

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketoiminnan logistiikka / Hankintojen johtaminen

Alina Bychkova & Galina Malysheva

MARKKINATUTKIMUS: RAAKA-AINE A:N, RAAKA-AINE B:N JA RAAKA-AINE C:N TOIMITTAJIEN JA VALMISTAJIEN KARTOITTAMINEN VENÄJÄN ALUEELTA

Case: Tehdas Oy

Opinnäytetyö 2013

## TIIVISTELMÄ

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketoiminnan logistiikka

BYTCHKOVA, ALINA &

MALYSHEVA, GALINA

Markkinatutkimus: Raaka-aine A:n, raaka-aine B:n ja raaka-aine C:n toimittajien ja valmistajien kartoittaminen Venäjän alueelta. Case: Tehdas Oy

Opinnäytetyö

40 sivua + 8 liitesivua

Työn ohjaaja

KTM Suvi Johansson

Toimeksiantaja

Tehdas Oy

Joulukuu 2013

Avainsanat

raaka-ainetoimittajat, toimittajamarkkinat, hankinta, toimittajien etsintä, Reach-asetus

Opinnäytetyössä suoritettiin markkinatutkimus Tehdas Oy:n tilauksesta. Tutkimuksessa etsittiin potentiaalisia raaka-aineiden toimittajia raaka-aine A:lle, raaka-aine B:lle & raaka-aine C:lle Länsi-Venäjän alueelta. Tutkimuksen avulla pyrittiin keräämään yleistietoa toimittajien yrityksistä, raaka-aineesta sekä yrityksen logistisesta käytännöstä.

Opinnäytetyön teoreettista viitekehystä varten hyödynnettiin laajasti hankintaa ja logistiikkaa käsittelevää kirjallisuutta sekä internetlähteitä. Tutkimuksessa käytettiin kvalitatiivista tutkimusmenetelmää, jonka avulla pyrittiin keräämään tietoa kohdeyrityksistä ja raaka-aineista. Tutkimusryhmään toimittajia etsittiin pääosin Internet-sivustojen kautta, joista valittiin asetettuja kriteerejä täyttäviä sekä alueellisesti sopivimpia raaka-aineiden toimittajia. Tutkimustieto pyrittiin keräämään ensisijaisesti sähköpostitse tai tarvittaessa puhelimitse haastattelemalla.

Markkinatutkimukselle asetettuja tavoitteita saavutettiin tutkimuksen aikana ilmenneistä ongelmista huolimatta. Alkuperäinen tutkimuksen toteutus suunnitelma jouduttiin muuttamaan heti alkuvaiheessa ilmenneiden kommunikointiongelmien takia. Tutkimuksen päätteeksi Tehdas Oy:lle toimitettiin yhteenveto aineittain tutkittavalta alueelta löytyneistä potentiaalisista toimittajista tutkimustietoineen. Pohdinnassa on esitetty tutkimukseen toteuttamiseen vaikuttaneita ilmiöitä sekä opiskelijoiden omia havaintoja prosessin ajalta.

## ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Business Logistics

BYTCHKOVA, ALINA &

MALYSHEVA, GALINA

The market research: Identifying potential suppliers raw material A, raw material B and raw material C from Western Russia

Thesis

40 pages + 8 pages of appendices

Supervisor

Suvi Johansson, lecturer

Commissioned by

Tehdas Oy

December 2013

Keywords

raw material suppliers, suppliers market, procurement, suppliers identifying, the REACH regulation

This market research was done upon the request of Tehdas Oy. The purpose of this thesis was to identify new potential raw material suppliers for raw material A, raw material B and raw material C. Surveyed region was Western Russia. The survey aimed to collect general information about suppliers' companies, raw materials and logistical arrangements.

In the theoretical framework, literature and internet sources of procurement and logistics were used. The data was collected by using a qualitative research method. Potential raw material suppliers were searched primarily on the internet. Suppliers were contacted by e-mail and phone.

The objectives for this market research have been achieved despite the communication problems with Russian suppliers during the survey. As a result, Tehdas Oy was sent a summary of the results grouped by types of raw materials.

## ALKUSANAT

Kiitämme toimeksiantajamme Tehdas Oy:tä meille annetusta mahdollisuudesta todistaa osaamisemme tämän vaativan opinnäytetyöaiheen avulla. Tutkimusprosessissa saimme kokea raaka-ainetoimittajien etsinnän erilaisia vaiheita todellisuudessa sekä tutustua venäläiseen liiketoimintakulttuuriin.

Erityisesti haluamme kiittää Tehdas Oy:n opinnäytetyön ohjaajaa hänen tuestaan ja osallisuudestaan työn toteuttamisessa sekä opinnäytetyön ohjaavaa opettajaa Suvi Johanssonia kiitämme hänen aktiivisuudestaan ja avustaan.

Viimeisinä muttei vähäisimpinä haluamme vielä lopuksi kiittää meidän muita opettajiamme, jotka ovat olleet aktiivisesti mukana meidän opiskeluelämässä kolmen ja puolen vuoden ajan. Kiitämme Eeva-Liisa Kauhasta ja Lassi Leppästä sekä muita opettajia. Ilman teidän opetuksianne tämä olisi jäänyt vain unelmaksi.

Kotkassa 8.11.2013

Galina Malysheva & Alina Bytchkova

# SISÄLLYS

## TIIVISTELMÄ

## ABSTRACT

## ALKUSANAT

1	JOHDANTO	7
2	TOIMITTAJAMARKKINOIDEN TUTKIMINEN	7
	2.1 Liiketoimintaympäristön muutokset Suomen ja Venäjän kaupassa sekä yleisesti	8
	2.2 Toimittajamarkkina-analyysi / Toimittajamarkkinaymmärrys	10
	2.3 Toimittajamarkkinoiden kartoittaminen	11
	2.4 Toimittajien arviointi	11
	2.5 Toimittajien valintaprosessi	12
3	LOGISTISTEN JÄRJESTELYJEN TARKASTELU	13
	3.1 Toimituslausekkeiden käyttö	13
	3.2 Vaaralliset aineet ja niiden kuljetukset	15
	3.2.1 Kuljetusten järjestäminen ja sidosryhmät	16
	3.2.2 Kuljetuksia säätelevät säädökset ja asetukset	17
	3.2.3 Kemikaalien luokittelu sekä merkitseminen	19
	3.3 Kuljetusvaihtoehdot Venäjältä Suomeen	20
	3.3.1 Kuljetusmuodon valinta	20
	3.3.2 Rautatiekuljetukset	20
	3.3.3 Maantiekuljetukset	22
4	REACH-ASETUS	24
	4.1 REACH-kemikaaliasetuksesta yleisesti	24
	4.2 REACH-kemikaaliasetus käytännössä sekä käyttörajoitukset	26
	4.3 Venäjä ja REACH-asetus	27
5	TEHDAS OY	28
6	MARKKINATUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN	29
	6.1 Suunnittelu ja toteutus	29

6.2 Sähköpostit ja kyselylomake	31
7 TULOKSET/JOHTOPÄÄTÖKSET	32
7.1 Raaka-aine A	32
7.2 Raaka-aine B	33
7.3 Raaka-aine C	33
8 POHDINTA	34
LÄHTEET	38
LIITTEET	
Liite 1. Kyselylomake suomeksi	
Liite 2. Kyselylomake venäjäksi	
Liite 3. Sähköpostimallit suomeksi	
Liite 4. Sähköpostimallit venäjäksi	
Liite 5. Kysymyslista puheluita varten suomeksi	
Liite 6. Kysymyslista puheluita varten venäjäksi	

## 1 JOHDANTO

Opinnäytetyön tarkoitus on selvittää toimittajamarkkinoita raaka-aine A:n, raaka-aine B:n ja raaka-aine C:n osalta Länsi-Venäjän alueelta. Toimeksiantaja Tehtas Oy on määritellyt raaka-aineille vaatimuksia. Tärkeimmät vaatimukset ovat ainekohtaiset spesifikaatiot, raaka-aineen saatavuus sekä aineen valmistuksessa noudattava REACH-kemikaaliasetus. Kemikaaliasetuksesta kerrotaan tarkemmin opinnäytetyön luvussa neljä. Myös logistisia järjestelyitä kartoitetaan teoriaosuudessa. Kuljetusvaihtoehtojen valintoihin ovat vaikuttaneet toimeksiantajan omat logistiset edellytykset sekä alueelliset ominaisuudet, mm. rauta- ja maatieverkot.

