yrityksen on jatkuvasti kehitettävä kilpailukykyään. (Vahvaselkä 2009, 12.) Tämän vuoksi kansainvälistyminen on ajankohtaisempaa kuin aiemmin ja sen myötä monet yritykset haluavat päästä mukaan kansainväliseen toimintaan. Suomalaisilla yrityksillä menestyksen lähtökohtina toimivat korkean tason osaaminen, keksityt uudet innovaatiot sekä teknologian tehokas soveltaminen ja pk-yritykset näyttelevät hyvinkin merkittävää osaa itse talouden kehittämisessä ja työllistämisen parantamisessa. Kansainvälistymisen myötä toiminta edistyy, talous paranee ja työllisyys kasvaa. (Vahvaselkä 2019, 12.)

Tullin tilastojen mukaa pk-yritysten ulkomaankaupassa on nähty selvää nousua, koska yritysten kasvu on ollut voimakkaampaa. Esimerkiksi vuoden 2018 viennin kokonaisarvo oli

kaksi prosenttia korkeampaa ja yksityisten kotimaisten yritysten vienti oli lähes 21 prosenttia korkeampaa edellisvuoteen verraten. (Tulli 2019.)

Oma historiani Venäjän kielen opiskelussa ja kiinnostukseni maan kulttuuria kohtaan toimivat myös vahvasti lähtökohtina lähteä tarkastelemaan kansainvälistymistä yleisen tason lisäksi erityisesti Venäjään kohdistettuna. Toiminnalliseen tuotokseen eli kansainvälistymisoppaaseen ajatukseni lähtivät opintojen aikaisista kansainvälistymissuunnitelmista erinäisille yhteistyöyrityksille, joita liiketalouden opinnoissani oli suuntautumiseen ohjaavissa kansainvälisen kaupan ja logistiikan -kursseilla. Oma kiinnostus kansainväliseen liiketoimintaan ja Suomen ulkomaankauppaan toimivat myös hyvinä vahvistuksina työni aiheen valinnassa. Nykyaikana kansainvälisyys on osana kaikkea ja tämän vuoksi koenkin hyvin oleelliseksi paneutua yrityksen kansainvälistymiseen ja sen merkitykseen kilpailuedun ja liiketoiminnan edistymisen ja kehityksen kannalta. Suomalaisten yritysten selviämisen ja menestyksen edellytyksenä on kansainvälinen toiminta. (Vahvaselkä 2019, 15.)

1.2 Opinnäytetyön tavoite ja rajaukset

Opinnäytetyön päätavoitteena on luoda ja tarjota kansainvälistymistä Venäjälle harkitseville suomalaisille pk-yrityksille selkeä ja kattava opas, joka auttaa kansainvälistymisprosessissa. Työn tarkoituksena on antaa teorian tietoon ja eri lähteisiin pohjautuvaa informaatiota siitä, kuinka kansainvälistymistä kannattaa aloittaa ja suunnitella Venäjälle, ja mitä itse prosessissa tulee ottaa huomioon. Tavoitteena on se, että kansainvälistymisoppaasta on hyötyä pk-yrityksille, jotka miettivät kansainvälistymistä, eritoten Venäjään suuntautuessa. Näin mahdollisesti vähemmän resursseja omaavat pk-yritykset voivat hyödyntää luotettavia lähteitä käyttäen saatua tietoa kansainvälistymisestä, Suomen ja Venäjän välisestä kaupankäynnistä, Venäjän liiketoimintaympäristöstä, Venäjässä toimimisen haasteista, rahoituksesta, kuljetuksesta sekä yleisesti muista ohjeistuksista ja mahdollisista lisälähteistä aiheeseen liittyen.

Työn rajauksena toimii kansainvälistymisoppaan luominen suomalaisille pk-yrityksille eli Suomessa toimiville pienille ja keskisuurille yrityksille. Pk-yrityksillä kansainvälistymisen haasteina monesti toimivat kokemuksen, osaamisen, tietotaidon tai resurssien puute, jolloin kansainvälistymisen suunnittelu ja aloittaminen on vaikeampaa. Pienemmillä yrityksillä ei ole tarvittavaa osaamista tai muita resursseja lähteä etsimään itse kaikkea tarvittavaa tietoa, jolloin kynnys kansainvälistymiseen on suuri ja tämän myötä myös riskit kasvavat tiedonpuutteen vuoksi. Toisena rajauksena tuotoksessa toimii Venäjä eli kansainvälis-

tyminen Venäjälle ja sen kansainvälisille markkinoille. Kansainvälistymistä käsitellään teoriaosuudessa yleisellä ja laajemmalla mittakaavalla, mutta itse oppaassa keskitytään erityisesti Venäjään suunnattuun kansainvälistymiseen. Viimeisenä rajauksena oppaassa toimii kansainvälistyminen viennin näkökulmasta. Teoriaosuudessa käsitellään tiiviisti muitakin kansainvälistymisen operaatiomuotoja, mutta itse oppaassa keskitytään vientiin kansainvälistymisen toimintamuotona.

1.3 Keskeiset käsitteet

Opinnäytetyön keskeisimmät käsitteet ovat pk-yritykset, kansainvälistyminen ja vienti, johon koko työn aihealueet liittyvät.

Pk-yritykset eli pienet ja keskisuuret yritykset luokitellaan EU:n mukaan yrityksiksi, joiden henkilöstömäärä on alle 250 henkilöä ja vuosiliikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa ja taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa. (Tilastokeskus 2019.)

Kansainvälistyminen kattaa kaikki ne toiminnot, joita yritys tekee suhteessa kansainvälisiin markkinoihin. Kansainvälistymiseen on monia muotoja ja näitä ovat tavaroiden vienti ja tuonti, investoinnit vieraaseen maahan, yhteisyritysten muodostamista ulkomaisten yritysten kanssa, ulkomaisten asiantuntijoiden alihankintaa ja kansainvälisiin verkostoihin osallistumista. (StrategyTrain 2009.) Kansainvälistymistä voidaan määritellä monin tavoin ja sitä voidaan tarkastella joko makrotasolla eli maailman kansantalouden näkökulmasta tai mikrotasolla eli yrityksen ja sen toiminnan näkökulmasta. Kokonaisuudessaan kansainvälistyminen on yrityksen kokonaisvaltainen prosessi, jossa kansainvälisen liiketoiminnan osuus tai mukana olo kansainvälisissä operaatioissa kasvaa. Monilla yrityksillä kansainvälistyminen on osa yrityksen kasvustrategiaa. Kansainvälistyminen voidaan jakaa myös sisäänpäin suuntautuvaan ja ulospäin suuntautuvaan kansainvälistymiseen. Sisäänpäin suuntautuva kansainvälistyminen on raaka-aineiden, osien ja tavaroiden tuontia, ja ulospäin suuntautuva kansainvälistyminen on tuotteiden vientiä, ulkomaalaista valmistusta sekä siihen kuuluvat yhteistoiminalliset operaatiomuodot sekä strategiset allianssit. (Vahvaselkä 2009, 17.)

Viennillä tarkoitetaan tavaroiden tai palveluiden myyntiä ja vientiä pois omasta kotimaastaan ulkomaille ja tämä on kansainvälistymisen alkuvaiheissa yleisin tapa harjoittaa kansainvälistä liiketoimintaa. Kaikki EU:n ulkopuolelle vietävät tavarat on vientitullattava ennen niiden vientiä Suomesta eli viejän on annettava Tullille viennin tullilmoitus. Aineetto-

mia hyödykkeitä ja palveluita ei tarvitse tullata. (Tulli 2019.) Vienti voidaan jakaa epäsuoraan, suoraan tai välittömään vientiin. Epäsuorassa viennissä tuote valmistetaan kotimaassa ja viedään ulkomaille kotimaassa toimivan välikäden kautta. Suorassa viennissä tuote edelleen valmistetaan omassa kotimaassa, mutta yritys itse hankkii kohdemaassa työskentelevän välikäden eli esimerkiksi maahantuojan tai jälleenmyyjän. Omassa, välittömässä viennissä yritys myy tuotteensa suoraan ulkomaalaisille asiakkailleen ilman erillisiä välikäsiä. (Vahvaselkä 2009, 74.) Viennin kokonaisvaltaisella hallinnalla taataan, että asiakas saa tuotteet sopimuksen mukaan ja samalla välttää epäselvyyksiltä ja viivästyksiltä. Vientitoimitus on aikatauluihin sidottu määrämuotoinen prosessi, joka sovitaan yhdessä ostokumppanin kanssa. (Vahvaselkä 2009, 263.)

2 Globaali kaupankäynti

Liiketoiminta ja yritysten välinen kaupankäynti on vuosien saatossa muuttunut hyvin monipuoliseksi ja maantieteellisiä rajoja rikkovaksi. Nykypäivän globalisaatio eli maailmanlaajuistuminen on mahdollistanut kansainvälisen ja globaalin yhteistyön ja vuorovaikutuksen missä tahansa maailmaa. Ihmiset verkostoituvat kiihtyvään tahtiin ja kansainvälistymisen välttämättömyys tulee yhä oleellisemmaksi tekijäksi yrityksen toiminnassa ja edistymisessä. Globalisaation rinnalla tapahtuva digitalisaatio mahdollistaa nopeat yhteydet eri verkossa toimivien sovellusten, kuten videopuheluohjelman Skypen välitykselle. Enää maantieteelliset rajat eivät ole rajoitteena tai esteenä yhteisellä kansainväliselle liiketoiminnalle, vaan kaupankäynti globaalisti on helpompaa kuin koskaan aiemmin. (Nikula, K 2017.)

Suomen globaaliin kaupankäyntiin ja kansainväliseen toimintaprosessiin on ajan saatossa muodostunut monia erilaisia vaiheita, jotka kuvaavat kansainvälistymisen kehitystä ja edistymistä vuosien kuluessa. Verrattuna länsieurooppalaisiin maihin, Suomen kansainvälistyminen on edennyt suhteellisen hitaasti. (Vahvaselkä 2009, 18.) Teollisten, metalli- ja konepajayritysten kansainvälistyminen alkoi ensimmäisenä 1850-luvulta lähtien. Vuosien 1950-1960 aikakautta voidaan kuvata perinteisen tavaraviennin vaiheeksi, jolloin metsä- ja metalliteollisuus, tevanakelake-teollisuus eli tekstiili-, vaatetus-, nahka-, kenkä-, lasi- ja keramiikkateollisuus oli voitossaan ja tämän jälkeisiä vuosia 1960-1970 kutsuttiin uusvien- nin vaiheeksi. Seuraava kansainvälistymisaalto ilmeni suuremmin 1970-luvulla, jolloin rakennusalan vienti vanhaan Neuvostoliittoon ja Lähi-idän maihin kasvoi suuresti. 1975-vuodesta eteenpäin palvelusektorin pankki-, vakuutus- ja suunnittelu ala kansainvälistyi. 1980-luvulta eteenpäin kaupan kansainvälistyminen lähti kunnolla nousuun ja tällöin muun muassa myyntikonttoreita ja tehtaita perustettiin tärkeimpiin kohdemaihin. 1990-luvun lopulla alettiin jo puhua globalisaatiosta ja tuosta muutama vuosikymmen myöhemmin eli tänä päivänä, voidaan puhua hyvinkin edistyneestä globaalista ja digitalisaation myötä kasvaneesta rajattomasta kansainvälisestä toiminnasta. (Vahvaselkä 2009, 19.)

2.1 Kansainvälistymisen teoriat

Yrityksen kansainvälistymisessä on erilaisia keinoja ja malleja, joilla kuvataan kansainvälistymisprosesseja ja tapaa kansainvälistyä. Nämä prosessit voidaan jakaa taloustieteen pohjautuviin suorien sijoitusten kansainvälistymisteorioihin, käyttäytymistieteisiin perustuviin kansainvälistymisen prosessi- eli vaihemalleihin, resurssi- ja verkostonäkökulmiin pohjautuviin malleihin sekä kasvumalleihin. (Vahvaselkä 2009, 21.)

Taloustieteeseen pohjautuvien suorien sijoitusten kansainvälistymisteoriat ovat vanhimpia ja historiallisempia kansainvälistymiseen liittyviä teorioita. Teorioiden lähtökohtana oli kansakuntien vaurauden muodostuminen ja siihen liittyvät periaatteet, jolloin fokus painottui maiden erikoistumiseen ja vallitsevaan työnjakoon. Nykypäivänä nämä teoriat soveltuvat parhaiten kohdemarkkinavalinta- ja operaatiomuotopäätöksiin. (Vahvaselkä 2009, 22.)

Suorien sijoitusten kansainvälistymisteorioissa tunnetuimpiin teorioihin sijoittuu Heckscher-Ohlinin ”tuotannontekijöiden suhteellisen edun” teoria, jossa maiden erikoistuminen määritellään vahvimman tuotannontekijän mukaan. Tällöin maat tuottavat ja vievät ulkomaille sitä, mitä pystyvät tuottamaan kaikista kustannustehokkaimmin ja vahvimmin. (M.Kopp 2019.)

Käyttäytymistieteisiin perustuvat kansainvälistymisen prosessi- eli vaihemallit toimivat vaiheittaisena lähestymistapana kansainvälistymiseen, jota erityisesti pk-yritykset käyttävät. Vaihemallit voidaan jakaa kapeisiin vientivaihemalleihin ja laajempiin vähittäin tapahtuviin kansainvälistymismalleihin. Kapeat viennin vaihemallit selittävät yritysten viennin kehittymistä kuuden eri vaiheen kautta, jossa viennin kehittyminen alkaa yrityksen kotimaan toiminnasta ja päättyy aktiiviseen ja vakaaseen vientivaiheeseen. Ja aina siirryttäessä vaiheesta toiseen, tarvitaan uusia taitoja ja lisää kansainväliseen toimintaan sidottuja resursseja. (Vahvaselkä 2009, 23.) Laajemmat ja vaiheittaiset kansainvälistymismallit selittävät kansainvälistymistä yritysten oppimiseen pohjautuvana ja pitkäaikaisena kehitysprosessina, joihin viennin lisäksi sisältyy eri sitoutumista vaativia operaatiomuotoja. Yksi näistä mallin teorioista on Johanson ja Wiedersheim-Paulin Uppsala-malli, joka sisältää viisi kansainvälistymisen kehitysvaihetta ja näistä kukin vaihe edustaa aina syvempää kansainvälistymisen tasoa. Ensimmäisessä vaiheessa yritys ei vielä toteuta vientiä, toisessa vaiheessa vienti on satunnaista, kolmannessa vaiheessa vienti muuttuu systemaattiseksi mutta välikäsien kautta tapahtuvaksi. Neljännessä vaiheessa perustetaan tytäryhtiö ja viidennessä vaiheessa yrityksellä on oma tuotantolaitos ulkomailla. Kyseisessä vaihemallissa kasvua ja kehittymistä perustellaan jatkuvalla oppimisella ajan edetessä ja kuluessa. Mallin mukaan tärkein kansainvälistymisen esto on kokemustiedon puute ja malliin liittyy läheisesti myös psyykkisen etäisyyden käsite, jossa yritykset kansainvälistyvät ensin fyysisesti lähellä oleville markkinoille ja osaamisen kehittyessä kaukaisemmille markkinoille. Kyseinen malli onkin hyvin yleinen ja suosittu kansainvälistymisen malli nykypäivänäkin. (Vahvaselkä 2009, 24.)

Resurssi- ja verkostonäkökulmiin pohjautuvissa malleissa erityisesti pk-yritykset, joiden ongelmia ovat vähäiset resurssit, tieto tai kokemus kansainvälisistä markkinoista, saavat

mahdollisuuden kansainvälistyä verkostoitumalla ja omien verkostojensa avulla. Näin verkoston avulla yrityksen omat sisäiset resurssit ja tietämys kasvaa, markkinoihin liittyvä tietous ja osaaminen lisääntyy ja yritys kasvattaa paljon asiakkaisiin liittyvää liiketoiminta-osaamista. (Vahvaselkä 2009, 26.) Nämä verkostot voidaan jakaa kansainvälistymisen mukaan niiden tarpeen ja hyödynnettävyyden mukaan bisnes- eli vaihdantaverkostoihin, kommunikaatioverkostoihin ja sosiaalsiin verkostoihin. Vaihdantaverkostot muodostuvat yrityksistä ja muista organisaatioista, jotka käyvät kauppaa keskenään vaihdantaverkostoympäristössä, esimerkiksi lisensoinnin ja franchising toiminnan parissa. (Vahvaselkä 2009, 26.) Kommunikaatioverkostot ovat yksilöiden ja organisaatioiden muodostamia verkkoja, joissa jaetaan keskinäistä tietoa ja kommunikoidaan ilman kaupallista vaihdantaa. Sosiaaliset verkostot ovat ajan myötä syntyneitä sosiaalisia suhteita yksilöiden ja yritysten johdon välillä, joiden avulla kansainvälistymistä tuetaan, opastetaan ja tietoa jaetaan. Verkostomallien rinnalla kulkee resurssipohjaiset mallit, joissa yrityksen sisäiset tekijät eli resurssit ohjaavat strategista päätöksentekoa ja menestystä. Näitä resursseja ovat fyysiset, henkiset, taloudelliset ja teknologiset resurssit. Resurssipohjaisen lähestymistavan avulla yritys voi tarkastella käytössä olevien resurssien toimivuutta ja kehitystarpeita. Mallin mukaan kansainvälistyminen on menestyksekkäintä, kun yrityksellä on käytössä riittävä määrä resursseja ja yritys on halukas kehittämään osaamistaan eteenpäin. (Vahvaselkä 2009, 29.)

Viimeisenä kansainvälistymisteorianana toimivat kasvumallit, jossa ydintekijänä toimii yrityksen kasvuhaluukkuus ja yrityksen toiminnan keskittäminen haluttuun kasvuun ja kansainvälisyyden tavoitteluun. Tässä yrityksen kasvu voi joko olla sisäistä kasvua, jossa yritys lisää myyntiään tuotteidensa avulla tai ulkoista kasvua, jossa yritys laajentaa toimintaansa uusille liiketoiminta-alueille, esimerkiksi fuusioitumalla tai ostamalla uusia yrityksiä. (Vahvaselkä 2009, 32.) Kasvumallit voidaan jakaa kolmeen eri kasvun polkuun, jotka ovat orgaanisen kasvun polku, jossa yrityksen sisäinen liikevaihto kasvaa ilman erityisjärjestelyitä, yhteistyöhön perustuva kasvun polku, jossa kasvu ja kansainvälistyminen tapahtuu yhteistyöllä tai born-global -polku, jossa yritykset aloittavat kansainvälistymisensä yrityksen perustamisesta lähtien. Viimeisin polkuvaihtoehto on kansainvälistymisen suhteen nopein ja kansainvälisyyteen keskittynein kasvupolku. (Vahvaselkä 2009, 33-34.)

2.2 Venäjä vientimaana

Venäjä on ollut yksi Suomen keskeisimpiä vientimaita ja kansainvälisen kaupan kumppaneita jo useiden vuosikymmenien takaa. Suomen vienti Venäjälle keskittyy erityisesti koneisiin ja laitteisiin, kemianteollisuuden tuotteisiin sekä paperiin ja pahviin. (Tulli 2019.)

Eritoten venäläisen Nordstream-kaasuputkihankkeen myötä teräksen ja raudan vienti Venäjälle on kasvanut lähes 30 % aiempaan vuoteen verraten. Toimitukset olivat tosin kerta-luontoisia, joten pidemmän aikavälin kasvusta ei ole taetta. (Yle 2019.) Suomen tullin mukaan vuoden 2019 ensimmäisen vuosipuoliskon aikana Suomesta Venäjälle vietyjen tavaroiden arvo (1,8 mrd. euroa) oli 10 % suurempi ja Venäjältä Suomeen tuotujen tavaroiden arvo (4,5 mrd. euroa) prosentoin pienempi kuin viime vuonna vastaavana aikana. (Bofit 2019.) Voidaankin siis sanoa Suomen viennin kasvaneen hyvään ja tasaiseen malliin Venäjän viennin suhteen aiemman laskukauden ja kansainvälisen talouden laskun jälkeen.

Tällä hetkellä Venäjä on maailman suurin valtio pinta-alaltaan ja väestömäärä on yli 140 miljoonaa henkeä. Venäjän pääkaupunki on Moskova, joka on yksi viidestätoista maan miljoonakaupungista. Venäjä toimii Suomen rajanaapurina noin 1300 kilometrillä yhteistä rajapintaa. Maana Venäjä on yksi suurimmista öljyn ja kaasun tuottajista globaalilla tasolla, jonka suuri osa liiketoimintaa nojaa luonnonvaroihin. Maan talous on kasvanut tasaisesti vuosien edetessä ja se onkin yksi BRICS-maista eli yksi isoista kehittyvistä talouksista Brazilian, Intian, Kiinan ja Etelä-Afrikan rinnalla. (Wikipedia 2019.) Kokonaisuudessaan Venäjällä on suuri rooli maailmantaloudessa ja tämän vuoksi se toimii hyvin keskeisenä tekijänä Suomen kansainvälisessä kaupankäynnissä ja viennissä.

Kansainvälisen kaupankäynnin ja viennin toimintaa Suomesta Venäjälle on tutkittu myös Suomalais-Venäläisen kauppakamarin toimesta ja tästä esimerkkinä toimii heidän tekemä tutkimus vuoden 2019 keväällä suomalaisille yrityksille, joilla on kansainvälistä liiketoimintaa Venäjällä. Tutkimuksen mukaan vastanneiden vajaan 300 yrityksen kohdalla noin neljänneksellä on ollut nähtävää kasvua liiketoiminnassaan ja noin puolet yrityksistä on pysyneet ennallaan. Kuitenkin yli puolet uskovat liiketoiminnan vähintään pysyvän ennallaan, ellei jopa kasvavan tulevaisuudessa. Tutkimuksessa ongelmia ja huolta Venäjällä yrityksillä ilmenee eniten poliittisten sanktioiden, talouden epävakauden, ruplan kurssin, tullauksen sekä rahoituksen suhteen, joka tuo omia haasteitaan vientiin. (Kauppakamari 2019.) Yritysten yleisnäkemyks tilanteesta on loppujen lopuksi kuitenkin positiivinen ja päätavoitteena on vahvistaa omaa asemaansa Venäjän välisessä kaupassa ja viennissä.

3 Pk-yritysten kansainvälistyminen

Pieni- ja keskisuurten yritysten kansainvälistymisessä ja sen käynnistysvaiheessa on kolme strategista päätösalueita, jotka ovat miksi kansainvälistyä eli kansainvälistymispäätöksen tekeminen, minne kansainvälistyä eli kohdemarkkinoiden valitseminen ja miten kansainvälistyä valitulle kohdemarkkinalle eli operaatiomuodon valinta. (Vahvaselkä 2009, 61.) Yrityksen tulee ensin selvittää omat sisäiset lähtökohdat, valmiudet, edellytykset ja rajoitukset kansainvälistymiselleen ja tämän jälkeen keskittyä pohtimaan ja käydä läpi ulkoisia ympäristöön ja markkinoihin kohdistuvia edellytyksiä. Tämän jälkeen analysoidaan kansainvälistymisen organisointiin ja toimeenpanoon sekä jatkuvuuteen liittyviä toimenpiteitä, kuten kuljetus, rahoitus, ja asiakirjat. (Vahvaselkä 2009, 318.) Oman kokemuksen ja tiedon lisääntyessä ja resurssien vahvistuessa yritys voi laajentaa kansainvälistä toimintaansa yksinkertaisista operaatiomuodoista kehittyneempiin ja vaativimpiin muotoihin laajentaen samalla markkina-aluetta. (Vahvaselkä 2009, 18.)

3.1 Kansainvälistymisen syyt ja motiivit

Yrityksen kansainvälistymisellä löytyy monia syy- ja motivaatiotekijöitä. Useimmiten lähtökohtana toimivat monien tekijöiden summa ja nämä luovat pohjan yrityksen kansainvälistymispäätökselle. Näitä syitä ja impulsseja kansainvälistymisen aloittamiseksi käsitellään seuraavaksi.

Kansainvälistymiseen vaikuttavat tekijät voidaan yhden jaottelun mukaan karkeasti jakaa kahteen osioon, jotka ovat yrityksen ulkoiset toimintaympäristön tekijät ja yrityksestä itsestään johtuvat tekijät. (Vahvaselkä 2009, 61.) Yrityksen ulkoiset eli niin sanotut koti- tai kohdemarkkinatekijät toimivat yrityksellä kansainvälistymisen paine- tai imutekijöinä ulkomaankaupan harjoittamiseen. Kotimarkkinoiden pienuus ja avoimuus tai jopa seisahtuminen toimii Suomen kaltaisissa maissa merkittävimpänä kansainvälistymisen syynä. Kun omat kotimaanmarkkinat eivät enää riitä yrityksen liiketoiminnan kasvattamiseen tai sitä ei koeta tarpeeksi haastavaksi, on kansainvälistyminen ulkomaille luonnollinen seuraava askel. (ExportMaker 2017.) Myös oman kotimaan maantieteellinen syrjäinen sijainti voi toimia kansainvälistymisen vaikuttajana. Syrjäisyys voi tuoda esiin haittoja markkinatiedon saannin suhteen, markkinaimpulssien nopea havaitseminen on vaikeampaa ja haasteet tarkemman kosketuspinnan saamisessa olemassa oleville markkinoille ei edistä yrityksen toimintaa ja kilpailuetua. Tämä on lisännyt yritysten tarvetta olla kansainvälisillä markkinoilla eri operaatiomuotoja hyödyntäen. (Vahvaselkä 2009, 61.) Muita tekijöitä kansainvälistymiseen yrityksen ulkoisessa toimintaympäristössä ovat tavoitellun kohdemaan suuruus, avoimuus ja kasvuennusteet eli niin sanottuna Suomen pienuuden vastakohdat,

kohdemarkkinoiden korkeampi kysyntä sekä ulkomaisen jakeluportaan kasvutavoitteet. (Vahvaselkä 2009, 62.) Kun oman kotimaan markkinat alkavat käydä pieniksi, on hyvinkin luonnollista lähteä laajentamaan toimintaansa suuremmille ja tuottavimmille markkinoille. Motivaationa toimivat myös kilpailijoiden onnistuminen samoilla kohdemarkkinoilla, julkisen vallan toimenpiteet ja tukiorganisaatioiden palvelut. (ExportMaker 2017.) Saman alan kilpailevien yritysten toiminnan seuraaminen ja kansainvälistyminen tuovat hyvää näkemystä ja kuvaa siitä, millä markkinoilla ja kohdemailla kansainvälistyminen on kannattavaa ja tuottavaa. Näin pk-yritykset voivat pienilläkin resursseilla saada arvokasta tietoa kohdemaista ja muiden yritysten kansainvälistymisen onnistumisesta seuraamalla kilpailijoiden kansainvälistymistä ja toimintaa. Lisäksi julkisen vallan toimenpiteet kansainvälisen kaupan ja viennin edistämisen suhteen sekä kansainväliseen toimintaan ja vientiin tukevien organisaatioiden tuen ja rahallisen avustuksen myötä yrityksen ulkoiset toimintaympäristötekijät edistävät ja motivoivat yrityksiä kansainvälistymään. (Vahvaselkä 2009, 62.)

Toisena yrityksen kansainvälistymiseen vaikuttavana tekijänä toimivat yrityksen sisäiset eli yrityksestä itsestään johtuvat tekijät. Voita isiinkin sanoa, että ensisijaisena kansainvälistymisen käynnistäjänä eli muutosagenttina yrityksestä itsestään nousevista tekijöistä on kansainvälisesti motivoitunut ja orientoitunut johto. Tässä taustatekijöinä toimivat muun muassa yritysjohton koulutus, oma kokemus ja osaaminen, kansainvälinen tausta, valmiit kontaktit, sitoutuneisuus ja mahdollinen ylituotanto. Kun johto kokee oman osaamisensa ja resurssinsa tarpeeksi vahvoiksi ja yrityksen sisältä löytyy jo valmiiksi osaamista ja kansainvälistä taustaa, kuten esimerkiksi uudet työntekijät tai koko yrityksen kouluttaminen ja kiinnostus kansainvälistymiseen, on toimintaa helppo lähteä kansainvälistämään ja sitouttaa koko organisaatio kansainvälisyyden tavoitteluun. Tietysti myös yrityksen muut ominaisuudet, kuten ikä, koko, toimiala ja yritysmuodon tyyppi vaikuttaa kansainvälistymiseen ja lähtökohtiin aloittaa kansainvälinen toiminta. (Vahvaselkä 2009, 62.)

