



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Jesper Hästbacka

FINLÄNDSKA FÖRETAGS ETABLERING I RYSSLAND

Företagsekonomi och turism

2013

VASA YRKESHÖGSKOLA

Utbildningsprogrammet för företagsekonomi

ABSTRAKT

Författare	Jesper Hästbacka
Lärdomsprovets titel	Finländska företags etablering i Ryssland
År	2013
Språk	Svenska
Sidantal	49 + 2 bilagor
Handledare	Helena Blomquist

Lärdomsprovet behandlar den ryska affärsmarknaden ur finländska företags perspektiv. Syftet med lärdomsprovet är att undersöka de utmaningar finländska företag har vid etablering i Ryssland. Arbetet ger en överblick av den ryska marknaden och dess affärskultur.

Lärdomsprovet är indelat i en teoretisk och empirisk del. I den teoretiska delen behandlas Finlands och Rysslands gemensamma historia, WTO, affärskultur, tullar, handelshinder, ryska banksystemet, etablering på ryska marknaden och hjälpmedel vid etablering.

Den empiriska delen består av två intervjuer med personer som har erfarenhet av den ryska marknaden.

Den teoretiska och den empiriska delen gav skribenten en inblick i vilka utmaningar finländska företag ställs inför vid etablering på den ryska marknaden.

VAASAN AMMATTIKORKEKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
Utbildningsprogrammet för företagsekonomi

ABSTRACT

Author	Jesper Hästbacka
Title	Finnish business establishment in Russia
Year	2013
Language	Swedish
Pages	49 + 2 Appendices
Name of Supervisor	Helena Blomquist

This thesis discusses the Russian market from a Finnish business perspective. The purpose of this thesis is to examine the challenges Finnish businesses face in establishing on the Russian market. The thesis gives an overview on the Russian market and business culture.

The thesis is divided into a theoretical and empirical part. The theoretical part discusses the joint history of Finland and Russia, WTO, business culture, customs, trade barriers, Russian bank system, establishment on the Russian market and aids for establishment.

The empirical part contains two interviews with individuals that have experience with the Russian market.

The empirical part gave the author an insight of the challenges Finnish businesses face when establishing on the Russian market.

Keywords Russia, establishment, business culture, foreign trade

FÖRTECKNING ÖVER FIGURER OCH TABELLER

Figur 1. Tabell över krigsskadeståndets varugrupper och värde. s.12

Figur 2. Utrikeshandelsstatistik import och export till Ryssland/Sovjeunionen 1983-2012. s.13

Figur 3. Undersökning av handelshinder för finländska företag. s.18

Figur 4. Jämförelse mellan Ryssland och Finland i Hofstedes kulturdimensioner. s.28

INNEHÅLL

ABSTRAKT

ABSTRACT

FÖRTECKNING ÖVER FIGURER OCH TABELLER.....	4
1 INLEDNING	7
1.1 PROBLEMFÖRMULERING	7
1.1 SYFTE.....	7
1.2 AVGRÄNSNINGAR	7
2 HISTORIA.....	8
2.1 FINLAND OCH RYSSLAND FÖRE SOVJETUNIONEN.....	8
2.1 SOVJETUNIONEN	9
3 RYSKA FEDERATIONEN	13
3.1 EKONOMI.....	13
3.2 INFRASTRUKTUR OCH KOMMUNIKATION	14
3.3 RELIGION OCH UTBILDNING	14
3.4 KULTUR.....	15
3.5 MEDIA.....	15
3.6 TURISM.....	15
4 HANDELSHINDER FÖR FINLÄNDSKA FÖRETAG 2009 AV UTRIKESMINISTERIET.....	16
5 WTO	18
6 TULLEN MELLAN FINLAND OCH RYSSLAND.....	20
6.1 FINLANDS TULL	20
6.2 RYSSLANDS TULL	21
7 AFFÄRSKULTUR	23

7.1	HOFSTEDES KULTURDIMENSIONER.....	23
7.2	JÄMFÖRELSE MELLAN FINLAND OCH RYSSLAND I HOFSTEDESDIMENSIONER.....	25
7.3	SAMMANFATTNING AV HOFSTEDES KULTURDIMENSIONER MELLAN FINLAND OCH RYSSLAND	28
8	ETABLERING PÅ DEN RYSKA MARKNADEN	30
8.1	VIEXPO	30
8.2	VASEK.....	31
8.3	FINPRO	31
8.4	FINNVERA.....	31
9	STARTA FÖRETAG I RYSSLAND.....	33
9.1	FÖRETAG MED BEGRÄNSAT ANSVAR, (OOO).....	33
9.2	AKTIEBOLAG (AO).....	33
9.3	EGENFÖRETAGARE.....	34
10	RYSSLANDS BANK SYSTEM	35
11	INTERVJUER	36
11.1	MINI-MAID AB.....	36
11.2	RANI PLAST AB.....	36
11.3	REDOVISNING AV INTERVJUERNA	37
12	SAMMANFATTNING AV INTERVJUERNA.....	43
13	AVSLUTNING	44
14	KÄLLFÖRTECKNING.....	45
14.1	ELEKTRONISKA PUBLIKATIONER.....	45

1 INLEDNING

Jag har valt att behandla Ryssland som handelsmarknad i mitt lärdomsprov. Ryssland är enligt mitt tycke en mycket intressant marknad som erbjuder många möjligheter men som även för med sig många risker. Ryssland är en av Finlands viktigaste marknader och har varit detta i flera generationer, därför har jag valt att även ta upp en historisk överblick av Finlands handel med Ryssland. I dag finns det många aktörer som tar sig an utmaningen att gå in på den ryska marknaden. Jag hoppas med detta lärdomsprov att få svar på frågor som kommer upp vid handel med vår granne i öst.

1.1 PROBLEMFÖRMULERING

Jag vill ta reda på hur finländska företag gör för att skapa en bra affärsrelation till Ryssland, vilka hjälpmedel som finns och hur man går tillväga. Jag är intresserad av vilka hinder som kan uppstå vid handeln med Ryssland vid import och export samt etablering i Ryssland. Ryssland är en bred marknad och handel utförs mellan individer, därför är varje affär unik i sig själv, men jag kommer att försöka skapa en överblick av hur den ryska marknaden ser ut och hur finländska företag tar sig an den.

1.1 SYFTE

Mitt syfte med detta lärdomsprov är att skapa en god överblick av Ryssland som handelsmarknad, vilka problem som företag stöter på och lösningar till dessa. Jag hoppas själv att lära mig en hel del om denna intressanta marknad och hoppas att andra även kan ha nytta av detta lärdomsprov.

1.2 AVGRÄNSNINGAR

Jag kommer inte att gå djupt in på den ryska marknaden utan kommer att försöka skapa en god grund om hur marknaden ser ut. Byråkrati och den ryska lagen är svår att förstå, därför försöker jag förklara detta i förenklad form.

2 HISTORIA

2.1 FINLAND OCH RYSSLAND FÖRE SOVJETUNIONEN

Ryssland har en lång och intressant historia förenat med Finland. Kärlekshistorien mellan Finland och Ryssland sträcker sig tillbaka till medeltiden och fram till början av 1800 talet då Ryssland och Sverige kämpade om herraväldet över Finland. Åtskilliga krig varade under denna period som resulterade i en uppdelning av Finland år 1323 när västra och södra delen tillhörde Sverige och den östra delen Ryssland. Under decenniernas gång återtog Sverige större delar av östra Finland men förlorade slutligen herraväldet totalt år 1809. (Infopankki – Finlands Historia)

Under Ryssland var Finland autonomt (självstyrt) storfurstendöme. Finland fick en egen valuta och regering men löd under den ryska tsaren. Den finska kulturen och intressen skapade sig ett fotfäste under 1900-talets början. Detta skapade en allt mer spänd relation mellan det autonoma Finland och Ryssland vilket resulterade i en förryskningspolitik utnämnt av tsaren.(Infopankki – Finlands Historia)

När första världskriget bryter ut börjar förändringen vindar blåsa i Ryssland. Den ryska revolutionen bröt ut år 1917 som följd av den dåliga ekonomiska situationen under första världskriget. Tsaren Nikolaj II störtades och en tillfällig regering utnämndes. Den 3 mars 1918 skrevs ”freden i Brest-Litovsk” där Ryssland drog sig ur första världskriget men tvingades ge upp sina europeiska territorier, där även Finland.Dock hade Finland redan sett sin chans under den ryska revolutionen och utnämnde sig självständigt 6 december 1917. (Historia 123 – Ryskarevolutionen)

Trots sin vunna självständighet levde den ryska andan kvar i Finland. År 1918 utkämpades det Finska inbördeskriget mellan de borgerliga vita och socialistiska röda. Inbördeskriget slutade med en vit seger. Finland utnämnde sig republik med folkvald president och riksdag. Men Finlands maktkamp med Ryssland eller vad

som kom att bli Sovjetunionen, var långt ifrån över. Finland hade även förlorat sin handel med Ryssland. (Finskainbördeskriget – Nationalencyklopedin)

2.1 SOVJETUNIONEN

Vladimir Lenin lade grunden för Sovjetunionen och hans röda armé segrade i det Ryska inbördeskriget (1917-1923). Det kommunistiska Sovjetunionen utropades år 1922 med delrepublikerna Ryska SFSR (socialistiska federativa sovjetrepubliken), Transkaukasiska SFSR, Ukrainska SSR (socialistiska sovjetrepubliken) och Vitryska SSR. Lenin kom dock inte länge att leda Sovjetunionen p.g.a. sjukdom och Josef Stalin tog posten som generalsekreterare i kommunistpartiet.

Stalin fick en diktatorisk makt och genomförde industrialiseringen av Sovjetunionen samt införandet av planekonomi. Stalin lade upp femårsplaner för ekonomin, vilka fungerade som utvecklingsprogram för att få fart på industrin. Jordbruket skulle kollektiviseras och detta mötte stort motstånd. Lenin hade tidigare gett jordbrukarna friheten att sälja sina produkter marknadsekonomiskt. Men Stalin satte stop för detta och tvingade jordbrukarna att sälja sina produkter till staten till mycket låga priser. Detta resulterade i att jordbruken minskade och Sovjetunionen drabbades av hungersnöd (1932-1933). (Nationalencyklopedin – Sovjetunionen)

I slutet av 1930-talet bröt andra världskriget ut. Sovjetunionen drog in i Polen och försökte öka sitt lands areal runt om Leningrad (St.Petersburg). De baltiska staterna och Finland skulle fungera som en skyddsmur från en attack på Leningrad. Estland, Litauen och Lettland blev tvungna att tillåta Sovjetisk militär använda deras land. Finland skulle lämna ifrån sig militärt strategiska landområden. Förhandlingar gjordes men det blev mer och mer klart att dessa landområden bara var en dimridå för att ockupera hela Finland.