Toimittajien etsintä on suoritettu pääosin Internet-sivustojen kautta, joista valittiin alueellisesti sopivimpia raaka-aineiden toimittajia. Valittuihin toimittajiin yhteyttä otettiin ensisijaisesti sähköpostilla, jolloin tarkoituksena oli kerätä yleistietoa yritysten toiminnasta, toimintatavoista sekä raaka-aineista. Seuraavassa vaiheessa potentiaalisille toimittajille lähetettiin kysely, jossa selvitettiin tarkempia tietoja yrityksestä, raaka-aineesta, logistiikasta ja toimituksista.

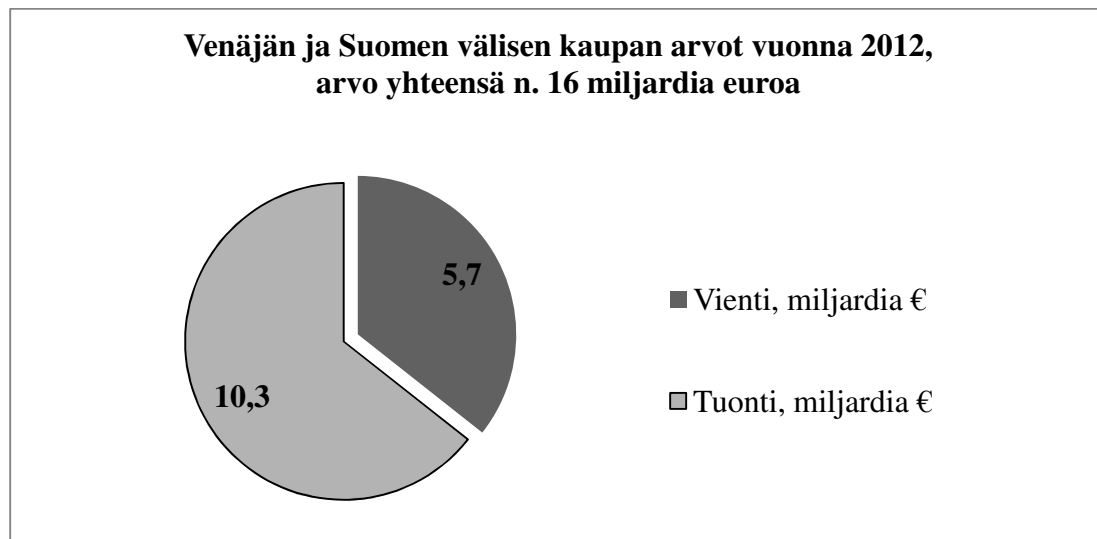
Markkinatutkimus toteutettiin parityönä kesäkuun alusta syyskuun loppuun vuonna 2013. Tutkimuksen toteutusta suunniteltiin yhdessä toimeksiantajan edustajan kanssa. Toteutuksessa noudatettiin toimeksiantajan ohjeita. Alkuperäistä toteutussuunnitelmaa jouduttiin vaihtamaan tutkimuksen loppuvaiheessa, sillä prosessissa oli ilmennyt useita ongelmia, joita esitellään tarkemmin työn pohdinnassa.

## 2 TOIMITTAJAMARKKINOIDEN TUTKIMINEN

Tässä luvussa tarkastellaan Suomen ja Venäjän kaupankäynnin kehittämiseen vaikuttaneita tekijöitä sekä tapahtumia. Toimittajamarkkinaymmärryksen käsitteenä avataan tarkemmin sekä käsitellään sen eri ajatusmalleja. Kerromme toimittajamarkkinoiden kartoittamisesta teoriassa ja käsittelemme toimittajien etsimis-, arviointi- sekä valintaprosesseja.

## 2.1 Liiketoimintaympäristön muutokset Suomen ja Venäjän kaupassa sekä yleisesti

Tänä päivänä Venäjä on Suomen suurin kauppakumppani ja suhteen merkitys suomalaisille on jatkanut kasvuaan viime vuosina, vaikka muista EU:n maista tuontikysyntä on laskenut. Suomen tuonnissa Venäjä oli kuitenkin toisena vuonna 2012, ja alustavien tietojen mukaan tuonnin arvo oli 10,3 miljardia euroa sekä vientiarvo 5,7 miljardia euroa, maiden välisen kaupan arvo n. 16 miljardia euroa (Kuva 1). (Ulkoasiainministeriö 2013.)



Kuva 1. Venäjän ja Suomen maiden välisen kaupan arvot vuodelta 2012. Tuonnin ja viennin arvot määräytyvät alustavien tietojen mukaan (Ulkoasiainministeriö 2013)

Venäjän ja Suomen väliseen kauppaan myönteisesti ovat vaikuttaneet viime vuosikymmenien aikana tapahtuneet suurmuutokset. Kansainvälisen kaupan vapautumista on edesauttanut uusi ajatusmalli, jonka pohjana on eri maiden teollisuuden hyötyminen toisistaan. Tällä tavoin teollisuutta on voitu kehittää ja samalla vahvistaa omaa toimintaa. Tällainen ajatus on johtanut kansainvälisen kaupan esteiden, tullien ja suojamaksujen vähittäiseen purkamiseen. Helpotuksien kautta myös kansainvälisen kaupan suosio on kasvanut sekä lisännyt tuonnin uusilta alueilta. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 44.)

Venäjän liittyminen WTO:n Maailman kauppajärjestöön elokuussa 2012 on tuonut mukanaan monia etuja. Liittymisen myötä ulkomaalaiset yritykset saavat mahdollisuuden hyötyä Venäjän markkinoista sekä venäläiset yritykset parantavat omia vientimahdollisuuksiaan. Sopimuksen liittymisehtojen mukaan Venäjä sitoutuu poistamaan osan tuontilisensseistä, alentamaan tuontitulleja sekä edistämään kansainvälisten



standardien käyttöä maassa mm. koskien tuotteiden teknisiä sekä sanitaarisia vaatimuksia. Sopimuksen ehtoja on tarkoitus toteuttaa siirtymäaikana, joka on 0-9 vuotta. (Ulkoasiainministeriö 2013)

Muina mahdollisina esteinä Venäjän ja Suomen väliselle kaupalle voidaan pitää kielellisiä ja kulttuurisia eroja. Kielellisiä eroja vaikeuttavat venäläisten käyttämät kyrilliset aakkoset, jotka eroavat olennaisesti Suomessa käytetyistä latinalaisista aakkosista. Myös venäjän kielen monimutkaisuus lisää haasteita. Tilannetta helpottaa kaupankäynnissä yleistynyt englannin kielen käyttö myös Venäjän markkinoilla. Kielen ja aakkosten lisäksi venäläinen käyttäytymiskulttuuri poikkeaa suomalaisesta. Asian helpottamiseksi tulee ymmärtää toisen kulttuurin ominaispiirteitä ja käyttäytymistapoja sekä syitä niihin.

Yrityksien käyttämät tietojärjestelmät ja tietoliikenne ovat kehittyneet huimasti viime vuosikymmenien aikana. Uusia toimintatapoja on mahdollistanut siirtyminen informaatio- ja internetteknologiaan, lisäksi erilaiset yleiset standardit ja suositukset ovat luoneet yrityksille suotuisan kehitysympäristön. EDI- sekä XML-pohjainen tiedonsiirto on edesauttanut tietojärjestelmien yhteen kytkemistä sekä toiminnanohjausjärjestelmien kehittymisen ansiosta kasvattanut saatavilla olevan tiedon määrän. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 44–45.)

Kansainvälisesti tapahtuvalle hankinnalle tietojärjestelmien ja tietoliikenteen kehitys toi kaksi keskeistä toimintaa helpottavaa asiaa: yhteinen ja yhtenäinen tuoteryhmittely (mm. UNSPSC) ja yhtenäinen toimittajanumerointi (mm. DNB). Lisäksi monipuolinen tietoliikenne ja internet ovat nopeuttaneet ja helpottaneet yhteydenottoa ihmisiin ja yrityksiin. Nykytekniikan avulla kansainvälisen kaupan neuvottelutilanteet helpottuivat, avaten siten yrityksille uusia markkinoita. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 44–45.)