Yrityksen kansainvälistymisen syiden ja tekijöiden luokitteluun on myös toinen tapa, jossa vaikuttavat tekijät jaetaan sisäisiksi ja ulkoisiksi tai reaktiivisiksi ja proaktiivisiksi tekijöiksi. (Vahvaselkä 2009, 63.) Yrityksen sisältä tulevat proaktiiviset eli ennakoivat tekijät, saavat aikaan yrityksessä strategista muutosta, joka itsessään lisää yrityksen omaa aktiivisuutta ja käynnistää kansainvälistymisen. Näitä keskeisimpiä tekijöitä ovat yrityksen ainutlaatuinen tuote, sisäinen teknologiaosaaminen, mittakaava- ja kustannusetu, hintaetu ja johdon oma aktiivisuus ja kunnianhimo. Yrityksen ulkoisia proaktiivisia vaikuttajia ovat kohdemarkkinoiden tarjoamat mahdollisuudet ja sen muutosagentit eli ensisijaiset kansainvälistymisen käynnistäjät. Sisäisiä reaktiivisia tekijöitä ovat ylimääräinen tuotantokapasiteetti, laskeva kotimaan myynti ja myynnin kausiluonteisuus. Taas ulkoiset reaktiiviset tekijät

ovat ulkomailta tulleet kyselyt tai tilaukset sekä liian pieneksi koetut kotimaan markkinat. (Vahvaselkä 2009, 63.) Näissä reaktiivisissa tekijöissä yritys ikään kuin reagoi ulkopuolelta tuleviin ärsykkeisiin, olematta itse erityisesti aloitteellinen tai aktiivinen muutoksen luomisessa. Esimerkiksi laskeva kotimaan myynti, yrityksen tuotteiden kausiluonteisuus tai ulkomaiset kyselyt ja kiinnostus automaattisesti hieman suuntaavat yrityksen toimintaa kotimaan rajojen ulkopuolelle kansainvälisyyden aloittamiseen ja liiketoiminnan edistämiseen ja ylläpitoon ulkomaille.

3.2 Kansainvälistymisen riskit

Kansainvälistymisen riskeihin eli odottamattomiin tapahtumiin ja tästä mahdollisesti aiheutuneisiin tappioihin tulee alusta lähtien ennakoida ja varautua. Riskien hallitseminen erityisesti viennissä on yrityksille välttämätöntä mutta se toimii samalla myös kilpailukeinona. (Vahvaselkä 2009, 306.) Kun riskit ovat ennakoitavissa ja mahdolliset riskit ovat huomioutu koko liiketoiminnan kannalta, on suurin osa niistä myös vältettävissä hyvällä tiedonhauella ja ennakkovalmistautumisella sekä niiden ilmaantuessa yritys pystyy toimimaan kannattavasti ja oikein. (Yrittäjät 2019.)

Yleisimpiä kansainvälistymiseen liittyviä riskejä on kohdemaan täysin vieras kieli ja yrityskulttuuri. Jos yrityksen tavoitteena on kansainvälistyä eksoottisemmalle ja hyvin erilaisen yrityskulttuurin omaavaan maahan, tulee yrityksen tehdä hyvin tarkkaa ja kattavaa kohdemaatutkimusta ennen kansainvälistymisen aloittamista. Jos yhteistä toimintakieltä tai toimintamuotoa yhteistyölle ei löydy, voi kansainvälistymisen riskinä olla sen epäonnistuminen. Myös kohdemaan lakijärjestelmä ja muut maan poliittiset riskit tulee huomioida. Näitä ovat esimerkiksi taloudellinen heikkous, poliittinen epävakaus, velkojen vakauttaminen tai jopa erilaiset kapinat, mielenosoitukset ja sodat. Tässä ehkäisevänä ratkaisuna toimii jälleen hyvin kattava ja yksityiskohtainen kohdemarkkinatutkimus. Maahan kohdistuvia riskejä on myös ilmastoa koskevat tekijät, kuten luonnonkatastrofit, maanjäristyksen ja hurrikaanit. Näihin luontokatastrofiin vaikuttaminen on mahdotonta, mutta hyvä valmistautuminen ja varautuminen tilanteeseen ja sen jälkeiseen toimintaan on keskeistä, erityisesti maissa, joissa niiden mahdollisuus on korkeampaa.

Kansainvälistymisessä voi ilmetä myös kaupallisia maksuehtoihin ja valuuttaan liittyviä riskejä, kuten sopimus- ja valuuttariskit, rahoitus- ja korkoriskit sekä asiakirjariskit. (Yrittäjät 2019.) Sopimusriskeihin kuuluvat maksuehdot, vakuudet sekä maksu- ja toimitusviiveet. Myös tulkintaongelmat itse sopimuksissa altistaa riskeille. Valuuttariski ilmenee aina, kun

käydään kauppaa toista valuuttaa käyttävän maan kanssa. Sopimusriskien tulkintaongelmien kohdalla sopijaosapuolten oikeudet ja velvollisuudet tulee olla määritelty riittävän selkeästi ja laajasti, pitää varmistaa, että sopimusosapuolet ovat ymmärtäneet sopimuksen yksityiskodot samalla tavalla ja sopimuskumppanien luotettavuudesta varmistuminen, riittäisyyksien ratkaisutapa ja lakiviittaus tulevat olla myös määriteltyinä. (Yrittäjät 2019.) Valuutariskien välttämiseksi yritys voi sisäisillä keinoilla muun muassa yhteensovittaa valuuttamääräiset tulot ja menot tai muuttaa maksurytmiään. (Vahvaselkä 2009, 307.) Myös esimerkiksi maksuehdon- ja tavan valinnalla voidaan ehkäistä mahdollisia riskejä ja välttää maksukyvyttömyyttä ja -haluttomuutta.

Rahoitus- ja korkoriskien kohdalla mahdollisia ongelmia voi ilmetä, jos rahaa ei ole saatavilla, vaaditut vakuudet puuttuvat tai saamisten ja velkojen korot ovat syntyneet eri aikoina eri perustein. (Vahvaselkä 2009, 308.) Asiakirjariskejä taas voi ilmetä, kun maiden tavat ja normit poikkeavat toisistaan, jolloin lait ja sopimukset, vaihtelevat eri maiden kesken. Tällöin asiakirjan sisältö ei välttämättä vastaa toisen maan sääntöjä ja asiakirjat ovat puutteellisia, joka voi aiheuttaa korvausvaatimuksia viejäyritystä kohtaan. Erityisiä riskialueita ovat takauksien takaustekstit ja maksutapa rembursseissa ehtojen mukaisten asiakirjojen puuttuminen. (Vahvaselkä 2009, 308.)

Riskeinä voi ilmetä myös henkilöstöön tai itse kuljetukseen keskittyviä tekijöitä. Henkilöstöriskinä yrityksellä voi ilmetä esimerkiksi keskeisen ja avainasemalla työskentelevän työntekijän työpaikanvaihto, joka erityisesti pienissä yrityksissä on suuri ja keskeinen muutos. (Yrittäjät 2019.) Tässä apuna toimii muiden työntekijöiden hyvä osaaminen ja hyvät verkostot, jota kautta uusi työntekijä on nopeasti saatavissa. Kuljetukseen liittyvä riskejä voi ilmetä tavarantoimituksessa, aikataulussa tai esimerkiksi tuotteiden vahingoittumisessa. Ulkomaankaupassa yrityksen on oltava tietoinen käyttämistään toimituslausekkeista ja vientikuljetukset tulee olla vakuutettuina. (Vahvaselkä 2009, 306.)

Tietysti kaikkia, erityisesti ulkoisia itsestään riippumattomia riskejä, on mahdotonta ennakoida, joten tällöin riskien hallinta ja niiden käsittely on keskeisemmässä roolissa. Näitä kutsutaan niin sanotuiksi vahinkoriskeiksi, jotka kohdistuvat henkilöstöön, omaisuuteen tai yrityksen koko toimintaan, jonka mahdolliset riskien aiheuttamat vahingot pystytään arvioimaan tarkasti. Tässä ensisijaisena apuna toimii vakuutukset. (Vahvaselkä 2009, 306.) Kokonaisuudessaan keskeisintä riskien hallinnassa on niihin varautuminen ja ennakointi ja selvä ajatusta siitä, miten riskin toteutuessa yritys toimii ja selviää mahdollisesti aiheutuneesta ongelmasta.

3.3 Kansainvälistymisen esteet

Kansainvälistyminen tarjoaa yrityksille hyvän mahdollisuuden kasvaa ja saavuttaa lisäarvoa, mutta sen toimeenpano ja toteuttaminen voi olla haastavaa. (Vahvaselkä 2009, 65.) Kansainvälistymisen hyvien puolien lisäksi on siis myös joitakin esteitä ja haasteita, jotka vaikeuttavat yrityksen kansainvälistymistä. Kansainvälisen kaupan esteinä toimivat niin sanotut raja-esteet, jotka voivat vaikeuttaa vientiä tai jopa tehdä siitä mahdotonta. Siksi on hyvin tärkeää jo alkuvaiheessa keskittyä kohdemaan tutkimiseen ja mahdollisten esteiden ennakkointiin. (Kananen 2010, 19.)

Nämä esteet voidaan jakaa keinotekoiisiin esteisiin ja luonnollisiin esteisiin. Keinotekoiset esteet ovat valtion luomia maahantuontiin liittyviä esteitä, kuten tullit, kiintiöt, määräykset ja kansalliset standardit. Tulleissa esiin tulevat rajamuodollisuudet, joilla kohdemaata pyrkii vaikeuttamaan ulkomaista tuontia omaan maahansa. Ennen tullin merkitys oli suurempi ja sen alkuperäinen tehtävä oli varojen kerääminen valtiolle ja oman maan tuotannon suojeleminen ulkomaiselta kilpailulta. Nykypäivänä tullin vaikutus ja merkitys on kuitenkin avoimen kaupankäynnin myötä laskenut ja se ei pääasiassa ole suurempana esteenä kansainväliselle kaupalle. (Kananen 2010, 19.) Keinotekoiisiin esteisiin kuuluvat kiintiöt voivat myös rajoittaa kauppaa, jonka tarkoitus on estää ulkomaisten tuotteiden halpatuontia. Tästä esimerkkinä löytyy EU:n oma silkkikiintiö, jolla halutaan turvata EU:n sisäinen silkkituotanto. (Kananen 2010, 20.) Standardien ja määräysten suhteen pyritään tarkkailemaan tuotteiden laatutasoa ja maakohtaiset määräykset toimivat tehokkaina tuontikaupan esteinä, sillä ne aiheuttavat mahdollisia lisäkustannuksia tuojalle. (Kananen 2010, 20.)

Apuna keinotekoisien esteiden selvittämiseen toimii kirjoituspöytätyö tutkimuksena tehty maakohtainen selvitys, jossa analysoidaan ja tutkitaan asiaan liittyvää tietoa. Tässä hyvänä apuna toimii Laivauskäsikirja, jossa on koottuna 190 maan tiedot tuontirajoituksista, vapaakauppasopimuksista, vaadittavista asiakirjoista, erityistodistuksista, asiakirjojen laillisuudesta, tuotteiden pakkaus- ja merkintämääräyksistä sekä muista erityisvaatimuksista, joka on saatavana Business Finlandin sivuilta. (Kananen 2010, 21.)

Luonnollisia esteitä ovat muun muassa erilaiset kulttuurit, tavat ja tottumukset, jotka eroavat eri maiden ja kulttuurien välillä. Esteinä voivat olla myös yrityksen sisäiset henkilöstöön kohdistuneet tekijät, kuten riittämättömät kyvyt, resurssit tai kyvyttömyys tiedon hyödyntämiseen. (Vahvaselkä 2009, 65.) Uudessa kohdemaassa ja tavoitellun asiakassegmentin, myyjien ja yhteistyökumppanien kohdalla kansainvälistyvä osapuoli joutuu sopeuttamaan toimintaansa kohdemaan toiminnan ja kulttuurin mukaan, jotta yrityksen toiminta

tavoittaa ja kattaa halutun kohdemarkkinan ja yleisön. Nämä luonnolliset esteet ilmenevät erityisesti juurikin muodostettavissa suhteissa ja keskinäisessä vuorovaikutuksessa. (Kananen 2010, 22.) Puutteet markkina- ja asiakastiedoissa voivat siis aiheuttaa esteitä kansainvälistymiselle. (Vahvaselkä 2009, 65.) Ratkaisuna tähän on paneutuminen kohde- maan kulttuuriin ja jos mahdollista, vierailut paikan päällä. Myös yhteistyö henkilön tai organisaation kanssa on hyödyllistä, joka tuntee maan kulttuurin ja tavat. Lopullinen merkitys ja tulos nähdään lopulta kuitenkin vasta sitten, kun tuote kohtaa loppuasiakkaan. (Kananen 2010, 23.)

Kansainvälistymisen esteinä voidaan nähdä myös yrityksen pieni tuotantokapasiteetti, kova kilpailu tai hintakilpailukyvyyn puute. (Vahvaselkä 2009, 66.) Jos yritys ei pysty kansainvälistyessään nostamaan tuotantoaan ja toimittamaan tuotteitaan ajallaan pienen tuotantokapasiteetin vuoksi, on yrityksen kilpailuetu kovan kilpailun vuoksi hyvin alhainen. Tällöin yrityksen toiminta ei ole kannattavaa ja kansainvälistymiseen vaaditut panostukset ja resurssit eivät täyty laajennetulla toiminnalla.

3.4 Kansainvälistymisen edellytykset

Kun ajatus yrityksen kansainvälistymisestä ja käynnistämisestä on syntynyt, tulee selvittää yritys- ja markkinakohtaiset edellytykset yritysanalyysillä ja markkinakohtaisella analyysillä. (Vahvaselkä 2009, 63.) Selvitettyjen edellytyksen myötä yritys saa selkeän kuvan jo hallussaan olevista lähtökohdista kansainvälistymiselle ja lisätietoa siitä, mitä asioita, tietoa tai ominaisuuksia tulee vielä haalia, jotta yrityksen toiminta täyttäisi onnistuneen kansainvälistymisen edellytykset ja vaatimukset.

Yrityskohtaisten edellytysten kartoittaminen painottuu usealle eri osa-alueelle. Lähtökohtaisesti yrityksen liikeideassa tulee jo olla määriteltynä yrityksen ylivoimainen osaaminen ja liikeidean soveltuvuus kansainvälistymiseen. (Vahvaselkä 2009, 63.) Kansainvälistyminen tulee siis suunnitellusti olla osa yrityksen toimintasuunnitelmaa, jossa koko johto ja henkilöstö on sitoutunut kansainvälistymiseen ja vientiin. (Kananen 2010, 27.) Johdon edellytyksinä onkin asiakaslähtöinen ja strateginen kansainvälisyyteen suuntautunut ajattelutapa, jossa riskinotto-kyky, johdon liiketaloudellinen ja kansainvälinen osaaminen ovat toiminnan keskiössä. Myös johdon kehittynyt tiedon hallinta sekä verkostojen ja yhteistyön hyödyntäminen toimivat tärkeinä edellytyksinä yritys-kohtaisissa tekijöissä kansainvälistymisen kannalta. (Vahvaselkä 2009, 64.) Myös markkinoiden ja asiakkaiden tunteminen on yksi keskeisimmistä edellytyksistä. Yrityksen tulee selkeästi määritellä asiakassegment-

tinsä ja kilpailukykyinen tuotanto, jossa tiedossa ovat tulevat valmistuskustannukset, määrät, alihankintasuhteet ja ostotoiminta. Näin kansainvälistymisen alkaessa yrityksellä on selvä kohdeyleisö ja tieto kannattavasta tuotannostaan. (Vahvaselkä 2009, 64.)

Yksi tärkeistä yrityskohtaisista edellytyksistä on toimitusvarmuus. Yrityksen toimituskapasiteetin on oltava riittävä, jotta yritys kykenee toimittamaan uudelle asiakkaalleen sovitut tilaukset. Jos tilausta ei pystyittäisi toimittamaan, on markkinat helposti menetetty ja asiakas siirtyy seuraavaan kilpailijayritykseen. Voisikin sanoa toimitusvarmuuden olevan yksi tärkeimmistä viennin edellytyksistä, sillä se määrittelee nopeasti yrityksen paikan markkinoilla. (Kananen 2010, 24.) Kansainvälistettävä tuote on myös yksi olennaisista edellytyksistä yrityksen kansainvälistymisessä. Tuotteen tulee olla laadukas ja vientikelpoinen, ja sitä tulee olla riittävä määrä. Tämä tarkoittaa, että tuotekehitykseen ja -sopeutukseen tulee olla käytettävissä riittävästi resursseja ja tuotteen toimimisesta tulee olla selkeitä ja useita näyttöjä. (Vahvaselkä 2009, 64.) Tuotteen tulee siis olla kunnossa kansainvälisille markkinoille lähdettäessä.

Edellytyksinä toimivat lisäksi toimiva yrityskulttuuri ja organisaation kansainvälistymiseen orientoitunut henkilöstö. Yrityksen sisäisen kulttuurin tulee kannustaa yhteistyöhön ja innovatiivisuuteen, olla laatu- ja kustannustietoinen ja joustavaa tilanteiden muuttuessa. Sama pätee yrityksen omaan henkilöstöön, jonka edellytyksenä on olla kyvykäs vastaamaan kansainvälistymisen haasteisiin riittävällä osaamisella ja tiedolla. Henkilöstön tulee olla avoin muutokselle ja kokea uusi kansainvälistyminen motivoivaksi tekijäksi. Osaamista tulee löytyä markkina-alueiden tuntemuksesta, viennin- ja kansainvälisen liiketoiminnan käytännöistä, markkinoinnista, ostoista ja hankinnoista sekä itse johtamisesta. (Vahvaselkä 2009, 64.) Yksilölliset ominaisuudet, kuten riittävä koulutus, kansainvälinen kokemus, kielitaito, kulttuurinen tuntemus ja hyvät vuorovaikutustaidot myös toimivat keskeisinä edellytyksinä henkilöstön yrityskohtaisissa tekijöissä. (Kananen 2010, 27.)

Viimeisenä yrityskohtaisena edellytyksenä toimivat taloudelliset ja rahoitukseen keskittyvät tekijät. Yrityksen talous tulee olla kunnossa eli riittävä taloudellinen asema tulee olla suojattuna, tarkoittaen liikevaihtoon, myyntikatteeseen, tulokseen, maksuvalmiuteen ja vakavaraisuuteen kohdistuvia osiota. Kansainvälisen toiminnan ja erityisesti viennin aloitettua menot ovat suurempia kuin tulot. Tätä kutsutaan läpimenoajaksi, joka yleensä kestää noin kolme vuotta. Takaisinmaksuaikana yrityksen kiinteät menot ja investointimenot saadaan katetuiksi tuotteen myyntituloilla, jossa aikaa menee noin kuudesta seitsemään vuoteen. Tämän vuoksi yrityksen tulee määritellä kannattavuusedellytyksensä eli selvittää alin hinta, joka tuotteesta on saatava, jotta yrityksen muut investoinnit saadaan katetuiksi.

(Vahvaselkä 2009, 64.) Vienti kannattaakin aloittaa vaiheittain muutamalla tuotteella vain muutamassa valituissa kohdemaissa, jolloin kokemus ja resurssit pääsevät kasvamaan ja karttumaan toiminnan laajentuessa. Kansainvälisille markkinoille siirtyminen tulisikin nähdä eräänlaisena investointina yritykseen, joka alkaa tuottaa tulosta vuosien päästä. (Kananen 2010, 26.)

Siirryttäessä markkinakohtaisiin kansainvälistymisen edellytyksiin keskeisimpänä tekijänä ilmenee tuote ja tuotteen kilpailukyky sekä itse markkinoiden kartoitus. Tuotteen kilpailukyvyn varmistamiseksi yrityksen tulee verrata omaa tuotettaan kohdemarkkinoilla myytäviin kilpaileviin tuotteisiin. Tuotteen tulee olla jollakin tapaa erityinen tai erilainen, mikä saisi huomion kohdistumaan juuri yrityksen uuteen tuotteeseen. Tuotteen kriteereinä toimivat tuotteen korkealaatuisuus, ulkonäkö, design, nimi tai tuotemerkki, sen hinta ja siitä saatava katetuotto. Tuotteen ominaisuudet tulevat sopia valittuun kohdemaahan ja esimerkiksi designissa tulee huomioida maan kulttuuriin tai esimerkiksi väreihin assosioituvat merkitykset. Myös ympäristöystävällisyys, laatusertifikaatit ja tuotteen kilpailuedut ovat edellytyksiä markkinoilla. (Vahvaselkä 2009, 65.) Laatusertifikaatit ovat hyödyllisiä takuita tuotteen laadusta, ja tämä toimii hyvänä kilpailuetuna kansainvälisillä markkinoilla. (Kananen 2010, 25.)

Markkinoiden kartoituksessa yrityksen tulee selvittää omat mahdollisuudet kohdemarkkinoilla, ketkä ovat potentiaaliset asiakkaat ja miten heidän ostokäyttäytymisensä vaikuttaa tuotteen onnistuneeseen kansainvälistymiseen. Tuotteen markkinat ja kysyntä on yksi keskeisimmistä edellytyksistä tietää, kun selvitetään kohdemaan markkinoita. Saadun tiedon perusteella yritys voi paremmin arvioida mahdollisuuksiaan kohdemarkkinoilla vallitsevan kilpailutilanteen ja asiakassegmenttinsä ostovoiman ja -käyttäytymisen perusteella. Myös jakelu, varastointi ja kuljetus sekä hallinnolliset tekijät, kuten viranomaisten vaatimukset tai markkinointia rajoittavat tekijät tulevat markkinakohtaisten edellytysten kartoituksessa esille. (Vahvaselkä 2009, 65.) Markkinakartoitus toteutetaan pääosin kirjoituspöytätyönä, ja jos mahdollista vierailut kohdemaassa eli niin sanotut kenttätutkimukset toimivat erinomaisena lisänä tuloksiin.

3.5 Kohdemarkkinoiden valinta

Kansainvälistyminen on strategisesti merkittävä päätös yrityksessä. Strategisten tavoitteena on sopeuttaa yritys toimintaympäristön muutoksiin ja varmistaa pysyvä kilpailuetu ja menestys kansainvälistymisessä pitkällä aikavälillä. (Vahvaselkä 2009, 19.)

Kun kansainvälistymispäätös on tehty ja yrityksen syyt, motiivit, mahdolliset esteet ja edellytykset ovat määriteltä, tulee yrityksen tehdä kohdemarkkinavalinta, jota kohti kansainvälistä liiketoimintaa aiotaan toteuttaa. (Vahvaselkä 2009, 61.)

Kohdemarkkinoiden valinnassa keskeisintä on selvittää yrityksen tavoite, mitä halutaan kansainvälistymiseltä ja mitkä ovat ne resurssit, joita yrityksellä on mahdollisuus hyödyntää. Tässä hyvänä pohjana toimii yrityksestä itsestään tehtävä SWOT-analyysi, jossa käsitellään yrityksen vahvuudet (strengths), heikkoudet (weaknesses), mahdollisuudet (opportunities) ja uhat (threats). Näiden kautta yrityksen on entistä helpompaa tunnistaa omia sisäisiä ja ulkoisia tekijöitä ja hyödyntää tätä tietoa kohdemaan valinnassa. Kohdemarkkinastrategiassa ratkaistaan, mille markkinoille mennään ja miten se tehdään. Tutkimusten mukaan kansainvälistyminen aloitetaan usein kotimaan lähimarkkinoilta eli suomalaisten yritysten kohdalla Pohjoismaista ja Baltian alueilta ja eteneminen muuttuu vaiheittain kohti kaukaisempia alueita. Keskeisintä kohdemaan valinnassa on kuitenkin sen sopivuus ja tavoitteellisuus omaan yritykseen nähden. (Vahvaselkä 2009, 111.) Kohdemarkkinoiden valinnassa voidaan hyödyntää Rootin (1994) nelivaiheista kohdemarkkinoiden valintaprosessimallia, jossa vaiheet ovat alustava kartoitus, markkinapotentiaalinen arviointi, myyntipotentiaalinen arviointi sekä haluttujen segmenttien tunnistaminen. (Vahvaselkä 2009, 66.)

Alustava kartoitus kohdistetaan pieneen määrään potentiaalisia alueita ja maita, jossa selvitetään muun muassa väestömäärät, ostovoima, bruttokansantuote, markkinoille pääsy sekä kilpailun määrä. Tarkastellaan siis yleisiä maa-, tuote- ja toimialakohtaisia tekijöitä. Tähän apuna toimii makroympäristön analyysiin suunniteltu PESTE-työkalu, jossa kohdemaan ympäristöä voi tarkkailla poliittisesta, ekonomisesta, sosiaalisesta, teknologisesta ja ekologisesta näkökulmasta. (Vahvaselkä 2009, 67.) Tämän myötä osa kohdemaahdokkaista tiputetaan pois ja siirrytään markkinapotentiaaliseen arviointiin, jossa keskitytään markkinoiden kokoon ja potentiaaliin, markkinoilla oleviin kilpaileviin tuotteisiin ja palveluihin sekä tuotteen yleiseen markkinatilanteeseen kyseisissä kohdemaissa. Tunnustellaan siis markkinapotentiaalia myynnin määrän ja riittävyyden näkökulmasta. Tästä siirrytään korkean potentiaalin kohdemiin ja kartoitetaan niiden myyntipotentiaali. Myyntipotentiaalinen kartoituksessa keskitytään tuotteiden ja palveluiden yleiseen hinta- ja laatutasoon, ostovoimaan ja ostokäyttäytymiseen ja tuotteiden toimitettavuuteen eli markkina- kuluttaja- ja jakelurakenteeseen. Esimerkiksi hintatason suhteen useilla kohdemaan tuotteilla on vakiintunut hintataso, johon vientituotetta verrataan. Jos hintataso on riittävän korkea ja vientituotteesta jää katetta, on kansainvälistymisen ja viennin aloittaminen on perusteltua. (Kananen 2010, 30.) Jakelukanavien kohdalla huomio tulee keskittää siihen, miten ja mitä

kanavia pitkin tuote saadaan loppukäyttäjälle. Viimeisessä vaiheessa mukana pysyneisiin korkeimman potentiaalin maihin lähdetään tunnistamaan haluttujen segmenttejä ja keskittään haluttujen asiakaskuntien analysointiin ja tehdään lopullinen valinta kohdemarkkinasta. (Vahvaselkä 2009, 67.)

3.6 Kansainvälistymisen operaatiomuodot

Kohdemarkkinavalinnan jälkeen keskeisin vaihe on valita kansainvälistymisen toteuttamiseksi operaatiomuoto, joka kertoo, miten yritys aikoo kansainvälistyä valitsemallaan markkina-alueella ja kuvaa sitä jakelujärjestelmän vaihetta, jolla tuote saadaan kohdemarkkinoille ostajien saataville. (Kananen 2010, 44.) Kun tehdään päätöstä yritykselle sopivimmasta operaatiomuodosta, voidaan vaikuttavat tekijät jakaa sisäisiin ja ulkoisiin tekijöihin. Sisäiset tekijät ovat yritys- ja tuotantotekijöitä, kuten yrityksen strategia, koko, päämäärä, tavoitteet, sitoutuneisuus, rahoitus, resurssit, tuotteet ja kilpailuedut sekä teknologia ja immateriaaliset oikeudet patenttien ja tavaramerkkien suhteen. Ulkoisia tekijöitä ovat oman kotimaan olosuhteet, kohdemarkkinoiden koko ja tila, oletettava markkinapotentiaali sekä esimerkiksi markkinoille pääsyn helppous ja nopeus. (Vahvaselkä 2009, 71-72.)

Operaatiomuodon valitseminen käynnistyy, kun selkeä strategia ja pitkän aikavälin tavoitteet ovat asetettuina yhteen oman yrityksen resurssien kanssa. Samalla kartoitetaan myös kilpailuedun saavuttamismahdollisuudet ja tämän jälkeen analysoidaan ja vertaillaan eri vaihtoehtoja ja valitaan, mikä operaativaihtoehtoista olisi paras mahdollinen vaihtoehto kansainvälistymisen aloittamiseksi. (Vahvaselkä 2009, 72.)

Kansainvälistymisen operaatiomuodot voidaan jakaa vientiin, sopimusperusteisiin operaatiomuotoihin tai investointeihin. Ensimmäisenä tarkasteluun tulee vienti, joka toimii opinäytetyössä ja kansainvälistymisoppaassa kansainvälistymisen muotona. Vienti on kansainvälistymisen alkuvaiheessa perinteisin ja yleisin tapa harjoittaa liiketoimintaa ulkomailla. Viennissä tuote valmistetaan kotimaassa ja viedään ulkomaille joko välikäsiä käyttäen eli niin sanottuna epäsuorana tai suorana vientinä tai suoraan itse eli omana välittömänä vientinä. (Vahvaselkä 2009, 73.)

Epäsuorassa viennissä yritys käyttää kotimaisia välikäsiä hoitamaan kaikki vientitoimet. Näitä ovat kotimarkkinoilla toimivat vientiliikkeet, vientiyhtiöt, ventiagentit tai useiden yritysten perustamat vientirenkaat. (Kananen 2010, 47.) Epäsuoraa vientiä voikin rinnastaa kotimaassa käytävään kauppaan sillä yritys ainoastaan valmistaa tuotteet ja toimittaa ne

eteenpäin vientiyhtiölle. Näin yrityksellä ei tarvitse olla viejäyrityksen vientitekniikan tunte-
musta tai sen parempaa kielitaitoa kohdemaata kohtaan. Etuina toimivat siis vaivattomuus
ja viejään kohdistuva pieni riskisyys. Tätä viennin muotoa käytetään erityisesti kansainvälis-
tymisen alussa, jolloin halutaan tunnustella viennin mahdollisuuksia käyttämättä sen suu-
rempia taloudellisia panostuksia. Haittoja epäsuorassa viennissä ilmenee kuitenkin sen
toimituksen hinnoittelussa ja suoran palautteen saamisessa. Tuotteiden jakeluketjussa on
aina vähintään kaksi välijäsentä, joista yksi toimii kotimaassa ja yksi kohdemaassa, jolloin
jokainen välikäsi ottaa oman palkkionsa ja nostaa näin lopullista hintaa. Myöskin suoran
palautteen saanti asiakkaalta on välikäsien vuoksi mahdotonta ja markkina- ja asiakas-
kohtaiseen tuotekehittelyyn ei ole välitöntä mahdollisuutta epäsuorassa viennissä. Epä-
suora vienti sopii hyvin esimerkiksi matalalajalosteisille massatuotteille, joita ei tarvitse räät-
älöidä asiakaskohtaisesti. (Kananen 2010, 47.) Tai jos toisaalta omat vientiedellytykset
eivät ole riittävät ja yritys hyötyy välikäsien resursseista ja kokemuksesta. (Vahvaselkä
2009, 73.)