Den 26 november beskyllde Sovjetunionen Finland för artillerield på byn Mainila, detta var dock en provokation. ”Skotten i Mainila” var början till vinterkriget mellan Finland och Sovjetunionen. Den 30 november öppnade Sovjetunionen eld

på Finland. Sovjetunionen hade klart större armé än Finland, dock var terrängen till Finlands fördel och Sovjetunionen led stora förluster. Vinterkriget varade lite över 3 månader, den 13 mars godkände Finland ett fredsavtal där Sovjetunionen fick landarealerna; Karelska näset, Viborg, Kexholm samt arrendera Hangö udd. (Uppslagsverket Finland – Vinterkriget)

Finland var inträngt mellan två stora aktörer under andra världskriget, Tyskland och Sovjetunionen. Finland kom att samarbeta med Tyskland som tidigare hade ett icke-aggressionsavtal med Sovjetunionen (Molotov-Ribbentrop-pakten). Dock hade Tysklands ledare Adolf Hitler planer på att invadera Sovjetunionen. Finland med vetskap om detta beslutade sig för att alliera sig med Tyskland. Fortsättningskriget varade i över tre år från den 25 juni 1941 till den 19 september 1944. Sovjetunionen gick med på en mellanfred men Finland fick ett tungt krigsskadestånd att betala. Finland tvingades även att ge upp Karelen, Petsamo, Salla och Porkkala udd. (Uppslagsverket Finland – Fortsättningskriget)

Krigsskadeståndet var värt 300 miljoner dollar som skulle betalas tillbaka på sex år i form av olika produkter, främst inom metallindustrin. Dock tog det åtta år att betala krigsskadeståndet som då uppgick till en summa av 226 miljoner dollar när 50% av det som återstod år 1948 efterskänktes. Det totala marknadsvärdet var dock högre och uppskattningsvis var det totala krigsskadeståndets värde 445 miljoner dollar när felaktiga normer följts. I dag skulle detta värde vara mellan åtta och tio miljarder euro. Krigsskadeståndet betydde att Finland tvingades införa nya skatter och ta utlandslån. Detta var en stor börda men förde indirekt med sig positiva aspekter när industrierna moderniserades för att klara av påfrestningen. (Krigsskadeståndet – arvet efter veteranerna 2002)

Figur 1. Tabell över krigsskadeståndets varugrupper och värde

Krigsskadeståndet		
Varugrupp	värde i milj. \$	% av leveransernas totalvärde
Maskiner, anordningar och	70,5	31,3

industriutrustning		
Nya fartyg	66,2	29,2
Pappersindustriprodukter	34,9	15,4
Träindustriprodukter	28,0	12,4
Kabel	12,9	5,7
Fartyg ur handelsflottan	14,0	6,2
Sammanlagt	226,5	100,0

Källa: Uppslagsverket.fi - Krigsskadeståndet

Exporten till Sovjetunionen kom att fortsätta på ett lukrativt sätt för Finland efter att krigsskadeståndet betalats. Handeln gick bilateralt, där man vart femte år gjorde ramavtal om handeln. Varorna som exporterades var i stor utsträckning samma som vid krigsskadeståndet, importen bestod av energi i form av olja och industriprodukter. Denna handel ledde till att Sovjetunionen blev Finlands viktigaste handelspartner på 1950-talet. (Uppslagsverket Finland – Utrikeshandel)

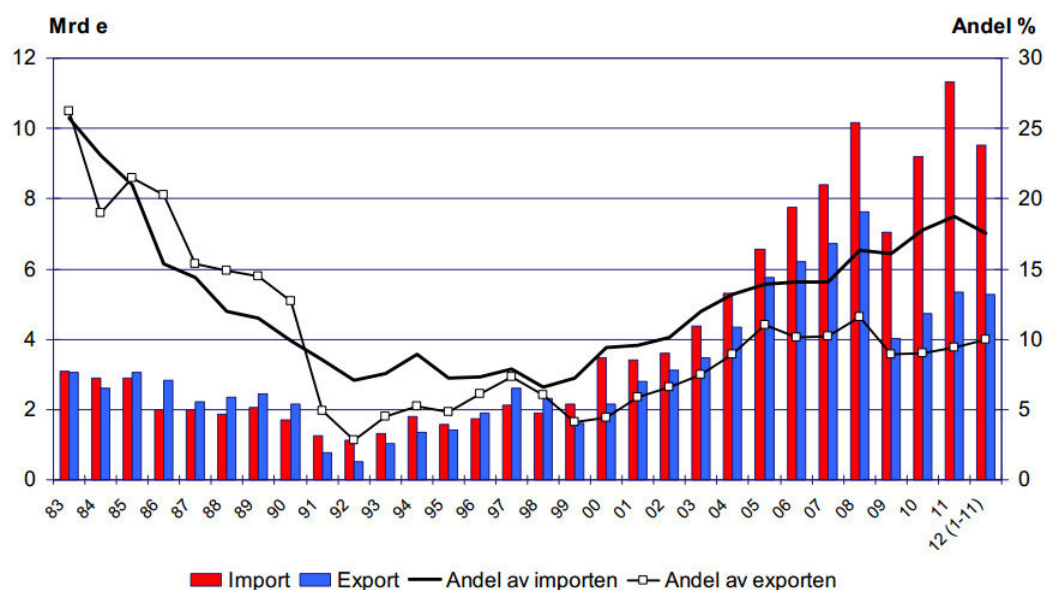
När Finland anslöt sig till EFTA (European Free Trade Association) 1961 öppnades nya möjligheter i den västerländska handeln. Finland hade tidigare haft stor tyngdpunkt på den östra handeln men kunde nu lättare söka sig väster ut. Industritullarna avvecklades mellan EFTA länderna och Sverige kom att bli Finlands främsta handelspartner under 1960-talet. Dock hade detta inte någon stor betydelse för handeln med öst som förblev nästan den samma för en lång tid. Eftersom importen bestod till stor del av olja var oljans pris en viktig faktor i handeln med Sovjetunionen. När priset på olja steg i mitten av sjuttioalet blev Sovjetunionen åter Finlands viktigaste handelspartner. (EFTA – About) (Uppslagsverket Finland – Utrikeshandel)

År 1973 uppgjordes EEC-avtalet, där Finland och Europeiska Gemenskapen avtalade om att ta bort importtullarna i etapper fram till 1985. Avtalet oroad

Sovjetunionen som ansåg att avtalet skulle föra bort Finland till västhandeln. Avtalet varade till Finlands gick med i EU år 1995. (Uppslagsverket Finland – EEC-avtalet)

Exporten till Sovjetunionen kom att 1980 stå för 4,5% av bruttonationalprodukten. Handeln med Sovjetunionen kunde planeras på lång sikt och skapade en stabil marknad ända fram till Sovjetunionens upplösning. År 1989 hade Finland 1688 aktörer som exporterade till Sovjetunionen. Större företag hade majoriteten av exporten, t.ex. stod de fem största företagen för ca 40% av den totala exporten till Sovjetunionen. När Sovjetunionen föll kom denna exklusiva bilaterala handel med fem års planer att sluta och övergå till vanlig handel med valuta. (Pekka Sutela – Finnishtradewith the USSR. S. 10)

Figur 2. Utrikeshandelsstatistik import och export till Ryssland/Sovjeunionen 1983-2012



Källa: www.tulli.fi – utrikeshandelsstatistik

Som figur 2 visar sjönk exporten och importen vid Sovjetunionens fall år 1991. Handeln kom att fortsätta och ökade under 90-talet. Andelen av importen och exporten till Ryssland minskade även när man genom EU och WTO år 1995 gjorde västhandeln mer attraktiv med förenklad handel.

3 RYSKA FEDERATIONEN

Ryssland som till ytan är världens största land sträcker sig genom Europa och Asien. Befolkningen är drygt 140 miljoner med en befolkningstäthet på 8,3/km², största delen (80%) av befolkningen bor på den Europeiska sidan. Presidenten för republiken är Vladimir Putin som utsett Demitrij Medvedev som premiärminister. Det politiska systemet består av den verkställande makten (presidenten och regeringen), parlamentet och domstolsväsendet. Presidenten har stor makt även om detta inte överensstämmer med teorin. Politiska partier bildning och försvinnande är vanligt men endast fyra partier är representerade sedan 2007 i duman (parlamentets andra kammare): Liberaldemokratiska partiet, Kommunistpartiet, Enade Ryssland och Ett rättvist Ryssland. (Landguiden.se)

3.1 EKONOMI

Olja och naturgas är två av de stora naturtillgångar som Ryssland har. Olja och naturgas har stor betydelse för den ryska ekonomin både i BNP och vid eventuella prissvängningar i världsmarknaden. De så kallade "Oligarkerna" var ett fåtal personer som under 1990-talet ägde största delen av olja och naturgas tillgångarna med en del utländska företag som Shell och BP. Putin minskade dock oligarkernas politiska makt under 2000-talet och förde över naturtillgångar i statens ägo. Detta hade en stor betydelse för den ryska ekonomin som kunde bygga upp en valutareserv.

Industrin håller fortfarande på att moderniseras och utvecklas efter Sovjetunionens fall. Ryssland är världens största exportör av vapen vilket gynnar stålproduktionen.