Tapahtuneiden muutosten ansiosta maailman avoimuus ja prosessien läpinäkyvyys on parantunut. Samalla ymmärrys on lisääntynyt ja yritykset saivat mahdollisuuden tietojen nopeaan tarkistamiseen ja vertaamiseen. Muutokset ovat myös aiheuttaneet asiakkaiden tottumusten muutoksia sekä lisänneet heidän tietoisuuttaan. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 46–47.)

Kansainvälisen kaupan vapautuminen sekä tietoliikenteen nopeuttaminen ovat muokanneet myös yritysten tuotantoa. Muutosten tuomana haasteena on kysynnän monipuolistuminen ja tarjoajien lisääntyminen. Näiden ansiosta yritysten on pyrittävä joustamaan omassa tuotannossa asiakkaiden tarpeiden mukaan, ottamalla kuitenkin huomioon oma taloudellinen kannattavuus. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 43–46.)

## 2.2 Toimittajamarkkina-analyysi / Toimittajamarkkinaymmärrys

Markkinatietämyksen rooli korostuu uusien toimittajamarkkinoiden lähestyessä. Suunnitteluvaiheessa on tärkeä ottaa huomioon markkinoiden erityispiirteitä, jotta toimintaa voidaan suunnitella mahdollisimman tehokkaasti. Perusteellinen valmistautuminen ennen varsinaisia toimenpiteitä säästää resursseja ja nopeuttaa prosessin etenemistä. Toimittajamarkkina-analyysin avulla pyritään ymmärtämään toimittajamarkkinoita ja siten löytämään sopiva toimittajien lähestymistapa. Toimialan pelisääntöjen tunteminen auttaa sujuvan tutkimusprosessin luomisessa. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 251–252.)

Tietämystä voidaan hankkia tai laajentaa toimittajamarkkina-analyysin avulla. Analyysissä käsitellään toimittajien kotimaan toimialamarkkinoiden toimintaperiaatteita ja pelisääntöjä, toimintaan vaikuttavia lainsäädäntöjä sekä alaa muokkaava kilpailutilanne. Tällä tavalla saadaan selvitettyä markkinoiden keskeisiä toimijoita. (Mahdollinen asiakasryhmä voidaan myös yrittää selvittää) (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 251–252.)

Markkinaymmärrystä voidaan tarvittaessa jakaa neljään tasoon: hintakeskeinen, tehokkuuskeskeinen, kyvykkyysskeskeinen ja teknologiakeskeinen. Hintakeskeinen toimittajamarkkinaymmärrys voidaan myös jakaa kahteen alalukuun, jotka ovat kilpailukeskeinen ja hintadynamiikkakeskeinen. Kilpailukeskeinen ajattelutapa sopii tilanteeseen, kun toimittajat tarjoavat suhteellisen samanlaisia tuotteita ja hinta toimii ratkaisevana tekijänä. Kilpailukeskeisen ajattelun riskiksi voi muodostua ostajayrityksen hyllyttömyys tai kykenemättömyys perehtyä syvemmillä toimittajan toimitusketjun prosesseihin. Hintadynamiikkakeskeisessä ajattelutavassa puolestaan uskotaan, että yksittäisen ostajan hankintatarve on liian pieni tekijä vaikuttaakseen kilpailutilanteeseen vaan hinnat ovat riippuvaisia saatavuudesta, suhdanteista sekä yleisen kysynnän vaihteluista. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 252–253.)

Tehokkuuskeskeinen ajattelumalli huomioi tehokkuuseroja toimittajien välillä. Myös tuotteet saattavat poiketa toisistaan eri toimittajien tehokkuudesta riippuen. Ostaja voi omalla toiminnalla ohjata toimittajat kilpailutilanteeseen kehittämällä tavalla toimittajan prosesseja. Tässä ajattelussa ostaja ei mieli enää pelkästään hankinnan hintaa vaan ymmärtää ja huomioi kokonaiskustannuksia. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 254.)

Kyvykkyysskeskeinen ajattelutavan lähtökohtana ovat toimittajien kyvykkyyksien olennaiset erovaisuudet, jotka saattavat toimia esteinä toimittajien tavaratoimituksissa. Ostajan tulee tarkistaa ostajan tuotteiden soveltuvuuden omiin tarpeisiin ja toimittajan osaamisen. Teknologiakeskeinen ajattelutapa taas huomioi toimittajien käytössä olevat erilaiset teknologiat, jotka vaikuttavat tuotteen valmistamiseen ja kustannuksiin. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 254–245.)

### 2.3 Toimittajamarkkinoiden kartoittaminen

Toimittajamarkkinoiden kartoittamisen voidaan jakaa kolmeen osaan. Ensimmäisessä osassa toteutetaan toimittajien etsiminen ja tunnistaminen, ensimmäiset arvioinnit sekä lopuksi listataan potentiaaliset toimittajat. Toisessa osassa suoritetaan tarkemmat toimittajien arvioinnit sekä vaiheen viimeiseksi listataan hyväksytyjä toimittajia, jotka vastaavat asetettuihin kriteereihin. Kolmannessa vaiheessa toteutetaan alustavia sopimusneuvotteluja, joissa esitetään ostajan toiveita ja kartoitetaan toimittajien ehtoja. (Momme & Hvolby 2002, 191–192.)

Toimittajien etsimisprosessissa on tärkeä hyödyntää monia tietolähteitä, jotta löydetään mahdollisimman paljon potentiaalisia toimittajia. Internetistä löytyy erilaisia lähteitä, mutta niiden luotettavuutta pitää arvioida kriittisesti ja tehdä tarkistuksia. Toimittajamarkkinoita pyritään tarkistamaan mm. internetistä löytyvien toimialatilastotiedoista sekä toimittajatietokannoista. Ensimmäisessä vaiheessa on tärkeä löytää toimittajien tunnistus- ja yhteystietoja. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 255–257.)

### 2.4 Toimittajien arviointi

Hankintaan liittyviä riskejä ja toimittajia arvioidaan hankintaprosessin eri vaiheissa. Etsintävaiheessa kohdemarkkinoilta löytyvien toimittajien yleiset tiedot tarkistetaan saatavilla olevan informaation perusteella. Yleiset tiedot ovat mm. toimittajan toimin-

nan koko, toiminnan kansainvälisyys sekä yrityksen maine. Nykypäivänä tällaisia tietoja on suhteellisen helppo selvittää lyhyessä ajassa internetistä, jolloin etsintävaihe etenee nopeammin. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 263–264.)

Yleisten yritystietojen lisäksi voidaan analysoida toimittajan liiketoimintaympäristöä. Aiheeseen kuuluva tieto koskee yrityksen kilpailukykyä ja toimialan kilpailutilannetta, toimialan kannattavuutta sekä toimittajan toiminta-alueen taloudellista kehitystä. Lopuksi voidaan arvioida hankittavaan raaka-aineeseen liittyviä tietoja. Tässä työssä toimittajalta vaaditaan halua kansainväliseen toimintaan sekä raaka-aineiden sopivuutta toimeksiantajan spesifikaatioihin. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 263–264.)

Toimittajien arviointiprosessin toteuttaminen vaatii osaamista sekä taitoa yhdistää monia eri toimintoja yhdeksi kokonaisuudeksi. Selkeiden tavoitteiden ja kriteerien asettaminen ja määrittäminen auttaa prosessin onnistuneessa toteuttamisessa.

## 2.5 Toimittajien valintaprosessi

Potentiaalisten raaka-ainetoimittajien löydyttyä voidaan siirtyä valintaprosessiin, jonka aikana on tarkoituksena toimittajien rajaaminen ennalta asetettujen ehtojen mukaan. Tässä työssä toimittajien valintaprosessi käsitellään toimeksiantajan ohjeistuksen mukaan, niin että prosessi käsittelee asetettuihin ehtoihin sopivien toimittajien löytämiseen toimeksiantajalle. Toimittajien laajemman arvioinnin tarjousten tai ehdotusten perusteella tekee toimeksiantajayritys itse.