Suorassa viennissä yritys hoitaa vientitoimenpiteet itse ja on suoraan yhteydessä kohde-
maassa työskentelevään välikäteen. (Vahvaselkä 2009, 74.) Näinä välikäsinä toimivat esi-
merkiksi tuontiaagentit, maahantuoja, erilaiset tuontiliikkeet tai jälleenmyyjät. Tämä välikäsi
hoitaa myynnin kohdemaan loppukäyttäjälle. Suorassa viennissä keskeistä on tuntee koh-
demaan markkinat, valita huolellisesti kohdemaan agentti tai jakelija sekä hallita markki-
nointi ja vientitoimenpiteet. Edellytyksenä onkin siis vankka kansainvälinen osaaminen ja
kielitaito. Suoran viennin etuina ovat kontaktien vähenemisen myötä viejän omat kustan-
nussäästöt sekä suurempi yhteys lopulliseen asiakkaaseen. Haittoina tai haasteina voi-
daan nähdä vaatimus suurempaan riskinottoon ja vientitoiminnan osaamiseen. Myöskin
täysin suora ja välitön palaute loppuasiakkaalta jää suorassa viennissä myös puuttumaan.
(Kananen 2010, 46-47.)

Viimeinen viennin muoto on välitön vienti, jossa yritys myy tuotteensa itse suoraan ulko-
maisille asiakkaille ilman välikäsiä. Näin viejäyritys hoitaa kaikki vientiin liittyvät toimenpi-
teet koti- sekä vientimaan kohdalla. Tämä edellyttää hyvää kohdemarkkinoiden tunte-
musta, markkina- ja vientiosaamista sekä matkustusvalmiutta. (Kananen 2010, 45.) Etuina
välittömässä viennissä on viejän suora yhteys loppuasiakkaaseen ilman erillisiä välikäsiä,
jolloin nopean ja suoran palautteen saaminen on välitöntä. Näin myös pitkäaikaisen asia-
kassuhteen rakentaminen tuotteen loppukäyttäjälle on helpompaa rakentaa. Haittoina voi-
daan nähdä korkeat vientikustannukset, sillä jatkuva kohdemarkkinoilla oleminen on kal-
lista sekä paikalliset olot tuntevaa kohdemaan edustajaa ei ole apuna välittömässä vien-

nissä. Asiakassuhteiden kasvaessa myös kontaktien ylläpitoon tarvitaan enemmän resursseja ja henkilöstöä. (Vahvaselkä 2009, 74.) Välitön vienti sopii erityisesti yrityksille, jotka tarjoavat asiakkaan mukaan räätälöityjä tuotteita ja palveluja, esimerkiksi erikoistuotteet tai kalliit investointihyödykkeet kuten koneet tai laivat. (Kananen 2010, 46.)

Välittömään vientiin lasketaan myös internetin välityksellä tapahtuvaa myyntiä, jolloin internet mahdollista kansainvälistymisen ilman suuria investointeja. Internetmyynnissä yrityksen tulee olla valmis ottamaan tilauksia vastaan vuorokauden ympäri sekä tunnettava eri maisen sääntely- ja tulliperiaatteet tuotteiden toimitusta varten. (Vahvaselkä 2009, 74.)

Jos viennin kautta tehtävä ulkomaankauppa ei epäsuoralla, suoralla tai välittömällä viennillä ole mahdollista on kansainvälistyminen mahdollista toteuttaa sopimusperusteisten yhteistyöoperaatiomuotojen kautta eli erityisoperaatioilla, jossa tuotteita ei valmisteta kotimaassa. Näitä operaatiomuotoja ovat lisensointi, franchising, alihankinta, sopimusvalmistus, projektioperaatiot, sekä strategiset allianssit.

Lisensoinnissa ulkomainen yritys ostaa oikeuden käyttää yrityksen omistamaa immateriaalioikeutta eli tuotteeseen tai valmistukseen liittyvää tietoa, esimerkiksi patenttia, tavaramerkkiä tai tekijänoikeutta. Yritys ikään kuin myy oikeutensa tuotteelle tai palvelulle ja ostajayritys saa korvausta vastaan valmistaa ja myydä myyjäyrityksen tuotteita kotimaassaan. (Vahvaselkä 2009, 75.) Lisensointi toimii silloin, kun perinteinen tavaravienti ei ole mahdollista esimerkiksi kohdemaan rajamuodollisuuksien tai poliittisten syiden vuoksi. Tämä on omaa investointia riskittömämpää ja edullisempaa sekä suhteellisen nopea tapa kansainvälistyä, ilman suuria investointeja viennin organisoimiseksi. (Kananen 2010, 65.) Lisenssi rajataan tarkasti sopimuksella tietylle alueelle, jolloin myös sovitaan mitä kaikkea sopimus kattaa ja mihin hintaan. Sopimuksessa määritellään myös tuotannosta, laadun valvonnasta, markkinoinnista ja imagosta. Lisensoinnissa yritys ei siis itsessään kansainvälisty vaan tuotteet ja palvelut siirtyvät kansainvälisille markkinoille. Lisensointi sopii parhaiten yrityksille, jotka haluavat hyödyntää tuote- tai palveluinnovaatiotaan maailmanlaajuisesti, mutta yrityksen omat resurssit ja voimavarat eivät ole riittävän suuria. (Vahvaselkä 2009, 75.)

Franchising on nopea kansainvälistymisen tapa, joka on erityisesti palvelusektorilla yleinen tapa laajentua kansainvälisille markkinoille. (Kananen 2010, 67.) Franchisingissa yritys myy kokonaisvaltaisesti koko yrityksen liiketoimintakonseptin, jolloin valmistaja myy oikeuden käyttää nimeään tai tavaramerkkiään kokonaisuudessaan tuotteiden ja palveluiden myynnissä. Näin ostaja toimii omassa maassaan vastuullisena yrittäjänä. (Vahvaselkä 2009, 76.) Konsepti on testattu toimivaksi ja ostajalla on etuna emoyhtiön jatkuva

tuotekehittely ja suuryrityksen edut. Etuna franchisingissa on tiiviit yhteydet muihin saman yrityksen liikekumppaneihin ja kansainvälistymisen riskit ovat pienet. (Kananen 2010, 67.)

Erityisoperaatioiden alihankinta tai sopimusvalmistus toimivat myös hyvinä vaihtoehtoina etenkin pk-yrityksien kansainvälistymisessä. Yritys voi perustaa oman tuotantoyksikön samoille markkinoille asiakkaansa kanssa, jolloin tavarantoimitus on nopeaa ja joustavaa. (Vahvaselkä 2009, 76.) Sopimusvalmistuksessa tuotetta teetetään ulkomailla, jolloin yritys tilaa ulkomaiselta valmistajalta tietyn määrän lopputuotteita, jotka sitten itse markkinoi ja myy kotimaassaan. Sopimusvalmistus on silloin kannattavaa, kun valmistaminen on ulkomailla kotimaanvalmistusta edullisempaan. (Vahvaselkä 2009, 77.) Sopimukset ovat usein lyhytaikaisia, joten jos tuotteen laatu ei tyydytä teettäjää, voidaan sopimuksesta luopua. Tämä mahdollistaa pääsyn markkinoille, joille muuten ei päästäisi, kansainvälistyminen on edullisempaa ja siihen liittyy vähemmän riskejä. Haittana toimii se, että viejä ei voi vahtia valmistuttajaa, jolloin sovitun tuotteen valmistuksen lopputuloksen saaminen ei ole välitöntä. (Kananen 2010, 67.)

Projektioperaatiot ovat ajallisesti, paikallisesti ja sisällöllisesti rajatun hankkeen myymistä ulkomaiselle asiakkaalle. Hankkeen tilaaja voi vaihdella eri yrityksistä, valtiosta jopa kansainvälisiin järjestöihin, jossa kohteena toimivat esimerkiksi laiteasennus, tehdasinvestointi eli uusi laite tai jokin rakennushanke. Näitä projekteja voi olla eri tyyllisiä erilaisien tilanteiden mukaan, mutta yleensä ne ovat kertaluonteisia. (Vahvaselkä 2009, 77.)

Strategiset allianssit tai liittoumat kuvaavat yritysten välistä yhteistyötä kansainvälistymisessä. Ne tarkoittavat monipuolisia yhteistyövaihtoehtoja ulkomaisten yritysten kanssa pitkäaikaisen yhteistyön merkeissä. Yhteistyö voi liittyä tuotekehittelyyn, yhteishankintoihin, tuotantoon, varastointiin, markkinointiin tai myyntiin tietyllä alueella. Strategisessa alliansseissa yritykset ja organisaatiot siis toimivat yhdessä yhteisen edistysellisen lopputuloksen hyväksi. Tästä esimerkkinä toimii useamman yrityksen yhteenliittymä vientirengas. (Vahvaselkä 2009, 77.)

Kansainvälistymisen operaatiomuotoina toimivat viennin ja erityisoperaatioiden lisäksi erilaiset suorat investoinnit, joissa oma tuotanto siirretään ulkomaille oman uuden yksikön, oston tai yhteisyrityksen kautta. (Kananen 2010, 45.) Kun vienti kohdemaassa kasvaa riittävälle tasolle ja yrityksellä on halua laajentaa toimintaa, tulee harkittavaksi omien yksiköiden perustaminen ulkomaille. Tämä merkitsee pysyvää fyysistä ja juridista läsnäoloa ulkomaisilla markkinoilla, jonka toimintamuotoina ovat myyntikonttorin, tytäryhtiön tai oman tuotantolaitoksen perustaminen. (Vahvaselkä 2009, 80.)

Yksinkertaisin oman yksikön perustamisen muoto on myyntikonttori, joka on ajankohtaista silloin, kun yrityksen myyntivolyymi pystyy kattamaan oman toiminnan ja yksikön ylläpitämiseen aiheutuvat kustannukset. Myyntikonttori on osa suomalaista emoyhtiötä, joten juridisesti se ei ole itsenäinen yksikkö ja myyntikonttori voi olla joko sivu- tai haarakonttori tai tytäryhtiö. (Vahvaselkä 2009, 80.) Sen perustamiskustannukset eivät ole kovin korkeat, mutta kustannukset kiinteiden vuokrien ja palkkojen suhteen tulee pystyä kattamaan saadusta myyntivolyymista riippumatta. Myyntikonttorin pääasiallisena tehtävän toimii myynnin edistäminen kohdemaassa ja ostotarjousten välittäminen emoyhtiölle. (Kananen 2010, 72.)

Seuraavana eteen tulee tytäryhtiön perustaminen kohdemarkkinoille, mikä onkin kansainvälistymisessä kallein operaatiomuoto. Tytäryhtiön myötä yritys pystyy tehokkaasti tarkastelemaan kohdemaan markkinoita, mikä taas edellyttää yritykseltä täyttä sitoutuneisuutta markkinoihin. Jotta tytäryhtiön perustaminen on kannattavaa, tulee kohdemaanmarkkinoiden myynti olla riittävän suurta investoinnin kulujen kattamiseksi. Tytäryhtiön tulee toimia kohdemaassa kyseisen maan lakien mukaisesti, jolloin eroavaisuudet lainsäädännössä tulee ottaa tarkasti huomioon. (Kananen 2010, 73.)

Investoinnin oman yksikön perustamisessa vaihtoehtona toimii myös kokonaan oman tuotantolaitoksen pystyttäminen kohdemaahan, joka on looginen seuraus kansainvälistymisen kehittymisestä seuraavalla tasolle eli myyntivolyymi on saavutettu sellaiseen määrään, jolla tuotannosta aiheutuneet kulut voidaan itse helposti kattaa ja investointi on kannattavaa. Oman tuotantolaitoksen perustaminen onkin usein kansainvälistymisen vaativin vaihe. (Vahvaselkä 2009, 81.) Oman tuotannon käynnistämisen syinä toimivat esimerkiksi kustannusedut työvoiman tai raaka-aineiden suhteen tai niin sanotut raja-esteet eli tullit tai määräykset koskien tuontia tai vientiä. (Kananen 2010, 75.)

Kansainvälistyminen voidaan hoitaa myös oston tai yhteisyritysten kautta. Ostamisessa kyse on olemassa olevan kohdemaan yrityksen ostamisesta, jossa yritys hankkii suoraan kohdemaassa olevan yksikön omistukseensa. Tämä toimiikin hyvin nopeana keinona päästä kansainvälisille markkinoille, jolloin ostos mahdollistaa toimivan yksikön henkilöstön, jakeluverkoston ja pääomien hyödyntämisen. Ostettavia yksiköitä ei ole aina kuitenkaan tarjolla ja niiden ilmetessä, ne tulee aina arvioida tarkasti ja yksilökohtaisesti, mikä vie paljon aikaa. Tässä mahdollisena ongelmana saattaa ilmetä esimerkiksi yrityskulttuurilliset erot, jotka tulee hyvän ja tehokkaan toiminnan kannalta olla selkeitä ostajayritykselle osto vaiheessa. (Kananen 2010, 73-74.)

Yhteisyrityksissä useat yritykset muodostavat yhteisen koalition, jolle tyypillistä on lyhytkestoisuus ja sen perustaminen jotakin selkää tarkoitusta varten. Joissakin maissa ulkomainen yritys ei voi toimia täysin yksin eli ulkomaalainen omistus ei voi olla 100 prosenttia. Tämän vuoksi yhteisyrityttäjäyys toimisi hyvin kohdemaan yrityksen kanssa, jolloin toimiminen on helpompaa ja mahdolliset negatiiviset ajatukset ulkomaalaisesta yrityksestä olisivat matalammat. Yhteisyritysten kohdalla syinä voivat toimia myös esimerkiksi taloudelliset tai resurssilliset syyt, kuten riskein pienentäminen tai osaamisen puute. (Kananen 2010, 77.) Jotta yhteisyrityksen perustaminen on kannattavaa, tulee siitä saatavat edut olla suuremmat kuin mahdolliset riskit tai haitat, ja näitä tuleekin pohtia suunniteltaessa ja pohdittaessa yhteisyrityksen perustamista. Tästä esimerkkinä toimivat muun muassa jo aiemminkin mainitut vientirenkaat.

Kokonaisuudessaan investointien omien uusien yksiköiden perustaminen on riskialtteinta ja kalleinta kansainvälisille markkinoille suunnatessa, joten voisikin sanoa viennin, lisensoinnin ja sopimusvalmistuksen olevan riskittömämpää sekä edullisempää kansainvälistymisen kannalta. (Kananen 2010, 75.)

3.7 Kansainvälistymisen tukioorganisaatiot ja rahoitus

Pk-yrityksien kansainvälistyminen aiheuttaa poikkeuksetta aina muutoksia yrityksen rahoitustarpeessa. Kansainvälistymiseen tarvitaan ohjeistusta ja rahoitusta ja kasvava sekä laajentuva toiminta lisää pysyvän käyttöpääoman tarvetta. Rahoitustarpeet vaihtelevat yrityksen toimialan, liiketoiminnan vakiintuneisuuden ja taloudellisen aseman mukaan, joten on hyvä olla tietoinen avun ja tuen sekä kansainvälistymiseen tarvittavan rahoituksen lähteistä. (Yrittäjät 2018.) Näitä kansainvälistymisen tukioorganisaatioita ja rahoituskeinoja ja lähteitä käsitellään seuraavaksi.

Suomessa on monia eri organisaatioita, jotka tarjoavat kansainvälistymispalveluita yrityksille. Näistä suurimpana ja laajimpana kokonaisuutena Suomessa toimii Team Finland, joka kokoaa yhteen kaikki julkiset kansainvälistymispalvelut yritysten hyväksi. Tämä kansainvälistymispalveluja tarjoava julkinen verkosto pyrkii tarjoamaan erityisesti pk-yrityksille sujuvan palveluketjun neuvonnasta rahoitukseen. (Team Finland 2020.) Verkosto tarjoaa tietoa markkinoista ja niiden mahdollisuuksista eri puolilla maailmaa maksuttomasti sekä erilaisia asiantuntijapalveluita, jossa yhdessä autetaan suunnittelemaan yritysten kansainvälistymistä ja annetaan apua käytännön asioissa. Team Finlandissa tarjotaan kansainvälistymisneuvontaa ja sparrausta, neuvotaan kansainvälisen liiketoiminnan suunnitteluun ja

toteuttamiseen yhteistyössä ELY-keskuksen, ulkoministeriön ja Suomen edustustojen kanssa, kuten esimerkiksi Suomalais-Venäläinen kauppakamari. Verkosto myös auttaa rahoituksen ja avustuksien hankkimisessa ja sen neuvonnassa. (Team Finland 2020.) Yksi osa tätä Team Finland verkostoa on Business Finland, joka on keskeisimpiä julkisia toimijoita yritysten kansainvälistymisen apuna. Sen tarkoituksena on luoda edellytyksiä kestäväälle kasvulle auttamalla yrityksiä kansainvälistymään ja tarjota rahoitus- ja asiantuntijapalveluita Suomeen rekisteröityneille yrityksille, jotka haluavat kasvaa ja kansainvälistyä. (Business Finland 2020.)

Pk-yrityksien kansainvälistymisneuvontaa on siis monipuolisesti ja runsaasti tarjolla Team Finland ja Business Finland toimijoiden ja heidän tarjoamiensa palveluiden myötä. Tämän lisäksi neuvontaa kohdemarkkinoilla saa muun muassa ulkoministeriön ja edustuston tukioorganisaatiosta, jossa tehdään töitä suomalaisten yritysten kansainvälistymisen menestyksen hyväksi. Heidän päätarkoituksenaan on auttaa yrityksiä yhteyksien luomisessa, tarjota tietoa kunkin maan markkinoista ja mahdollisuuksista sekä tukea markkinoillepääsykysymysten kanssa. Näiden palveluiden lisäksi ulkoministeriö rahoittaa kehitysyhteistyövaroin yksityisen sektorin toimijoita, joilla tuetaan suomalaisten yritysten liiketoimintamahdollisuuksia.

Kansainvälistymisneuvontaa ja apua tarjoaa myös Finpro ja Fintra. Finpro on nykyään yksi osa Business Finlandia ja sen tarkoituksena on nopeuttaa suomalaisten yritysten kansainvälistymistä tarjoten maksutonta neuvontaa ja sekä tieto- ja tiedonhakupalveluita sekä maksullista konsultointia yrityksen kehityksen suhteen. Finpro on maailmanlaajuinen ja keskeisiin toimialoihin erikoistunut konsulttiverkosto, joka toimii yhteistyössä Työ- ja elinkeinoministeriö TEM:in ja TE-keskusten kanssa. (Vahvaselkä 2009, 42.) Fintra on Suomen kokenein kansainvälisen kaupan kouluttaja, joka kattaa toiminnassaan kaikki kansainvälisen liiketoiminnan osa-alueet ulkomaankaupan ensiaskeleista lähtien. He painottuvat kansainväliseen kasvuun, kannattavuuden parantamiseen ja toiminnan sujuvuuteen tähtääviin koulutuksiin. (Fintra 2020.) Toisin sanoen Fintra tarjoaa erilaisia valmennusratkaisuja yrityksen toiminnan ja henkilöstön suhteen kansainvälisen liiketoiminnan saralla. (Vahvaselkä 2009, 45.)

Työni suuntautuessa erityisesti Venäjän markkinoille, neuvontaa ja apua kansainvälistymiseen voi hakea Suomalais-Venäläiseltä kauppakamarilta (SVVK), joka on johtava Venäjäkaupan asiantuntijaorganisaatio. Sen keskeisimpänä tehtävänä on edistää suomalaisten yritysten vientiä ja liiketoimintaa Venäjällä. SVVK tarjoaa suomalaisille yrityksille maksu-

tonta neuvontaa Venäjä-kaupan liiketoiminnan kaikissa vaiheissa markkinoiden kartoituksesta Venäjän markkinoilla toimimiseen. (Team Finland 2020.) Suomalais-Venäläinen kauppamari tarjoaa myös koulutusta, tuottaa tietoa ja luo verkostointimahdollisuuksia erilaisilla asiakastilaisuuksilla, luoden erinomaiset eväät Venäjän-markkinoilla menestymiseen. SVVK:lla on lähes 700 jäsenyritystä, jotka ovat toiminnan keskiössä ja pääsevät hyödyntämään etujärjestön tuomia mahdollisuuksia. (Suomalais-Venäläinen kauppamari 2020.)

Pk-yrityksen kansainvälistymisen apuna toimii myös Patentti- ja rekisterihallitus PRH, joka tarjoaa maksutonta yleisneuvontaa patentti-, tavaramerkki- ja mallioikeusasioissa. Apua hakeville yrityksille kerrotaan, miten he voivat hyödyntää kansainvälisiä, alueellisia tai kansallisia hakujärjestelmiä varmistaakseen omat oikeutensa aineettomaan omaisuuteen ulkomailla. (Team Finland 2020.)

Kirjallisena lähteenä kansainvälistymisessä toimii myös Laivauskäsikirja, joka on Business Finlandin toimittama maksullinen suomenkielinen hakuteos suomalaisen viejän tiedontarpeisiin. Käsikirja tarjoaa räätälöityä tietoa 190 vientikohdemaan tuontimääräyksistä ja asiakirjavaatimuksista. Tätä sisältöä pidetään jatkuvasti ajan tasalla ja kirjaversio julkaistaan kerran vuodessa. Vientikäsikirjan sisältö perustuu eri maiden viranomaisilta, alan ammattijulkaisuista ja tietokannoista kerättyyn materiaaliin sen pätevyyden ja luotettavuuden varmistamiseksi. (Team Finland 2020.)

Kansainvälistymisen rahoitukseen on löydettävissä myös monia tahoja sen edistämiseksi ja avustamiseksi. Tästä hyvänä ja helppona vaihtoehtona löytyy jälleen Business Finlandin laaja kirjo erilaisia rahoituspalveluita avustuksista lainoihin ja takauksiin. Business Finland tarjoaa rahoitusta tutkimukseen, tuotekehitykseen ja monenlaisiin liiketoiminnan kehittämisen tarpeisiin erityisesti pk-yrityksille. Näistä yksi on Tempo-rahoitus, joka on juuriin tarkoitettu kansainväliseen kasvuun tähtääville suomalaisille startup-, pk- ja midcap-yrityksille. Tempo-rahoituksessa pääpaino on yrityksen kansainvälisen kasvuun liittyvien kyvykkyyksien kehittämisessä eikä itse tuotekehityksessä. Tempo-rahoituksen määrä on enintään 50 000 euroa ja Business Finlandin rahoitus kattaa 75 prosenttia koko kansainvälistymisprojektin kokonaisbudjetista. Tempo-rahoitus on avustusta, jota ei tarvitse maksaa takaisin mutta sen edellytyksenä vaaditaan vähintään 30 000 euron oma pääoma. (Business Finland 2020.)

Toisena pk-yrityksille sopivana Business Finland rahoituksena löytyy Explorer-rahoitus, joka auttaa yrityksiä kansainvälistymään. Tämän rahoituksen avulla yritys voi palkata tai

hankkia osaamista kansainvälisille markkinoille menoon tai osallistua erilaisille pk-yritysten ulkomaisille ammattimessuille. Explorer-rahoitus muodostuu neljästä eri rahoituksen suuntauksesta: Market explorer-rahoitus, joka suuntaa tiedon ja osaamisen ostamiseen, jonka avulla yritys voi edetä uudelle kansainvälisellä markkinalla; Talent explorer-rahoitus, jonka avulla yritys voi palkata asiantuntijan tuomaan uutta tietoa ja osaamista; Group explorer-rahoitus, joka on tarkoitettu vähintään neljän pk-yritysten ryhmille yhteisten liiketoimintamahdollisuuksien selvittämiseen kansainvälisille markkinoille sekä Exhibition explorer-rahoitus, jonka avulla yritys osallistuu merkittävään kansainväliseen messuun. (Business Finland 2020.)

Seuraavana erinomaisena rahoituksen lähteenä toimii Finnvera, joka parantaa ja monipuolistaa yritysten rahoitusmahdollisuuksia lainoin, takauksin ja vienninrahoituspalveluin. (Vahvaselkä 2010, 43.) Finnvera tarjoaa rahoitusta yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja erityisesti kansainvälistymiseen ja viennin riskeiltä suojautumiseen. Se on valtion omistama erityisrahoittaja ja Suomen virallinen vientitakuulaitos. (Team Finland 2020.) Finnveran toiminnan tavoitteina ovat aloittavan yritystoiminnan lisääminen, pk-yritysten muutostilanteiden rahoituksen mahdollistaminen ja yritysten kasvun, kansainvälistymisen ja viennin edistäminen ja se haluaa rahoitustoiminnallaan vaikuttaa suomalaisten yritysten kilpailukykyyn, sekä mahdollisuuksiin kasvaa Suomessa ja kansainvälisillä markkinoilla. Finnvera mahdollistaa ja tarjoaa kokonaisrahoitusratkaisuja, jotka koostuvat Finnvera-konsernin omista tuotteista sekä muiden julkisten ja yksityisten rahoittajien palvelutarjonnasta ja tarjottu rahoitus hinnoitellaan rahoituksen saajan liiketoimintariskien ja käytettävissä olevien vakuuksien arvioinnin perusteella. (Finnvera 2020.) Finnveran päätoimisten avustuksien lisäksi se tarjoaa yrityksille suosittua Finnveran kansainvälistymislainaa, joka on tarkoitettu suomalaisille pk-yrityksille ulkomailla tapahtuvan liiketoiminnan rahoittamiseksi. Lainaa varten yrityksen kansainvälistymishakkeen tulee merkittävästi edistää yrityksen Suomessa tapahtuva toimintaa. Lainan takausaika on enintään 10 vuotta, joista kaksi ensimmäistä ovat lyhennysvapaita lainavuosia. (Finnvera 2020.)

Pk-yrityksille sopivaa kansainvälistymisen rahoitusapua löytyy myös Ely-keskuksen rahoituspalveluista. Elinkeino-, liike- ja ympäristökeskukset myöntävät pk-yrityksille avustuksia kehittämistoimenpiteisiin, joilla tarkoitetaan liiketoimintaosaamisen, kansainvälistymisen, tuotteiden ja palveluiden kehittämistä, hankkeiden valmistelua ja yrityksen muuta merkittävää kehittämistä. Ely-keskuksen kehittämisavustusta myönnetään erityisesti silloin, kun yritys aloittaa toimintaansa ja haluaa panostaa merkittävästi uudistumiseen tai pyrkimykseen kasvaa kansainvälisesti. Rahoitusta varten yrityksen tulee laatia kehittämissankkeen

hankesuunnitelma, joka sisältää suunnitellut toimenpiteet, aikataulut, kustannukset ja toivotut tulokset, joka käydään yhdessä läpi rahoituspäätöstä tehtäessä. (Ely-keskus 2020.)

Kansainvälistymisrahoitusta tarjoaa myös TESI eli Teollisuussijoitus, joka tekee pääomasijoituksia lupaavimpiin suomalaisiin yrityksiin niiden kasvu- ja kansainvälistymisvaiheissa. Nämä sijoitukset ovat osa kokonaisrahoituspakettia, joka toteutetaan yhteistyössä ja samoin ehdoin yksityisten sijoittajien kanssa. Tämän kautta yritykset saavat pääomaa ja verkostoja kansainvälisillä markkinoilla. (Team Finland 2020.) Teollisuussijoitus toimii vähemmistösjoittajana eli heidän sijoituksensa on enintään puolet kokonaissummasta. Heidän fokuksensa kohdistuu erityisesti kansainvälisillä markkinoilla kasvaviin yrityksiin sekä merkittävien teollisten yritysten ja investointien rahoitukseen. (Teollisuussijoitus 2020.)

Pk-yrityksen rahoituksessa avustuksien ja tukiorganisaatioiden lisäksi toimivat perinteiset rahoituksen muodot lainojen tai joukkorahoituksen muodossa. Aiemmin lainan muodossa mainittiin Finnveran laina, mutta tämän lisäksi yritys voi kasvattaa budjettiaan ja rahoitustaan pankkilainan avulla. Yrityksen yrityslainan tiedustelu kannattaa yleensä aloittaa omasta pankistaan sen helppouden ja nopeuden vuoksi. Nykyään myös lainojen kilpailuttaminen on helppoa, joten lainanhakua voi tehdä myös toisesta haluamastaan pankista. Pankkilainoissa selkeä etu on matalat korkotasot verrattuna esimerkiksi yksityisiltä rahoituslaitoksilta haettaviin lainoihin. Tavallisin pankeista haettava yritysrahoituksen muoto on perinteinen velkakirjalaina, jossa yritykselle maksetaan velkakirjassa sovittu rahamäärä ja lainan takaisinmaksuaikataulu ja korko määräytyvät velkakirjassa sovittujen ehtojen mukaan. (Vakuudeton 2020.) Joukkorahoituksessa yrityksen lainattava raha kerätään joukkorahoituspalveluun rekisteröityneiltä sijoittajilta, jotka hakevat sijoittamilleen rahoille korkotuottoa. Joukkorahoitusta hyödynnetään yleisimmin niissä tilanteissa, kun yritys ei perinteisen velkakirjalainan avulla ole saanut tarvittavaa määrää rahoitusta. Tämän myötä joukkorahoitus onkin kalliimpi rahoituksen muoto pankkilainaan verrattuna. (Vakuudeton 2020.)