Importen består till största delen av maskiner, fordon och livsmedel. De mest betydande importörländerna är Tyskland, USA, Storbritannien, Italien och Kina. Även Vitryssland, Ukraina och Kazakstan är viktiga handelspartners. Ryssland uppgjorde år 2010 en tullunion med Vitryssland och Kazakstan där framtidsplanen är att avveckla tullen helt efter harmonisering. (Landguiden.se)

Inkomst klyftorna i Ryssland är stora även efter uppgången i ekonomin på 2000-talet. Skillnaden kan även ses geografiskt när handeln ofta koncentreras till större städer. Hälsovården är dålig i den offentliga sektorn och har gett den privata sektorn ett uppsving under senare tid. Brottslighet och organiserad brottslighet skapar problem och har lett till att fängelserna är överfulla. (Landguiden.se)

3.2 INFRASTRUKTUR OCH KOMMUNIKATION

Infrastrukturen förlitar sig främst på järnvägarna. Dåliga väglag gör det svårt att transportera gods med motorfordon utanför städer, vintertid är även många vägar stängda. Flygtrafiken har stor betydelse när avstånden blir stora, många flygolyckor har skett under senare tid vilket beskylls på nya flygbolags bristande resurser och erfarenhet. Telekommunikationen har till en stor grad övergått till mobiltelefoner när det fasta nätet har brister. Ryssland har påbörjat utbyggnad av mobilnätet med nya satelliter för Rysslands 170 miljoner mobiltelefonabonnemang. Fortfarande är internetanvändningen liten men ökar speciellt i de större städerna. (Landguiden.se)

3.3 RELIGION OCH UTBILDNING

Sovjetunionen var en ateistisk stat som förbjöd religionsutövning, man stängde majoriteten av kyrkor och kloster under denna tid. När Sovjetunionen föll utropades religionsfrihet och en religiös väckelse gick genom landet. Den dominerade religionen hör till den Rysk-ortodoxa kyrkan, andra religioner är Islam (20 miljoner), katoliker (1 miljon), protestanter (1,5 miljoner), buddister (halv miljon) och judar (ca 200,000).

Rysslands utbildnings system liknar Finlands med en skolplikt på nio år från sex års ålder. Efter detta finns det möjlighet till studier som förbereder högre studier eller yrkesinriktade på två till tre år. En stor del har även högskoleutbildning. (Landguiden.se)

3.4 KULTUR

Ryssland har en anrik kultur med många kända författare och tonsättare. Den ryska litteraturen hade sin blomstrings tid på 1800-talet med författare som Lev Tolstoj och Fjodor Dostojevskij. Kända kompositörer från denna tid var Pjotr Tjajkovskij och Nikolaj Rimskij-Korsakov. Dock led den litterära och konstnärliga kulturen under Stalin när den enda inriktningen som godkändes var den ”socialistiska realismen”. Många författare som motsatte detta blev tillfångatagna och sattes i fångläger. I dag finns det ett stort inflytande av västerländsk kultur i musiken. (Landguiden.se)

3.5 MEDIA

Rysslands största massmedia är televisionen. Staten äger de största tv-stationerna och radiostationerna. Eftersom de geografiska avstånden är så stora är informationsspridningen på nationell nivå lättare genom eteren än tidningar. Lokala och regionala tidningar har fortfarande läsare och med ökningen av internet ökar även intresset för bloggar. (Landguiden.se)

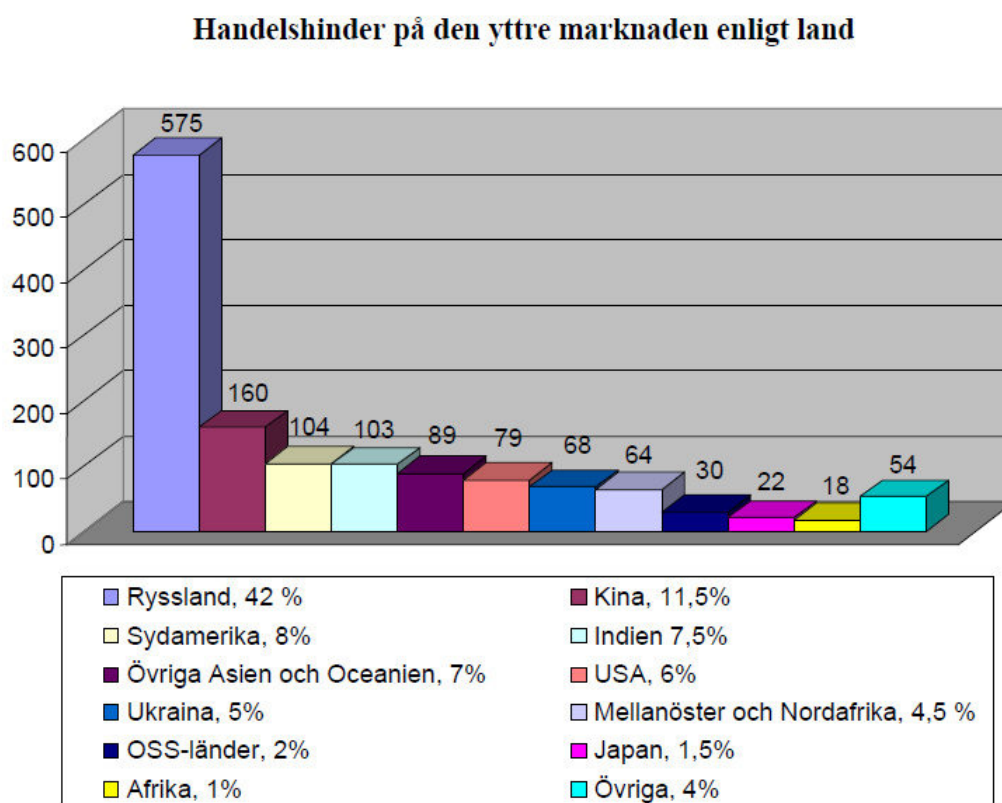
3.6 TURISM

Ryssland som efter Sovjetunionens fall öppnade dörrarna för turism har ca 22 miljoner besökare varje år. Av dessa kommer majoriteten från forna sovjetstater, många tros vara gästarbetare. Turistattraktioner är de större städerna som Moskva och St. Petersburg. Vid Svarta havet finns även badorter som lockar turister. (Landguiden.se)

4 HANDELSHINDER FÖR FINLÄNSKA FÖRETAG 2009 AV UTRIKESMINISTERIET

Utrikesministeriet gjorde en undersökning år 2008-2009 om hur finländska företag uppfattar handelshinder i samband med export- och importhandel. En senare undersökning har även gjorts men inte publicerats ännu. I undersökningen finns även metoder som kan användas för att bekämpa dessa handelshinder. Ryssland var det land som uppfattades ha flest handelshinder enligt de svar på enkäter som utrikesministeriet fått in i denna undersökning.

Figur 3. Undersökning av handelshinder för finländska företag



Källa: www.formin.finland.fi – Utrikesministeriets undersökning, handelshinder mot finländska företag år 2009 och metoder för att undanröja hindren (PDF).

Tullförfaranden var det mest uppmärksammade handelshindret i undersökningen, och över hälften av dessa var inom import- och exporthandel med Ryssland. Höga tullavgifter och höjningar av avgifterna är ett stort orosmoment vid import och

export. (Kaupanesteet s.16 – 17). Efter att denna undersökning gjorts har Ryssland godkänts av WTO (World Trade Organization). Ryssland skall därför följa de regler som WTO lagt upp vid import- och exportavgifter, Ryssland är nu i en övergångsfas och man hoppas med detta underlätta export och import med Ryssland.

Tekniska handelshinder var det näst största handelshindret enligt undersökningen. Ryssland var även här en mycket problematisk aktör. Med tekniska handelshinder avses de föreskrifter, certifikat och dokument som behövs vid import och export av varor. Dessa tekniska dokument är till för att garantera produkternas säkerhet, men kan även användas för att skydda den inre marknaden. (kaupanesteet s.18). Vid WTO:s ingång har Ryssland skyldigheter att förenkla denna process genom att tydligt framvisa vilka dokument som behövs vid import och export. På detta sätt skall detta handelsproblem bekämpas.

Ryssland uppfattades även som ett land med systemrelaterade problem. Respondenterna ansåg att korruption, byråkrati, infrastruktur och ekonomisk och politisk osäkerhet var ett stort handelsproblem. Även skattelagstiftning har varit ett problem för de som svarat på undersökningen. (kaupanesteet s.19). Även dessa problem bör underlättas i samband med Rysslands ingång i WTO.

I frågor som; kvantitativa begränsningar och licensering, konkurrens förhållanden, immateriella rättigheter, fri rörlighet för kapital, offentliga upphandlingar, företags rättsliga ställning, antidumpningstullar och utjämningstullar har Ryssland rapporterats som ett problem land. Lösning på dessa problem kan även vara WTO. (kaupanesteet s. 20-22).

5 WTO

The World Trade Organization (WTO) eller världshandelsorganisationen är en internationell organisation som vars uppgift är att främja och övervaka handeln mellan nationer. Organisationen som grundades den första januari år 1995 som resultat av Uruguayrundan (1986–1994) har 158 medlemsländer. Orsaken till WTO's grundande var att man ville förbättra samarbetet och förhandlingar mellan medlemsländerna. Som grund finns WTO-avtalen som förhandlats fram av medlemsländerna och fungerar som spelregler i den internationella handeln. WTO-avtalen innehåller tre huvudavtal;

- GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), avtalet skall reglera varuhandeln mellan länder.
- GATS (General Agreement on Trade in Services), avtalet reglerar handeln över landsgränser.
- TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property), avtalet behandlar regler om upphovsrättsskydd och patent.

Utöver dessa kommer ytterligare avtal och bilagor som behandlar särskilda krav på specifika sektorer eller frågor.

Genom dessa avtal hålls handelsreglerna transparenta runt om i världen, WTO har som mål att skapa en säkrare handels miljö när reglerna blir tydligare för alla parter. Dock uppstår det handels tvister, man försöker lösa dessa genom kommunikation och förhandlingar. (WTO.org)

Finland har varit medlem i WTO sedan den 1 Januari år 1995 när WTO grundades. Alla EU länder är medlemmar i WTO och representeras som en helhet. Ryssland blev medlem den 22 augusti år 2012 efter 18 års förhandlingar. Detta är en mycket positiv för finska företags handel med Ryssland. ”Anslutningen till WTO är ett stort steg mot en djupare rysk integration i världsekonomin. Den kommer att underlätta investeringar och handel, bidra till att påskynda moderniseringen av den ryska ekonomin och erbjuda många affärsmöjligheter för både ryska och europeiska företag. Jag är övertygad om att Ryssland kommer att

följa de internationella handelsregler och krav som gäller.” (Karel De Gucht, EU:s handelskommissionär). Rysslands anslutning kommer att sänka tullarna och göra handeln mindre komplicerad. Dock är detta bara en bit på vägen. Det finns mycket arbete kvar för Ryssland i att förnya sin ekonomi. Det finns dock i Ryssland negativa åsikter om ingången i WTO, många anser att industrin blir oskyddad. Från Finlands perspektiv är Rysslands ingång i WTO mycket positivt. Handeln med Ryssland har varit och är problematisk när det gäller handelsreglerna men nu hoppas man att dessa skall bli mindre komplicerade och att handeln skall bli smidigare. (Utrikesministeriet – Ryssland i WTO, Europa press releases rapid)

6 TULLEN MELLAN FINLAND OCH RYSSLAND

6.1 FINLANDS TULL

Finlands tull hade år 2012 verkat i 200 år sedan kejsaren Alexander införde tullen år 1812. Tullverket hade som uppgift att säkra handeln med Sverige. Rysslands tullbestämmelser ansågs vara ett hinder vid handeln med Sverige, därför bildades en egen tull åt storfurstendömet Finland. Tullen verkade även mot den östra sidan och fungerar ännu i dag men i en mer omfattande skala. (Tulli – Kort historik)

Tullen har som uppgift att:

- Se till att EU's inre marknad fungerar utan störningar
- Övervakar den internationella varuhandeln och ser till att bestämmelser hålls
- Uppbära skatter och avgifter vid utrikeshandel och varuproduktion
- Motarbetar hot och tullbrottslighet

Inom EU's gränser skall varor få röras fritt utan tullformaliteter, detta gäller produkter som tillverkats i EU eller produkter som förtullats in till EU. Dock har tullen skyldighet att övervaka de regler som gäller ordning och trygghet samt djur och växters hälsa följs inom EU's inre gränser.