Toimittajamarkkinoiden kartoittamisen jälkeen löydettyjen toimittajien yleiset taustatiedot selvitetään sekä arvioidaan niiden sopivuutta asetettuihin tavoitteisiin. Seuraavaksi tarkastellaan hankittavaan raaka-aineeseen liittyviä tietoja. Lopuksi selvitetään toimittajien liiketoimintaympäristöä, joka saattaa vaikuttaa tässä vaiheessa valintoihin. (Uusien toimittajien valintaprosessi.)

Tärkeimpinä valintakriteereinä tässä työssä ovat toimittajan/valmistajan sijainti määrättyllä alueella, raaka-aineen sopivuus toimeksiantajan asettamiin vaatimuksiin, yrityksen kyky vastaamaan vaadittuun vuosikapasiteettiin sekä yrityksen halukkuus yhteistyöhön. (Uusien toimittajien arviointikriteeri.)

### 3 LOGISTISTEN JÄRJESTELYJEN TARKASTELU

Logistiikka käsittelee pääasiassa kolmea erilaista osa-aluetta: tieto-, materiaali- sekä rahavirtaa. Tässä luvussa keskitytään pääasiassa käsittelemään materiaalivirtoja ja tarkemmin määriteltynä raaka-aineiden toimituksia toimittajalta toimeksiantajan tehtaille. (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen, 12–14.)

Suomen syrjäinen sijainti ei ole logistisesti edullisin, minkä takia kuljetuksia pitää suunnitella tarkasti ja pyrkiä tehokkuuden optimointiin. Venäjän ja Suomen välistä liikennettä voidaan toteuttaa meri-, rauta- sekä maanteitse. Mailla on kohtuullisen hyvät yhteydet läntisen Venäjän suurkaupunkeihin ja rautateiden leveydet ovat samat. Kuljetusten järjestämistä vaikeuttaa kuitenkin Venäjän puolella yleistynyt kuljetuksiin kohdistuva rikollisuus sekä epävarmuutta lisäävä maiden poliittisten näkökantojen risitiriittaisuus. Ennakkoluuloja venäläiseen toimintaan lisää myös yksittäisten tahojen väärinkäytökset sekä omat käytännöt. (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen, 22.)

Yrityksen suoritetuista tavarankuljetuksista voidaan luokitella kolmeen ryhmään vertaamalla kuljetushetken valmistusprosessin: preproduktiiviseen, interproduktiiviseen ja postproduktiiviseen. Ryhmittelyn avulla voidaan päätellä kuljetusten ominaisuuksista ja vaatimuksista. Tähän työhön on valittu tarkemmin tarkistettaviksi preproduktiiviset kuljetukset, jotka tarkoittavat esituotannollisia eli ennen valmistusta tapahtuvia kuljetuksia esim. raaka-aineiden tuontia tehtaalle. Tällaisille kuljetuksille on ominaista kuljetettavan tavarankorkeampi hinta sekä suuret määrät, jolloin kuljetus pitää suorittaa mahdollisimman pienillä kustannuksilla säilyttäen kuitenkin tehokkuus. (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen, 82–83.)

#### 3.1 Toimituslausekkeiden käyttö

Ostajan ja toimittajan välille solmittavassa kauppasopimuksessa pitää huomioida monia tavaraan, toimitukseen, maksettavaan hintaan ja maksuehtoihin liittyviä seikkoja. Kauppasopimuksissa apuna voidaan käyttää toimituslausekkeitä. Ne määrittelevät mm. seuraavia asioita: (ICC Finland.)

- Toimitusaikoja sekä luovutusajankohtia
- Tavarankuljetukseen liittyviä velvollisuuksia
- Kustannuksien jakautumisen

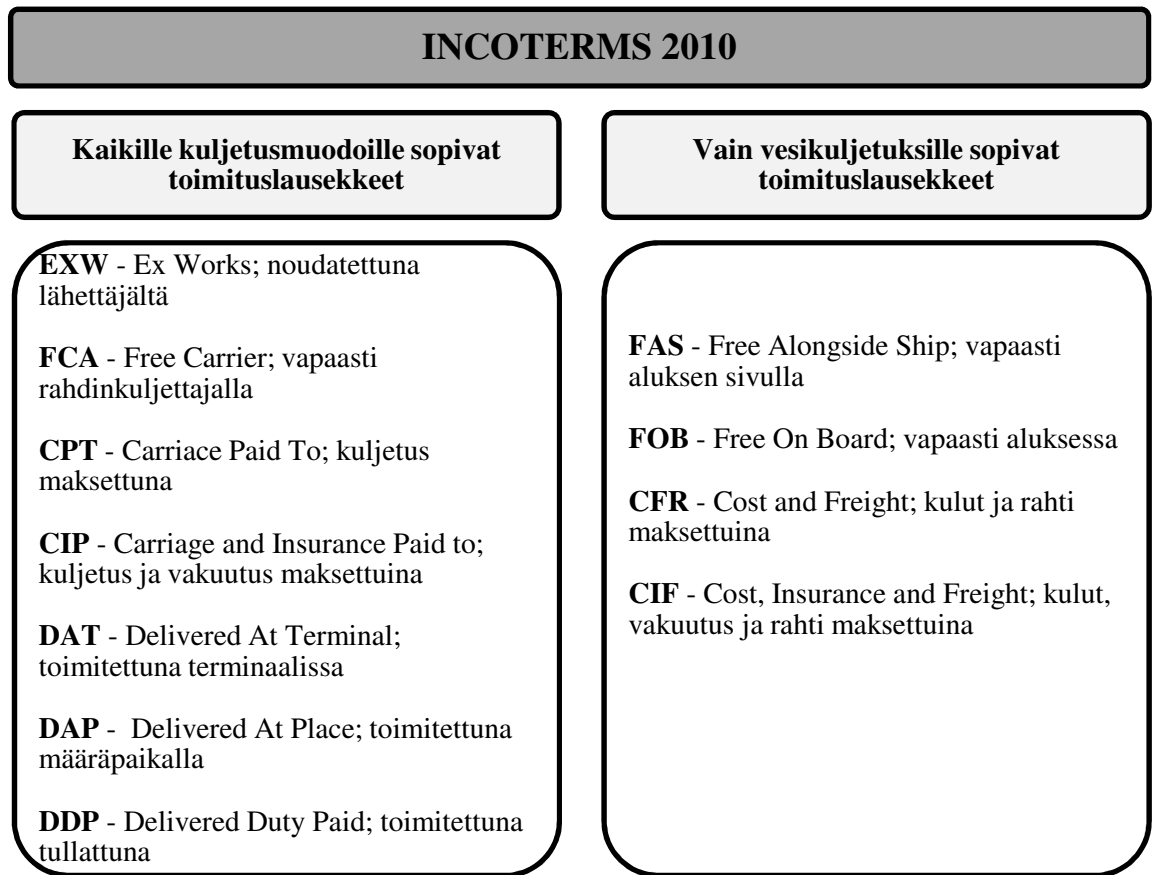
- Vaaranvastuu sekä riskin siirtymisen ajankohtia

(ICC Finland.)

Lisäksi toimituslausekkeet määrittelevät mm. kaupan osapuolten velvollisuuksia tarvittavien asiakirjojen hankkimisessa sekä siitä aiheutuneiden kulujen kattamisen. Tällaisia asiakirjoja voivat olla vientidokumentit, tavaroiden alkuperätodistus, kuljetuksen asiakirjat sekä vakuutusdokumentit. Riskit tarkoittavat vahingon vaaraa erilaisissa tilanteissa. Silloin kauppatavaralle voi aiheutua vahingoittumista tai määrien vähenemistä. (DHL 2011.)

Kansainvälisessä kaupankäynnissä käytetään Incoterms-toimituslausekkeitä, jotka on laatinut Kansainvälinen kauppakamari eli ICC-International Chamber of Commerce. ICC on globaali kaikki toimialat kattava yhteistyöjärjestö. Suomalaisia jäsenyrityksiä palvelee ICC Finland, joka tarjoaa henkilökohtaista neuvontaa sekä kirjallisia Incotermsien tulkintasuosituksia. (ICC Finland.) ICC:n yhtenäisessä säädöskokoelmassa määritellään lausekkeiden sisällöt. On tärkeä huomioida että toimituslausekkeet koskettavat myös kolmansia osapuolia ostajan ja myyjän lisäksi. Niitä voivat olla mm. kuljetus- sekä huolintaliikkeet. (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen, 122–124.)