3.8 Kuljetusmuodot ja kuljetuksen riskit

Kun yrityksen kansainvälistymisen kohdemaana, operaatiomuoto ja kansainvälistymisen keinot ja rahoitus ovat valittuina, tulee keskittyä kansainvälistymisen logistiseen puoleen eli kuljetukseen ja tuotteiden sekä palveluiden toimittamiseen. Jokaiseen kuljetusmuotoon liittyvät omat hyötynsä ja haittansa, ja jotta turvataan luotettava ja vakaa vienti ja toimitus, tulee kuljetukseen liittyviin tekijöihin perehtyä huolella.

Kansanvälisessä kaupankäynnissä kuljetusmuotoina toimivat auto-, rautatie-, meri- tai lentokuljetus. Pienempiä lähetyksiä toimivat myös posti- ja kuriirikuljetukset. Kuljetusmuoto voi toimia joko itsenäisesti tai yhdistelmäkuljetuksena hyödyntäen kahta tai useampaa kuljetuksen muotoa. Hyvällä kuljetuksen suunnittelulla varmistetaan tehokas ja kustannusystävällinen toiminta. Kun lähdetään pohtimaan yrityksen tarpeisiin sopivampaa tai sopivimpia kuljetusmuotoja, fokus kuljetuksessa painottuu sen kustannuksiin, kuljetettavien tuotteiden määriin ja mittoihin, tuotteen arvoon suhteutettuna kuljetuskustannuksiin, tuotteen hajoamis- tai pilaantumisalttiuteen, kohdemaahan, toimitus- ja noutoaikoihin sekä asiakaspalvelun laatuun koskien asiakkaiden tiedusteluja. (Vahvaselkä 2009, 286.) Yritykseen itseensä liittyviä valintaperusteita ovat muun muassa toimiala, kuljetustarpeen säännöllisyys, toimitustiheys ja lähettäjän maantieteellinen sijainti. Kokonaisuudessaan voisikin sanoa kuljetusvarmuuden olevan keskeisin tekijä kaikissa kuljetusmuodoissa, jolloin tuotteen on oltava oikeaan aikaan, oikean kokoisena eränä ja vaurioitumattomana määrän päässään. (Suomen kuljetusopas 2020.)

Auto- eli maantiekuljetukset toimivat suurimpana ja tärkeimpänä kuljetusmuotona lähes kaikissa teollistuneissa maissa. Tiekuljetus onkin keskeisin ja järkevin kuljetuksen muoto, kun kuljetusmatkat ovat lyhyitä ja kuljetusvirrat pieniä sekä vaaditaan suhteellisen nopeaa toimitusta edullisesti. Tiekuljetus onkin edullisin vaihtoehto lyhyillä matkoilla. (Suomen kuljetusopas 2020.) Maantiekuljetusta käytetään kotimaan kuljetuksissa sekä pääasiassa Pohjoismaihin, Eurooppaan ja itärajan yli suuntautuviin kuljetuksissa. Suomessa vienti- ja tuontiliikenne hoituukin pääosin auto-laiva-auto -kuljetusketjuna. (Vahvaselkä 2009, 286.) Maantiekuljetuksien etuina ovat edullisuuden ja nopeuden lisäksi palvelun ulottuminen lähes kaikkialle tiheiden terminaaliverkostojen myötä, suurien kuormien helppo siirtäminen, keruu- ja jakelukuljetusten vaivaton suorittaminen sekä lastauksien ja purkamisien joustavuus. Myös lastin seuraaminen matkan varrella on mahdollista ja se soveltuu hyvin pienin kuljetuserien kuljettamiseen ja toimittamiseen. (Vahvaselkä 2009 286.) Toisaalta maantiekuljetuksen haittoina esiintyvät mahdolliset ruuhkat ja huonot säätilat ja tämän myötä mahdollinen toimituksen viivästyminen. Autokuljetuksessa energiatehokkuus on huono, teiden ylläpitäminen on kallista sekä siitä aiheutuvat päästöt ja pakokaasut tuovat ympäristöongelmia. (Logistiikan maailma 2020.) Parhaiten maantiekuljetus sopii pienten tai raskaiden ja säännöllisten tavaraerien lyhyen matkan kuljetuksiin tai keskipitkien tai pitkien matkojen kuljetuksiin, kun kuorma-autokuljetus on edullisin tai logistisesti ainoa vaihtoehto haluttuun kohteeseen. (Suomen kuljetusopas 2020.)

Rautatiekuljetuksia käytetään pääasiassa, kun kuljetusmatkat ovat pitkiä, tavaramäärät suuria ja kuljetustarve on säännöllistä. Rautatiekuljetuksessa kyetään kuljettamaan hyvin kaskaita kuormia suurilla nopeuksilla ja se on edullisin vaihtoehto keskipitkillä matkoilla. (Logistiikan maailma 2020.) Etuina rautatiekuljetuksessa on siis nopeus, edullisuus ja sen tuoma turvallisuus. Kuormat liikkuvat aikataulutetuilla raiteilla, joten kuljetuksen turvallisuus ja aikataulussa pysyminen on yleisesti ottaen turvattu. Rautatiekuljetuksessa energiatehokkuus on myös hyvä. Haittana tässä kuljetusmuodossa on se, että kuljetukset voidaan hoitaa vain rataverkoston sallimissa puitteissa ja eri maiden vaihtelevat raideleveydet rajoittavat kaluston liikkumista. Myös epäkäytännöllisyys pienille matkoille sekä rautateiden suuret ylläpito ja rakentamiskustannukset toimivat jokseenkin rautatiekuljetuksen ongelmana. (Vahvaselkä 2009, 272; 286.)

Laiva- eli merikuljetuksella hoidetaan suurin osa Suomen ulkomaankuljetuksista ja merikuljetus onkin tärkeä osa yhdistelmäkuljetuksia. Osa kuljetuksista hoidetaan autolautoilla, mutta valtaosa merikuljetuksista tehdään rahtilaivoilla. (Vahvaselkä 2009, 287.) Merikuljetus voidaan jakaa hakurahtiliikenteeseen ja linjaliikenteeseen. Hakurahtiliikenteessä laiva kuljettaa täysiä lasteja satamasta toiseen sen mukaan, mistä edullisin rahti on kulloinkin saatavilla. Tällöin laivoilla ei ole säännöllisiä reittejä. vaan ne liikkuvat muuttuvan markkinatilanteen mukaan. Linjaliikenteessä laivat liikkuvat säännöllisesti ennalta määrättyjen satamien välillä aikataulujen mukaan. Liikenne on avoin kaikille lastinantajille ja alusliikennöi aikataulun mukaan, oli se täynnä tai ei. (Vahvaselkä 2009, 287.)

Merikuljetus on edullisin kuljetuksenmuoto pitkillä matkoilla ja siinä on hyvä energiatehokkuus eli sillä on pieni ekologinen jalanjälki. (Logistiikan maailma 2020.) Tällöin päästöt ovat pieniä ja se mahdollistaa suurien erien kuljetuksen energiateollisuuden kannalta edullisesti. Haittoina merikuljetuksissa ovat sen hitaus ja esimerkiksi lastaamiset ja purkamiset vievät aikaa. Myös sää- ja jääolot vaikuttavat negatiivisesti kuljetukseen ja ympäristöriskinä merikuljetuksesta ovat esimerkiksi öljyvuodot. (Vahvaselkä 2009, 287.) Merikuljetukset ovat maailman kaupan kannalta keskeisiä ja suurimittainen ja maailmanlaajuinen kauppa perustuu meriteitse tapahtuvaan kuljetukseen. Merikuljetukseen on tarjolla useita meriväyliä ja tätä varten on myös rakennettuja suoria kanavia. Suomelle merikuljetukset ovat hyvin merkittäviä ja niiden kautta hoidetaan suuri osa ulkomaankaupan kuljetuksista. (Logistiikan maailma 2020.)

Lentokuljetukset sopivat parhaiten nopeasti pilaantuvien tuotteiden lähetyksiin, kiireellisiin toimituksiin ja kun tuote on hyvin arvokas. Lentokuljetuksilla hoidetaan myös postin rahtia, kun kuljetukset ovat pitkillä etäisyyksillä. (Vahvaselkä 2009, 272.) Lentokuljetuksen etuina

toimivat nopeus pitkillä matkoilla, luotettavuus ja turvallisuus sekä laajat reittiverkostot. Lentokuljetuksissa on tyypillisesti vain vähän kuljetusvaurioita ja valmiiksi aikataulutetut kuljetukset vähentävät ruuhkautumista tai myöhäisiä toimituksia. Haittoina lentokuljetukselle ovat sen korkeat hinnat, maakäsittelyn hitaus sekä rajoitukset lähtevän tavarán määrällä käytettävissä olevan rahtitilan ja kantavuuden rajallisuuden vuoksi. Lentokenttien rajallisuus voi vaikeuttaa kuljetusta sekä sääolot, ja ilmailun päästöt tuovat paljon ympäristöhaittoja. (Suomen kuljetusopas 2020.)

Pienempänä kuljetuksen muotona toimivat kuriiri- ja postilähettykset. Ne ovat läheisesti sidoksissa lentokuljetuksiin pienikokoisissa lähetyksissä, jotka ovat tarve saada nopeasti perille pitkien matkojenkin päähän. Kuriiri- ja postilähettykset ovat useimmiten luotettavia ja turvallisia ja paketin toimitusta voi yleensä seurata hyvinkin tarkkaan lähetyksenseuranalla. Kuriiripalveluyhtiöitä ovat muun muassa DHL ja UPS, jotka toimittavat maailmanlaajuisesti aikataulutettuja pikakuljetuksia. (Vahvaselkä 2009, 288.)

Valtaosassa kuljetuksissa käytetään suuryksiköitä eli kontteja ja trailereita eli irrallisia perävaunuja ja kuljetusalustoja. Konttikuljetukset ovat yleistynyt hyvin rekoissa, laivoissa ja junissa, jolloin pystytään tehokkaasti toimittamaan suuria määriä tiiviissä yksiköissä. (Vahvaselkä 2009, 286.) Kuljetuksissa oman huolitsijan käyttäminen on hyödyllistä ja se vähentää riskejä ja tehostaa toimitusta. Huolitsijan tehtävänä on toimia päämiehensä lukuun ja huolehtia tavarán kuljetuksesta, mahdollisesta varastoinnista, tullauksesta ja mahdollisista välipurkauksista ja -lastauksista. (Vahvaselkä 2009, 283.)

Vaikka viennin toimituksen suunnittelisi perusteellisesti ja hyvin, mahdollisuus riskeihin on aina olemassa. Tämän vuoksi riskien tunnistaminen ja niihin varautuminen vakuuksilla on tärkeää. Kuljetuksessa esiintyviä riskejä liittyy esimerkiksi kuljetuksen viivästymiseen, tavarán rikkoutumiseen tai pilaantumiseen, toimituksessa tai asiakirjoissa esiintyviin virheisiin tai vaikkapa ostajan yhtäkkiseen haluttomuuteen lunastaa tavaraa. Tuotteisiin kohdistuvia riskejä voidaan jo itsessään vähentää oikeanlaisella pakkaamisella, jolloin pakkaussuunnittelussa on otettava huomioon itse tuote, määrä, arvo ja kuljetusolosuhteet kuten määränpään, matkan pituus, käsittely ja säävaihtelut. (Vahvaselkä 2009, 272; 306.) Kaikki ennakkotoimenpiteet ovat hyödyllisiä ja niiden myötä vältetään mahdollisia riskejä ja ongelmia, mutta mahdollisten ongelmatilanteiden sattuessa tulisi kuljetus ja tuotteet olla myös vakuutettuina. Vakuuttaminen voidaan tehdä yhteen tiettyyn kuljetukseen kertaluonteisesti, määräaikaiselle ajalle useille kuljetuksille tai jatkuvana vuosivakuutuksena. Vakuutustyyppit voidaan jakaa tavarakuljetuksiin ja kuljetusvastuuvakuutuksiin. Tavarankuljetus-

vakuutuksessa kuljetettavalle tavaralle on tehty vakuutus ja vakuutus korvaa tavaralle aiheutuneet vahingot. Kuljetusvastuuvakuutuksessa rahdinkuljettajalle tai huolitsijalle on osoitettu vastuuvakuutus, joka korvaa vahingon, jos kuljettaja on siitä vastuussa. (Melin 2011, 181-182.)

Englantilaisia Institute Cargo Clauses eli ICC-toimituslausekkeitä käytetään usein kansainvälisessä kaupassa vientikuljetuksien vakuutusehtoina, jossa ICC-ehtoja on kolmenlaajuisia: täysvakuutus, perusvakuutus ja laajennettu perusvakuutus. (Vahvaselkä 2009, 273) Täysvakuutus kattaa kaikki ennalta arvaamattomat riskit. Perusvakuutus on suppein ja se kattaa vain palot, räjähdykset, liikenneonnettomuudet maantielle, meressä ja lentoliikenteessä. Laajennettu perusvakuutus kattaa kaikki perusvakuutukseen liittyvät vahinkotapaturmat sekä vahinkotapahtumat. (306.) Ulkomaankaupassa toimituslausekkeet myös rajaavat ja määrittelevät hyvin osapuolien vastuun ja kuljetusriskien toteutuessa näiden lausekkeiden pohjalta kaikilla on yhteiset pelisäännöt tilanteen hoitoa varten ja tällöin ICC- eli Incoterms -toimituslausekkeet määrittelevät milloin riski siirtyy myyjältä ostajalle ja kummalla kaupan osapuolella on vakuuttamisvelvollisuus. (Op 2020.)

3.9 Toimituslausekkeet

Tuotteiden toimituksessa hyödynnetään epäselvyyksien välttämiseksi kansainvälisesti tunnettuja toimituslausekkeitä, jotka määrittelevät myyjän minimivelvollisuuden kaupassa toimitukseen liittyen ja nämä mainittiinkin edellisessä kuljetuksen vakuutusehtoina. Lausekkeet ovat kirjain- tai sanayhdistelmiä, joiden avulla sovitaan myyjän ja ostajan keskinäisistä kaupan ehdoista ja velvollisuuksista, kuten esimerkiksi miten kaupan osapuolten velvollisuudet jakaantuvat kuljetuksen aikana tavarantoimituksen - tai tuontitapahtumassa. (Vahvaselkä 2009, 276.) Toimituslausekkeina käytetään Kansainvälisen kauppakamarin Incoterms-lausekkeitä, joista vuoden 2020 alussa on päivitetty uusi versio Incoterms 2020-toimitusehdot. (DSV 2020.)

Toimituksessa toimituslausekkeiden avulla on mahdollista sopia tavarantoimitukseen liittyvistä toimenpidevelvoitteista, kuljetus- ja vakuutussopimuksista sekä vienti- ja tuontitullauksesta, näihin liittyvistä kuluista sekä riskin siirtymisestä. Toimituslausekkeissa määritellään toimintavastuu eli velvollisuudet, kustannusvastuu eli kuka maksaa mitään kuljetusketjussa, vastuunjako eli kenellä on vakuuttamisvelvollisuus sekä lisätoiminnot eli kenen pitää hankkia asiapaperit ja luvat sekä kenellä on pakkaus-, tarkistus- ja ilmoitusvelvollisuus. (Vahvaselkä 2009, 276.) Toimituslausekkeet eivät kuitenkaan määrittele kaupan

osapuolten velvoitteita suhteessa kolmansiiin osapuoliin, esimerkiksi huolitsijoihin, tavarän omistusoikeutta tai tavarän hintaa ja maksuehto. (ICC 2020.)

Lausekkeiden valinnassa vaikuttavat kaupankäynnin tapa, markkinatilanne, toimituksiin liittyvä osaaminen ja viranomaiset ja tästä on käytössä yleisiä suosituksia. Incoterms-lausekkeet luokitellaan kirjaimilla eri ryhmiin ja jokaisella ryhmityksellä on omat velvollisuutensa ja säännöt osapuolten keskinäisessä kaupassa ja kuljetuksen hoidossa.

Toimituslausekkeet ovat lähtökohtaisesti osapuolten välisesti sovittavissa. Myyjän ja ostajan tulee harkita, miten kumpikin on valmis hoitamaan tavarän toimituksen ja sen jälkeen arvioida, mikä nykyisistä Incoterms 2020 -toimitusehdoista parhaiten vastaa kaupan osapuolten odotuksia ja tarpeita. (ICC 2020.) Kuljetusmuodon perusteella toimituslausekkeitä löytyy kaikkiin kuljetusmuotoihin tai esimerkiksi vain merikuljetuksiin sopiviin lausekkeisiin. Yleinen ohjeistus kuitenkin on, että toimituslausekkeet merkitään täydellisinä kaikkiin kauppaa koskeviin asiakirjoihin, jolloin epäselvän tai uhkaavan tilanteessa edessä kaikilla kaupan osapuolilla on tiedossa, kenen vastuulla asia ja sen hoitaminen on. (Vahvaselkä 2009, 276.)

3.10 Maksuehdot ja -tavat

Jotta yritys voi välttää maksuihin ja maksutoimintaan liittyviä riskiä, on keskeistä määritellä sopivat maksuehdot, jossa ilmaistaan maksuaikaan ja maksutapaan liittyviä oleellisia tekijöitä. Voisikin sanoa, että onnistuneen ulkomaankaupan edellytys on, että yritys voi luotettavasti saada maksun vientikaupastaan ja tätä varten pankeilla onkin palveluita, joita voidaan kutsua ulkomaankaupan maksuliikkeeksi. (Logistiikan maailma 2020.) Hyvin suunnitellussa kauppasopimuksessa löytyy toimituksen ja toimituslausekkeiden lisäksi myös maksuehdot ja mitä paremmat maksuehdot yritys tarjoaa, sitä kilpailukykyisemmässä asemassa se myös on. (Vahvaselkä 2009, 289.)

Maksuehtojen valinnassa on keskeistä tietää ostajan luottokelpoisuus, aiempi maksukäyttäytyminen, kauppasuhteen kesto sekä eri maiden erilaiset valuutta- ja lisenssimääräykset. Lisäksi huomioon tulee ottaa maiden vakiintuneet kauppatavat sekä ostajan maahan kohdistuva maariski. Maksuehdoissa tärkeimpiä tekijöitä ovat maksuvaluutta ja maksettava määrä, maksun ajankohta ja maksupaikka, viivästymisriskit, maksutapa ja pankkikuluista sopiminen. (Vahvaselkä 2009, 289-290.) Maksuehtojen ja -tapojen valinnassa esiin tulevat myös ostajan ja myyjän intressit. Ostajalla painotus on pitkässä maksuajassa, jotta ostaja voi hyödyntää tai myydä itse tuotteet eteenpäin ja saada rahat maksaakseen myyjälle. Myös toimituksen varmuus on ostajan keskiössä. Myyjän intressissä

on taas lyhyt maksuaika, jotta tuotteista saadut rahat olisivat myyjäyrityksen käytettävissä mahdollisimman nopeasti. Tällä tavoin myyjän rahoja ei sitoudu ostajan hyväksi. (Logistiikan maailma 2020.) Jotta voidaan turvata molemmat osapuolet kaupan käynnissä, maksuehdot tulevat olla selvästi määriteltynä ja molempien osapuolten tiedossa ja sopivimmat maksuehdot ja -tavat sovitaan kullekin kauppatapahtumalle erikseen osapuolten kesken.

Suomalainen kauppaosapuoli on velvollinen selvittämään ja noudattamaan Suomessa toimivia ja annettuja viranomaisohjeita- ja määräyksiä ja tähän hyvänä lähteenä toimii Ulkoministeriön sivujen ohjeistus sekä Tullin ilmoittamat rajoitukset ja säädökset.

Myös kansainvälinen kauppakamari toimii tässä hyvänä apuna, sillä se julkaisee yleisesti käytetyn kansainvälisen kaupan ehdot, säännöt ja sopimusmallipohjat, kuten Incoterms-toimituslausekkeet, joista yritys voi ottaa hyvää mallia maksuehtojen suhteen. Ulkomaankaupan maksuliikenne on suoraan sidoksissa näihin kansainvälisesti määriteltymiin sääntöihin, joten niiden pohjalta yritys saa myös suoraan selkeää säännöstelyä ehtojen suhteen. Omaan pankkiin kannattaa myös olla yhteyksissä ennen merkittävien kauppasopimusten solmimista, jolloin he voivat auttaa oikeiden maksuehtojen ja maksutapojen valinnassa. Oikein valituilla maksutavoilla voi parantaa omaa neuvotteluasemaansa merkittävästi sekä suojautua erilaisilta mahdollisilta riskeiltä. (Logistiikan maailma 2020.)

Kansainvälisessä kaupassa löytyy myös useampi maksutapa, joita ovat ennakkomaksu ja käteismaksu kuten shekit ja maksumääräykset tai maksuaika- eli luottomaksut eli vientiperittävä ja remburssi. Yhteinen ja parhaiten sopiva maksutapa tulisi valita kuhunkin kauppaan jo tarjousmenettelyn yhteydessä, jolloin valintaan vaikuttavat osapuolten luottamus ja keskinäinen suhde sekä vallitseva kilpailutilanne. (Vahvaselkä 2009, 290.) Shekit ja maksumääräykset ovat yksinkertaisimmat maksutavat, joka kuitenkin vaatii vahvaa luottamusta kauppakumppanien välillä. Ulkomaalainen maksumääräys on vastine kotimaiselle tilisiirrolle, joka perustuu maksajan pankille antamaan toimeksiantoon välittää maksu saajalle ilman erityisiä ehtoja tai rajoituksia. Shekin käytöstä sovitaan aina osapuolten kauppasopimuksessa, jolloin ostaja hankkii shekin pankista ja toimittaa shekin myyjälle, joka voi lunastaa sen maksajapankista. (Vahvaselkä 2009, 290.)

Riskittömämpiä maksutapoja kansainvälisessä kaupassa olisi perittävä ja remburssi. Perittävä on perinteinen viennin maksutapa, jossa myyjä lähettää kaupalliset asiakirjat pankkinsa kautta ostajan pankkiin maksun perimistä varten ja ostaja luovuttaa asiakirjat ostajalle vain maksua tai vekselin hyväksymistä vastaan. Tällöin pankit valvovat asiakirjojen luovutusta, mutta eivät sitoudu maksuun. (Danske Bank 2020.) Perittävä on sopiva mak-

sutapa, kun ostajan maksukykyä ei ole syytä epäillä, mutta myyjä haluaa varmistua maksamisesta ja ostaja haluaa varmistua, ettei maksa laskua ennen kuin hänelle esitetään asiakirjat, jotka osoittavat, että tavara on lähtenyt. Vientiperittävää on kahdenlaista D/P eli asiakirjat luovutetaan ostajalle käteismaksua vastaan ja D/A eli asiakirjat luovutetaan ostajalle vekselin hyväksyttyä, jossa myyjä on antanut ostajalle maksuaikaa. (Vahvaselkä 2009, 291.)

Remburssi on ostajan pankin kirjallinen sitoumus maksaa tuotteen kauppahinta myyjälle. Tämä sitoumus on peruuttamaton, eikä sitä voi muuttaa ilman asianomaisten suostumusta. Myyjä saa maksun vasta täytettyään remburssin ehdot eli toimitettuaan tavarana ja esitettyään ehtojen mukaiset asiakirjat pankille. (Vahvaselkä 2009, 292.) Tämä takaa molemmille osapuolille hyvän maksuvarmuuden, ja sen vuoksi se onkin yleisin maksutapa ulkomaankaupassa ja oikein käytettynä se takaa 100 % maksunsaannin. Remburssissa ostajan pankki peruuttamattomasti sitoutuu maksamaan viejälle sovitun kauppahinnan ja tällöin viejän tulee täyttää kauppasopimuksessa sovitut ja perustetut remburssin ehdot. Käytännössä remburssin avaus lähetetään myyjälle tämän oman pankin tai muun kirjeenvaihtajapankin välityksellä. Myyjän pankkia pyydetään ilmoittamaan remburssi ilman vahvistusta tai vahvistettuna. Kun pankki päättää vahvistaa remburssin, se arvioi kyseisen maan maa- ja pankkiriskin sekä muut vahvistukseen liittyvät riskit. (Aktia 2019.) Kun pankki ilmoittaa remburssin vahvistettuna, myyjän pankki sitoutuu maksamaan remburssin samalla tavalla kuin avaava pankki eli myyjältä poistuu maa- ja pankkiriski. (Finnvera 2019.) Näin remburssi toimii samanaikaisesti sekä maksunvälitysinstrumenttina että maksun "takaajana". Pankit valvovat maksun suorittamista ja tavarana toimitusta osoittavien asiakirjojen luovuttamista.

Maksuehdoissa ja maksutavassa on aina mahdollisuus ilmenevin yllätyksiin ja siitä seuraaviin riskeihin. Pk-yrityksen vientiin liittyviä rahoituksen riskejä ovat esimerkiksi sopimus-, rahoitus- ja valuuttariskit, joihin kuuluvat muun muassa maksuehtoon, vakuuksiin, saamiin ja maksu- tai toimitusviiveisiin vaikuttavat tekijät. Myös maksutapaan remburssiin voi liittyviä riskejä, jos remburssissa ehtojen mukaiset asiakirjat puuttuisivat ja tämä vaikeuttaisi maksun saamista. Tässä tapauksessa riskeinä voivat myös olla ostajaan liittyvät riskit, kuten ostajan luottokyvttömyys tai yhtäkkinen haluttomuus. Remburssin kohdalla pankkien toiminta sekä maksuehtojen täyttyminen vaativat ostajapuolen sitoutuneisuuden kaupan, joten nämä riskit ovat hyvin vähäisiä kyseisessä maksutavassa. (Yrittäjät 2019.)

Riskien välttämiseksi yrityksellä on onneksi monia keinoja toimia ja ehkäistä mahdollisia uhkatilanteita ja ristiriitoja. Keskeisimpänä ovat yksiselitteiset, informatiiviset ja selkeät sopimukset. Näin jokaisen sopimusosapuolen käsitys on yhtenäinen ja tulkinnanvaraa ei jää asioiden erilaiseen ymmärtämiseen. Tärkeää on myös varmistua sopimuskumppaneiden luotettavuudesta, ja selvittää ristiriidoissa erimielisyydet sopivalla ratkaisutavalla. Tässä apuna toimivat muun muassa lakiviittaus ja juridiset palvelut. Muita keskeisiä riskin välttämisen keinoja ovat ennakoivat valuuttapositiolaskelmat ja tarvittaessa maksurytmin muuttaminen. Myöskin valuuttatilien ja valuuttaklausuulin käyttö eli kurssiriskin siirto asiakkaalle tarjousvaiheessa on osa riskien hallintaa. (Yrittäjät 2019.) Näillä kaikilla keinoilla myös yritys voi suojata vientiään ja kaupankäyntiään kansainvälisillä markkinoilla.

3.11 Vientitullaus ja tarvittavat asiakirjat

Tavarankuljetukseen ja vientiin tarvittavia asiakirjoja tulee myös suunnitella ja hoitaa tarkkaan, jotta vientiprosessi on sujuva ja tehokas ja tavaroiden ja maksujen liikkuminen on mutkatonta. Monet asiakirjat määräytyvät suurelta osin EU:n asettamien määräyksen ja kohdemaan viranomaisen vaatimusten perusteella. (Yrittäjät 2018.) Tullin mukaan vienti tarkoittaa unionitavaroiden vientiä EU-maiden ulkopuolelle, jossa vietävät tavarat on asetettava vientimenettelyyn antamalla niistä viennin tullililmoitus.

Viennissä EU:n ulkopuolelle viejän tai hänen edustajansa tulee ilmoittaa yrityksen tullialueelta ns. kolmansiin maihin vietäväksi tarkoitetut tavarat asetettavaksi vientimenettelyyn. Näin tulliviranomainen saa määritettyä, mitkä vientisäännökset ja -määräykset kyseistä tavaraa koskevat ja miten niitä tulee soveltaa. Lisäksi viejän tulee tehdä tullille vienti-ilmoitus. (Melin 2011, 276.) Jotkin maat vaativat erityisasiakirjoja tai lupia ja tällöin viejän tulee kin itse selvittää kohdemaan viranomaisten asettamat asiakirjavaatimukset. Hyvänä lähtökohtana on jo aiemmin mainittu Business Finlandin julkaisema Laivauskirja, joka sisältää yli 190 maan tiedot tuontirajoituksista, vaadittavista asiakirjoista, erityistodistuksista ja -määräyksistä sekä merkintäsäädöksistä. (Business Finland 2020.)