Tullen skyddar den finländska konsumenten genom att övervaka livsmedel och konsumtionsvaror som importeras till Finland. Tullen förhindrar även gränsöverskridande ekonomiska och drog relaterade brott. (Tulli – Uppgifter)

Den finska tullen hade en sammanlagd skatteuppbörd år 2012 av 10,6 miljarder euro. Denna summa utgör 30% av Finlands skatteintäkter, över hälften av tullens skatteuppbörd kommer från accisbeskattning. Acciser är bl.a alkohol, läskedrycker, tobaksprodukter, el, naturgas, flytande bränslen och stenkol. Det finns nio tullkontor i Finland som i slutet av 2012 hade 2347 anställda. Tullen för en omfattande statistik av produkter som förs in

och ut ur vårt lands gränser. Tullen publicerar statistik för allmänheten men erbjuder även avgiftsbelagda undersökningar gjorda av bl.a Tulllaboratoriet. Tulllaboratoriet som finns i Esbo arbetar med att säkerställa livsmedels och konsumtionsvarors säkerhet och kvalitet genom olika undersökningsmetoder. Tulllaboratoriet som är ett en godkänd forskningsinstitution erbjuder även sina tjänster åt andra myndigheter eller företag. Företag kan med tulllaboratoriets hjälp säkerställa att en produkt klarar av de kriterier som krävs för distribution inom EUs gränser.(Tulli – Pressmeddelande 1.3.2013) (Tulli – Tulllaboratoriet)

6.2 RYSSLANDS TULL

Eftersom Ryssland inte hör till Europeiska Unionen måste handeln med Ryssland gå igenom export och importtullar. Problematik vid detta skede försenar leveranser och kan ge höga kostnader för företag. Därför bör företag se till att alla dokument och bilagor som behövs vid import eller export finns och är korrekta. Den ryska tullen har strängare regler än den finska och kan vara en svår process. De dokument som behövs vid export är:

- Skriftligt affärsavtal
- Fraktsedel
- Faktura
- Förpackningslista
- Ursprungsbevis
- Tulldeklaration
- Anmälan om förtullningsvärde
- Importpass

Alla dessa dokument som även kan skapa problem om de inte är översatta till ryska är tekniska problem vid export. Följande är andra problem som företag kan stöta på vid exportering till Ryssland:

- Dåligt samarbete mellan de ryska myndigheterna vilket gör ansvarsområden oklara
- Tidsplaner för nya regler släpar efter
- Oklart hur produkter skall märkas
- Saknad av marknadskontroll av produkter

När nu Ryssland har anslutits till WTO skall handeln förenklas och förbättras på diverse sätt. WTO:s TBT-avtal (TechnicalBarrierstoTrade) har skapats för att förhindra onödiga tekniska handelshinder. När ett land som är medlem i WTO utarbetar tekniska föreskrifter måste de bestämmelser som finns i TBT-avtalet följas. För Rysslands del har TBT-avtalet den inverkan att utländska produkter bör ha likvärdig reglering vid erkännande och import till Ryssland. Ryssland genomgår en harmoniseringsprocess av detta vilket ska inom en snar framtid underlätta exporten till Ryssland. WTO medlemskapet omfattar även tvistlösning, företag skyddas av detta och kan under bättre förutsättningar agera mot tvister inom den handels tekniska sektorn. (Kommerskollegium – TBT-avtal)

7 AFFÄRSKULTUR

Vi har upplevt en snabb teknologisk utveckling inom de senaste 30 åren som har fört fram vår ekonomi till en global nivå. I historien har människan färdats långa vägar för att hitta nya marknader och varor. I affärs förhandlingar kan problem uppstå när olika kulturer möts. Det uttryck som vi använder är affärskultur eller organisationskultur vilket innefattar det sätt som affärer sköts inom kulturen.

Kultur kan i sig ha många olika betydelser. Kulturer är en del av människans geografiska och ideologiska arv. De aspekter som formar en kultur är många. En av de kändaste organisationsforskarna Geert Hofstede förklarar kultur på detta sätt ”Kultur är den kollektiva programmeringen av sinnet som skiljer medlemmarna i en grupp från en annan”. (Geert Hofstede – Culture)

7.1 HOFSTEDES KULTURDIMENSIONER

Hofstede har utvecklat en metod som jämför kulturer och dess värderingar. Hofstede som är socialpsykolog och antropolog gjorde en omfattande studie om kulturella dimensioner från år 1967 till 1973 på anställda vid IBM i över 70 länder. Den första boken av denna studie publicerades på 1980 och innehöll fyra kulturdimensioner;

- Maktdistans
- Individualism mot kollektivism
- Maskulinitet mot femininitet
- Osäkerhetsundvikande

Senare har även två andra dimensioner lagts till;

- Långtidsorientering
- Tillfredsställelse mot återhållsamhet

(Geert Hofstede – Dimensions of national cultures)

Maktdistansen mäts i liten eller stor maktdistans (Power distance, PDI). Denna dimension mäter den grad som inom organisation maktdistansen är acceptabel.

Om det inom en organisation upplevs att makt fördelningen bör hållas jämn och stor maktdistans är oacceptabelt leder detta till ett lägre värde. Värdet mäts inte hur maktdistansen är fördelad utan hur detta uppfattas och vilka synpunkter som finns inom organisationen om maktdistans. Ett lågt värde av maktdistans är vanligt i Norden där det anses att organisationer styrs demokratiskt utan stora hierarkiska klyftor. Däremot i Sydostasien och öst Europa är en större maktdistans mer accepterad och organisationer har tyngdpunkt på ett hierarkiskt makthavande inom organisationen.

Individualism mot kollektivism (individualism versus collectivism, IDV) mäter individens strävan till att arbeta för individen eller kollektivets intressen. Vid ett högt värde strävar individen till att bygga upp sig själv och delar ogärna med sig av ansvar. Medan ett lågt värde tyder på att individen vill vara en del av en organisation eller samhälle och delar med sig av ansvar. Västerländska länder som USA har ett högt värde där individen inte nödvändigtvis arbetar på ett egoistiskt vis utan tar sig själv först i beaktande. I Latinamerikanska länder upplevs det att kollektivet är viktigt och därigenom ett lågt värde.

Maskulinitet mot femininitet (masculinity versus femininity, MAS). En maskulin kultur värderar den traditionella synen på maskulinitet som konkurrens, mans dominerat och materialistiska ting, medan en feminin kultur värderar jämställdhet och livskvalitet. Japan har ett mycket högt MAS värde medan nordiska länder speciellt Sverige har ett mycket lågt värde.

Osäkerhetsundvikande (Uncertainty avoidance index, UAI) mäter hur individen i ett samhälle hanterar eller undviker stressfaktorer i osäkra situationer. I en kultur med högt värde finns ofta strukturer som följs och regler hur saker skall hanteras. En kultur med lågt värde är mer öppen till ostrukturerade lösningar och risker. Japan har även här ett högt värde och de nordiska länderna lägre.

Långtidsorientering (longterm orientation, LTO) mäter hur kulturer ser på framtida visioner och hur traditioner värderas. Med ett högt värde är fokus på framtiden med uthållighet och sparsamhet medan med ett lågt värde värderas traditioner och snabba lösningar.

Tillfredsställelse mot återhållsamhet (indulgence versus restraint, IVR) är den nyaste dimensionen som lades till år 2010. Den beskriver en kulturs acceptans av livsnjutning och människans drifter till detta.

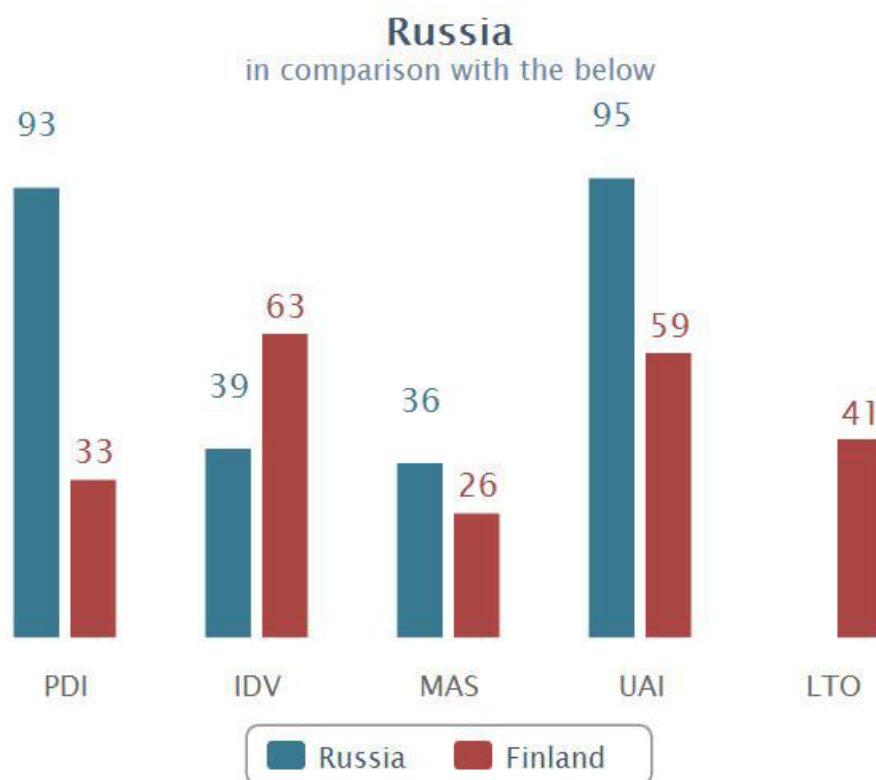
De värden som undersökningen har fått fram är relativa. Ländernas värden är jämförda med varandra. Värdena har dock visats vara ganska stabila över åren för när en kultur förändras sker detta på en större skala. Vid förändringar berörs oftast många länder, det kan vara en global förändring eller beröra ett stort geografiskt område. Kulturer har en tendens att förändras tillsammans och därför hålls ländernas värden jämfört med andra på ungefär samma position.