Viimeisin kansainvälisten toimituslausekkeiden kokoelma on nimeltään Incoterms 2010 ja se otettiin käyttöön vuonna 2011. Kokoelma sisältää 11 toimituslausekettä, joista seitsemän sopii kaikille kuljetusmuodoille ja neljä vain vesikuljetuksille. Kuvassa 2 esitellään viimeisemmän kokoelman toimituslausekkeitä sekä ryhmittely kuljetusmuotojen mukaan. (ICC Finland & Rätty 2010)



Kuva 2. Incoterms 2010 kokoelman toimituslausekkeiden ryhmittely kahteen eri ryhmään ottaen huomioon toimituslausekkeiden soveltuvuus eri kuljetusmuodoille (ICC Finland & Rätty 2010)

Kaupanteossa tulee huomioida myös seikkoja, joita ei toimituslausekkeissa oteta erikseen huomioon. Esimerkiksi viimeisin toimituslausekekokoelma Incoterms 2010 ei määrittele kaupan osapuolten velvoitteita koskien kolmansia osapuolia, kauppatavaran omistusoikeuden siirtymistä eikä kauppahintaa tai maksuehtoja. Ulkomaankaupassa tulkintaerimielisyyksiä pyritään käsittelemään ensisijaisesti kauppaosapuolten välillä. Mikäli yhteisymmärrykseen ei päästä, voidaan asiat käsitellä esimerkiksi välimiesmenettelyssä tai tuomioistuimessa. (ICC Finland.)

### 3.2 Vaaralliset aineet ja niiden kuljetukset

Vaarallisilla aineilla tarkoitetaan kaikkia aineita ja esineitä, jotka saattavat aiheuttaa räjähdys-, palo-, säteily- tai tartuntavaaran, myrkyllisyyden, syövyttävyyden tms. ominaisuuksiensa vuoksi vahinkoa ihmisille, ympäristölle tai omaisuudelle. Vaarallisten aineiden kaltaisia lähteitä kuljetusten kannalta ovat myös jätelain mukaiset ympä-

ristövaaralliset jätteet eli ongelmajätteet. (Karhunen, Pouri & Santala 2008, 101–104, 171.)

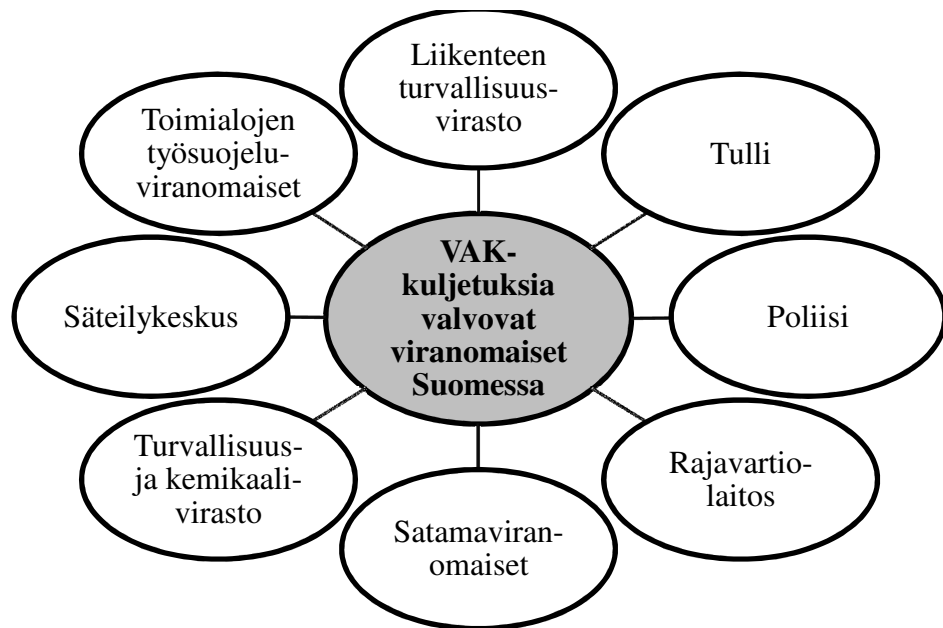
Vuosittain suomalaisilla maanteillä kuljetetaan 15 milj. tonnia vaarallisia aineita, joista suurin yksittäinen tavaralaji on palavat nesteet ja niiden osuus vaarallisten aineiden kuljetuksista on 60 %. On todennäköistä, että niiden kuljetusmäärät lisääntyvät edelleen. Koska monet tuotteet sisältävät osittain tai kokonaan vaarallisia aineita, on ollut tarpeen määritellä rajat, joiden perusteella kuljetus luokitellaan vaarallisten aineiden kuljetukseksi, jossa on noudettava myös tiettyjä vaarallisten aineiden koskevia määräyksiä. (Karhunen, Pouri & Santala 2008, 101–104, 171.)

### 3.2.1 Kuljetusten järjestäminen ja sidosryhmät

Vaarallisten aineiden kuljetuksissa tulee huomioida niin Venäjän kuin Suomenkin vaatimuksia, sillä kemikaalit kuljetetaan molempien maiden teillä sekä rajojen yli. Lainsäädännöillä on tarkoitus torjua ja ehkäistä vahinkoa tai kuljetuksien aiheuttavaa mahdollista vaaraa ihmisille, ympäristölle tai omaisuudelle. (Laki vaarallisten aineiden kuljetuksista, 1 §.)

Vaarallisten aineiden kuljetukset ja käsittely vaatii suunnitelmallisuutta sekä asianmukaista toteutusta. Kuljetuksen järjestämisessä täytyy ottaa huomioon kuljetettavan kemikaalin ominaisuudet sekä vaatimukset, niin että kuljetuksen aikainen pakkaus on turvallinen ja kestävä. Kuljetusyrityksellä tulee olla voimassa oleva kuljetusta varten hankittu lupa sekä osaamista kuljetuksen toteuttamiseen. Kuljetettavien pakkausten tulee olla myös vaatimusten mukaisesti merkittyjä sekä tarvittaessa sidottuja kuormaan. (Yritys-Suomi.)





Kuva 3. VAK-aineiden kuljetuksia valvovat sidosryhmät (Laki vaarallisten aineiden kuljetuksista, 6 §.)

Suomessa kemikaalikuljetuksia valvoo Tukes eli Turvallisuus- ja kemikaalivirasto. Sen tehtävänä on myös teknisen turvallisuuden sekä kuluttaja- ja kemikaaliturvallisuuden edistäminen Suomessa. Vaarallisten aineiden kuljetuksia koskevassa laissa määritellään myös viranomaiset, jotka noudattavat ja valvovat lakia ja sen nojalla annettuja säännöksiä. (Turvallisuus- ja kemikaalivirasto.) Kemikaalikuljetuksia valvovat viranomaiset ovat lueteltu kuvassa 3.

### 3.2.2 Kuljetuksia säätelevät säädökset ja asetukset

Vaarallisten aineiden kuljetuksiin vaikuttavat määräykset aika pitkälti riippuvat kuljetettavan aineen vaarallisuusluokasta ja määrästä. Kansainvälisessä ADR-sopimuksessa on määritetty vapaarajat, joita ylittävissä kuljetuksissa on noudatettava kaikkia vaarallisten aineiden kuljetusmääräyksiä. Sen lisäksi on noudettava vapaarajan sisälle mahduttavissa vaarallisten aineiden kuljetuksissa kuljetusmääräyksiä tietyiltä osilta, kuten esimerkiksi pakkausten merkinnässä, kuormaamisessa ja kuorman purussa. Vaarallisten aineiden kuljetusten turvallisuus on pyritty varmistamaan kansallisin säädöksillä, jotka perustuvat lähes täysin kansainväliseen ADR-sopimukseen. Nämä määräykset koskevat mm. kuljetettavia tuotteita, ajoneuvojen rakenteita, varusteita ja merkitsemistä, kuljetusten valvontaa ja kansainvälistä liikennettä sekä kuljettajan ammattitaitoa. (Karhunen, Pouri & Santala 2008, 101–104, 171.)