Pk-yrityksen viennin kohdalla keskeisimpiä asiakirjoja ovat maantiekuljetuksen CMR-rahtikirja sekä meritiekuljetuksen konossementti ja merirahtikirja sekä rautatie- ja lentorahtikirjat, jotka vahvistavat yrityksen ja kuljetusliikkeen välillä tehdyn kuljetussopimuksen. Maantiekuljetuksen CMR-rahtikirja on kansainvälisessä kuorma-autoliikenteessä samalla lähetäjän ja rahdinkuljettajan välinen kuljetussopimus, jonka molemmat allekirjoittavat. Rahtikirjoja on laadittava vähintään kolme kappaletta, lähettäjälle, vastaanottajalle ja rahdinkul-

jettajalle. (Logistiikan maailma 2019.) Meritiekuljetukseen liittyvä konossementti on rahdinkuljettajan antama tai hänen puolestaan annettu asiakirja, joka, tarkoittaa oikeutusta kuljettavaan tavaraan. Se on todistus kuljetussopimuksesta, rahdinkuljettajan kuittaus tavaravastaanotosta kuljetusta varten, sitoumus tavarantoimittamisesta määräpaikkaan ja sitoumus tavarantuovutuksesta. (Suomen kuljetusopas 2020.) Toisena asiakirjana meritiekuljetukseen toimii merirahtikirja, joka on rahdinottajan puolesta annettu todistus siinä mainitun tavaravastaanotosta sekä sitoumus kuljettaa tavara määräpaikkaan ja siellä luovuttaa asiakirjasta vastaanottajaksi nimetylle henkilölle. Merirahtikirja annetaan vain yhtenä alkuperäiskappaleena laivaajalle ja tavarantuovuttua perille se luovutetaan vastaanottajalle. Käytännössä molemmissa asiakirjoissa on hyvin samankaltainen sisältö. (Logistiikan maailma 2019.) Rautateiden kansainvälinen CIM-rautatierahtikirja on todiste kuljetussopimuksen sisällöstä ja se seuraa jokaista rautateitse tapahtuvaa ulkomaanliikenteen tavarankuljetusta. Tässä lähettäjä vastaa rahtikirjaan merkitsemistään tiedoista ja rautatiet mm. tavarantuon massaa, kappalemäärää ja ulkoista kuntoa koskevista tiedoista. Lentorahtikirja AWB:sta on tavallisesti 12 kappaletta, joista kolme ensimmäistä ovat alkuperäiskappaleita ja muut jäljennöksiä, jotka käytetään liikenne-, tulli-, ym. tarkoituksiin. (Suomen kuljetusopas 2020.)

Kansainvälisen kaupan viennissä muita keskeisiä ja tarvittavia asiakirjoja ovat muun muassa kauppalasku ja proformalasku, jotka osittain vaihtelevat viennin kohdemaan ja kuljetusmuodon mukaan. Kauppalasku on myyjän lähettämä selvitys kaupan aikaansaamasta maksuvelvoitteesta ostajalle. Tämä on yksi ulkomaankaupan perusasiakirjoista, joka luo perustan monille muille asiakirjoille. Se sisältää paljon tietoa tulliviranomaisille, tavarankuljettajille, huolitsijoille ja esimerkiksi myyjän edustajalle, kuten myyjän ja ostajan nimet ja kotipaikan, brutto- ja nettopainot sekä tavarantuonpaljous, tavarantuon hintatiedot ja niiden perusteet sekä toimitusehdot, alkuperämaan ja määrämaan. Yrityksen viennissä oleellinen asiakirja on proformalasku, joka on hyvin samankaltainen kuin kauppalasku, mutta siinä ei aiheudu maksuvelvoitteita. Proformalasku on oleellinen juurikin silloin, jos maksuehtona on remburssi. (Suomen kuljetusopas 2020.) Muita oleellisia asiakirjoja ovat myös pakkausluettelo, vakuutustodistus ja mahdolliset alkuperäselvitykset ja todistukset, joista tarkempaa tietoa saa aiemmin mainitusta Laivauskäsikirjasta.

4 Oppaan teon kuvaus

Tämä opinnäytetyö on tehty toiminnallisena työnä, jonka tuotoksena on kansainvälistymisopas suomalaisille pk-yrityksille Venäjän markkinoille. Työn raporttiosuus keskittyi työn teoreettiseen puoleen, jossa pk-yrityksen kansainvälistymistä käytiin läpi yleisemmällä ja laajemmalla näkökulmalla ja nyt fokus siirtyy oppaaseen, jossa keskitytään kansainvälistymiseen ja viennin toimenpiteisiin Venäjään suuntautuneena ja orientoituneena. Oppaan teon kuvauksessa kerrotaan ja paneudutaan tarkemmin oppaan tekemisen lähtökohtiin, oppaan laatimisen vaiheisiin ja esitellään itse tuotos.

4.1 Oppaan ideointi

Idea kansainvälistymisoppaaseen lähti omasta kiinnostuksestani kansainvälistymiseen ja aiemmista opintoihini liittyvistä asiakasyritysten kansainvälistymisprojekteista. Kansainvälisyys ja kansainvälinen kauppa on entistä ajankohtaisempaa ja osa meidän jokapäiväistä elämäämme, jolta ei voi välttää. Kansainvälinen kauppa ja logistiikka toimi opinnoissani pääsuuntautumisena, joten oli luonnollista sijoittaa myös työni aihe kansainvälisyyteen ja kansainvälisille markkinoille. Mielenkiinto aihetta kohtaan sekä aiheeseen liittyneet projektit vahvistivat työn aiheen valintaa. Oppaan suuntaaminen Venäjän markkinoille pohjautuu omaan aiempaan historiaan venäjän kielen opiskelussa ja tätä kautta nousseeseen kiinnostukseen myös kyseistä maata kohtaan. Työn tarkoituksena on tarjota selkeässä ja informatiivisessa oppaan muodossa tietoa ja ohjeita suomalaisille pk-yrityksille, jotka haluavat lähteä laajentamaan toimintaansa ja siirtyä Venäjän markkinoille viennin kautta. Raportti itsessään tarjoaa tietoa yleisemmällä tasolla kansainvälisyydestä ja kansainvälistymisestä, mutta opas keskittyy sisällössään erityisesti Venäjään ja heidän kohdallaan oleviin yksityiskohtiin ja seikkoihin.

4.2 Oppaan rakenne

Kansainvälistymisopas muodostuu kansilehdestä, sisällysluettelosta ja kymmenestä pääkappaleesta, jotka kaikki liittyvät kansainvälistymiseen ja Venäjän markkinoilla toimimiseen. Oppaan pääkappaleet muodostuvat johdannosta, kohdemaan yleisestä kuvauksesta perustietojen avulla, Suomen ja Venäjän välisestä kaupasta ja suhteista sekä Venäjän liiketoimintaympäristöstä. Loput pääkappaleet keskittyvät kohdemaassa toimimisen haasteisiin, kaupankäyntiin venäläisten kanssa, Venäjällä toimivaan kuljetukseen ja toimintusehtoihin, maksuehtoihin ja -tapoihin, tarvittaviin asiakirjoihin sekä kansainvälistymisen

tukea ja rahoitusta tarjoaviin organisaatioihin. Lähes kaikkiin oppaan osioihin on hyödynnetty raportin teoriaosuuksien tietoa ja lähteitä ja näitä on täydennetty vielä yksityiskohtaisemmalla Venäjään keskittyvällä tietoperustalla ja materiaalilla.

Opas alkaa johdannolla, jossa käydään läpi oppaan sisältöä ja tarkoitusta. Toisessa kappaleessa esitellään Venäjää selkeiden perustietojen ja lukujen avulla ja tuodaan esiin tärkeimpiä kauppakumppaneita ja vienti- ja tuontituotteita. Perustietojen avulla kohdemaan teoreettiset faktatiedot saadaan esille heti alkuun ja oppaan lukijan mieleen. Kolmannessa kappaleessa siirrytään Suomen ja Venäjän väliseen kaupankäyntiin ja suhteisiin, jossa kerrotaan tarkemmin maiden keskinäisestä kaupankäynnistä ja historiasta. Osiossa käsitellään myös maiden välisiä vienti- ja tuontituotteita sekä keskinäistä merkitystä kansainvälisessä toiminnassa.

Neljännessä kappaleessa kuvataan Venäjän liiketoimintaympäristöä ja sen muutoksia. Tässä analysoinnissa apuna toimii PESTE -työkalu, jonka avulla voidaan tarkastella maan poliittista, taloudellista, sosiaalista, teknologista ja ekologista ympäristöä. Viidennessä osiossa käydään läpi Venäjällä toimimisen haasteita ja mahdollisia ongelmakohtia. Kappaleessa tuodaan esille muun muassa kaupan esteitä, lainsäädäntöä sekä muita sääädöksi juuri Venäjän kanssa toimiessa.

Kuudennessa kappaleessa kerrotaan kaupankäynnistä venäläisten kanssa ja ohjeistetaan maan kulttuuriin ja tapoihin liike-elämän kannalta, jotka ovat keskeistä ottaa huomioon onnistuneen kaupankäynnin ja neuvottelujen suhteen. Seitsemännessä kappaleessa päästään kuljetusmuodon ja toimitusehtojen pariin, jossa kuvataan Venäjälle suuntautuvaan kansainvälistymiseen parhaimmat kuljetuksen muodot ja niiden vahvuudet ja heikkoudet sekä kuvataan toimituslausekkeitä ja niiden sopivuutta Venäjän kauppaan.

Kolmessa viimeisimmässä kappaleessa kerrotaan maksuehdoista ja -tavoista, Venäjälle tarvittavista asiakirjoista ja niiden hankkimisesta sekä esitellään kansainvälistymistä ja rahoitusta tukevia organisaatioita, jotka voivat ohjeiden, neuvojen ja rahallisen avustuksen muodossa edistää yrityksen kansainvälistymistä ja laajentumista ulkomaanmarkkinoille.

Opas toimii hyvänä tietolähteenä kansainvälistymistä suunnittelevalle pk-yrityksille, jonka omat resurssit, kuten aika, ovat tiedonhakuun ja oikeiden lähteiden saamiseen vähäistä. Opas on sijoitettuna opinnäytetyön loppuun liitteeksi ja se löytyy työstä nimikkeellä Liite 1. Kansainvälistymisopas suomalaisille pk-yrityksille Venäjän markkinoille.

4.3 Työn aikataulutus

Kokonaisuudessaan opinnäytetyöprosessi käynnistyi opintojeni loppuvaiheella vuoden 2019 keväällä, jolloin ajatuksena oli tehdä työ samaisen vuoden loppuun mennessä. Aiheen valinnan myötä työn aloittaminen viivästyi ja sen varsinainen tekeminen saatiin käyntiin syksyllä 2019. Töiden ohella työn tekeminen tuntui hieman raskaalta ja alkuperäinen suunnitelma opinnäytetyön valmistumisesta ei siis toteutunut. Työn tekeminen ja eteneminen siis jatkui jälleen vuoden 2020 keväällä, jolloin sen viimeistely saatiin tehtyä ja näin koottua kasaan valmis kansainvälistymiseen liittyvä opinnäytetyö. Työn teoriaosuu- den kasaaminen erityisesti Venäjään suuntautuessa vei suurimman osan tiedonhaku- ajasta. Oppaan tekeminen saatiin kuitenkin hyvin alkuun prosessin edetessä ja kansain- välistymisopas muodostui hitaasti samanaikaisesti itse teoreettisen raporttiosuuden rin- nalla. Vaikka työn aikataulutus ei pysynyt alkuperäisessä suunnitelmassa aiheenvalinnan ja muiden töiden vuoksi, saatiin työ ja opas valmiiksi tavoiteajassa opintojeni aikana.

5 Pohdinta

Opinnäytetyön keskeisin tarkoitus ja tulos oli luoda informatiivinen ja luotettava kansainvälistymisopas suomalaisille pk-yrityksille, jotka haluavat suunnata kansainvälisen laajentumisensa Venäjän markkinoille. Itse työn raporttiosuudessa on kerrottu kattavasti ja laajasti kansainvälistymisestä yleisellä tasolla ja tuotoksessa eli oppaassa on keskitytty juurikin Venäjälle suunnattuun kansainvälistymiseen. Mielestäni työn tavoite saatiin toteutettua, jolloin työ ja opas antaa paljon oleellista tietoa kansainvälistymisestä ja kuvaa Venäjän kanssa käytävään kaupankäyntiin ja vientiin liittyviä keskeisimpiä tekijöitä. Työn rajauksena toimivat suomalaiset pk-yritykset, jossa mielestäni myös pysyttiin. Sisältö ja toiminnan vaihtoehdot keskittyvät pääasiassa juurikin pieniin- ja keskisuihin yrityksiin, joille työ ja opas on suunnattu. Kansainvälistymisopasta ei kuitenkaan oltu spesifioitu mihinkään tiettyyn toimialaan, vaan oppaan tarkoitus on toimia minkä tahansa alan ohjeistuksena kansainvälistymisen aloittamiselle itänaapuriimme päin. Tämän vuoksi työn syvällisyys voi osittain olla hieman häilyvä, sillä se ei keskity mihinkään valittuun yritykseen tai alaan. Koen kuitenkin työn täyttävän sen tarkoituksen ja tavoitteen työn lähtökohtana eli ohjeita ja neuvoja sisältävänä kansainvälistymisoppaana suomalaisille pk-yrityksille Venäjän markkinoille.

5.1 Johtopäätökset

Työssä käytettiin monia eri lähteitä, joiden valinnassa kriteereinä toimivat niiden sisällön totuudellisuus ja hyödynnettävyys työn suhteen. Lähteinä käytettiin erilaisia kirjallisia lähteitä kansainvälisyydestä ja kansainvälisestä liiketoiminnasta sekä useita yksityiskohtaisempia verkosta saatavia lähteitä aiheeseen liittyen. Verkkolähteet ovat lähtöisin luotettavilta sivustoilta, jotka keskittyvät erityisesti kansainvälistymiseen. Lähdemateriaalin ja tietoperustan pohjalta työ voidaan mielestäni luokitella luotettavaksi. Toiselta näkökulmasta katsottuna kansainvälistyminen ja siihen liittyvät tiedot, ohjeet ja säännöt voivat muuttua hyvinkin nopeasti, jolloin tekemäni opinnäytetyön tiedot vanhentuvat ja eivät ole enää luotettavia. Koska työtä ei päivitetä tiedon ja tilanteiden muuttuessa, on luotettavuus ajan myötä vähenevä ominaisuus. Työn luotettavuutta osittain myös laskee tiedon perustuminen vain eri lähdemateriaaleihin eli työssä pohjatietona ei ole hyödynnetty haastattelujen kautta saatua tietoa jo kansainvälistyneistä yrityksistä, mikä olisikin pääasiallinen kehitysehdotus työn kannalta.

Opinnäytetyön ja oppaan hyödynnettävyys on lähtökohtaisesti hyvä, sillä se sopii alaa katsomatta mille yritykselle tahansa tarjoten kattavaa ja luotettavaa tietoa kansainvälistymisestä ja Venäjälle suuntautumisesta. Koska työtä ei kuitenkaan ole suunnattu mihinkään

tiettyyn toimialaan, voi tiedon hyödynnettävyyden kokea matalammaksi, sillä se ei syvenny yksityiskohtaisesti minkään alan piirteisiin tai ominaisuuksiin. Työllä ei myöskään ollut toimeksiantoyritystä, joten tuotoksen hyödynnettävyyttä voi olla vaikea todentaa ilman toimeksiantoyritykseltä tullutta palautetta tai kommentteja. Työ on sisällöltään kokonaisuudessaan tarjolla netissä oikeilla hakusanoilla haettaessa opinnäytetyön muodossa, mutta pelkästään kansainvälistymisoppaan saatavuus ja hyödynnettävyys ei irrallaan toimeksiantoyrityksen puuttuessa ole siis mahdollista. Uskon kuitenkin, että asiasta kiinnostuneet yritykset löytävät työni hakukoneilla haettaessa ja voi tämän myötä saada tietoa kansainvälistymisestä ja Venäjän kaupasta.

Yritysten kansainvälistyminen ja laajeneminen kansainvälisille markkinoille on tänä päivänä hyvin keskeinen ja ajankohtainen aihe, joten sen myötä koen työn ja tuotoksen olevan näinä aikoina hyvin tarpeellinen ja hyödyllinen. Yritysten välinen kilpailu kovenee ja laajentamalla kotimaan markkinoilta ulkomaille, yritys pystyy kasvattamaan kilpailuetuaan ja löytämään täysin uusia markkinoita toiminnalleen. Yhä useampi pk-yritys on lähtenyt jo mukaan kansainväliseen kauppaan ja lisääntyneen kansainvälistymisen myötä opas on oiva keino saada helposti ja kattavasti tietoa siihen liittyen. Kokonaisuudessaan kansainvälistyminen Venäjään ja sen markkinoille on nousussa ja Suomalais-Venäläisen kauppakamarin mukaan Venäjä olikin Suomen kolmanneksi suurin kauppakumppani ja viidenneksi suurin vientimaa vuonna 2019. Tämän puolesta on hyvinkin järkevää ja ajankohtaista ajatella Venäjää yritykselle uutena markkina-alueena. Venäjän kulttuurin ja tapojen tuntiessa myös yhteistyö onnistuu ja kaupankäynnillä voi saada aikaan tehokasta tulosta ja tästä opas muodostaa tiiviin tietopaketin hyödyllisine ohjeistuksineen ja neuvoineen.

5.2 Opinnäytetyöprosessin tarkastelu

Opinnäytetyöprosessissa pääsin hyödyntämään jo omaa osaamistani opintojeni pohjalta sekä kasvattamaan tietotaitoani paljon tiedonhaun ja itse työn tekemisen aikana. Prosessissa tiedon etsiminen ja luokittelu vei eniten aikaa, sillä pyrin valitsemaan ja hyödyntämään ainoastaan lähteitä ja materiaaleja, jotka tukivat työni runkoa ja sisältöä. Kun tiedonhaku oli ohi ja etsitty tieto jaoteltu raportin rungoksi, oli kirjoittaminen pääasiassa helppo aloittaa ja toteuttaa. Tietysti osittain tiedonhakua tuli tehdä myös itse raportin kirjoituksen edetessä lisävahvistuksena ja apuna, mutta pääasiassa aihealueittain työn sisältö on kasaantunut jo vuoden 2020 alussa, jolloin suurin osa tiedonhausta on jo tehty ja kirjoittaminen aloitettu.

Kirjoittaminen sujui yleisesti ottaen hyvin. Aikataulutuksen suhteen kuitenkin ilmeni joitain ongelmia, jonka vuoksi työn tekeminen ei aina onnistunut suunniteltuina ajankohtina. Täysipäiväisen työn ohella energia ja motivaatio kirjoittamiseen myös ajoittain puuttui, jonka vuoksi aikataulussa pysyminen ja työn valmiiksi saaminen ei toteutunut alkuperäisen suunnitelman mukaan. Tämän vuoksi alkuperäinen suunnitelma työn valmistumisella vuoden 2019 loppuun ei siis täyttynyt, mutta jatkoin työn ja tuotoksen tekemistä jälleen vuodenvaihteen jälkeen ja uuden aikataulutuksen myötä työn tekeminen valmiiksi onnistui keväälle 2020. Kokonaisuudessaan voisi siis sanoa, että työn tekeminen sujui hyvin.

Koen oppineeni työstä ja sen tekemisestä paljon perusteellista faktaa kansainvälistymiseen liittyen ja vielä tarkempaa näkemystä Venäjän markkinoista ja yhteistyöstä Suomen kanssa. Olen kasvattanut paljon osaamistani kansainvälisyyteen liittyen ja uskon, että tullen myös hyödyntämään näitä tietoja ja taitoja tulevaisuudessa. Tiedon lisäksi koen oppineen myös ammatillisen prosessin läpikäymisestä ja sen suunnittelusta, jossa pystyn laajasta kokonaisuudesta poimimaan oleellisin asiat ja tekijät halutusta aiheesta. Mielestäni työni teoreettinen raportti kertoo kattavasti ja yleisesti hyvin kansainvälistymisestä ja siihen liittyvistä tekijöistä, ja oppaassa olen hyvin rajannut ja siirtänyt painopisteen yksityiskohtaisempaan tarkasteluun kohdemaahan liittyen.

Lähteet

Aktia. 2019. Vientiremburssi. Luettavissa: <https://www.aktia.fi/fi/yritysasiakkaat/ulkomaankauppa/vienti/vientiremburssi>. Luettu: 12.2.2020.

Beverly, B. 2019. Heckscher-Ohlin Model. Luettavissa: <https://www.investopedia.com/terms/h/heckscherohlin-model.asp>. Luettu: 11.10.2019.

Bofit. 2019. Viikkokatsaus. Luettavissa: https://www.bofit.fi/fi/seuranta/viikkokatsaus/2019/vw201936_3/. Luettu: 2.2.2020.

Business Finland 2019. Laivauskäsikirja. Luettavissa: <http://www.exportfinland.fi/laivauskasikirja> Luettu 24.4.2019. Luettu: 10.11.2019.

Business Finland. 2020. Explorer. Luettavissa: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/explorer/>. Luettu: 12.2.2020.

Business Finland. 2020. Laivauskäsikirja. Luettavissa: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/laivauskasikirja/laivauskasikirja-palvelu/>. Luettu: 14.3.2020.

Business Finland. 2020. Rahoitus. Luettavissa: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/>. Luettu: 2.3.2020

Business Finland. 2020. Tempo-rahoitus. Luettavissa: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/tempo-rahoitus/>. Luettu: 12.2.2020.

Danske Bank. 2020. Vientiperittävä. Luettavissa: <https://www.danskebank.fi/fi-fi/Yritysasiakkaat/Keskisuuri-yritys/Trade-Finance/Viennin-rahoituspalvelut/Pages/Vientiperittava.aspx?tab=2>. Luettu: 12.2.2020.

DVS. 2020. Incoterms 2020. Luettavissa: <https://www.fi.dsv.com/about-dsv/Standards-terms-and-certificates/standards-and-conditions/Incoterms-2020>. Luettu: 14.3.2020.

Ek. 2019. Ulkomaankauppa. Luettavissa: <https://ek.fi/mita-teemme/talous/perustietoja-suomen-taloudesta/ulkomaankauppa/>. Luettu: 1.3.2020.

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. 2019. Luettavissa: http://www.ely-keskus.fi/web/ely/yrityksen-kehittamisavustus2;jsessionid=D12D3031B8505B745781FC30FF9405B9?p_p_id=122_INSTANCE_aluevalinta&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_r_p_564233524_resetCur=true&p_r_p_564233524_categoryId=14403. Luettu: 11.10.2019.

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2019. Venäjän-kaupan barometri: talouskehitystä koskevat odotukset heikkenivät. Luettavissa: <https://ek.fi/ajankohtaista/uutiset/2019/05/06/venajan-kaupan-barometri-talouskehitysta-koskevat-odotukset-heikkenivat/>. Luettu: 12.2.2020.

Ely-keskus. 2020. Yrityksen kehittämisavustus. Luettavissa: http://www.ely-keskus.fi/web/ely/yrityksen-kehittamisavustus2;jsessionid=D12D3031B8505B745781FC30FF9405B9?p_p_id=122_INSTANCE_aluevalinta&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_r_p_564233524_resetCur=true&p_r_p_564233524_categoryId=14403. Luettu: 1.3.2020.

ExportMaker. 2017. Kolme yleisintä syytä, miksi yritykset haluavat kansainvälisille markkinoilla. Luettavissa: <https://exportmaker.fi/miksi-yritykset-haluavat-kansainvalisille-markkinoille/>. Luettu: 12.2.2020.

Finnvera 2019. Vientitakuutoiminta. Luettavissa: <https://www.finnvera.fi/vienti/vientitakuutoiminta/vientitakuutoiminta>. Luettu: 1.3.2020.

Finnvera. 2019. Viennin maksutavat. Luettavissa: <https://www.finnvera.fi/vienti/pk-yrityksen-vientikauppojen-rahoitus/viennin-maksutavat#fndtn-Remburssi>. Luettu: 1.3.2020.

Finnvera. 2020. Rahoitustoiminta. Luettavissa: <https://www.finnvera.fi/finnvera/tietoa-finnverasta/rahoitustoiminta>. Luettu: 1.3.2020.

Fintra. 2019. Luettavissa: <https://mif.fi/fintra/>. Luettu: 12.2.2020.

ICC 2019. Toimitusten hallinta. Luettavissa: <https://www.icc.fi/toimitusten-hallinta-icc-incoterms-2010/>. Luettu: 13.2.2020.

Josek 2018. Kansainvälistyminen osana yrityksen kehittymistä. Luettavissa: <https://www.josek.fi/fi/neuvontapalvelut/kansainv%C3%A4listyminen/kansainv%C3%A4listyminen-osana-yrityksen-kehitt%C3%A4mist%C3%A4/>. Luettu: 10.11.2019.

Kananen, J. 2010. Pk-yritysten kansainvälistyminen. Juvenes Print. Tampere.

Kauppakamari. 2019. Venäjän-kaupan barometri. PowerPoint-esitys. Luettavissa: <https://kauppakamari.fi/wp-content/uploads/2019/05/venajan-kaupan-barometri-kevat-2019-esitysversionio.pdf>. Luettu: 10.2.2020.

Lang, T. 2011. Venäjän viennin opas. Luettavissa: <https://haaga-helia.finna.fi/Record/3amk.253732>. Luettu: 11.10.2019.

Logistiikan maailma 2019a. Tavarankuljetusvakuutus vai kuljetusvastuuvakuutus. Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/vakuutukset/>. Luettu: 10.11.2019.

Logistiikan maailma 2019c. Konossementti (Bill of Lading). Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkomaankaupan-asiakirjoja/konossementti-bill-of-lading/>. Luettu: 10.11.2019.

Logistiikan maailma. 2020. Kuljetusten ja jakelun historia. Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/aineistot/logistiikkaa-lukiolaisille/kuljetusten-ja-jakelun-logistiikkaa/>. Luettu: 14.3.2020.

Logistiikan maailma. 2020. Ulkomaankaupan maksamisesta. Saatavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/ulkomaankaupan-maksamisesta/>. Luettu: 14.3.2020.

M.Kopp, C. 2019. Heckscher-Ohlin Model. Luettavissa: <https://www.investopedia.com/terms/h/heckscherohlin-model.asp>. Luettu 2.2.2020.

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

Nikula, K. 2017. Kansainvälistyminen on kun laittaisi rahaa pankkiin. Xamk. Luettavissa: <https://read.xamk.fi/2017/luovat-alat/kansainvalistyminen-on-kuin-laittaisi-rahaa-pankkiin/>. Luettu: 12.2.2020.

Op. 2020. Kuljetusvakuutus yritykselle. Luettavissa: <https://www.op.fi/yritykset/vakuutukset/omaisuusvakuutukset/tavarankuljetusvakuutus>. Luettu: 14.3.2020.

Schönberg, K. 2019. Keskiluokka murenee Venäjällä. Luettavissa: <https://yle.fi/uutiset/3-10731326>. Luettu: 12.2.2020.

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. WS Bookwell Oy. Juva.

Suomalais-Venäläinen kauppakamari. 2019. Tehostartti Venäjän vientiin. Luettavissa: <https://www.svkk.fi/palvelut/tehostartti-venajan-vientiin/>. Luettu: 10.11.2019.

Suomen kuljetusopas. 2020. Asiakirjat. Luettavissa: <http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/ulkomaankauppa/asiakirjat/>. Luettu: 14.3.2020.

Suomen kuljetusopas. 2020. Kuljetus. Luettavissa: <http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/>. Luettu: 12.2.2020.

Team Finland 2019. Team Finland -verkoston rahoituspalvelut. Luettavissa: <https://www.team-finland.fi/palvelut/rahoituspalvelut/>. Luettu: 12.2.2020.

Team Finland. 2020. Asiantuntijapalvelut. Luettavissa: <https://www.team-finland.fi/palvelut/asiantuntijapalvelut/>. Luettu: 2.3.2020.

Team Finland. 2020. Luettavissa: <https://www.team-finland.fi/>. Luettu: 2.3.2020.

Teollisuussijoitus. 2020. Yrityksille. Luettavissa: <http://www.teollisuussijoitus.fi/yrityksille/>. Luettu: 1.3.2020.

Tilastokeskus. 2019. Pk-yritys. Luettavissa: https://www.stat.fi/meta/kas/pk_yritys.html. Luettu: 12.2.2020.

Tulli. 2019. Suomen ja Venäjän välinen kauppa vuonna 2018. Luettavissa: https://tulli.fi/tilastot/tilastojulkaisu/-/asset_publisher/suomen-ja-venajan-valinen-kauppa-vuonna-2018-1-3-. Luettu: 11.10.2019.

Tulli. 2019. Tavaroiden ulkomaankauppa. Luettavissa: https://tulli.fi/tilastot/tilastojulkaisu/-/asset_publisher/tavaroiden-ulkomaankauppa-yritystyypeittain-vuonna-2018. Luettu: 2.2.2020.

Vahvaselkä, I. 2009. Kansainvälinen liiketoiminta ja markkinointi. Edita Prima Oy: Helsinki.

Vakuudeton. 2020. Yrityksen rahoituksen tuet. Luettavissa: <https://vakuudeton.com/yrityksen-rahoitus-tuet/>. Luettu: 1.3.2020.

Varova. 2020. Kuljetusmuodot. Luettavissa: <https://varova.fi/tietopalvelut/kuljetusmuodot/>. Luettu: 14.3.2020.

Ympäristöministeriö. 2015. Venäjä-yhteistyö. Luettavissa: http://www.ym.fi/fi-FI/Kansainvalinen_yhteistyö/Venajayhteistyö. Luettu: 11.10.2019.

Yrittäjät 2018. Asiakirjat. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/kansainvalistymisen/opas-kansainvalistymiseen/asiakirjat-318745>. Luettu: 10.11.2019.

Yrittäjät 2019. Riskit. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/kansainvalistymisen/opas-kansainvalistymiseen/riskit-318301>. Luettu: 10.11.2019.