Hofstede är i dag pensionerad men hans verk lever aktivt vidare genom hans son Gert Jan Hofstede och flera internationella organisationer som genom Hofstedes verk lär ut metoder för att förbättra organisationers utveckling i mångkulturella sammanhang. ITAP, ITIM international och ITIM-Focus är ett konsultföretag som arbetar internationellt med stöd från Hofstede. (Geert Hofstede – Dimensions of national cultures)

7.2 JÄMFÖRELSE MELLAN FINLAND OCH RYSSLAND I HOFSTEDESDIMENSIONER

Vid jämförelse av affärskulturer finns möjligheten av att använda sig av kulturdimensionerna och deras värden för att skapa en bild av kulturen. På sidan www.geert-hofstede.com har man tagit fram ett program som låter dig jämföra länder i kulturdimensionerna och få en fin graf. Jag jämförde Ryssland med Finland och programmet gav mig denna graf:

Figur 4. Jämförelse mellan Ryssland och Finland i Hofstedes



kulturdimensioner

Källa: www.geert-hofstede.com – comparison Russia vs. Finland

Med hjälp av grafen och dess värden går det smidigt och snabbt se hur Hofstedes undersökningar visar skillnader i kulturerna. Dock fann programmet bara fyra index åt Ryssland medan fem hittades åt Finland.

Den största skillnaden fanns i PDI indexet eller maktdistansen. Ryssland fick ett högt värde här vilket tyder på att maktdistansen är stor och att det är en allmänt accepterad norm. Med värdet 93 är Ryssland en av världens länder med mest maktdistans. Detta är en effekt av att Ryssland till ytan är världens största land med centraliseringen av handeln till Moskva. Enligt www.geert-hofstede.com/russia går 2/3 av alla utländska investeringar till Moskva och 80% av det finansiella potentialen är koncentrerade. Stora klyftor i maktdistansen leder till stora hierarkiska skillnader och status symboler är viktigt. Detta reflekteras i

handeln genom starka chefpositioner och handeln skall utgå från dessa eftersom de innehar beslutande makten.

Finland har ett lågt värde vilket tyder på en mindre maktdistans med decentraliserad ledning och jämställdhet. Hierarkin är mindre viktigt och används som stöd vid beslut. Kommunikation mellan högre och lägre positioner inom en organisation är informella och förnamn används.

Det andra indexet har inte lika stor klyfta mellan Finland och Ryssland men här finns även skillnader. Finland har ett högre värde vilket betyder att Finland har en kultur som individen ser sig stå utanför kollektivet. Individen sätter sig själv och sin närmaste familj i fokus. Meriter och utbildning styr positionen i organisationen och vid kritik kan individer ”tappa ansiktet”.

Ryssland med ett lägre värde på IDV indexet för fram familjen i större utsträckning än individen. En personlig relation skall byggas före fokuseringen på affärer börjar och personen skall accepteras som trovärdig. Det ryska språket tyder även på starka familjeband när broder och syster även kan betyda kusiner.

MAS indexet eller maskulinitet mot femininitet är den kulturella dimensionen där Finland och Ryssland är närmast varandra. Även om Ryssland hade ett högt värde vid maktdistansen finns här ett nästan förvånansvärt lågt värde. Detta är en följd av att maktdistansen mellan den högsta positionen och de nedanför är mycket stor. Individen håller sig inte bättre än andra och skryter sällan på sig själv. Finland har ett ännu lägre värde än Ryssland och hör till en feministisk kultur. Individen har fokus på livskvalitet och ”arbetar för att leva” och inte ”lever för att arbeta”. Högre positioner inom organisationer arbetar med lägre i beslutsfattande för att uppnå mål.

Den fjärde kulturdimensionen UAI eller osäkerhetsundvikande beskriver hur individen hanterar eller undviker stressfaktorer i osäkra situationer. Ryssland har ett mycket högt värde. En sådan kultur har ofta byggt upp normer och regler hur saker skall skötas. Ryssland har ett mycket komplext byråkratiskt system vilket återspeglas i handeln och kan medföra problem. Det finns en vilja att bygga upp

goda affärsrelation och känna sin affärspartner för att undvika osäkerheter. Planeringen skall vara grundlig och strukturerad. Vid första mötet skall individen vara väldigt formell och respektfull.

Finland har ett värde på 59 i kulturdimensionen UAI och placerar sig på en ganska neutral plats i denna kulturdimension. Individer strävar till att ha regler och normer som skall följas, men när det kommer till kritan kanske inte fullföljer dem. Finländare vill göra snabba beslut och göra ett gott arbete vilket kan stänga ut innovation.

Finland har ett värde på 45 i LTO indexet eller långtidsorientering vilket gör det till en kultur som tänker på kort sikt, vilket är ett typiskt västerländskt sätt. Finländare vill nå resultat snabbt och har kvar traditioner i samhället.

7.3 SAMMANFATTNING AV HOFSTEDES KULTURDIMENSIONER MELLAN FINLAND OCH RYSSLAND

Hofstedes kulturdimensioner grundar sig på omfattande studier i många olika kulturer. Att lita fullständigt på dessa studier går inte eftersom det alltid finns undantag. Men för att underlätta situationer där olika kulturer krockar kan dessa studier användas.

Finland och Ryssland har olika synsätt på maktdistansen i organisationer. Den Finska organisationskulturen strävar till en jämlikhet och mindre hierarkisk uppbyggnad av poster inom organisationer. Medan man i Ryssland ser en stor klyfta mellan de med makt och de utan i organisationer. Detta kan i affärs sammanhang skapa problem när det i rysk affärskultur anses att de personer med status och makt skall bestämma vid affärsbeslut. Vid möten och förhandlingar skall man i rysk affärskultur därför vända sig till de med högre makt först. Vid förhandlingar bör även den finska personen med högre makt medverka aktivt för att skapa trygghet åt den ryska parten när beslut skall göras. Förhandlingarna bör skötas formellt och professionellt.

I finsk affärskultur vill man göra beslut snabbt. Tempot skall vara högt från början till slut. Men i rysk affärskultur finns det en vilja att lära känna affärspartnern

först före förhandlingar. Därför är tålamod viktigt och att se till att man lär känna sin ryska affärspartner först.

Finland har enligt Hofstede en feministisk kultur vilket gör att vi uppskattar och värdesätter fritid och livskvalitet före arbete. Ryssland har en mer maskulin kultur som bidrar till att arbetet ofta styr personens liv och kan prioriteras före fritid.

Den ryska affärskulturen kan vara mycket byråkratisk, regler och normer har byggts upp för att förhindra problem. I finsk affärskultur finns även regler och normer hur saker och ting skall skötas men det kan även hittas andra lösningar.

8 ETABLERING PÅ DEN RYSKA MARKNADEN

Vår handel med Ryssland har varit kontinuerlig sedan slutet av andra världskriget. Handeln blev mer turbulent vid Sovjetunionens fall, men skapade bättre möjligheter för fler finska aktörer när marknaden öppnades. Enligt utrikesministeriets pressmeddelande från den 5 november år 2012 är ”Ryssland fortfarande den intressantaste och mest utmanande marknaden för finska företag”. Detta genom en undersökning som utförts av Team Finland (utrikesministeriet, arbets- och näringsministeriet, Finpro, Finlands näringsliv EK, Centralhandelskammaren, Internationella handelskammaren ICC, Företagarna i Finland och Förbundet för finsk handel). Undersökningen utgjorde ca 600 finska företags rapporter om hinder och investeringar i utlandshandel. (Utrikesministeriet – Pressmeddelande 5.11.2012).

Att komma in på den ryska marknaden är ingen lätt uppgift. Finska företag har möjligheten att vända sig till organisationer som specialiserat sig på att främja internationaliseringen av företag och organisationer. Några av dessa organisationer är bl.a. Viexpo, Vasek, Finnvera och Finpro.

8.1 VIEXPO

Viexpo är en export och internationaliserings befrämjande organisation som grundades i Jakobstad år 1970. Viexpo strävar till att sänka internationaliseringsprocess tröskeln för finländska företag. Viexpo arbetar främst med Österbottniska företags intressen vid internationalisering. Viexpo erbjuder små till medelstora företag:

- marknadsanalyser
- sammontrar
- marknadsundersökningsresor
- exportnätverk
- exportchefstjänster
- språktjänster

Viexpo erbjuder även samexport projekt där företag kan dela på kostnaderna och bidra vid internationaliseringsprocessen. Man samarbetar med flera andra internationaliserings befämjande organisationer som b.la. Vasek, Finpro och finnvera. (Viexpo – Tjänster).

8.2 VASEK

Vasa regionens utveckling, VASEK, är ett Österbottniskt utvecklingsbolag som ägs av åtta kommuner: Vasa, Korsholm, Malax, Laihela, Lillkyro, Storkyro, Korsnäs och Vöro. VASEK hjälper företag i internationaliserings frågor och arbetar för att stärka Vasaregionens konkurrenskraft. VASEK hjälper även utländska företag som söker investerings och etablerings möjligheter i Vasaregionen. (Vasek.fi)

8.3 FINPRO

Organisationen Finpro erbjuder tjänster som hjälper finska företag i olika skeden av internationaliseringsprocessen. Finpro hjälper även utländska företag i investeringar i Finland. Finpro har ett brett nätverk och god kunskap i den global handeln. Nätverk skapas för kunder för att de lättare skall kunna etablera sig i den internationella marknad som önskas. Finpro har verksamhetsställen i närmare 50 länder och över 370 experter till förfogande. Finpro hjälper kunderna att hitta den rätta marknaden vid rätt tidpunkt för att skapa större konkurrenskraft. Företaget har ca 550 medlemmar och samarbetar b.la. med NTM-centralerna, Tekes och Utrikesministeriet. (Finpro.fi).