Vaarallisten aineiden kuljettamista varten on laadittu kaikkia kuljetusmuotoja sitovat määräykset mm. 719/1994. Rautatiekuljetuksille on laadittu oma lainsäädäntö, joka on vahvistettu liikenne- ja viestintäministeriön asetuksella 195/2002. Lisäksi rautatiekuljetuksissa tulee noudattaa pakkausten ja säiliöiden vaatimuksenmukaisuudesta annettua asetusta 302/2001 ja maakuljetusten turvallisuusasetusta 274/2002 ja asetusta kuljetettavista painelaitteista 393/2001. Asetus vaarallisten aineiden kuljettamisesta teillä 194/2002 sisältää lain mukaisia, vaarallisten aineiden tiekuljetusta koskevia yksityiskohtaisia määräyksiä. Liikenneministeriön asetuksella 579/2000 säädetään kuljetettavista painelaitteista ja vaarallisten aineiden kuljetukseen käytettävistä paineella tyhjennettävistä tai täytettävistä säiliöstä. Kaikki ylämainitut säädökset löytyvät kokoelmassa nimeltään Vaarallisten aineiden kuljetus rautateillä 2003 ja ne pohjautuvat eurooppalaisiin RID/ADR-säädöksiin, jotka puolestaan perustuvat YK:n suositukseen. Tässä tapauksessa riskinä ilmenee Suomen Valtionrautateiden ja Neuvostoliiton välisen rautatiekuljetussopimuksen vaarallisten aineiden kuljetusta koskeva liitteen 8 viimeinen päivitys on vuodelta 1977. EU-direktiivin (94/95/EY) perusteella ovat EU:n jäsenvaltiot yhdenmukaistaneet kansalliset vaarallisten aineiden kuljetusta koskevat säädöksensä ADR-sopimuksen mukaisiksi. Sopimusta sovelletaan sopimusmaiden välisissä kuljetuksissa. ADR-sopimus on jaettu erilaisin asiakokonaisuuksiin, joiden pääpiirteet ovat seuraavat: (Karhunen, Pouri & Santala 2008, 101–104, 171.)

- määritelmät ja yleismääräykset, suureet, yksiköt, vaarallisten aineiden luokat, kuljetus ja kuormaus, ajoneuvojen rakenne, varustus, katsastus ja merkitseminen
- pakkauksia koskevat määräykset, suurpakkauksia koskevat määräykset, pakkauksissa ja ajoneuvoissa käytettävät varoituslipukkeet, kuljettamista ja kuljetusvälineitä koskevat yleiset vaatimukset sekä erityisohjeet
- säiliöitä koskevat määräykset, lujitemuovisäiliöitä koskevat määräykset, ajoneuvojen rakennemääräykset, ADR-katsastustodistus
- luettelo vaarallisten aineiden nimistä ja tunnusnumeroista, kuljettajien ja ADR-ajoneuvojen henkilökunnan ammattitaitoa, toiminta onnettomuustapauksissa

(Karhunen, Pouri & Santala 2008, 101–104, 171.)

Tietyt EU:n maat ovat tehneet keskenään sopimuksen, jonka mukaan lyhyillä merikuljetusmatkoilla, kuten Tanskan salmissa, ro-ro-aluksilla sovelletaan ADR-sopimusta,

muulloin merimatkoilla ajoneuvoihin, kontteihin, perävaunuihin sovelletaan kansainvälistä IMDG-koodia. (Karhunen, Pouri & Santala 2008, 101–104, 171.)

### 3.2.3 Kemikaalien luokittelu sekä merkitseminen

CLP (Classification, Labeling and Packaging of substances and mixtures) on EU:n asetus aineiden ja seosten luokituksista, merkinnöistä ja pakkaamisesta. Tällä asetuksella pannaan täytäntöön GHS maailmanlaajuisesta yhdenmukaistettua kemikaalien luokitus- ja merkintäjärjestelmää. (Globally Harmonised System of classification and labeling of chemicals; Sosiaali- ja terveysministeriö, Kemikaalivertailukunta 2009, 5.) Kuvassa 4 esitellään muutamia esimerkkejä CLP:n merkintäjärjestelmästä.



Kuva 4. CLP-asetuksen varoitusmerkit sekä niiden käyttökohteet (Sosiaali- ja terveysministeriö, Kemikaalivertailukunta 2009, 9).

Asetuksen tavoitteena on yhdenmukaista kemikaalien merkintöjä sekä pakkaamista koskevia sääntöjä maailmanlaajuisesti sekä luoda yhtenäisen luokitusten ja merkintöjen luetteloa. CLP-asetus velvoittaa valmistajia, maahantuojia, jatkokäyttäjiä sekä jakelijoita luokittelemaan aineita ja seoksia sekä pakkaamaan niitä asetuksen mukaisesti. Myös valmistajat ja maahantuojat ovat velvollisia ilmoittamaan markkinoille saatettavien vaarallisten aineiden ja REACH-asetuksen mukaisesti rekisteröitävien aineiden luokitustiedot Euroopan kemikaalivirastolle. (Sosiaali- ja terveysministeriö, Kemikaalivertailukunta 2009, 6.)

### 3.3 Kuljetusvaihtoehdot Venäjältä Suomeen

Kaupallisen raskaan tavaraliikenteen voidaan YK:n mukaan jakaa kolmeen pääosaan: sisämaa-, vesi- sekä ilmaliikenne. Sen jälkeen sisämaaliikenne jakautuu tie-, rautatie- ja sisävesiliikenteeseen. EU:n komission mukaan vesiliikenne voidaan jakaa myös lähimerenkuluksi ja meriliikenteeksi. Yhdistetyt kyljetukset ovat hyvä vaihtoehto, kun kuljetusta ei voida suorittaa vain yhdellä kuljetusvälineellä vaan toteuttamisen tarvitaan vähintään kahta eri kuljetusvaihtoehtoa. (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen 2010, 84.)

#### 3.3.1 Kuljetusmuodon valinta

Kuljetusmuodon valinta määräytyy monista eri tekijöistä. Valintakriteerejä voidaan esimerkiksi jakaa viiteen ryhmään, joissa ensisijaisesti valintaan vaikuttaa kuljetettavan raaka-aineen ominaisuudet ja toimituksen kiireellisyys. Toiseen ryhmään kuuluvat lähetyspakasta johtuvat tekijät, jotka voivat olla sijainti tai kulkuyhteydet sekä kuormausmahdollisuudet. Kolmas ryhmä on vastaanottajasta riippuvat tekijät. Siihen kuuluvat samat tekijät kuin toisessa ryhmässä. Neljäs ryhmä koostuu kuljetusreitistä johtuvista tekijöistä. Niihin kuuluvat reitin maiden infrastruktuuri, kuljettajat kalustoineen, aikataulut sekä palveluiden hinnoittelu. Viimeiseen ryhmään kuuluvat lainsäädännölliset tekijät. Niitä ovat kuljetuksen toteuttamista koskevat maiden omat lainsäädännöt ja ympäristölainsäädännöt sekä kuljetettavan raaka-aineen vaarallisuus. (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen 2010, 92–93.)

Tässä työssä keskitetään lähinnä kemikaalikuljetuksiin soveltuvien kulkuneuvoihin. Lisäksi toimeksiantaja on itse määrittänyt mitkä kulkuneuvot soveltuvat heidän raaka-aineiden kuljetuksiin ja purkaumahdollisuuksiin. Erityisesti Venäjän ja Suomen väliseksi kuljetusmuodoksi soveltuu rautatieliikenne sillä molemmilla mailla on käytössä sama raideleveys.

#### 3.3.2 Rautatiekuljetukset

Vuonna 2007 voimaan astunut uusi rautatieyhdysliikennesopimus toi mukanaan uusia käytäntöjä. Niiden mukaan liikenteessä tulee käyttää CIS- maissa rekisteröityä kalustoa. Sopimuksessa määritellään suoritettavaksi Suomessa tekninen maahantulotarkas-

tus rajan ylittävälle kalustolle. Yhdysliikennesopimusta hallinnoidaan rautatieyhdysliikenne-konferenssin neuvotteluissa. (Karhunen & Hokkanen 2007, 50–51.)

Rautatiekuljetuksissa käytetään kahta eri vaunukalustoa, jotka jaotellaan joko yleisvaunuksi tai erikoisvaunuksi. Erikoisvaunuissa jakaminen tapahtuu käyttötarkoituksen mukaisesti eri luokkiin. Molemmat vaunut koostuvat samoista komponenttikokonaisuuksista: (Karhunen, Pouri ja Santala 2008, 154–159.)