Yrittäjät. 2018. Rahoitus ja vakuudet. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/kansainvalistymisen/opas-kansainvalistymiseen/rahoitus-ja-vakuudet-318610#>. Luettu: 1.3.2020.

Yrittäjät. 2019. Pk-yritysbarometri kevät 2019. Luettavissa: https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/pk_barometri_kevat2019.pdf. Luettu: 10.11.2019.

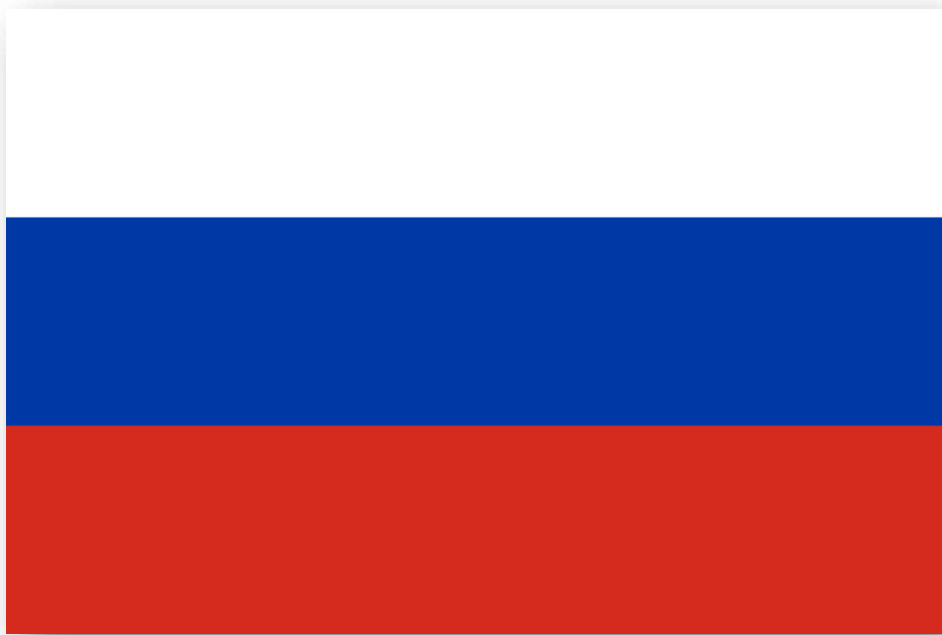
Yrittäjät. 2020. Rahoitus ja vakuudet. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/kansainvalistymisen/opas-kansainvalistymiseen/rahoitus-ja-vakuudet-318610#>. Luettu: 2.3.2020.

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

Liitteet

Liite 1. Kansainvälistymisopas suomalaisille pk-yrityksille Venäjän markkinoille

Kansainvälistymisopas suomalaisille pk-yrityksille Venäjän markkinoille



Sisällys

1	Johdanto	1
2	Venäjän perustiedot	2
3	Suomen ja Venäjän välinen kauppa ja suhteet	3
4	Venäjän liiketoimintaympäristö	5
4.1	Poliittinen toimintaympäristö.....	5
4.2	Taloudellinen toimintaympäristö	6
4.3	Sosiaalinen toimintaympäristö.....	7
4.4	Teknologinen ja ekologinen toimintaympäristö	8
5	Venäjällä toimimisen haasteita	10
5.1	Byrokratia ja säädökset.....	10
5.2	Viranomaissuhteet ja henkilöstö.....	11
5.3	Kieli ja kulttuuri.....	12
6	Kaupankäynti venäläisten kanssa	14
6.1	Yrityskulttuuri	14
6.2	Muut Venäjän tavat ja tottumukset	16
7	Kuljetus ja toimitusehdot	17
7.1	Maantiekuljetus	17
7.2	Rautatiekuljetus	17
7.3	Lentokuljetus.....	18
7.4	Vakuudet ja toimitusehdot.....	18
8	Maksuehdot ja -tavat.....	20
9	Asiakirjat	22
9.1	Kauppalasku ja pakkalista.....	22
9.2	Vienti-ilmoitus.....	23
9.3	TIR-carnet.....	23
9.4	Alkuperätodistus	24
9.5	Rahtikirjat.....	24
9.6	Muut asiakirjat.....	25
10	Kansainvälistymistä tukevat ja rahoitusta tarjoavat organisaatiot.....	26
10.1	Tukiorganisaatiot.....	26
10.2	Rahoitusorganisaatiot	27
	Lähteet	29

1 Johdanto

Kansainvälistyminen ja maanrajoja ylittävä liiketoiminta on jatkuvassa nousussa ja voitaisiinkin sanoa kansainvälisyyden olevan nykyajan globalisoituneessa maailmassa lähes välttämätöntä. Kansainvälistymisen suunnittelu ja aloittaminen voi kuitenkin tuntua haastavalta oikeanlaisen tiedon tai resurssien puuttuessa. Tietoa on paljon, ja erityisesti oikeanlaisen ja keskeisen informaation saaminen voi olla vaikeaa. Kansainvälistymisen suuntautuesssa Venäjälle, on edessä monia maan tapoihin, kulttuuriin ja säädöksiin yhteyksissä olevia normeja ja ohjeita, jotka yrityksen tulee tuntea ennen kansainvälistymistä. Jotta kansainvälistyminen ja ulkomaanvienti voi siis onnistua, tulee kohdemaan käytäntöihin ja muihin kansainvälistymisen seikkoihin perehtyä.

Tähän apua ja ohjeistusta tarjoaa seuraava kansainvälistymisopas suomalaisille pk-yrityksille Venäjälle markkinoille. Opas esittelee informatiivisesti Venäjää koskevat perustiedot sekä tarjoaa tietoa Suomen ja Venäjän välisistä suhteista. Oppaassa analysoidaan myös useasta näkökulmasta Venäjän liiketoimintaympäristöä sekä tuodaan esiin Venäjällä toimimiseen liittyviä haasteita ja seikkoja sekä esitellään venäläisten kanssa käytävään kauppaan kuuluvia tapoja ja sääntöjä, jotka on tärkeää tiedostaa ja huomioida ennen kohdemaan kansainvälistymistä. Opas kattaa myös Venäjälle suunnattuun ulkomaanvientiin parhaiten sopivat kuljetusmuodot ja niiden ehdot sekä maksuehdot ja -tavat unohtamatta keskeisimpiä Venäjän vientiin liittyviä asiakirjoja ja kansainvälistymistä tukevia ja rahoittavia organisaatioita.

2 Venäjän perustiedot

Alla lueteltuna Venäjään liittyvät keskeisimmät viralliset tekijät taulukon muodossa.

Taulukko 1. Venäjän perustiedot

Virallinen nimi: Venäjän federaatio

Asukasluku: 146,8 milj. (2018)

Pinta-ala: 17 075 400 km²

Pääkaupunki: Moskova

Muita tärkeitä kaupunkeja: Pietari, Novosibirsk, Jekaterinburg, Nizhni Novgorod

Valtiomuoto: Liittotasavalta

Virallinen kieli: Venäjä

Rahayksikkö: Rupla (RUB)

Valuuttakurssi: 1 EUR = 86,08 RUB

Bruttokansantuote: 1 576 mrd. USD (2017)

Suurimmat kauppakumppanit: Kiina, Saksa, Alankomaat, Puola, Yhdysvallat, Italia

Tärkeimmät vientituotteet: Polttoaineet ja polttoainetarvikkeet, öljy, maakaasu, metallit, puu ja puutuotteet, kemikaalit

Tärkeimmät tuontituotteet: Koneet, kulkuneuvot, lääkintätarvikkeet, muovi, puolivalmiit metallituotteet, liha, hedelmät

Kartta:



3 Suomen ja Venäjän välinen kauppa ja suhteet

Venäjä on ollut yksi Suomen keskeisimpiä kauppakumppaneita ja vientimaita kansainvälisessä kaupankäynnissä jo useiden vuosikymmenien ajan. Suomalais-Venäläisen kauppakamarin mukaan Venäjä olikin Suomen kolmanneksi suurin kauppakumppani ja viidenneksi suurin vientimaa vuonna 2019. Maiden keskinäiset välit ovat kehittyneet vuosien varrella ja tällä hetkellä Suomen ja Venäjän suhteet ovat hyvällä tasolla. Tällä hetkellä Venäjä on maailman suurin valtio pinta-alaltaan, se peittää enemmän kuin kahdeksasosan maapallon maa-alueista ja sen väestömäärä on yli 140 miljoonaa henkeä.

Suomen ja Venäjän välinen kaupankäynti juontaa juurensa jo useiden vuosikymmenien taa ja maiden keskinäinen kaupankäynti on taantumista ja lamoista huolimatta voimissaan. Vuonna 1989 entinen Neuvostoliitto oli Suomen viennin suurin kohdema ja tämä viennin osuus vastasi noin 15 prosenttia koko Suomen tavaroiden viennistä. Neuvostoliiton hajoaminen vuonna 1991 tietysti omalta osaltaan vaikutti maiden väliseen vientiin, jossa voitiin nähdä erityisesti kulkuneuvojen, koneiden ja laitteiden sekä puu- ja paperiteollisuuden viennin supistumista. Tilanteen elvyttyä keskinäinen kauppa ja vienti jatkoi jälleen toimintaansa, vaikkakin jokseenkin pienemmällä volyyymilla.

Vuoden 2019 joulukuisten tilastojen mukaan Suomen ja Venäjän välinen vienti laski noin neljä prosentti, kun taas tuonti kasvoi noin 15 prosenttia. Viennin arvo oli 283 miljoonaa euroa ja tuonnin arvo oli 854 miljoonaa euroa. Voidaankin siis sanoa tuonnin olevan tällä hetkellä suuremmassa keskiössä maiden välisessä kaupankäynnissä. Viennillä on kuitenkin myös suuri merkitys erityisesti Suomen talouden ja kannattavuuden kannalta. Tarkasteltaessa Suomen suurimpia vientituotteita Venäjälle, jakautuvat osa-alueet seuraavasti: koneet ja laitteet 25 %, kemialliset tuotteet ja -aineet 17,5 %, puu- ja paperituotteet 12,9 % sekä sähkökoneet ja -laitteet 9,5 %. Voidaankin siis todeta, että teollisten tuotteiden vienti vastaa jo neljäsosaa kokonaisviennistä. Vastapainoisesti Venäjältä Suomeen tuotavat tuotteet jakautuvat seuraavasti: öljy ja öljytuotteet 53,6 %, kemialliset tuotteet- ja aineet 8,2 %, kaasu 7,2 % ja kuljetusvälineet 6,2 %. Muita tuontituotteita ovat muun muassa energiatuotteet ja kaivannaiset. Tässä voimme huomata öljyn ja öljytuotteiden olevan jo puolet kokonaistuonnista. Venäjä onkin maailman yksi suurimmista ja keskeisimmistä öljyn- ja maakaasun tarjoajista.

Suomen ja Venäjän väliseen toimintaan on vuosien varrella myös solmittu erinäisiä sopimuksia. Niistä keskeisin on vuonna 1992 solmittu Suomen tasavallan ja Venäjän federaation välinen sopimus suhteiden perusteista eli toiselta nimeltään Naapuruussopimus. Sopimuksessa käsitellään alueellista koskemattomuutta ja valtiollista yhteistyötä ja sen tarkoituksena on kehittää ja lujittaa hyviä naapuruussuhteita ja kaikinpuolista yhteistyötä maittensa ja kansojensa välillä. Sopimuksen allekirjoittivat kummankin maan sen hetkiset pääministerit.

Kokonaisuudessaan voidaan sanoa Suomen ja Venäjän välisen kaupankäynnin ja keskinäisten suhteiden olevan kunnossa ja hyvien suhteiden myötä Suomen kansainvälinen vienti Venäjälle on lähtökohtaisesti kannattavaa ja turvallista. Maiden välisistä suhteista huolehditaan säännöllisillä valtion päämiehien vierailuilla, aktiivisella yhteydenpidolla ministeriöiden, hallituksen päämiesten sekä parlamenttien kesken. Tässä apuna toimii myös Suomen jäsenyys EU:ssa, joka säätelee ja vahtii maiden välistä kaupankäyntiä ja yleisesti ottaen kansainvälistymistä uusin kohdemaihin.



Kuva 1 ja 2. Sauli Niinistö ja Vladimir Putin

4 Venäjän liiketoimintaympäristö

Suunniteltaessa kansainvälistymistä ja yritystoiminnan laajentamista viennillä uusille, ulkomaisille markkinoille, on hyvin keskeistä perehtyä valitun kohdemaan liiketoimintaympäristöön ja sen ominaisuuksiin. Jotta voidaan minimoida mahdolliset maariskit ja varmistua kansainvälistymisen kannattavuudesta, on ehdottoman tärkeää selvittää, miten maassa toimitaan ja mitkä tekijät vaikuttavat liiketoimintaan ja sen mahdollisuuksiin. Yleinen toimintaympäristön tarkasteluun ja tutkimiseen käytetty keino on PESTE-analyysi, jonka avulla voidaan kartoittaa toimintaympäristössä tapahtuvia muutoksia, rajoituksia ja toimintoja eri näkökulmista, joihin ei omilla päätöksillään tai valinnoillaan voi suoraan vaikuttaa. Nämä näkökulmat ovat poliittinen (P), ekonominen (E), sosiaalinen (S), teknologinen (T) ja ekologinen (E), joiden pohjalta seuraavaksi tarkastellaan Venäjän liiketoimintaympäristöä.

4.1 Poliittinen toimintaympäristö

Poliittinen toimintaympäristö Venäjällä painottuu hallinnon lakeihin ja asetuksiin, jotka vaikuttavat maan säädöksiin ja toimintatapoihin. Maa on puolipresidentiaalinen liittovaltio, jossa presidentti toimii valtion päämiehenä ja pääministeri johtaa hallitusta. Venäjällä presidentillä ja pääministerillä on suuri vastuu ja valta, ja he ovatkin pääsääntöisesti hallinneet Venäjää parlamentissa. Venäjän presidentin virkaa jo vuodesta 2012 on harjoittanut Vladimir Putin ja maan pääministerinä toimii Dmitriy Medvedev. Presidentti toimii samalla myös puolustusvoimien ylipäällikkönä.

Venäjällä poliittista hallintoa säädellään vallan kolmijako-opin mukaan perustuslain määrittelemällä tavalla, joka jaetaan lainsäädäntövaltaan, toimeenpanovaltaan ja tuomiovaltaan. Lainsäädäntöelin on kaksikamarinen ja sen muodostaa liittoneuvosto ja valtion duuma. Toimeenpanovaltaa toteuttaa Venäjän hallitus ja tuomiovalta kuuluu tuomioistuimelle ja korkeimmalle oikeudelle, joiden tuomarit ovat presidentin suosituksista nimettyjä. Yleisestä näkökulmasta katsottuna maan hallinnointi ja säännöstely nojautuu presidentin, pääministerin ja hallituksen keskinäiseen toimintaan, jossa henkilöiden keskinäiset suhteet ovat hyvin läheiset ja tärkeässä roolissa poliittisen toiminnan hallitsemisessa.

Maan poliittiseen hallintaan voidaan huomioida myös maan käyttämä armeija, ase- ja sen-suurikulttuuri. Venäjä kehittää ja panostaa suuresti omaan armeijatoimintaansa ja haluaa varmistaa itselleen turvauksen tulevaisuuden varalta. Venäjällä on käyttöoikeus yhteen

maailman suurimmista ydinaseista ja aseistautumista pidetään maassa myös valtion turvallisuuden ja turvaamisen kannalta tärkeänä. Venäjä tuottaa erilaisia aseita ja toimittaa niitä myös useisiin maihin. Vuoden 2019 loppupuolella maahan astui myös voimaan laki ”Suvereenista internetistä”, joka mahdollistaa tarvittaessa Venäjän verkon erottamisen maailmanlaajuisista yhteyksistä. Tämä on nähty ja koettu vahvana sensuurina, jolla venäläisten verkossa toimimisen vapautta ja oikeutta rajoitetaan. Venäjällä lakia perusteella maan nettiyhteyksien turvaamisella ulkoisia hyökkäyksiä vastaan. Maassa toimii myös muuta vahvaa sensuuria, josta kerrotaan enemmän sosiaalisen toimintaympäristön osi-
ossa.

4.2 Taloudellinen toimintaympäristö

Venäjän taloudellinen liiketoimintaympäristö käsittää maan yleisen taloustilanteen ja kehityssuunnan. Venäjä on yksi maailman kymmenestä suurimmasta taloudesta, ja se bruttokansantuote on vuonna 2018 mitattuna 1576 miljardia USD, joka muodostuu palveluista, teollisuudesta ja maataloudesta. Bruttokansantuotteella mitattuna maa voisikin siis päällisin puolin hyviin. Maan väestössä on paljon työikäisiä ja tämän myötä Venäjän työvoimakapasiteetti on maailman kahdeksanneksi suurin.

Venäjällä on valtaiset luonnonvarat ja näin sen suurimpina tulonlähteinä toimivat maakaasun, öljyn ja kivihiilen tarjoaminen. Maasta löytyy myös monia merkittäviä metalleja. Venäjän päätuotanto onkin siis keskittynyt öljyyn, kaasuun, alumiiniin ja teräkseen. Tuotanto ja raaka-aineiden tuonti on kuitenkin kiinni kysynnän ja tarjonnan tilanteeseen ja vaihteluihin, joten sen vuoksi maa on myös osittain haavoittuvainen muuttuvan tilanteen vuoksi. Maan tärkeimpänä kauppakumppanina toimii EU, josta erityisesti Saksa, Alankomaat ja Puola ovat keskeisimpiä maita. Muita EU:n ulkopuolisia keskeisiä kauppakumppaneita ovat Kiina ja Yhdysvallat. Venäjällä on hallussaan myös yhdet maailman suurimmista metsävaroista, joita se hyödyntää myös kaupankäynnissään. Myös jo poliittisessa osiossa mainittu aseiden valmistus ja myynti toimii suurena tekijänä Venäjän taloudellisena tulonlähteenä. Näin Venäjä saa vaurastettua maataan ja kohotettua taloudellista asemaansa.

Venäjän taloudessa on kuitenkin huomattu muutoksia öljyn halpenemisen myötä keskeisenä öljyntarjoajana ja sen taloudellisina vaikutuksina. Raakaöljyn maailmanmarkkinahintojen lasku on suoraan vaikuttanut ruplan pudonneeseen arvoon, jolloin ruplan kurssin heikennyttyä Venäjä on joutunut muuttamaan hinnoittelupolitiikkaansa. Tämä on kiihdyttä-

nyt inflaatiota eli yleinen hintataso on noussut ja rahanarvo on laskenut. Venäjän omat rahoitusmarkkinat ovat maan kokoon nähden pienet ja sen pankkisektori on melko kehittymätön. Tämän vuoksi maan pääomamarkkinat ovat vielä epävakaita ja alttiita kansainvälisten rahoitusmarkkinoiden sekä kotimaisen maksuvalmiuden muutoksille.

Venäjällä väestön suhteen taloudellinen vakaus ja varallisuus jakautuu melko radikaalisti kahtia: erot hyvätuloisten ja varakkaiden ja vähempituloisten ja huonompiosaisten kohdalla ovat suuret. Suurimmat toimialat ja maan tulonlähteet ovat ohjattuina ja hallittuina hallituksen johdosta tai tietyillä yksityisillä sektoreilla, jolloin rikkaudet ja varallisuus keskittyy vain tietyille, korkeammassa asemassa oleville henkilöille ja virkamiehille. Tässä erityisenä syynä toimii Neuvostoliiton hajoaminen, jonka jälkeen valtiojohtoista suunnitelmatalousjärjestelmää uudistettiin markkinatalouden suuntaan ja monia yrityksiä yksityistettiin. Näin osa valtionyhtiöistä yksityistettiin liikemiehille, joille vauraudet nyt kertyvät ja toinen osa väestöä elää huonotuloina, huono palkkaisina, köyhemmissä oloissa.

4.3 Sosiaalinen toimintaympäristö

Sosiaalinen toimintaympäristö Venäjällä sisältää maan kulttuuriset tekijät ja muut sosiaaliin suhteisiin vaikuttavat tavat ja toiminnot. Venäjällä on yli 140 miljoonaa asukasta ja niistä löytyy yli 160 etnistä ryhmää. Maan valtauskonnot ovat kristillis-ortodoksinen ja islam. Maan asukkaat kokevat itsensä enemmänkin henkiseksi kuin uskonnollisiksi, ja venäläisten sanotaankin olevan melko taikauskoista kansaa. Venäjällä venäjän kieli on maan ainut virallinen kieli, mutta vähemmistöissä puhutaan noin sataa eri kieltä. Venäjän kielen jälkeen toiseksi suurin kieliryhmä on tataaria puhuvat ja kolmantena tulevat saksankieliset. Vuoden 2019 tilastojen mukaan maan väestöstä suurin osa on työssäkäyviä ihmisiä ja eniten väestöä löytyy ikäryhmien 30-34 väliltä. 40-vuotiaisiin saakka miehet muodostavat suuremman osuuden, mutta ikävuoden 40 jälkeen on naisia väestössä enemmän. Maan syntyvyys on kääntynyt laskuun.

Venäjällä pidetään suuressa arvossa sosiaalisia suhteita ja niitä halutaan vaalia ja pitää osana joka päiväisenä arkea. Ihmisten keskinäiset suhteet ovat siis tärkeitä ja niillä on suuri merkitys juuri liiketoiminnassa ja onnistuneissa kaupoissa. Kauppakumppaniin halutaan tutustua ja tuntea hyvin, ennen kuin kauppvoja tehdään tai ylipäättään ryhdytään liiketoiminnalliseen yhteistyöhön. Sosiaalisilla suhteilla on siis iso merkitys ja rooli venäläisten sosiaalisessa kulttuurissa. Venäjällä vanhempia henkilöitä arvostetaan ja keskinäinen hierarkia koetaan myös tärkeänä.

Maan sosiokulttuurisessa toiminnassa viihdettä pidetään suuressa arvossa ja sitä voidaan nähdä monenlaisessa muodossa musiikin, urheilun ja kirjallisuuden merkeissä. Venäjällä menestystä löytyy useista urheilulajeista sijoittuen korkeille mitalisjoille. Tästä esimerkkinä ovat olympialaiset, jääkiekko, luistelu ja jalkapallo. Musiikissa vahva yhteys pohjautuu jo säveltäjien aikaan, josta merkittävänä ja vaikuttavana tekijänä muistetaan Tšaikovski ja kirjallisuudessa samankaltaisia suuria nimiä ovat muun muassa Tolstoi ja Dostojevski. Erityisesti Moskova ja Pietari ovat Venäjän toiminnallisia ja viihteellisiä keskuksia.

Viihteen ja erilaisten viihdykkeiden tarjoajana Venäjä myös rajoittaa väestön ja asukkaiden sosiaalista toimintaa. Maassa toimii vahva sensuuri ja viranomaisvalvonta, joka rajoittaa yksilöiden ja suurempienkin toimijoiden toiminnan- ja sananvapautta. Kansalaisten sananvapautta ja mielenilmausoikeuksia rajoitetaan ja esimerkiksi mielenilmauksille vaaditaan aina lupa ja luvattomaan mielenilmaukseen osallistumisesta voi seurata suuret sakot tai useiden päivien vankeus. Tämän myötä mielenilmaukset tai muut julkiset osoitukset ovat melko harvinaisia Venäjällä. Sensuuri vaikuttaa vahvasti myös internetissä ja sosiaalisessa mediaa ja tästä hyvänä esimerkkinä toimiikin aiemmin mainittu suvereenin internetin laki. Venäjällä on esimerkiksi myös Facebookin kaltainen oma sivusto, Vkontakte, joka siis toimii Venäjän omana vastineena Facebookille. Lehdistön ja kirjallisten julkaisujen suhteen maassa vallitsee myös vahva sensuuri, ja esimerkiksi maan presidentistä tai hallinnosta ei saa maan lehdissä julkaista mitään negatiivista.

4.4 Teknologinen ja ekologinen toimintaympäristö

Venäjällä koulutuksessa on erityisesti painotettu tieteeseen ja teknologiaan sekä tulokset lääketieteen, matematiikan, luonnontieteiden, avaruuden ja ilmailun osalta on korkeatasoista ja siihen liittyvään tutkimukseen on panostettu. Erityisesti teknologian IT-markkinat ovat Venäjällä hyvässä teknisessä asemassa, ja maa toimii erilaisten ohjelmien ja laitteistojen tuojana. Ongelmana teknologian ja median suhteen Venäjällä ilmenee jälleen hallitus ja sensuuri. TV-kanavat ja lähetysasemat omistaa suoraan hallitus tai hallituksen liikeyritykset, jotka ovat läheisesti tekemisessä hallituksen kanssa. Näin suurin osa median sisällöstä on täysin hallituksen määriteltävissä ja päätettävissä. Maa olisi hyvässä asemassa rakentaa korkean teknologian taloutta, mutta byrokratia ja hallinto sen estää. Voisi siis sanoa teknologisen kehittymisen olevan hidasta, vaikka maan sisältä löytyykin alan korkeatasoista osaamista.

Ekologiselta ja ympäristöystävälliseltä näkökulmalta Venäjän toimintaympäristössä on sekä hyviä, että huonoja ominaisuuksia. Venäjä käsittää kokonsa puolesta osan Itä-Eurooppaa ja Pohjois-Aasiaa. Maalla on 18 rajanaapuri, joista yhtenä toimii Suomi. Laajuudesta johtuen Venäjän maasto on hyvin monipuolista ja se voidaankin luokitella järvien maaksi. Venäjä on hyvin omavarainen energian suhteen, jossa sähkönkulutuksessa ja tuotannossa eniten hyödynnettiin kaasua, sitten puita ja jätteitä, uusiutuvia energianlähteitä, öljytuotteita ja ydinvoimaa. Kierrätyksen suhteen Venäjällä on pyrkimys parantaa ja maalla onkin oma Ekologia-hanke, jonka tavoitteena on vuoteen 2024 mennessä kierrättää vähintään 36 prosenttia jätteistä. Tämän hetkinen tilanne kierrätyksessä on siis huono, mutta maa on ottanut asiakseen sitä parantaa. Kierrätyksen ongelmallisuudesta päästäänkin maan moniin ympäristöllisiin ongelmiin. Maan aiheuttamat ilmansaasteet ovat suuret, ydinjätettä ei osata oikeilla keinoin hävittää ja vedet ja vesistöt saastuvat. Asukkaat ovatkin huolestuneita Venäjän ympäristöongelmista, mutta koska hallitus ei tähän ole kierrätykseen liittyvän haasteen suhteen muuten kantaa ottanut, koetaan asioiden muuttaminen vaikeaksi.

Kokonaisuudessaan ja tiivistetyssä muodossa voidaan sanoa Venäjän olevan moninainen ja kompleksinen maa, jossa poliittista voimaa hallinnoi korkein valta ja hallitus, joka kontrolloi ja vastaa monien alojen ja osuuksien toiminnasta. Varallisuus jakautuu melko epätasaisesti hyvätuloisten ja huonotuloisten kesken mutta maan keskeisenä tavoitteena on turvata kansalaisten ja valtion poliittinen rauha ja turvallisuus. Kansalaiset keskittyvät keskinäisiin suhteisiinsa ja nauttivat maan tarjoamista viihteestä sen tuomissa rajoissa.

5 Venäjällä toimimisen haasteita

Jokaisella maalla on omat toimintatapansa ja keinonsa siihen, miten markkinat ja kaupankäynti toimii. Uudet markkinat tuovat mukanaan monia mahdollisuuksia, mutta on tärkeää myös tiedostaa kohdemaan erilaiset säädökset ja mahdolliset haasteet kansainvälistyessä ja kansainvälistä vientiä ja kauppaa suunniteltaessa. Venäjälle suunnatessa suomalaisen yrityksen tuleekin siis hyvin valmistautua ja perehtyä maan toimintatapoihin ja erilaisiin ohjeistuksiin, ja olla valmiina päivittämään omaa tietouttaan kohdemaan toiminnasta.

5.1 Byrokratia ja säädökset

Venäjällä kaikki asiat hoidetaan laillisesti ja virallisten reittien kautta. Tämä toimiikin suurena etuna ja vahvuutena maan kanssa tehtävässä kaupankäynnissä ja liiketoiminnassa. Viralliset asiat hoidetaan viranomaiskeinoin ja jokainen osapuoli voi varmistua asiakirjojen pätevyydestä ja prosessin laillisuudesta. Ongelmana tässä kuitenkin ilmenee prosessin hitaus ja päätökset tehdään yleensä vasta määräajan viimeisenä päivänä. Venäjällä aikakäsitys poikkeaaakin hieman Suomessa totuttuun aikakäsitykseen. Venäjällä asioihin reagoidaan kyllä nopeasti ja usein hyvinkin lyhyellä aikajänteellä, mutta tämä tehdään vasta viimeisellä mahdollisella hetkellä eli ennen sovittua määräaikaa. Eli kun Suomessa olemme tottuneet asioiden tekemiseen heti sen ilmetessä, on Venäjällä periaate hieman toinen. Tähän prosessin hitauteen Venäjällä apuna toimivat myös yksityiset tahot, jotka tosin ovat hintavampia vaihtoehtoja. Jos kuitenkin asian hoitamiseen tai selvittämiseen keskeisintä on nopeus, on yksityiset tarjoajat tällöin paras vaihtoehto. Ongelmana yksityisten tarjoajien suhteen voi taas ilmetä se, että paikalliset viranomaiset ohjaavat ja säännöstelevät käytettäviä toimijoita tai esimerkiksi konsultteja, jolloin vain heidän kauttaan määritellyt toimijat ovat "ainoita hyväksyttäviä tahoja". Näin siis keskinäisten suhteiden kautta muodostuneet johtoasemat määrittelevät hyväksyttävät ja viralliset toimijat, ja osa yksityisten yritysten ja henkilöiden kautta tehdyistä toimista eli esimerkiksi asiakirjojen hoidoista eli ole päteviä. Suomalaisen tulee siis olla hyvin tarkka valitsemastaan tavasta hoitaa virallisia dokumentteja ja määräyksiä sekä valita oikeat ja luotettavasti tahot.