8.4 FINNVERA

Finnvera är en statsägd organisation, som erbjuder tjänster som främjar de finländska företagens konkurrenskraft på den internationella marknaden. Finnvera är även Finlands officiella exportgarantiinstitut och har ca 30 000 kunder. Finnvera skall speciellt stöda små till medelstora företag. Företag får hjälp med de risker som förknippas vid export och internationalisering i form av finansieringstjänster. Dessa finansieringstjänster som Finnvera erbjuder för med

sig risker för Finnvera, därför delar man riskerna med andra finansiärer. Det finns restriktioner i vilka branscher Finnvera stöder i finansieringstjänster bl.a. skogsbruk, åkerbruk och skogskötsel i anknytning till jordbruk får inte finansiering.

Finnvera arbetar aktivt med företag som utför export och internationalisering i Ryssland. Finnvera klassificerar länder i risker som med kommer i handel. Finnvera har utvecklat en indelning på skalan noll till sju, där noll är en ”mycket låg risk” och sju beskriver en ”mycket hög risk”. Ryssland har en klassifikation på 3/7 vilket betyder att anser att den ryska marknaden har en relativ låg risk. Publikationer av godkända garantiers grunduppgifter med två eller längre betalningstid finns på Finnveras hemsida om garantiparterna godkänner detta och Finnveras andel är över tio miljoner euro. Några exempel är b.la. godkännande av Wärtsilä Finland Ab:s export av kraftmotorer till Zambia med garantibeloppet 18 miljoner euro, Nokia Siemens Networks Oy export och projekt av telekommunikation och service i Ryssland med ett garanterat belopp på 110 miljoner USD.

Trots den global ekonomiska krisen under slutet av 90-talet var år 2009 Finnveras summa av garantiverksamheten i Ryssland 1 033 miljoner euro. Finnvera arbetar med Arbets- och Näringsministeriet (ANM) vid företags verksamhets utveckling i Ryssland. ANM stöder små till medelstora företags etableringsprojektutredningar i Ryssland genom finansiering medan Finnvera fungerar som expert och kontaktorganisation. (Finnvera.fi)

9 STARTA FÖRETAG I RYSSLAND

Att starta verksamhet i Ryssland är ganska komplicerat. De byråkratiska aspekterna sätter ofta käppar i hjulet. Med Rysslands godkännande i WTO bör detta inom en snar framtid även bli mindre komplicerat. Ett effektivt och snabbt sätt att starta sin verksamhet i Ryssland är att anställa en rysk individ, som har kunskap om den ryska marknaden, för att starta upp företaget. Dock är det viktigt att se till att individen är trovärdig och arbetar för företagets bästa. Detta kan vara det första steget in på den ryska marknaden när byråkratin är det största hindret. (Danskebank, bussiness guide Russia s. 9).

Vid val av företagsform har utländska aktörer tre valmöjligheter:

- Företag med begränsat ansvar
- Aktiebolag
- Egenföretagare

9.1 FÖRETAG MED BEGRÄNSAT ANSVAR, (OOO)

”OOO” är en icke börsnoterad juridisk person med delägare i form av aktiekapital. Delägarnas andel i aktiekapitalet ger skyldigheter och rättigheter i skulder och styrning. Om antalet delägare överskrider 50 personer måste företaget registreras om till ett börsnoterat bolag (OAO). Minimum värdet av aktiekapitalet är 10 000 rubel. (BGR s. 11) (Startaföretagiryssland).

9.2 AKTIEBOLAG (AO)

Aktiebolag är juridiska personer i Ryssland. Aktiebolag har rätten att bedriva de verksamheter som beskrivits i den ryska lagstiftningens bolagsordning. Aktiebolaget kan vara publikt (OAO) eller slutet (ZAO). I ett publikt aktiebolag säljs aktier publikt och delägare är obegränsat. Aktiekapitalets värde skall minst vara 1000 minimilöner.

Ett slutet aktiebolag (ZAO) styrs av aktieägarna som består av valda personer. Antalet aktieägare får inte vara fler än 50 personer och försäljningen av aktier hålls inom delägarna och kontrolleras av dessa.

9.3 EGENFÖRETAGARE

Som egenföretagare styrs företaget av en privat eller juridisk person. Företaget kan stå som en juridisk person och dess tillgångar skilt från grundaren av företaget. Företaget kan även grundas som privat slutet aktiebolag men styrs inte av bolagstämma utan av egenföretagaren.

10 RYSSLANDS BANK SYSTEM

Rysslands betalningssystem har utvecklats markant med Rysslands ekonomiska utveckling under senare år. I början av 90-talet grundades Rysslands Centralbank som reglerar den ryska Rubeln. Under Centralbanken finns kreditinstitutioner, bank och icke-bank institutioner som erbjuder transaktioner av pengar och värdepapper. I slutet av år 2009 fanns det 1 058 kreditinstitutioner i Ryssland. (s. 290 Bis Pdf). De ryska bankerna fungerar under de ryska banklagarna och kräver licens av Ryska Centralbanken för sin verksamhet. Enligt den ryska banklagen är endast transaktioner i Rubel möjliga om inte banken eller kreditinstitutionen har erhållit licens av Ryska Centralbanken.

Den statligt ägda Ryska Posten erbjuder elektroniska transaktioner av pengar via deras nät. Den Ryska posten har ca 16 000 nätverks terminaler där det är möjligt att utföra transaktioner som under 72 timmar skall nå sin destination. Denna transaktions möjlighet är en av de viktigaste i Ryssland i dag. (s. 291 BIS pdf).

Betalningsautomater fungerar även som transaktionsmedel. Det är möjligt att överföra pengar vid vissa betalningsautomater motsvarande "Otto" i Finland utan att besöka banken. Detta har blivit ett populärt sätt vid betalning av räkningar under senare år i Ryssland. (s. 292 BIS pdf). Även betalningar över disken med kreditkort har blivit vanligare.

Den ryska valutan rubel är 100 kopeck, rubeln finns i 5, 10, 50, 100, 500, 1 000 och 5 000 sedlar. Enligt den ryska lagen är betalningstaket 100 000 rubel vid affärer företag och organisationer emellan. Denna lag gäller dock inte privatpersoner. (s. 294 BIS pdf).

Checkbetalning är möjligt men används lite. Kreditinstitutioner får använda sig av egna checkar om all nödvändig information om transaktionen finns. (s. 303 BIS PDF).

11 INTERVJUER

Jag har valt att göra två intervjuer med företag som har verksamhet på den ryska marknaden. Under den första intervjun intervjuades Mikael Grahn som är VD vid familjeföretaget Mini-maid Ab. Mini-Maid är lokaliserat i Terjärv. Sedan tidigare visste jag att Mini-Maid exporterar största delen av sin produktion, denna export sker även till Ryssland. Mini-Maid planerar nu en utflyttning av produktionen till Ryssland och jag ville ta reda på mera om detta projekt. Intervjun gjordes i Terjärv och jag fick samtycke till att spela in vår konversation som pågick på dialekt.

Den andra intervjun gjorde jag med Rani Plast Kaluga Abs VD Juha Hakala. Rani Plast Ab har etablerat sig på den ryska marknaden genom att starta upp produktion i Kaluga, Ryssland. Intervjun gjordes via e-post och jag fick bra svar på mina frågor.

11.1 MINI-MAID AB

Mini-Maid Ab är ett familjeföretag lokaliserat i Terjärv, Finland. Företaget grundades år 1986 och har hela sin produktion i Terjärv. Mini-Maid exporterar ca 90% av sin produktion som består av ett brett sortiment av papperstallrikar. Företaget erbjuder tryckta papperstallrikar, servetter och bågare. Mini-Maid har redan i många år exporterat till Ryssland och Mikael Grahn var således bekant med den ryska marknaden. Jag hade förberett intervjun med tio frågor som tillslut blev tolv. Jag ville få reda på mer om vad som lockat Mini-Maid att flytta ut produktion till Ryssland, vilka problem Mini-Maid stött på, hur man går tillväga för att tackla dessa och vilka möjligheter som finns. Intervjun gav mig en god inblick i deras projekt och hur de med sin ryska samarbetspartner för projektet vidare.

11.2 RANI PLAST AB

Rani Plast Ab är grundat i Terjärv år 1955. Rani Plast tillverkar förpackningsmaterial och förpackningslösningar i polyeten och polypropen. Rani Plast en av de ledande företagen inom denna bransch i Skandinavien med en årlig

produktion på 100 000 ton. Förutom produktionen i Terjärv har företaget även dotterbolag och samföretag inom olika verksamhetsområden.

Samföretaget HP Rani Plast Ab producerar rullplastpåsar och andra plastpåsar avsedda för hushållsbruk. Produktionen finns i Lappfors och Klågerup i Sverige.

Samföretaget Terichem Tervakoski producerar film för b.l.a. elisolering, kondensatorer och brödpåsar. Fabriken finns i Tervakoski och är global marknadsledare på kondensatorfilm. Terichema.s. ägs till 50% av Rani Plast, man tillverkar elisoleringsfilm för kondensatorer och BOPP-förpackningsfilm i Slovakien. Dotterbolaget till Terichema.s. TerichemLutsk producerar samma produkter men i Lutsk Ukraina.

Dotterbolaget Art-Pak Ab tillverkar film i Terjärv som senare förädlas i Mörskom till trävaruhuvar. Art-Pak Ab är Nordens största tillverkare av detta.

Teri-Hus Ab är en av Finlands äldsta husfabriker, fabriken är lokaliserad i Terjärv och ägs av Rani Plast.

Rani Plast har även ett dotterbolag i Norge, Rani-Plast As, som säljer produkter som producerats i Terjärv på den norska marknaden.

Rani Plast Kaluga är Rani Plasts etablering på den ryska marknaden. Jag fick kontakt med Rani Plast Kalugas verkställande direktör Juha Hakala och han ställde upp på en intervju.

11.3 REDOVISNING AV INTERVJUERNA

Eftersom Mini-Maid och Rani Plast är i olika faser av etablering på den ryska marknaden, var jag tvungen att ställa något olika frågor i intervjuerna. Dock försökte jag hålla frågorna så lika som möjligt, för att bättre kunna jämföra svaren. Jag är nöjd med de svar jag fick av respondenterna. Intervjufrågorna presenteras nedan.

Kan ni kort berätta om Mini-Maids projekt i Ryssland?/Kan ni ge en kort beskrivning av Rani Plast Kalugas bakgrund och process, samt framtids vision?