- aluskehys eli runko
- kuormatila eli kori
- kannatinlaitteet ja telinerakenne
- pyöräkerrat
- jarrulaitteet
- puskin- ja vetolaitteet
- muut varusteet

(Karhunen, Pouri ja Santala 2008, 154.)



Kuva 5. Säiliövaunu (Konttinen 2012).



Kuva 6. Hopperi-vaunu (Toikkanen 2009)

Kuvissa 5 ja 6 on esitetty kaksi erilaista vaunutyyppiä, joita käytetään kemikaalien kuljetuksissa. Kyseiset vaunut ovat katettuja erikoisvaunuja, joita puretaan sekä pohjasta tai sivusta riippuen aineen muodosta.

Vaunut mitat ja kantavuudet voivat vaihdella vaunutyyppistä riippuen. Lisäksi ne voivat poiketa rakenteeltaan toisistaan eri maissa. Kemikaalien kuljetuksissa käytetään katettuja vaunuja (ulkomailla myös kattamattomia), koska ominaisuuksiensa vuoksi ne ovat säänarat ja edellyttävät katetun vaunun käyttöä. Rakeisten aineiden kuljetuksissa yleisemmin käytetään painovoiman avulla purettavia vaunuja, joita kutsutaan hoppereiksi, englanniksi Hopper-car. Vastaavasti jauhemaisia, nestemäisiä ja kaasumaisia aineita kuljetetaan pneumaattisesti tyhjennettävissä säiliövaunuissa, joiden purku tapahtuu joko käyttämällä ulkopuolista pumppua tai neutraalin kaasun avulla. (Karhunen, Pouri & Santala 2008, 158–159.)

### 3.3.3 Maantiekuljetukset

Maantiekuljetukset käsitteenä tarkoittaa tiekulkuneuvolla suoritettua kuljetusta. Tie-kulkuneuvoiksi lasketaan autot, traktorit, mopot sekä polkupyörät. Teollisuudessa käytetään pääasiassa kuorma-autoa, johon on tarvittaessa kytketty perävaunu. (Hokkanen, Karhunen, Luukkainen 2010, 85). Maantiekuljetukset ovat joustava vaihtoehto tavaroiden kuljettamiselle, sillä tieverkosto on kattava ja reitin suunnittelu on helposti muokattavissa. Vaikka kuljetuksen toteuttaminen on suhteellisen edullinen, suorite-

määrien kasvaessa myös edullisuus heikkenee. (Hokkanen, Karhunen, Luukkainen 2010, 96.)

Suomen ja Venäjän maanteitse tapahtuvaa rajan ylittävää maantieliikennettä säätelee maantieliikennesopimus, joka oli tehty vuonna 1997. Sopimuksessa käsitellään rajaliikenteen yleisiä ehtoja, keskeisiä määritelmiä sekä asiakirjoja koskevia asiakirjavaatimuksia. Maantieliikennesopimukseen liittyvien asioiden käsittely toteutetaan vuosittain maantieliikenteen sekakomission neuvotteluissa. Käsiteltävinä asioina neuvotteluissa on lupakysymyksen ja muita sopimukseen liittyviä asioita. (Karhunen & Hokkanen 2007, 50.)

Säiliöautokuljetuksella pääsääntöisesti tarkoitetaan kaasu- ja nestemäisten öljy- ja kemikaalituotteiden kuljetuksia suursäiliöissä. Säiliökuljetukset luokitellaan vaarallisten aineiden kuljetuksiksi ja ne ovat sekä kotimaisten VAK- ja ADR-säädösten alaisia. Kaikki aineet, jotka liuottavat, palavat, räjähtävät, syövyttävät ovat emäksisiä itsestään syttyviä, myrkyllisiä, säteileviä tai muutoin haitallisia aineita, luokitellaan vaarallisiksi aineiksi ja niitä saadaan kuljettaa vain tätä tarkoitusta varten varustetuilla ajoneuvoilla. Lisäksi kuljettajilla tulee olla asianmukainen, tällaisen ajoneuvon kuljettamiseen oikeuttava ajolupa. Säiliöajoneuvoissa kuljetetaan kemikaalien lisäksi elintarvikkeita, kuten mehut, maito ja jauhot. (Karhunen, Pouri & Santala 2008, 73.)



Kuva 7. Säiliöauto (Track Murskaus Wallin Oy)

Kuvassa 7 on esitetty säiliöauto, joka soveltuu käyttötarkoitukseen. Ominaisuuksien vuoksi kyseinen kulkuneuvo sopii erinomaisesti kemikaalien kuljetukseen ja säilyttämiseen. Mikään muu pyörillä toimiva kulkuneuvo ei sovellu kemikaalien turvallisen siirtämisen noutopaikasta määräpaikkaan.

## 4 REACH-ASETUS

Tässä luvussa käsitellään REACH-kemikaaliasetusta käsitteenä sekä sen vaikutusta Suomen ja Venäjän kaupankäyntiin, kun kohteena ovat kemikaaliraaka-aineet. Lisäksi tarkastellaan asetuksen taustaa ja käytännön soveltamista.

Toimeksiantaja on määritellyt hankittavien raaka-aineiden tarkkoja vaatimuksia ja spesifikaatioita, jotka määrittelevät aineiden laadut ja kemialliset ominaisuudet. Raaka-aineiden tulee vastata EU:n asettamaan REACH-kemikaaliasetukseen. Toimeksiantajalle pitää myös selvittää toimittajien omistus pohja sekä kyky aloittaa raaka-aineiden toimitukset vuodesta 2014 alkaen.

Raaka-aineille arviointikriteereinä toimii toimeksiantajan spesifikaatio. Lisäksi raaka-aineiden on oltava eurooppalaisen REACH-kemikaaliasetuksen mukainen. Tämä vaikeuttaa toimittajien etsimistä Venäjän alueella. Kansainväliseen toimintaan halukkaat toimittajat huomioivat asetuksia ja rajoituksia omassa tuotannossa, jolloin niiden raaka-aineet ovat vientikelpoisia EU:n alueelle.

### 4.1 REACH-kemikaaliasetuksesta yleisesti

REACH-asetus on Euroopan unionin asetus, jonka avulla pyritään suojelemaan ihmisten terveyttä ja ympäristöä kemikaalien aiheuttamilta riskeiltä sekä parantamaan EU:n kemikaaliteollisuuden kilpailukykyä. Kemikaaliasetus astui voimaan 1. heinäkuuta vuonna 2007. REACH-asetusta sovelletaan kaikkiin teollisuuden käyttämiin kemiallisiin aineisiin mukaan lukien tuotteita, jotka kuuluvat meidän arkielämäämme. Asetuksen noudattaminen edistää vaihtoehtoisten keinojen käyttämistä aineiden aiheuttamisen vaarojen arviointiin, jolloin voidaan myös vähentää eläinkokeiden määrää. REACH-asetusta sovelletaan myös esineissä, vaatteissa, puhdistusaineissa, maaleissa



ja huonekaluissa. Asetuksen rooli on hyvin merkittävä yritysten liiketoiminnassa koko Euroopan unionin alueella. (ECHA.)

REACH-asetus antaa yrityksille raamit ja ehdot, joissa niiden täytyy liikkua. Jos yritys haluaa täyttää asetettuja vaatimuksia, sen täytyy tuntea ja hallita riskit, joita sen käyttämää kemikaali saattaa aiheuttaa ihmisille ja ympäristölle. Lisäksi sen täytyy osata kriittisesti arvioida Euroopan ulkopuolella valmistettujen kemikaalien valmistusta. Sama pätee myös Euroopan sisällä valmistuviin tuotteisiin. Asetuksen vaatimuksena on myös kemikaalin turvallinen käyttö ja sen mukainen osoittaminen kemikaalivirastolle, millä tavalla ainetta käytetään tuotannossa, miten sitä säilytetään ja miten muutkin voivat käyttää sitä turvallisesti. Yritysten on tiedotettava aineen mahdollisista riskeistä käyttäjille ja viranomaisille, jotta niitä voidaan tarvittaessa kartoittaa tai eliminoida proaktiivisesti. (ECHA.)