Venäjällä maan byrokratia ja uudet säädökset myös hidastavat hankkeita ja vaikeuttavat ennakkointia. Maan säädökset ovat moniosaisia ja ne muuttuvat ja päivittyvät melko nopeaan tahtiin. Tämän vuoksi säädös- ja muita muutoksia tulee seurata hyvin tarkkaan. Yritysten lupaprosessit, kuten työluvut, rekisteröinnit ja sertifioinnit sekä vaadittavat doku-

mentit ovat esimerkkejä usein päivittyvistä prosesseista, jonka vuoksi päivityksiä tulee tarkastella jatkuvasti ja uusien tieto tulisi aina hankkia tiedon oikeellisuuden vuoksi Venäläiseltä taholta. Tiedon muuttuessa, aiemmin tehty virallinen lupa tai muu dokumentti ei välttämättä olekaan enää pätevä säädösten ja prosessien muuttuessa, jolloin on ensisijaisen tärkeää seurata muuttuvaa tilannetta. Muuten tästä voi aiheutua sakkoja tai muuta sanktioita. Venäjän byrokratia ilmenee myös maan omien eli venäläistuotteiden suosimisessa, jonka pohjalta kaupungit ja komiteat ovat tehneet virallisia listauksia siitä, mitä tuotteita tulisi hankkia ainoastaan venäläisiltä yrityksiltä. Aina venäläinen asiakas ei siis voi valita tuotetta, mitä pitää itselleen parhaana vaan korkeampi taho on myös tähän vaikuttamassa. Tämä pätee erityisesti viennissä, jolloin suomalaisen yrityksen tulee varmistaa vientituotteensa myyntimahdollisuus kohdemaassa. Venäjän kiristynyt taloustilanne voi lisätä erityispiirteiden ilmenemistä ja aktiivisempaa säädösten ja määräysten noudattamista, joten tässäkin keskeistä on seurata muutosta.

Erilaiset kaupanesteet siis tuovat haasteita ja ongelmia kansainvälisessä kaupassa. Näistä muina esimerkkeinä toimivat muun muassa tulliselvitykset, jotka aiemmin koettiin hyvinkin ongelmallisena ja sen tekeminen koettiin haastavaksi. Kyseiset kaupanesteet ovat yleisesti merkittävä haitta erityisesti pk-yrityksille kansainvälistymisen alkuvaiheessa. Venäjän WTO-jäsenyys on kuitenkin helpottanut tullausta ja tuontia ja johtanutkin tuontitullien laskuun, ja tämä on omalta osaltaan helpottanut tulliselvityksiin liittyviä haasteita. Lisäksi Euroopan komissio ja EU:n jäsenmaat pyrkivät aktiivisesti poistamaan EU:n ulkopuolisten markkinoiden esteitä neuvottelujen ja kauppasopimusten avulla. Monien säädösten ja ohjeiden vuoksi alkua ja Venäjälle kansainvälistyminen voi siis tuntua alkujaan haastavalta, mutta hyvä valmistautuminen ja asiantuntijoiden käyttäminen auttaa paljon. Suomessa ja Venäjällä tähän on tarjolla monia asiansa osaavia asiantuntijoita ja erityisesti Venäjällä Pietarin alueella on paljon suomalaista Venäjä osaamista. Suomessa hyvänä apuna toimivat Team Finland-verkosto tai Suomalais-Venäläinen Kauppakamari, joista kerrotaan tarkemmin viimeisessä osiossa kansainvälistymisen tuki- ja rahoitusorganisaatioissa.

5.2 Viranomaissuhteet ja henkilöstö

Venäjällä suhteiden luominen ja ylläpito koetaan tärkeänä ja sama pätee myös yrityksen välisissä suhteissa viranomaisiin. Yrityksen on hyvä luoda toimivat välit viranomaisiin, jolloin asioiden hoito ja tiedonsaanti myös helpottuu. Tämä koskee useita eri viranomaispuolien henkilöitä ja tahoja, eli koskaan asioiden hoitaminen ei tule olla vain yhden viranomaishenkilön varassa, vaan asioiden hoitoa tulee myös katsoa valmistelevien tahojen

kanssa ja vaalia näitä suhteita turvataksaan jatkuvuus. Jos paikallishallinnon johtajataho vaihtuu, voi tällöin hallinnon prosessit hidastua ja jopa pysähtyä ja näin asioiden hoitaminen vaikeutuu tutun tahon siirtyessä muualle ja aikaisemmin tehdyt kirjallisesti sovitut asiat eivät välttämättä enää pidäkään paikkaansa. Tämän vuoksi myös viranomais-suhteiden seuraaminen aktiivisesti on tärkeää, jotta osataan ennakoida mahdollisiin muutoksiin ja reagoida niihin.

Henkilöstön ja työvoiman suhteen Venäjällä on hieman erilainen ajatusmaailma Suomeen verraten. Venäjällä työvoiman tuottavuus ei ole yhtä korkea kuin Suomessa ja tässä syinä ovat työtehtävien luonne, huonommat palkat ja hierarkia. Koska Venäjällä lainsäädännön vaatimukset ovat kirjanpidon ja verotuksen suhteen kovat, lisää tämä pakosti hallinnollisiin töihin suuntautuvaa henkilöstöä. Näin itse varsinaisen työn tekemiseen jää vähemmän työvoimaa ja tuottavuus jää matalammaksi. Venäjällä peruspalkkataso on myös Suomea alempaa, jonka vuoksi henkilöstön vaihtuvuus on melko suurta. Työntekijät saattavat vaihtaa työpaikkaa pientenkin palkkaerojen myötä. Venäjällä yrityskulttuurissa päätökset tehdään hierarkian huipulla, jolloin alemman tason työntekijöillä ei ole sen suurempaa omaa vaikutusvaltaa tai mahdollisuutta vaikuttaa tehtyyn työhön tai muihin työhön liittyviin asioihin. Venäläinen liiketoiminta ja yritystoiminta onkin täysin henkilösidonnaista eikä organisaatiosidonnaista eli toimintaan ja sen muutoksiin vaikuttavat vahvasti toimihenkilöiden väliset suhteet suoraan yrityksen avainhenkilöön tai pomoon.

5.3 Kieli ja kulttuuri

Venäjällä esiintyviä kansainväliseen kauppaan ja vientiin liittyviä haasteita voidaan havaita myös maan kieleen ja kulttuuriin liittyen. Suomen aakkoset pohjautuvat latinalaiseen kirjaimistoon, kun taas venäjän kielessä toimivat kyrilliset aakkoset. Nämä kirjaimet eroavat ulkonäöltään sekä ääntämiseltään täysin toisistaan ja tämän vuoksi Suomen ja Venäjän keskinäisessä kommunikoinnissa voi ilmetä ongelmia. Erityisesti venäjän kielessä äänenpainoilla on hyvin suuri merkitys, sillä väärin sanottuna sana voi saada täysin toisen merkityksen. Yleisenä kaupankäyntikielinä suomalaisten ja venäläisten kesken toimiikin englannin kieli, jota molemmat lähtökohtaisesti osaavat. Jos selvää yhteistä kieltä ei löydy, on syytä keskittyä kasvojen ilmeisiin ja kehonkieleen, sillä se koetaan venäjällä hyvinkin merkityksellisenä ja keskeisenä tekijänä keskinäisessä kommunikoinnissa. Venäläiset kuitenkin arvostavat, jos heidän kanssaan kommunikoitaessa vastapuoli osaa sanoa jotakin heidän kielellään, esimerkkeinä toimivat yksinkertaiset tervehdykset kuten здравствуйте

(Dravstuite) eli Hyvää päivää, tuttavallisemmin привет (Privet) eli Terve ja lähtiessä Näkemiin toivotus до свидания (Da svidanija).

Kulttuuriin liittyviä haasteita ovat muun muassa lahjominen ja kasvojen menetys. Venäjällä lahjominen on suuri virhe, ja jos tätä harjoittaa, voi siitä koitua pidempiaikaisia ongelmia. Lahjomista pidetään loukkaavana ja sitä ei helposti unohdeta. Tämän vuoksi yrityksen toiminta lahjomisesta kiertää eli asia leviää muille mahdollisille yhteistyökumppaneilla ja esimerkiksi viennissä jakeluyrityksille. Tämä voi omalta osaltaan vaikeuttaa yrityksen toimintaa ja vientiä Venäjän suuntaan. Venäjällä on myös erittäin tärkeää olla menettämättä kasvojaan eli ei haluta nolata tai saattaa itseään tai muita kiusalliseen tilanteeseen.

6 Kaupankäynti venäläisten kanssa

Venäläisten kanssa käytävään kauppaan ja liiketoimintaan on monia huomioon otettavia seikkoja ja tässä painopiste siirtyy erityisesti venäläisten tapoihin ja tottumuksiin sekä liike-elämässä, että muussa kanssakäymisessä. Venäläisillä markkinoilla toimivan on tärkeää ymmärtää paikallista kulttuuri ja yritystoiminnan käytäntöjä.

6.1 Yrityskulttuuri

Venäläisessä kulttuurissa sosiaaliset suhteet liiketoiminnassa on hyvin tärkeitä, niin kuin jo aiemmin oppaassa on ilmennyt. Venäläinen yhteiskunta ja liiketoiminta perustuu suhteisiin ja niillä osataan myös pelata. Tämän vuoksi verkostoituminen ja erottuminen on tärkeää ja se tehostaa omaa ja yrityksen asemaa markkinoilla. Venäläisille tutustuminen ja toisen tunteminen on ydintekijä mihin tahansa kaupankäyntiin liittyen. Venäläinen liike-mies haluaa tuntea ihmisen, jonka kanssa tekee töitä ja he kokevat tärkeäksi tietää kuka kauppakumppani on, miten hän ajattelee ja toimii. Siksi niin sanottu ”small talk” on venäläisille ja venäläisessä yrityskulttuurissa hyvin keskeistä. Venäjällä liiketoimintaa hoitaessa toimitaan enemmän tunteella, mikä eroaa jonkun verran suomalaisesta yrityskulttuurista. Yrityskulttuurissa sosiaaliset suhteet siis toimivat todellisessa avainasemassa ja niiden pohjalta tehdään liiketoiminnallisia päätöksiä ja käydään kauppaa.

Koska Venäjän kulttuurissa tunteet ovat suuressa osassa, on temperamenttieroja myös havaittavissa työelämässä. Jo aiemmin mainittu kasvojen menettäminen pätee työpaikoilla, mutta siitä huolimatta konfliktit ovat hyvinkin tavallisia tunteella toimiessa, myös työpaikalla. Toisaalta venäläiset osaavat leppyä myös nopeasti ja tilanteesta päästää helposti eteenpäin.

Venäjällä hierarkia on osa organisaatorakennetta, joka myös mainittiin jo oppaan aiemmassa vaiheessa. Maassa keskeistä siis on kunnioittaa vallitsevaa käytäntöä ja tunnistaa sen vaikutukset. Hierarkian myötä johtaja tai esimies on ainut, joka päättää asioista ja niin sanotusti suoraan asiakasrajapinnassa olevalla henkilöllä ei ole valtuuksia ratkaista esimerkiksi ongelmatilanteita itsenäistä. Tietysti tästä voi olla jokaisella yrityksellä omat käytäntönsä, mutta lähtökohtaisesti kaikki päätökset tulevat johdon puolelta. Tämä voi näyttyä asiakkaalle palveluhaluttomuutena, mutta syy on yrityksen organisaatorakenteessa. Toisena näkökulmana on se, että Venäjällä hyvä palvelu yhdistetään miellyttämiin, ja sitä saa yleensä vain tarpeeksi korkea-arvoinen tai tunnettu henkilö. Tällöin tavallisia maksavia asiakkaita ei koeta yritykselle hyötyä tuottaviksi tahoiksi. Venäjällä palvelun

laadun tasaisuus on ollut yksi palveluyritysten suurista haasteista. Tähän apuna toimivat henkilöstön kouluttaminen, sitouttaminen ja valmennus. Hierarkia on siis suuresti vaikuttava tekijä Venäjällä toimiessa ja heidän kanssaan kauppaa käydessä, joka pitää huomioida kohdemaahan kansainvälistyessä.

Venäjällä liiketapaamisiin myös liittyy joitakin iskostuneita tapoja, jotka tulee tietää venäläisten kanssa toimiessa. Venäläisessä yrityskulttuurissa miehet kättelevät toisiaan, mutta naisten kanssa ei kätellä tai suukotella vaan nyökätään. Samaa kulttuuriin kuulu myös ajatus siitä, että nainen nähdään liike-elämässäkin aina ensin naisena eli hänen tulee puheutua ja käyttäytyä naisellisesti ja hänen tulee odottaa, että häneen suhtaudutaan myös kuin naiseen. Vastapainona nainen saa kehuja laittautumisestaan ja naiseudestaan. Maan kulttuurissa toisen arvostamisen osoittaminen kehumalla on yleisesti ottaen myös hyvän tavanmukaista, joka kannattaa pitää mielessä venäläisten kanssa kauppaa käydessä.. Venäjällä myös vanhempia sukupolkea kunnioitetaan ja arvostetaan, jolloin venäläisten kanssa liike-elämässä tämä tulee ottaa hierarkian suhteen omalla toiminnallaan huomioon.

Kuten jo aiemmin todettiin, venäläinen aikakäsitys on hieman väljempi ja hitaampi suomalaiseseen verraten. Venäjällä ei tehdä kovinkaan pitkäjänteisiä suunnitelmia tai lopullisia päätöksiä, vaan mennään ennemminkin muuttuvien tilanteiden mukana. Tämän vuoksi hyvin pitkälle aikavälille tehdyt suunnitelmat voivat olla hyvinkin helposti romuttua vaihtuvien olosuhteiden edessä. Siitä syystä Venäjällä pärjäämiseen kuuluukin yrityksen joustavuus, spontaanius ja kyky tarttua hetkeen.

Venäjällä yrityskulttuurin kuuluvat liikelahjat, joita annetaan liiketapaamisissa ja kauppaneuvotteluissa hyvän tavan mukaisesti, joilla osoitetaan arvostusta ja kiitosta toista osapuolta kohtaan. Sopivia liikelahjoja ovat muun muassa suklaa, kukat ja Suomessa valmistetut perinteiset suomalaiset tuotteet, kuten Fazerin, Iittalan, Marimekon ja Kalevan valikoima. Lahjojen antamisessa on kuitenkin myös sääntöjä. Venäläisellä ei tulisi koskaan antaa puukkoa lahjaksi, vaikka se olisikin hienoa kotimaista käsityötä. Puukon antaminen koetaan loukkaavana ja tämän venäläinen antaa ikään kuin anteeksi ostamalla saamansa puukon suomalaiselta lahjoittamalla kolikon vastineeksi. Jos yritystapaaminen sattuisi tapahtumaan venäläisen kotona tai saisi muuten vain kutsun venäläisen kotiin, tulee aina muistaa viedä jokin lahja kodin isännälle tai emännälle.

6.2 Muut Venäjän tavat ja tottumukset

Muita Venäjään liittyviä tapoja ja tottumuksia voidaan katsoa taikauskoisuuden ja maan vuosikalenterin pohjalta. Kuten aiemmin jo mainittu, venäläiset ovat taikauskoista kansaa. Heillä on useampia taikauskoon liittyviä asioita, jotka tulee myös ottaa huomioon venäläisten kanssa toimiessa ja kauppaa käydessä. Venäläiset ajattelevat keltaisen värin kuvaavan petosta ja pettämistä, joten väriä kannattaa välttää vaatetuksessa ja esimerkiksi silloin, jos liikelahjana antaa kukkia. Kukkien suhteen sääntönä myös se, että kukkia tulee aina antaa pariton määrä epäonnen välttämiseksi. Liikelahjoissa puukon lisäksi tulisi myös välttää neuloja ja saksia tai muuta terävää, sillä venäläisen ajattelun mukaan ne leikkaavat hyvän onnen poikki ja tästä aiheutuu jälleen epäonnea vastaanottajalle. Muita taikauskoon liittyviä ohjeita ovat tervehtiminen asunnon tai tilan kynnyksen ulko- tai sisäpuolella, ei kynnyksen yli sekä sade matkalle, yritysten kohdalle esimerkiksi liikematkalle, tuo onnea.

Venäjän markkinoilla ja heidän kanssaan kaupankäynnin suhteen tulee myös huomioida maan omat pyhäpäivät, jotka Venäjällä on kaikki vapaapäiviä. Keskeisin juhlenaika venäläisille on Uusi vuosi, joka on maan suurin ja tärkein juhla. Alla taulukossa listaus maan vuosittaisista ja samaan aikaan juhlistavista juhlapyhistä, jolloin kaikilla venäläisillä on vapaapäivä:

Taulukko 2. Venäjän juhlapyhät

Uusi vuosi	1.1 – 8.1
Vanhan ajanlaskun joulukuukuu	7.1
Isänmaan puolustajien päivä (Miesten päivä)	23.2.
Naisten päivä	8.3.
Kesän ja työn juhla	1.5
Voitonpäivä	9.5
Itsenäisyyspäivä	12.6
Kansallinen yhtenäisyyden päivä	4.11

7 Kuljetus ja toimitusehdot

Venäjälle tehtävässä kansainvälisessä kaupassa ja erityisesti keskittyen vientiin kansainvälistymisen keinona, tulee yrityksen valita itselleen parhaimmat ja toimivimmat kuljetusmuodot sekä siihen liittyvät toimitusehdot kuljetuksen ja yrityksen turvaamiseksi. Kuljetusmuodon valinnassa tulee huomioida sen soveltuvuus ja toimivuus yhdessä kuljetettavan vientituotteen kanssa ja toimitusehdoissa fokus painottuu yhdessä sovittuihin ehtoihin. Venäjälle suuntaavassa viennissä kuljetusmuodon vaihtoehtoina toimivat maantiekuljetus, rautatiekuljetus ja lentokuljetus tai näiden yhdistelmäkuljetukset. Merikuljetus ei Suomesta Venäjälle ole loogista sen läheisen logistisen sijainen vuoksi.

7.1 Maantiekuljetus

Venäjälle ja itänaapuriin suunnatessa kustannustehokkain ja käytetyin kuljetuksen muoto on maantiekuljetus. Maantiekuljetus sopii parhaiten pienten tai raskaiden ja säännöllisten tavaraliikenteiden lyhyen matkan kuljetuksiin tai keskipitkien tai pitkien matkojen kuljetuksiin kuorma-autoilla. Maantiekuljetuksen etuina ovat sen suhteellinen nopeus lyhyemmillä matkoilla sekä sen edullisuus, esimerkiksi verrattuna lentokuljetukseen. Etuna maantiekuljetukselle on myös laajalle Venäjällä ulottuvat terminaaliverkostot eli kuljetus pystytään lähes aina toimittamaan perille vastaanottajalla saakka ja lastauksen tekeminen ja purkaminen on joustavaa ja tehokasta. Myös lastin seuraaminen matkan varrella on mahdollista ja nykyajan kuljetuskalusto on teknisesti hyvinkin kehittyntä, mikä monipuolistaa maantiekuljetuksen käyttömahdollisuudet lähes minkä tahansa tuotteen kuljetuksessa. Toisaalta maantiekuljetuksen haittoina esiintyvät mahdolliset ruuhkat ja huonot säätilat ja tämän myötä mahdollinen toimituksen viivästyminen. Tiekuljetuksessa energiatehokkuus on huono, teiden ylläpitäminen on kallista sekä siitä aiheutuvat päästöt ja pakokaasut tuovat ympäristö-ongelmia. Rajoituksina maantiekuljetuksessa ovat paino- ja kokorajoitukset sekä kuljettajien työaikamääräykset. Maantiekuljetuksessa sovelletaan CMR-ehtoja.

7.2 Rautatiekuljetus

Rautatiekuljetusta käytetään silloin, kun kuljetusmatkat ovat pitkiä, tavaramäärät ovat suuria ja kuljetustarve on säännöllistä. Rautatiekuljetuksessa pystytään kuljettamaan hyvinkin raskaita kuormia suhteellisen suurilla nopeuksilla ja se toimii keskipitkien matkojen kohdalla edullisimpana vaihtoehtona. Rautatiekuljetus on turvallinen kuljetuksen muoto, sillä kuormat liikkuvat aikataulutetuilla raiteilla, joten yleisesti ottaen lastin turvallisuus ja aikataulussa pysyminen on varmaa. Pienille matkoille rautatiekuljetus on epäkäytännöllistä ja

rautateiden ylläpidosta aiheutuu suuria kuluja. Rautatiekuljetuksen kohdalla yleisenä ongelmana voidaan myös havaita eri maiden eri raideleveydet kaluston liikuttamisessa, mutta Venäjän suhteen tätä ongelmaa ei ole. Suomella ja Venäjällä on yhteinen raideleveys, joka onkin käytössä kaikissa Baltian maissa. Tämän yhteisen raideleveyden myötä yhtäjaksoiset rautatiekuljetusyhteydet toimivat itänaapuriimme suuntaan mainiosti. Lappeenrannassa sijaitseva Vainikkalan rautatieasema on Suomessa käytetyimpiä raja-asemia, sillä sen kautta kulkee tavaraa enemmän kuin muiden asemien kautta sekä sitä kautta on olemassa toimivat ja hyvät yhteydet kaikkialle Venäjään. Rautatiekuljetuksessa Venäjälle käytetään R-FPZS -rautatierahtikirjaa sekä kansainvälistä CIM-rahtikirjaa.

7.3 Lentokuljetus

Lentokuljetus sopii parhaiten nopeasti pilaantuville tuotteille, kiireellisiin toimituksiin ja kun tuote on hyvin arvokas. Lentokuljetuksilla hoidetaan myös postin rahtia, kun kuljetukset ovat pitkillä etäisyyksillä. Lentokuljetuksessa etuina toimivat sen nopeus pitkillä matkoilla, luotettavuus ja turvallisuus sekä laajat reittiverkostot. Tässä kuljetusmuodossa on yleisesti ottaen vain vähän kuljetusvaurioita ja valmiiksi aikataulutetut kuljetukset vähentävät ruuhkia ja myöhäisiä toimituksia. Lentokuljetuksen haittoina voidaan nähdä sen kalleus, maakäsittelyn hitaus sekä rahtitilan ja kantavuuden rajallisuudet. Myös lentokenttien rajallisuus, sääolot sekä ilmaston päästöt toimivat kyseiselle kuljetukselle haittoina. Lentokuljetuksessa käytetään AWB-lentorahtikirjaa.

Kaikissa kuljetuksissa oman huolitsijan käyttäminen on hyödyllistä ja se vähentää riskejä ja tehostaa toimitusta. Huolitsijan tehtävänä on toimia päämiehensä lukuun ja huolehtia tavarankuljetuksesta, mahdollisesta varastoinnista, tullauksesta ja mahdollisista välipurkauksista ja -lastauksista.

7.4 Vakuudet ja toimitusehdot

Kun itselleen sopivin tai sopivimmat kuljetusmuodot ovat valittuina, tulee varmistua siitä, että kuljetus on turvattu ja vakuutettu. Vaikka viennin toimituksen suunnittelisi perusteellisesti ja asianmukaisesti, mahdollisuus riskeihin on aina olemassa. Sen vuoksi riskien tunnistaminen ja niihin varautuminen on tärkeää ja tässä apuna toimii vakuutukset sekä sovitut toimitusehdot. Tuotteen vakuuttaminen voidaan tehdä yhteen tiettyyn kuljetukseen kertaluontoisesti, määräaikaikaiselle ajalle useille kuljetuksille tai jatkuvana vuosivakuutuksena. Näissä vakuutustyyppit voidaan jakaa tavarankuljetuksiin ja kuljetusvastuuvakuutuksiin. Tavarankuljetusvakuutuksessa kuljetettavalle tavaralle on tehty vakuutus ja vakuutus korvaa

tavaralle aiheutuneet vahingot. Kuljetusvastuuvakuutuksessa rahdinkuljettajalle tai huoltijalle on osoitettu vastuuvakuutus, joka korvaa vahingon, jos kuljettaja on siitä vastuussa.

Viennissä käytetään aina myös kansainvälisessä kaupassa vientikuljetuksien toimitusehdoja eli Incoterms -toimituslausekkeita. Nämä toimituslausekkeet rajaavat ja määrittelevät hyvin osapuolien vastuun kuljetuksen ehdoista ja kuljetusriskien toteutuessa näiden lausekkeiden pohjalta kaikilla on yhteisesti sovitut säännöt tilanteen hoitoa varten, jolloin Incoterms -toimituslausekkeet määrittelevät milloin riski siirtyy myyjältä ostajalle ja kummalla kaupan osapuolella on vakuuttamisvelvollisuus. Käytännössä ehdoista sovitaan kauppasopimuksen solmimisen jälkeen, jolloin myyjä ja ostaja sopivat tavarantoimituksesta, johon sisältyy muun muassa toimittaminen ja toimituksen vastaanotto, kuljetussopimus, kustannusten jakautuminen, riskin siirtyminen, vienti- ja tuontiselvitys muodollisuudet, toimitusasiakirja ja muut asiakirjat, pakkaus, tarkastaminen sekä tiedottaminen. Sovittu toimituslauseke merkitään kauppalaskulle. Lausekkeiden valinnassa vaikuttavat kaupan käynnin tapa, markkinatilanne, toimituksiin liittyvä osaaminen sekä viranomaiset. Incoterms-lausekkeet luokitellaan kirjaimilla eri ryhmiin ja jokaisella ryhmytyksellä on omat velvollisuutensa ja säännöt osapuolten keskinäisessä kaupassa ja kuljetuksen hoidossa. Vuoden 2020 alussa otettiin käyttöön Incoterms 2020, joka on siis Kansainvälisen Kauppakamarin ylläpitämä toimituslausekokoelma, joka sisältää yksitoista toimituslauseketta. Toimituslausekkeet riippuvat tehtävästä toimituksesta ja sen valinnassa apua saa suoraan ICC:ltä sekä Team Finland-verkostolta. Seuraavassa taulukossa on luettelo kyseisistä toimituslausekkeista.

Taulukko 3. Incoterms

EXW	Ex Works = Noudettuna
FCA	Free Carrier = Vapaasti rahdinkuljettajalla
CPT	Carriage Paid To = Kuljetus maksettuna
CIP	Carriage and Insurance Paid to = Kuljetus ja vakuutus maksettuina
DAP	Delivered At Place = Toimitettuna määräpaikalle
DPU	Delivered at Place Unloaded = Toimitettuna ajoneuvosta purettuna
DDP	Delivered Duty Paid = Toimitettuna tullattuna
FAS	Free Alongside Ship = Vapaasti aluksen sivulla
FOB	Free On Board = Vapaasti aluksessa
CFR	Cost and Freight = Kuljetus ja rahti maksettuina
CIF	Cost, Insurance and Freight = Kuljetus, vakuutus ja rahti maksettuina

8 Maksuehdot ja -tavat

Kansainväliseen kauppaan ja erityisesti maiden keskinäisiin valuuttaeroihin voi liittyä maksujen kohdalla ristiriitoja ja ongelmia. Jotta yritys voi välttää maksuihin ja maksutoimintaan liittyviä riskiä, on keskeistä määritellä sopivat maksuehdot ja -tavat, jossa ilmaistaan maksuaikaan ja maksutapaan liittyviä oleellisia tekijöitä. Voidaankin sanoa, että onnistuneen ulkomaankaupan edellytys on, että yritys voi luotettavasti saada maksun vientikaupastaan ja tätä varten pankeilla onkin palveluita, joita voidaan kutsua ulkomaankaupan maksuliikkeeksi. Hyvin suunnitellussa kauppasopimuksessa löytyy toimituksen ja toimituslausekkeiden lisäksi myös maksuehdot ja mitä paremmat maksuehdot yritys tarjoaa, sitä kilpailukykyisemmässä asemassa se myös on.

Maksuehtojen valinnassa keskeistä on tietää ostajan luottokelpoisuus, aiempi maksukäyttäytyminen, kauppasuhteen kesto sekä eri maiden erilaiset valuutta- ja lisenssimääräykset. Tämän lisäksi tulee huomioida maiden vakiintuneet kauppatavat sekä ostajan maahan kohdistuva maariski. Maksuehdoissa tärkeimmät tekijät ovat maksuvaluutta ja maksettava määrä, maksun ajankohta ja maksupaikka, viivästymisseuraukset, maksutapa ja pankkikuluista sopiminen. Jotta kaupankäynnissä voidaan turvata molemmat osapuolet, maksuehdot tulevat olla selvästi määriteltynä ja molempien osapuolten tiedossa kauppasopimuksessa ja sopivimmat maksuehdot ja -tavat sovitaan kullekin kauppatapahtumalle erikseen.