Med den inledande frågan i intervjun gav Grahn en överblick om Mini-Maids projekt med deras samarbetspartner i Ryssland. Mini-Maid tänker etablera sig med produktion i Ryssland, i Moskva området. Det blir ett samföretag där Mini-Maid äger 49% av företaget och den Ryska parten äger 51%. För att komma in på ryska marknaden flyttar Mini-Maid över produktion. Mini-Maid går inte in på den ryska marknaden med 100% på grund av att resurser och kunskap saknas för att klara av den ryska marknaden. Därför behövs en samarbetspartner som kan rysk lagstiftning och arbetskultur.

Under 1990-talet och 2000-talets början gjorde Ab Rani Plast Oy flera utredningar om verksamhetsstart i Ryssland eftersom marknaden kommer att fortsätta växa och det fanns många begränsningar för import från Finland. När byggföretaget Lemminkäinen våren 2002 öppnade en industripark i Kaluga (cirka 200 km sydväst om Moskva) utforskades detta alternativ som en investering under år 2008-2009. Under sommaren år 2010 gjordes ett investeringsbeslut att låta bygga en fabrik i parken. Nyckelfärdiga industribyggnader innehöll 5 000 m² yta och infrastruktur. Till fabriken investerades tre plastfilms linjer och anläggningens lay-out. Maskinerna är kopior från Terjärv-fabriken.

Fabriken tillverkar för ryska kunder, industriella filmer, förpackningsfilmer och lamineringsfilmer till omvandlare. I framtiden kommer produktionen utvidgas, den andra investeringsfasen har startat och till anläggningen har en stor tryckpress och två blåsfilmolinjer beställts. Lagerlokaler kommer samtidigt att expanderas.

Hur länge har planering av projektet varit aktivt och vad är er vision?(Mini-Maid)

Grahn berättade att planeringen av projektet har hittills pågått i åtta månader, visionen är att ha två maskiner som producerar papperstallrikar i Moskva år 2014.

Har ni använt er av finska internationaliserings organisationer?

”Vi har inte använt oss av finländska internationaliserings företag, men vi tar hjälp av Ernest & Young inom de juridiska aspekterna. I och med att vår sysselsättning

redan har en 95% export har vi kunskap inom internationella affärer, men etablering har vi inte arbetat med tidigare. Så detta är ett nytt kapitel för oss och vi tror att den juridiska delen är den problematiska delen”, berättar Grahn.

Er samarbetspartner kommer därför att fungera som juridisk expert i detta projekt för att förhindra problem?

”Ja, redan vid direkt export till Ryssland krävs nästan lika mycket pappersarbete som vid ett bokslut.” (Grahn)

Rani Plast har använt sig av Finnfund och Nefco samt EBRD (European Bank for Reconstruction and Development). Finnpro eller Finnvera erbjöd inte sådant program som skulle ha passat Rani Plasts projekt, berättar Hakala.

Vilka andra risker förutom Politiska och Juridiska kan ni stöta på?

Grahn anser att det i synnerhet med Ryssland finns större politiska och ekonomiska risker med instabilitet inom landet.

Hakala berättar att det i projektets inledning gjorts riskanalyser för att förbereda inför möjliga risker. En av anledningarna till att industriområdet valdes, var det faktum att Lemminkäinen erbjöd bygg och infrastruktur, på så sätt behövdes inte risken att bygga själv tas, utan Rani Plast överlät detta åt någon med know-how. Dessutom behövdes inte förhandlingar med infrastruktur leverantör göras separat. Därför undveks infrastukturrisken innan projektet inleddes genom att säkerställa tillgången till infrastruktur.

Andra risker Hakala poängterade var tillgången på kompetent personal, godkännande och tillgänglighet av tillstånd, korruption, tullförfaranden och logistik (särskilt vid gränsen), bokföring och andra byråkratiska risker.

”Vi har utbildat en stor del av maskinförarna i Finland, de nya maskinförarna utbildas i Kaluga. På kontoret pratar alla engelska och utbildning var också i Finland. Vi är mycket nöjda med personalen. Korruption har inte hindrat vår verksamhet och vi har inte upplevt någon alls. Kalugas länsstyrelse är mycket

modern och utländska företag uppmuntras av länsstyrelsen att behålla det goda företagsklimatet. Ett av deras mål är en korruption fri miljö.” säger Hakala

Överenskommelser och förfaranden är i enlighet med rysk lag. De skiljer sig från finska, men utgångspunkten är det faktum att Rani Plast Kaluga är i Ryssland och därmed lyder under rysk lag. Hakala anser att det är ingen idé att klaga på byråkratin, man har ändå lyckats erhålla alla nödvändiga tillstånd i tid.

Enligt Hakala medför tullen massor av pappersarbete vilket kräver särskilda beslut, alla papper skall vara i ordning när lastbilen kommer till tullen. Logistiken måste vara beredda på förseningar på grund av väglaget. Under våren finns det på landsvägarana vanligen en viktbegränsning på 6 ton last / lastbil i kraft.

Redovisning skiljer sig från den finska och 1S-systemet används enligt vilket informationen lämnas till skattemyndigheterna. ”Vi har haft en mycket bra personal i redovisningen, så vi har undvikigt problem.” Sägar Hakala

Vad tror ni att Rysslands Godkännande i WTO har för betydelse för er verksamhet i Ryssland?

Grahn tror ett det kommer att föra med sig positiva aspekter i framtiden, men ännu inte på några år.

Hakala har ännu inte sett av förändringar men tullen kommer så småningom sänkas. Detta har inte ännu beaktats i projektplaneringen.

Hur uppfattar ni Rysk affärskultur?

”Jag har redan i många år handlat med ryska kunder, en stor del fungerar på samma sätt som i Finland men det finns special fall t.ex. betalnings moral och moralen att göra affärer skiljer sig. Ryssland är så stort att det skiljer sig på olika geografiska områden. Språket är förstås ett problem om du inte kan ryska flytande, därav är det lättare om du har en samarbetspartner som behärskar språket,” anser Grahn.

Rysk affärskultur är enligt Hakala mycket ledarcentrerat. Som Vd skriver Hakala under allt pappersarbete för beställningar och fakturor. Signaturen bestyrks med företagets officiella stämpel. Företagsledaren skall besluta allt och alla frågor skall gå via honom. Affärskulturen hos Rani Plast Kaluga är under förändring eftersom man vill ge ansvarande personen beslutande rätten.

Hakala påpekar att den ryska affärskulturen är familjär. Det är mycket viktigt att bekanta sig personligen med andra inom personalen och umgås även utanför arbetet. Då är det lätt att ringa dem och be om hjälp säger Hakala.

Det ryska tidsbegreppet skiljer sig även från den finska. Flygförseningar är regel snarare än undantag på alla nivåer enligt Hakala

Hur har den ryska tullen fungerat för er vid export? (Mini-Maid)

”Vi hade tidigare en export tull på 15% som i dagens läge är 5%, produktionen inom Ryssland i därför en direkt ekonomisk fördel. Våra samarbetspartners poängterade även att det är otroligt viktigt för kunder att produkten är producerad i Ryssland,” berättar Grahn.

Har ni några praktiska exempel på problem som uppstått vid tullen?(Mini-Maid)

”Inte hittills, det har löpt ganska smidigt.” Säger Grahn.

Hur uppfattar ni Ryssland som marknad och vad tror ni om dess framtid?

Grahn anser att Ryssland är en högriskmarknad.”På 1990-talet sålde vi i många år då kom en valutakris då blev affärerna låsta i tre, fyra, fem år, och nu har det börjat pigga till igen. De är otroligt beroende av inrikes politiken, toppar och bottnar är extrema, allting är extremt i Ryssland. Då det går bra går det jätte bra och när det går dåligt går det mycket dåligt. Det är en mycket fri marknad.”

Hakala tror att ryska marknaden kommer växa. ”Största butikskedjan (ca 14% av marknadsandelen) öppnar ca 400 nya butiker i månaden och breder ut sig över

landet mot öst.” Hakala säger att efterfrågan på deras produkter ökar och att ökningsprocenten är två siffror per år.

Kommer ni att flytta ut personal till Ryssland (Mini-Maid)?

Mini-Maid kommer inte att flytta ut personal till Ryssland. Samarbetspartner kommer att ta hand om personalen. Grahn säger att personal nog kommer att vara på plats och övervaka och få rapporter men inte flytta helt över personal. ”Detta i skillnad från Ranis projekt i Ryssland där man etablerat sig med egen kraft. Vi går in med produktions know-how och vår samarbetspartner står för marknads know-how. Enligt en artikel i Kauppalehti så har samarbetsföretag som etablerat sig i Ryssland klarat sig bäst. Nokian Renkaat kanske är ett undantag. Vi ser inte att vi skulle gå på vinst med detta projekt före fem år efter att produktionen startat, det tar länge,” säger Grahn

Projektet är ”en fot in genom dörren” i Ryssland. Ser ni vidare utveckling i framtiden?(Mini-Maid)

”Projektet leder till en viss etablering på den ryska marknaden, om det vidare utvecklas är något som vi får se. Det är som att ha en ny ”girlfriend” man vet inte om det slutar i familj eller om det tar slut efter ett halvt år, omöjligt att säga. Det intressanta är att vi med projektet kommer att få information om konkurrens läget i Ryssland, hur råmaterial läget är, möjligheten till att köpa kartong, tryck möjligheter, sådant som vi sedan kan ha nytta av även här i Terjärv. Detta leder ju även till detta att om vi nu flyttar två maskiner till Ryssland kan de endast producera två sorters tallrikar där med två maskiner. Därför stöder det vår verksamhet i Terjärv när vi kan erbjuda ett större sortiment, 15 olika sorters tallrikar. Många olika aspekter kan påverka vår totala försäljning positivt.”
(Grahn)

12 SAMMANFATTNING AV INTERVJUERNA

Jag anser att den information jag fick av respondenterna var mycket intressant och gav en bra inblick i de två olika projekten. Både Grahn och Hakala arbetar som verkställande direktörer, vilket jag anser att var viktigt i intervjun eftersom den ryska affärsvärlden har en stark hierarkisk uppbyggnad. Att de olika projekten skiljde sig åt var av stor betydelse. Mini-Maids går in på den ryska marknaden med att flytta ut produktionen och know-how, och man tacklar byråkratiska problem med hjälp av sin samarbetspartner. Rani Plast har startat upp ny produktion med sitt dotterbolag Rani Plast Kaluga som fick en god grund att stå på tack vare Lemminkäinenens företagspark i Kaluga.

Respondenterna anser båda att den byråkratiska delen är största risken, de dokument som behövs vid tullen kräver även mycket arbete och precision. Politiska risker och korrupktion är något som respondenterna vill undvika men som är en faktor i Ryssland.

Hakala som är stationerad i Ryssland, tror att den ryska marknaden kommer att växa till deras fördel. Enligt honom har Rani Plasts en ljus framtid i Ryssland och han tror att företaget kommer att utvidgas. Grahn ser Mini-Maids projektet som ett steg in på den ryska marknaden. Om Mini-Maid kommer att utvidga sin verksamhet i Ryssland vet han inte ännu men Grahn ser projektet som en god erfarenhet. Projektet kommer även att stöda Mini-Maids produktion i Terjärv och förhoppningsvis skapa fler kunder på den ryska marknaden.

13 AVSLUTNING

Jag upplever att jag lärt mig en hel del om handeln med Ryssland och finländska företags etablering. Ryssland är en mycket attraktiv marknad och jag tror att den kommer att gynna Finländska företag en lång tid framöver. Det går inte att förbi se att marknaden för med sig utmaningar och osäkerhet men med know-how och uthållighet är allt möjligt.

14 KÄLLFÖRTECKNING

14.1 ELEKTRONISKA PUBLIKATIONER

Utrikesministeriet pressmeddelande 5.11.2012. Hänvisat 7.1.2013.
<URL:<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=261754&nodeid=15261&contentlan=3&culture=sv-FI>>

Infopankki Finlands historia. Hänvisat 8.1.2013.
<URL:http://www.infopankki.fi/sv-FI/finlands_historia/>

Nationalencycledin, finska inbördeskriget. Hänvisat 8.1.2013.
<URL:<http://www.ne.se/finska-inb%C3%B6rdeskriget>>

Uppslagsverket Finland, fortsättningskriget. Hänvisat. 8.1.2013.
<URL:<http://www.uppslagsverket.fi/bin/view/Uppslagsverket/Fortsattningskriget>>

Uppslagsverket Finland, Vinterkriget. Hänvisat 8.1.2013.
<URL:<http://www.uppslagsverket.fi/bin/view/Uppslagsverket/Vinterkriget>>

Historia 123, ryska revolutionen. Hänvisat 10.1.2013. <URL:
<http://www.historia2.se/historia123/?p=555>>

Nationalencycledin, Sovjetunionen. Hänvisat 10.1.2013. <URL:
<http://www.ne.se/sovjetunionen/historia/stalin-den-stora-revolutionen-och-terrorn-1924-53>>

PekkaSutela, Finnish trade with the USSR: Why was it different? PDF. Hänvisat 10.1.2013<URL:<http://www.suomenpankki.fi/bofit/tutkimus/tutkimusjulkaisut/online/Documents/bon0705.pdf>>

Uppslagsverket Finland, Utrikeshandel Hänvisat 15.1.2013.<URL:<http://www.uppslagsverket.fi/bin/view/Uppslagsverket/Utrikeshandel>>

Utrikesministeriet,Utrikesministeriets undersökning, handelshinder mot finländska företag 2009 och metoder för att undanröja hindren pdf. Hänvisat 15.1.2013.<URL://formin.finland.fi/public/download.aspx?ID=62955&GUID={25CDD2ED-43D5-4092-9B7E-B15B9734FEF4}>

Arvet efter veteranerna, ett självständigt fosterland, 2002. Hänvisat 20.1.2013.<URL:http://www.veteraanienperinto.fi/svenska/siiviilit/jalleenrakentaminen/sotakorvaukset.htm>

Uppslagsverket Finland, krigsskadeståndet. Hänvisat 20.1.2013. <URL:http://www.uppslagsverket.fi/bin/view/Uppslagsverket/Krigsskadestaandet>

EFTA, about EFTA. Hänvisat 23.1.2013. <URL: http://www.efta.int/about-efta/the-european-free-trade-association.aspx>

Uppslagsverket Finland, EEC-avtalen. Hänvisat 24.1.2013. <URL:http://www.uppslagsverket.fi/bin/view/Uppslagsverket/EECAvtalet>

Geert Hofstede, Culture. Hänvisat 25.1.2013. <URL:http://www.geerthofstede.nl/culture>

Geert Hofstede, training. Hänvisat 25.1.2013. <URL:http://www.geerthofstede.nl/training--consulting>

Geert Hofstede, dimensions. Hänvisat 25.1.2013. <URL:http://www.geerthofstede.nl/dimensions-of-national-cultures>

Geert Hofstede, russia. Hänvisat 25.1.2013. <URL:http://geerthofstede.com/russia.html>

Pihkala Erkki, Ekonomiska förbindelser med en socialistisk planekonomi. Fallet Finland och Sovjetunionen. Hänvisat 25.1.2013. <URL:https://helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10224/3625/pihkala267-287.pdf?sequence=1>

- Kommerskollegium, Uruguayrundan. Hänvisat 30.1.2013.
<URL:<http://www.kommers.se/handelspolitiskt-abc/Uruguayrundan/>>
- Europa press releases rapid. Hänvisat 1.2.2013.
<URL:http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-906_sv.htm>
- Utrikesministeriet, nyheter 11.9.2012. Hänvisat 1.2.2013.
<URL:<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=257285&nodeid=15642&contentlan=3&culture=sv-FI>>
- Tullen, Tullmuseet. Hänvisat 3.2.2013. <URL:
http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/om_oss/tullmuseet/index.jsp>
- Tullen, Utrikeshandelsstatistik import och export till Ryssland/Sovjeunionen 1983-2012 s. 37. Hänvisat 3.2.2013.
<URL:http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/grafik/liitteet/Kuviot_2012SE.pdf>
- Tullen, om tullen. Hänvisat 3.2.2013.
<URL:http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/om_oss/uppgifter/index.jsp>
- Tullen, tullen befrämjar en smidig utrikeshandel. Hänvisat 3.2.2013
<URL:http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/om_oss/uppgifter/utrikeshandel/index.jsp>
- Tullen, Tulllaboratoriet. Hänvisat 3.2.2013.
<URL:http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/tulllaboratoriet/index.jsp>
- Tullen, Pressmeddelande 1.3.2013. Hänvisat 19.3.2013.
<URL:http://www.tulli.fi/sv/tiedotteet_sv/lehdistotiedotteet_sv/0000_pressmeddelanden/meddelande_20130301_5/index.html>
- Kommerskollegium, TBT-avtalet. Hänvisat 5.2.2013.
<URL:<http://www.kommers.se/verksamhetsomraden/Handelsfragor/Varuhandel1/TBT-avtalet/>>

Viexpo, services. Hänvisat 10.2.2013. <URL:<http://www.viexpo.fi/sv/services>>

Vasek, om Vasek. Hänvisat 10.2.2013.
<URL:<https://www.vasek.fi/vasaregionens-utveckling-ab-vasek/>>

Finpro, om Finpro. Hänvisat 10.2.2013. <URL:<http://www.finpro.fi/web/english-pages/svenska>>

Finnvera, nyheter 22.10.2009. Hänvisat 10.2.2013.
<URL:[http://www.finnvera.fi/swe/Finnvera/Nyheter/\(newsid\)/1291](http://www.finnvera.fi/swe/Finnvera/Nyheter/(newsid)/1291)>

Finnvera, Finansiering för internationalisering. Hänvisat 10.2.2013.
<URL:<http://www.finnvera.fi/swe/Internationalisering/Finansieringsloesningar-foer-internationalisering/Statsunderstoed-foer-SMF-foeretags-internationaliseringsprojekt-i-Ryssland>>

Finnvera, garanterade affärer. Hänvisat 10.2.2013.
<URL:<http://www.finnvera.fi/swe/Export/Exportgarantier/Garanterade-affaerer/AAr-2012>>

BIS, payment clearing and settlement systems in Russia. Hänvisat 20.2.2013.
<URL: http://www.bis.org/publ/cpss97_ru.pdf>

Danskebank, business guide Russia. Hänvisat 21.2.2013.
<URL:http://www.danskebank.se/sv-se/Foretag/Stora-foretag/Internationell-verksamhet/Internationell-etablering/Documents/Business_Guide_Russia.pdf>

E.L.C, starta företag i Ryssland. Hänvisat 3.3.2013.
<URL:http://www.ekaterinalaw.se/index.php?option=com_content&view=article&id=66%3Astarta-foeretag-i-ryssland&catid=38%3Ahur-goer-man-affaerer-i-ryssland&Itemid=55&lang=sv>

Rani Plast, om Rani Plast. Hänvisat 10.3.2013.
<URL:<http://www.raniplast.fi/index.php?id=453b34f1129bd&lang=sv>>

Rani Plast, koncernen. Hänvisat 10.3.2013.
<URL:<http://www.raniplast.fi/index.php?id=453b34f1129bd&lang=sv>>

BILAGA 1.

Intervju med Mikael Grahn

1. Kan du kort berätta om ert projekt i Ryssland?
2. Hur länge har planering av projektet varit aktivt och vad är er vision?
3. Har ni använt er av Finska internationalisering organisationer.
4. Er samarbetspartner kommer därför att fungera som juridisk expert i detta projekt för att förhindra problem?
5. Vilka andra risker förutom Politiska och Juridiska kan ni stöta på?
6. Vad tror ni att Rysslands Godkännande i WTO har för betydelse för er verksamhet i Ryssland?
7. Hur uppfattar ni Rysk affärskultur?
8. Hur har den ryska tullen fungerat för er vid export?
9. Har ni några praktiska exempel på problem som uppstått vid tullen?
10. Hur uppfattar ni Ryssland som marknad och vad tror ni om dess framtid?
11. Kommer ni att flytta ut personal till Ryssland
12. Projektet är en ”en fot in genom dörren” i Ryssland, ser ni vidare utveckling i framtiden?

BILAGA 2.

Intervju med Juha Hakala

1. Kan ni ge en kort beskrivning av Rani Plast Kalugas bakgrund och process, samt framtids vision.
2. Har Rani Plast använt sig av finländska internationaliserings eller finansierings organisationer som stärker konkurrens kraften på den internationella marknaden vid detta projekt? ex. Finnpro, Finnvera.
3. Några av de mer betydande riskerna som har uppkommit vid projektet, och hur Ni har gått tillväga för att minimera dessa risker?
4. Kommer eller har Ryssland ingång i WTO en större inverkan vid ert projekt i Ryssland?
5. Hur uppfattar Ni den ryska byrokratin och ev. tullen vid handel, vilka problem kan man stöta på?
6. Vad har Ni för allmän uppfattning om den ryska marknaden? Och hur ser Ni på dess framtid?
7. Hur ser Ni på den ryska affärskulturen jämfört med den finska? Har ni några konkreta exempel i skillnader och problem som kan uppstå?