Kansainvälisessä kaupassa ja viennissä on tarjolla myös erilaisia maksutapoja, joihin yhteinen ja parhaiten sopiva maksutapa tulisi valita kuhunkin kauppaan jo tarjousmenettelyn yhteydessä, jolloin valintaan vaikuttavat osapuolten luottamus ja keskinäinen suhde sekä vallitseva kilpailutilanne. Sopivimpia ja riskittömmimpiä maksutapoja Venäjän viennissä ovat maksuajallisia luottomaksuja eli vientiperittävä ja remburssi. Perittävä on perinteinen viennin maksutapa, jossa myyjä lähettää kaupalliset asiakirjat pankkinsa kautta ostajan pankkiin maksun perimistä varten ja ostaja luovuttaa asiakirjat ostajalle vain maksua tai vekselin hyväksymistä vastaan. Tällöin pankit valvovat asiakirjojen luovutusta, mutta eivät sitoudu maksuun. Perittävä on sopiva maksutapa, kun ostajan maksukykyä ei ole syytä epäillä, mutta myyjä haluaa varmistua maksamisesta ja ostaja haluaa varmistua, ettei maksa laskua ennen kuin hänelle esitetään asiakirjat, jotka osoittavat, että tavara on lähtenyt.

Remburssi on ostajan pankin kirjallinen sitoumus maksaa tuotteen kauppahinta myyjälle. Tämä sitoumus on peruuttamaton, eikä sitä voi muuttaa ilman asianomaisten suostumusta. Tässä myyjä saa maksun vasta täytettyään remburssin ehdot eli toimitettuaan tavarat ja esitettyään ehtojen mukaiset asiakirjat pankille. Tämä takaa molemmille osapuolille hyvän maksuvarmuuden. Remburssi onkin yleisin maksutapa ulkomaankaupassa ja oikein käytettynä se takaa 100 % maksunsaannin. Remburssissa ostajan pankki peruuttamattomasti sitoutuu maksamaan viejälle sovitun kauppahinnan ja tällöin viejän tulee täyttää kauppasopimuksessa sovitut ja perustetut remburssin ehdot. Käytännössä remburssin avaus lähetetään myyjälle tämän oman pankin tai muun kirjeenvaihtajapankin välityksellä. Myyjän pankkia pyydetään ilmoittamaan remburssi ilman vahvistusta tai vahvistettuna. Kun pankki päättää vahvistaa remburssin, se arvioi kyseisen maan maa- ja pankkiriskin sekä muut vahvistukseen liittyvät riskit. Kun pankki ilmoittaa remburssin vahvistettuna, myyjän pankki sitoutuu maksamaan remburssin samalla tavalla kuin avaava pankki eli myyjältä poistuu maa- ja pankkiriski. Pankit valvovat maksun suorittamista ja tavarantoimitusta osoittavien asiakirjojen luovuttamista.

9 Asiakirjat

Kansainvälisessä viennissä viejäyrityksen tulee hankkia kaikki vaadittavat ja oleelliset asiakirjat ja todistukset, jotta vientiprosessi sujuisi mutkattomasti ja suunnitelmien mukaan. Sanotaankin, että mitä pidemmälle Suomesta mennään, sitä tarkempaa asiakirjojen kanssa on. Tarvittavien asiakirjojen lisäksi on myös hallittava asiakirjojen täyttäminen. Asiakirjojen tulee sisältää kaikkien osapuolten tarvitsema tieto, ja tietojen on oltava riittävän yksiselitteisiä ja helposti löydettävissä. Pääosin kansainvälisen kaupan asiakirjat määräytyvät EU:n asettamien määräysten ja kohdemaan viranomaisten vaatimusten perusteella. Kansainväliseen toimintaan ja yrityksen tuotteiden vientiin vaaditaan useita virallisia dokumentteja ja asiakirjoja ja tähän keskitytään seuraavaksi, eritoten Venäjään suuntautuvan viennin näkökulmasta.

9.1 Kauppalasku ja pakkalista

Yksi keskeisimpiä ja oleellisimpia asiakirjoja Venäjän viennissä on kauppalasku, ja se toimii yhtenä ulkomaankaupan perusasiakirjoista samalla luoden perustan monille muille asiakirjoille. Tämän vuoksi on ehdottoman tärkeää, että kauppalaskun sisältämät tiedot ovat oikein ja täsmällisiä. Kyseinen asiakirja sisältää virallisen kauppasopimuksen pääkohtien lisäksi paljon tietoa tulliviranomaisille, tavarankuljettajille, huolitsijoille ja esimerkiksi myyjän edustajalle. Kauppalasku on välttämätön kaikissa EU:n ulkopuolisissa toimituksissa.

Viennissä kauppalasku tulee liittää vähintään kolmena kappaleena ja Venäjälle kauppalasku toimitetaan vastaanottajalle sekä englannin, että venäjän kielellä. Kauppalaskusta tulee käydä ilmi: lähettäjän ja vastaanottajan yhteystiedot ja osoitetiedot, kauppalaskun päiväys ja tunniste, tavarankuljetuksen lähtö- ja vientimaa, kuljetuksesta koskevat tiedot eli esimerkiksi reitti ja kuljetusväline, toimituslauseke ja -kokoelman nimi, toimitusaika ja -tapa, maksuehto ja -tapa, tavarakollien merkit, numerot ja paljous, tarkka tavarankuvaus, tullitariffinimi, tavarankuljetuksen hintatiedot käytetyssä valuutassa sekä yksikkö- ja kokonaishinnat tavaralla jeittain, mahdolliset alennukset ja niiden perusteet sekä viennin tarkoitus ja tiedot vientiluvasta. Apua kauppalaskun kanssa saa esimerkiksi Tullin puolelta.

Kauppalasku voidaan tietyissä tilanteissa korvata proformalaskulla, joka on hyvin samankaltainen kuin kauppalasku, mutta ei aiheuta maksuvelvoitteita. Sitä voidaan hyödyntää

esimerkiksi silloin, kun vienti ei ole kaupallista eli viejä lähettää veloituksettomia tavara-näytteitä tai messutavaroita väliaikaiseen käyttöön, tuotteita viedään jalostettavaksi tai korjattavaksi tai maksuehtona on remburssi.

Venäjälle viennissä tullauksen nopeuttamiseksi kauppalaskun liitteenä vaaditaan myös pakkalista eli packing list, jossa eritellään lähetyksen kappalemäärät, tuotteiden tiedot, lähetyksen kokonaiskolliluku, paino, tilavuus sekä sisältö. Tämä kauppalaskun ja pakkalistan kokonaisuus leimataan ja allekirjoitetaan virallistamista varten.

9.2 Vienti-ilmoitus

Kun tavaraa lähettää EU:n ulkopuolelle, tulee yrityksen antaa tullille myös vienti-ilmoitus ennen tavarantoimituksen lähettämistä. Erityisesti Venäjälle suunnatussa kaupassa käytössä ovat vahvat tullimuodollisuudet. Vienti-ilmoitus annetaan tehdyn kauppalaskun tietojen pohjalta ja sen avulla vientimaan tulliviranomainen valvoo vietävään tavarahan kohdistuvia mahdollisia rajoituksia tai kieltoja, kerää ulkomaankaupan tilastoa ja valvoo vientitavaran poistumista. Yritys voi itse antaa vientiselvityksen tai valtuuttaa huolintayrityksen tekemään sen yrityksen puolesta. Vienti-ilmoituksessa on tärkeää antaa oikeaa tietoa vienti-ilmoitus tavarasta ja käyttää tullilmoituksessa oikeita koodeja. Vietävät tavarat pitää esittää tullille eli niiden on oltava aina tullin tarkastettavissa ilmoitukseen merkityllä sijaintipaikalla siihen asti, kunnes tulli on luovuttanut tavarat vientimenettelyyn ja antanut luovutus päätöksen. Vienti-ilmoituksen voi antaa sähköisesti Tullin sivujen kautta, josta myös löytyy lisätietoa aiheeseen liittyen.

9.3 TIR-carnet

TIR-carnet on kansainvälistä kaupankäyntiä ja tullausta helpottava passitusmenettely, jota käytetään erityisesti kuorma-autoliikenteen kohdalla. TIR-passitusmenettely on kuljetusliikkeen tarkoitettu luvanvarainen menettely, jonka tarkoituksena on varmistaa, että tavarat kulkevat keskeytyksettä perille tullivalvonnassa. Menettelyä voidaan soveltaa vain TIR-yleissopimukseen liittyneissä jäsenmaissa. Venäjälle viennissä TIR-carnet toimii vientitavaroitten pakollisena ennakkoilmoittamisen menettelynä, jolloin Suomen tulli toimittaa sähköiset TIR-carnet tiedot suoraan Venäjän rajatullille tulevasta toimituksesta. Muita tullauksen ennakkoilmoituksia Venäjälle voi tehdä Venäjän Federaation tullilaitoksen portaalin kautta tai tietoliikenneoperaattoreiden kautta.

9.4 Alkuperätodistus

Venäjällä tehtävässä kansainvälisessä kaupassa ja viennissä, viejän on tarvittaessa hankittava ja esitettävä tuotteistaan alkuperätodistus. Todistuksen tarkoitus on osoittaa tavaroiden alkuperä, jotta voidaan toimia oikein tullaus- ja kaupallisten vaatimusten mukaisesti. Alkuperätodistuksen tarpeellisuus ilmenee erityisesti silloin, kun halutaan päästä osallisiksi kauppasopimuksessa sovituista alennuksista. Alkuperätodistuksen saa Suomen kauppakamarista ja sen voimassaoloaika vaihtelee eri sopimuksissa, yleisimmin se on voimassa neljä kuukautta.

9.5 Rahtikirjat

Venäjälle viennissä kullekin kuljetusmuodolle on oma rahtikirjansa, josta ilmenevät kaikki lähetukseen liittyvät tiedot. Rahtikirja onkin keskeisin kuljetukseen liittyvä asiakirja, jossa määritellään kuljetettava tavara, lähettäjä ja vastaanottaja, lähtö- ja noutopaikka, rahdinmaksaja sekä annetaan kuljetukseen liittyviä ohjeita.

Maantiekuljetuksessa käytössä on kansainvälinen autorahतिकirja CMR. Kyseiseen rahtikirjaan kirjataan tiedot tavarankuljetuksesta, josta pitää käydä ilmi tiedot tavarantoimittajasta ja vastaanottajasta, lähtö- ja määräpaikasta, vetoauton ja perävaunun rekisterinnumeroista, tavarasta, tullitariffinimikkeistä, kollojen määrästä, kauppalaskun numerosta, tullauspai-kasta sekä kuljetusliikkeestä. CMR-rahtikirja on kansainvälisessä kuorma-autoliikenteessä samalla lähettäjän ja rahdinkuljettajan välinen kuljetussopimus ja rahtikirjoja on laadittava vähintään kolme kappaletta, lähettäjälle, vastaanottajalle ja rahdinkuljettajalle.

Rautatiekuljetuksessa toimii kansainvälinen rautatierahtikirja CIM sekä erityisesti Venäjälle suunnatutta rautatiekuljetuksessa R-FPZS -rautatierahtikirjaa. CIM-rautatierahtikirja on kansainvälisesti käytetty todiste kuljetussopimuksen sisällöstä ja se seuraa jokaista rautateitse tapahtuvaa ulkomaanliikenteen tavarankuljetusta, jossa lähettäjä vastaa rahtikirjaan merkitsemistään tiedoista koskien muun muassa tavarantoimittajan massaa, kappalemäärää ja ulkoista kuntoa. Idänliikenteen rahtikirjana 2016 vuodesta lähtien on käytetty R-FPZS-rahtikirjaa, jonka sisältö on hyvin samankaltainen CIM-rahtikirjan kanssa.

Lentokuljetuksessa käytössä on kansainvälinen AWB-lentorahtikirja, joita on tavallisesti 12 kappaletta. Näistä kolme ensimmäistä ovat alkuperäiskappaleita ja muut jäljennöksiä, jotka käytetään liikenne-, tulli-, muihin tarkoituksiin.

9.6 Muut asiakirjat

Venäjän kanssa käytävän kaupan ja maahan tehtävän viennin suhteen maalla on myös muita vaadittuja asiakirjoja ja erityisesti kyseisen kohdemaan laajentunut sertifiointikäytäntö voi joskus tuoda haasteita. Venäjällä on yli 10 erilaista sertifiointijärjestelmää, jonka mukaan maan tulli tarkastaa tulliselvityksen yhteydessä vastaavuustodistuksen, joka tarvitaan sertifiointipakollisille tuotteille. Näitä tuotekohtaisia ja yksityiskohtaisia ohjeita ja tarkempia viennin säädöksiä voi tarkastella Laivauskäsikirjasta, jossa on koottuna 190 maan tiedot tuontirajoituksista, vapaakauppasopimuksista, vaadittavista asiakirjoista, erityistodistuksista, asiakirjojen laillistamisesta, tuotteiden pakkaus- ja merkintämääräyksistä sekä muista erityisvaatimuksista. Käsikirja on saatavana Business Finlandin sivuilta. Apua asiakirjojen ja erityisdokumenttien kanssa voi hakea maksutta myös Suomalais-Venäläisen Kauppakamarin puolelta.

10 Kansainvälistymistä tukevat ja rahoitusta tarjoavat organisaatiot

Kansainvälistymiseen ja sen rahoitukseen on tarjolla useampia organisaatioita, jotka pystyvät auttamaan kansainvälistymisen suunnittelussa ja toimeenpanossa sekä tukemaan taloudellisesti kansainvälistymisen ja viennin aloituksessa. Erityisesti pk-yrityksillä omien resurssien puute voi olla ongelmana kansainvälistymisen toteuttamisessa ja alkuunpanossa, joten on hyvä tuntea sopivimmat ja oikeat tahot hakea apua, tukea ja rahoitusta.

10.1 Tukiorganisaatiot

Sopivimmat tukioorganisaatiot Venäjälle suunnattuun kansainvälistymiseen ja vientiin ovat Team Finland -organisaatio, Suomalais-Venäläinen Kauppakamari ja Fintra. Team Finland on Suomessa toimiva laaja verkosto, joka kokoaa yhteen kaikki julkiset kansainvälistymispalvelut yritysten hyväksi. Tämä kansainvälistymispalveluja tarjoava julkinen verkosto pyrkii tarjoamaan erityisesti pk-yrityksille sujuvan palveluketjun neuvonnasta rahoitukseen. Verkosto tarjoaa yrityksille tietoa markkinoista ja niiden mahdollisuuksista eri puolilla maailmaa maksuttomasti sekä erilaisia asiantuntijapalveluita, jossa yhdessä autetaan suunnittelemaan yritysten kansainvälistymistä ja annetaan apua käytännön asioissa. Yksi osa tätä Team Finland verkostoa on Business Finland, joka on keskeisimpiä julkisia toimijoita yritysten kansainvälistymisen apuna. Sen tarkoituksena on luoda edellytyksiä kestäväälle kasvulle auttamalla yrityksiä kansainvälistymään ja tarjota samalla rahoitus- ja asiantuntijapalveluita Suomeen rekisteröityneille yrityksille, jotka haluavat kasvaa ja kansainvälistyä.

Toisena vahvana tukikohtana Venäjälle suunnatessa toimii Suomalais-Venäläinen kauppakamari (SVVK), joka tarjoaa neuvontaa ja apua kansainvälistymiseen. Se on Suomen johtava Venäjä-kaupan asiantuntijaorganisaatio. Sen keskeisimpänä tehtävänä on edistää suomalaisten yritysten vientiä ja liiketoimintaa Venäjällä ja se tarjoaakin suomalaisille yrityksille maksutonta neuvontaa Venäjä-kaupan liiketoiminnan kaikissa vaiheissa markkinoiden kartoituksesta Venäjän markkinoilla toimimiseen. Organisaatio tarjoaa myös koulutusta, tuottaa tietoa ja luo verkostointimahdollisuuksia erilaisilla asiakastilaisuuksilla, luoden erinomaiset eväät Venäjän-markkinoilla menestymiseen. SVVK:lla on lähes 700 jäsenyritystä, jotka ovat toiminnan keskiössä ja pääsevät hyödyntämään etujärjestön tuomia mahdollisuuksia. Molempien organisaatioin kohdella apua saa suoraan verkosta tai soittamalla heidän asiakaspalveluunsa.

Apua tarjoaa myös Fintra, joka on Suomen kokenein kansainvälisen kaupan kouluttaja, joka kattaa toiminnassaan kaikki kansainvälisen liiketoiminnan osa-alueet ulkomaankaupan ensiaskeleista lähtien. He painottuvat kansainväliseen kasvuun, kannattavuuden parantamiseen ja toiminnan sujuvuuteen tähtääviin koulutuksiin eli toisin sanoen Fintra tarjoaa erilaisia valmennusratkaisuja yrityksen toiminnan ja henkilöstön suhteen kansainvälisen liiketoiminnan saralla

10.2 Rahoitusorganisaatiot

Kansainvälistymisessä ja viennin aloituksessa rahallista avustusta ja tukea suomalaiselle pk-yrityksille parhaiten mahdollistaa yllä mainittu Business Finland, joka tarjoaa rahoitusta tutkimukseen, tuotekehitykseen ja monenlaisiin liiketoiminnan kehittämisen tarpeisiin. Näistä sopivampana organisaation rahoituksista on Tempo-rahoitus, joka on juurikin tarkoitettu kansainväliseen kasvuun tähtääville suomalaisille pk-yrityksille. Tempo-rahoituksessa pääpaino on yrityksen kansainvälisen kasvuun liittyvien kyvykkyyksien kehittämisessä eikä itse tuotekehityksessä. Tempo-rahoituksen määrä on enintään 50 000 euroa ja Business Finlandin rahoitus kattaa 75 prosenttia koko kansainvälistymisprojektin kokonaisbudjetista. Tempo-rahoitus on avustusta, jota ei tarvitse maksaa takaisin mutta sen edellytyksenä vaaditaan vähintään 30 000 euron oma pääoma.

Toisena erinomaisena rahoituksen lähteenä toimii Finnvera, joka parantaa ja monipuolistaa yritysten rahoitusmahdollisuuksia lainoin, takauksin ja vienninrahoituspalveluin. Finnvera tarjoaa rahoitusta yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja erityisesti kansainvälistymiseen ja viennin riskeiltä suojautumiseen. Se on valtion omistama erityisrahoittaja ja Suomen virallinen vientitakuulaitos. Finnveran toiminnan tavoitteina ovat aloittavan yritystoiminnan lisääminen, pk-yritysten muutostilanteiden rahoituksen mahdollistaminen ja yritysten kasvun, kansainvälistymisen ja viennin edistäminen ja se haluaa rahoitustoiminnallaan vaikuttaa suomalaisten yritysten kilpailukykyyn, sekä mahdollisuuksiin kasvaa Suomessa ja kansainvälisillä markkinoilla. Finnvera mahdollistaa ja tarjoaa kokonaisrahoitusratkaisuja, jotka koostuvat Finnvera-konsernin omista tuotteista sekä muiden julkisten ja yksityisten rahoittajien palvelutarjonnasta ja tarjottu rahoitus hinnoitellaan rahoituksen saajan liiketoimintariskien ja käytettävissä olevien vakuuksien arvioinnin perusteella. Finnveran päätoimisten avustuksien lisäksi se tarjoaa yrityksille suosittua Finnveran kansainvälistymislainaa, joka on tarkoitettu suomalaisille pk-yrityksille ulkomailla tapahtuvan liiketoiminnan ra-

hoittamiseksi. Lainaa varten yrityksen kansainvälistymishakkeen tulee merkittävästi edistää yrityksen Suomessa tapahtuva toimintaa. Lainan takausaika on enintään 10 vuotta, joista kaksi ensimmäistä ovat lyhennysvapaita lainavuosia.

Rahoitusapua on tarjolla myös Ely-keskukselta, joka auttaa erityisesti pk-yrityksiä kansainvälistymään. Keskus tarjoaa rahoitusta kehittämistoimenpiteisiin, joilla tarkoitetaan liiketoimintaosaamisen, kansainvälistymisen, tuotteiden ja palveluiden kehittämistä, hankkeiden valmistelua ja yrityksen muuta merkittävää kehittämistä. Rahoitusta varten yrityksen tulee laatia kehittämishankkeen hankesuunnitelma, joka sisältää suunnitellut toimenpiteet, aikataulut, kustannukset ja toivotut tulokset, joka käydään yhdessä läpi rahoituspäätöstä tehtäessä.

Lähteet

Aktia. 2019. Vientiremburssi. Luettavissa: <https://www.aktia.fi/fi/yritysasiakkaat/ulkomaankaupa/vienti/vientiremburssi>. Luettu: 12.2.2020.

Business Finland. 2020. Tempo-rahoitus. Luettavissa: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/tempo-rahoitus/>. Luettu: 12.2.2020.

Danske Bank. 2020. Vientiperittävä. Luettavissa: <https://www.danskebank.fi/fi-fi/Yritysasiakkaat/Keskisuuri-yritys/Trade-Finance/Viennin-rahoituspalvelut/Pages/Vientiperitava.aspx?tab=2>. Luettu 12.2.2020.

Dobrowolski, T. 2017. Venäjän ulkomaankauppa kasvoi 28 % tammi-huhtikuussa. Luettavissa: <https://www.svkk.fi/uutishuone/venajan-ulkomaankauppa-kasvoi-28-tammi-huhtikuussa/>. Luettu: 1.3.2020.

DVS. 2020. Incoterms 2020. Luettavissa: <https://www.fi.dsv.com/about-dsv/Standards-terms-and-certificates/standards-and-conditions/Incoterms-2020>. Luettu: 14.3.2020.

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2019. Ulkomaankauppa. Luettavissa: <https://ek.fi/mita-teemme/talous/perustietoja-suomen-taloudesta/ulkomaankauppa/>. Luettu: 12.2.2020.

Euro & Talous. 2015. Suomen ulkomaankaupan lyhyt historia. Luettavissa: <https://www.eurojatalous.fi/fi/2015/5/suomen-ulkomaankaupan-lyhyt-historia/>. Luettu: 10.11.2019.

Finlex. 2020. Valtiosopimukset. Luettavissa: <https://www.finlex.fi/fi/sopimukset/sopsteksti/1992/19920063>. Luettu 1.3.2020.

Finnvera. 2020. Rahoitustoiminta. Luettavissa: <https://www.finnvera.fi/finnvera/tietoa-finnverasta/rahoitustoiminta>. Luettu: 1.3.2020.

Globalis. 2015. Venäjä. Luettavissa: <https://www.globalis.fi/Maat/Venaejae>. Luettu: 1.3.2020.

ICC 2019. Toimitusten hallinta. Luettavissa: <https://www.icc.fi/toimitusten-hallinta-icc-incoterms-2010/>. Luettu: 13.2.2020.

Kanninen, H. 2012. Älä tee tätä virhettä venäläisten kanssa. Luettavissa: <https://www.tampere.fi/artikkeli/64565-ala-tee-tata-virhetta-venalaisten-kanssa>. Luettu: 2.3.2020.

Kauppapolitiikka. 2016. Yritykset luottavat kansainvälistymiseen – kaupanesteistä huolimatta. Luettavissa: <https://kauppapolitiikka.fi/kaupanesteet/>. Luettu: 2.3.2020.

Lempinen, J. 2019. Laadukas Peste-analyysi. Luettavissa: <https://esseebankki.proakatemia.fi/laadukas-pesto-analyysi/>. Luettu: 1.3.2020.

Logistiikan maailma. 2020. Alkuperätodistus. Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkomaankaupan-asiakirjoja/alkuperatodistus/>. Luettu: 12.2.2020.

Logistiikan maailma. 2020. Incoterms. Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/toimituslausekkeet/incoterms-2020/>. Luettu: 1.3.2020.

Logistiikan maailma. 2020. Suomen ja Venäjän välinen yhdysliikenne. Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/kuljetus/rautatiekuljetus/suomen-ja-venajan-valinen-yhdysliikenne/>. Luettu: 12.2.2020.

Logistiikan maailma. 2020. Ulkomaankaupan maksamisesta. Saatavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/ulkomaankaupan-maksamisesta/>. Luettu: 14.3.2020.

Logistiikan maailma. 2020. Vientitullaus. Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkomaankaupan-vientitullaus/>. Luettu: 10.2.2020.

Oittinen, K. 2013. Älä lahjoita venäläiselle puukkoa äläkä tervehtiessä suukkoa. Luettavissa: <https://yle.fi/uutiset/3-6524410>. Luettu: 2.3.2020.

Oksanen, S. 2007. Palveluyrityksen haasteet Venäjällä. Luettavissa: <https://www.sitra.fi/artikkelit/satu-johanna-oksanen-palveluyrityksen-haasteet-venajalla/>. Luettu: 1.3.2020.

Peste Analysis. 2019. Analysis of Russia. Luettavissa: <https://pestleanalysis.com/russia-pestle-analysis/>. Luettu: 1.3.2020.

Population Pyramid. 2019. Russian Federation. Luettavissa: <https://www.populationpyramid.net/russian-federation/2019/>. Luettu: 1.3.2020.

Saarikoski, K. 2019. Putin allekirjoitti internetin sensuurilain. Luettavissa: <https://yle.fi/uutiset/3-10763494>. Luettu: 1.3.2020.

Saarto, P. 2020. Tullauksen muistilista Venäjän vientiin. Luettavissa: <https://www.svkk.fi/uutishuone/tullauksen-muistilista-venajan-vientiin/>. Luettu: 10.2.2020.

Suomalais-Venäläinen Kauppakamari. 2020. Tehostartti Venäjän vientiin. Luettavissa: <https://www.svkk.fi/palvelut/tehostartti-venajan-vientiin/>. Luettu: 10.2.2020.

Suomalais-Venäläinen Kauppakamari. 2020. Venäjän vapaapäivät. Luettavissa: <https://www.svkk.fi/tietoa-venajasta/venajan-vapaapaivat/>. Luettu: 1.3.2020.

Suomen kuljetusopas. 2020. Kuljetus. Luettavissa: <http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/>. Luettu: 12.2.2020.

Suomi ulkomailla. 2015. Suomalaisyriyten haasteita Venäjällä: Säädösten ja yhteiskunnan jatkuva muutos. Luettavissa: https://finlandabroad.fi/web/rus/ajankohtaista/-/asset_publisher/TV8iYvdcF3tq/content/suomalaisyriyten-haasteita-venajalla-saadosten-ja-yhteiskunnan-jatkuva-muutos/384951. Luettu: 1.3.2020.

Team Finland 2019. Team Finland -verkoston rahoituspalvelut. Luettavissa: <https://www.team-finland.fi/palvelut/rahoituspalvelut/>. Luettu: 12.2.2020.

Tulli. 2018. Suomen ja Venäjän välinen kauppa. Luettavissa: https://tulli.fi/tilastot/tilastojulkaisu/-/asset_publisher/suomen-ja-venajan-valinen-kauppa-vuonna-2018-1-3-. Luettu: 10.2.2020.

Tulli. 2019. Passitus. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysassiakkaat/kuljetus-ja-varastointi/passitus>. Luettu: 1.3.2020.

Tulli. 2019. Tavaroiden ulkomaankauppa yritystyypeittäin vuonna 2018. Luettavissa: https://tulli.fi/tilastot/tilastojulkaisu/-/asset_publisher/tavaroiden-ulkomaankauppa-yritystyypeittäin-vuonna-2018. Luettu: 10.2.2020.

Tulli. 2019. Vienti-ilmoituksen asiakirjat. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysassiakkaat/vienti/vienti-ilmoituksen-liiteasiakirjat>. Luettu: 10.2.2020.

Ulkoministeriö. 2015. Suomalaisyriyten haasteita Venäjällä: Byrokratia ja korruptio. Luettavissa: https://um.fi/aktuell/-/asset_publisher/gc654PySnjTX/content/suomalaisyriyten-haasteita-venajalla-byrokratia-ja-korruptio/384951. Luettu: 1.3.2020.

Venäjän suurlähetystö Suomessa. 2019. Venäjän ja Suomen väliset suhteet. Luettavissa: <https://helsinki.mid.ru/web/helsinki-fi/venajan-ja-suomen-valiset-suhteet>. Luettu: 10.11.2019.

Venäjän suurlähetystö Suomessa. 2020. Yleistietoa. Luettavissa: <https://helsinki.mid.ru/web/helsinki-fi/yleistietoa>. Luettu: 10.2.2020.

VR Transport. 2020. Idänliikenteen rahtikirja. Luettavissa: <https://www.vrtranspoint.fi/fi/vr-transpoint/asiakkaan-opas/kuljetusasiakirjat/rautatiekuljetukset/idanliikenteen-rahtikirja/>. Luettu: 12.2.2020.

Wikipedia. 2020. Vainikkalan rautatieasema. Luettavissa: https://fi.wikipedia.org/wiki/Vainikkalan_rautatieasema. Luettu: 12.2.2020.

Wikipedia. 2020. Venäjä. Luettavissa: <https://fi.wikipedia.org/wiki/Ven%C3%A4j%C3%A4>. Luettu: 12.2.2020.

Wikipedia. 2020. Venäjän talous. Luettavissa: https://fi.wikipedia.org/wiki/Ven%C3%A4j%C3%A4n_talous. Luettu: 12.2.2020.

Yrittäjät. 2018. Asiakirjat. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/kansainvalistaminen/opas-kansainvalistymiseen/asiakirjat-318745>. Luettu: 10.11.2019.

Yrittäjät. 2020. Vinkkejä venäläisasiakkaan palvelemiseen. Luettavissa: https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/toimintaohje_poikkea_putiikissa_venaja_0.pdf. Luettu: 2.3.2020.