REACH sana on peräisin monista prosessin vaiheesta, joita täytyy suorittaa kemikaaliviraston kautta. Prosessin vaiheet ovat mm. käyttämän kemikaalin rekisteröinti, johon kuuluvat aineen ominaisuuksia ja vaaroja koskevan tiedon kerääminen ja arviointi. Jokaisen yrityksen on rekisteröitävä aineensa, minkä jälkeen kemikaalivirasto arvioi sen vaatimusten mukaisuuden ja ovat aineiden riskit hallittavissa. Mikäli yritys täyttää ainetta koskevat vaatimukset, sille myönnetään lupia. Viimeisenä vaiheena on kyseiselle aineelle rajoitusten määrittäminen. Tapauksissa kun kemikaalin käyttäjä ei noudata rajoituksia eikä hallitse siitä aiheuttamia riskejä, viranomaiset rajoittavat aineen käyttöä erilaisin keinoin. (ECHA.)

REACH-asetuksen tavoitteena on suojella ihmisten terveyttä ja ympäristöä haitallisilta aineilta, lisäksi sen avulla voidaan ylläpitää ja parantaa EU:n kemikaaliteollisuuden kilpailukykyä ja omaa tuotantoa, myös voidaan estää sisämarkkinoiden sirpaloitumisen mahdollisten esteiden luomista ja taata avoimuuden lisäämistä sekä kansainvälisten toiminta-alojen huomioon ottamista mm. OECD. Asetuksen avulla voidaan myös edistää testausmenetelmiä, joissa ei käytetä koe-eläimiä. Kokonaisuudessa ylipäänsä asetukset edistävät valtioiden omavalvontaa ja huolehtimista siitä, että EU täyttää WTO:hon liittyviä kansainvälisiä sitoumuksia. REACH-asetuksen mukaisesti vastuu kemikaalien turvallisuuden todistamisesta siirtyy jäsenvaltioilta alan teollisuudelle. (ECHA 2008.)

## 4.2 REACH-kemikaaliasetus käytännössä sekä käyttörajoitukset

REACH-asetus käytännössä tarkoittaa, että yritys joka itse tuottaa tai tuo EU:hun kemiallista ainetta vähintään yhden tonnin verran vuodessa, ilmoittaa siitä Euroopan kemikaaliviraston keskustietokantaan. Yrityksen on lisäksi rekisteröitävä aineen muodollisesti ja perinpohjaisesti. (ECHA 2008.)

Varsinaisessa rekisteröintimenettelyssä on esitettävä kyseessä olevan aineen teknisiä asiakirjoja ja aineistoja, ja siihen liittyviä turvallisen käyttöä koskevien ohjeiden toimittamista. Tuontimäärän ylittäessä 10 tonnia vuodessa, yritysten täytyy myös toimittaa kemikaaliturvallisuusraportti ja siihen liittyvä turvallisuusarviointi sekä käsittelytapa, jossa on mainittu kaikki tunnetut käyttötavat. (ECHA 2008.)

Arviointivaiheessa viranomaiset saattavat määrittää asiakirja-aineiston perusteella lisätestejä varmistaakseen teollisuuden toimittamien tietojen vaatimusten täyttämistä. Jos aineen epäillään aiheuttavan riskin terveydelle tai ympäristölle, sen lopullinen arviointi johtaa rajoituksiin tai lupamenettelyn mukaisiin toimenpiteisiin. Yritysten on osoitettava, että aineiden aiheuttamat riskit hallitaan asianmukaisesti tai että kyseinen aine on hyödyllinen ja tärkeä yrityksen toiminnalle ja sille ei ole vastinetta, joka olisi turvallisempi. Tavoitteena on, että yritykset kuitenkin yrittävät korvata ainetta turvallisemmilla vaihtoehdoilla, jos se on mahdollista. (ECHA 2008.)

Monet hyötyvät yhtenäisestä EU-asetuksesta ja järjestelmästä, koska kemikaalien aiheuttamat vaarat ja riskit kartoitetaan järjestelmällisesti, jolloin luodaan kuluttajien luottamusta ja josta on tietysti hyötyä teollisuudelle. Asetus toimii kannustimena turvallisten aineiden hankinnassa tai niiden jalostuksessa. Monet sillä periaatteella uusiivat ja kehittävät laitteet ja koneet. Lisäksi siihen kohdistuu odotuksia, että asetuksen avulla saadaan vähennettyä tai jopa ehkäistyä kemikaalialtistuksesta aiheutuvia terveysongelmia, ammattitauteja ja kuolematapauksia. Näin olleen asetus auttaa tuotannon eri osien kehittämisessä turvallisemmaksi sekä huomioi ympäristön asioita. (ECHA 2008.)

REACH-asetuksen mukainen aineiden soveltaminen tässä työssä on erittäin tärkeää. Toimeksiantajan määrättyjen aineiden valmistusperäisyyttä ja ominaisuuksia selvitetään valmistajien spesifikaatioiden avulla, mikä tarkoittaa, että niiden täytyy myös

täyttää asetuksessa annetut ehdot ja soveltuvuus toimeksiantajan ja kemikaaliviraston/REACH-asetuksen soveltamisalaan. (ECHA 2008.)

Raaka-aineiden valmistajia etsitään alustavasti Länsi-Venäjän alueella, jonka jälkeen tarvittaessa laajennetaan muihin Venäjän alueisiin. Toimeksiantaja ehdotti, että raaka-aine A:n suhteen tarkastelualuetta voidaan laajentaa mahdollisimman pitkälle, mikä toisaalta voi heikentää aineen saatavuutta ja vientikelpoisuus voi olla kyseenalaista.

Työn ongelmana on REACH-asetuksen vaikutusvalta. Koska sen vaikutus rajoittuu ainoastaan Euroopan alueella toimiviin yrityksiin, on mahdotonta taata Venäjällä toimivien yritysten aineiden laatua ja turvallisuutta sekä heidän lojaalisuuttaan toiseen maan vaatimuksiin. Tämä voi aiheuttaa rajoituksia venäläisten tuotteiden maahan-tuonnille Suomeen tai muihin EU-maihin.

Lisäksi täytyy huomioida, että kemikaaliaineiden kuljetuksille on asetettu rajoituksia, koska ne voivat aiheuttaa ominaisuuksiensa puolesta vaaraa ihmisille, ympäristölle tai omaisuudelle, kyseiset aineet luokitellaan vaaralliseksi aineeksi ja niihin liittyy erityismääräykset ja rajoitukset miten niitä pakataan ja kuljetetaan, mutta tarkemmin sitä käsitellään luvussa 3. (ECHA 2008.)

### 4.3 Venäjä ja REACH-asetus

Euroopan alueet ovat Venäjän suurimmat vientimarkkinat. Venäjän omia asetuksia pyritään jatkuvasti yhdenmukaistamaan REACH-asetuksen kanssa, sama koskee kemikaaliaineiden luokitus- ja merkintöjä. Eurooppa sen sijaan yrittää etsiä ratkaisua kemikaaliturvallisuuden edistämiseksi EU:n alueen sisällä sekä kolmansien maiden ja EU:n välissä, jotka edellyttävät tiivistä yhteistyötä. Yhteistyö korostuu varsinkin Venäjän kanssa, sillä se on isoin Suomen ja EU:n kemikaalikauppakumppani. (Kinnunen 2008.)

Venäjän ja EU-maiden kaupankäyntiä erottava tekijä on erilainen maiden suhtautuminen tuoteryhmiin viennissä ja tuonnissa. Perinteisesti tuonti EU-maihin Venäjältä on koostunut öljytuotteista ja peruskemikaaleista, minkä ansiosta on syytä uskoa tuonnin monipuolistamisen mahdollistamiseen. Tämä vaatii yhteistyön tiivistämistä ja kehittämistä, panostamista informointiin ja asioiden asianmukaiseen täytäntöönpanoon. (Kinnunen 2008.)

Venäjän sääntelyjärjestelmä on tällä hetkellä siirtymävaiheessa, jolloin tehdään jatkuvasti oikeudellisia ja hallinnollisia uudistuksia. Niiden päätavoitteena on korvata vanha järjestelmä uudella sekä lukuisten tuotekohtaisten vaatimusten suorittaminen. Järjestelmien vaihtamista ja täytäntöönpanoa seuraa ”GOST”, joka asettaa vähimmäisvaatimuksia sääntely- ja turvallisuusvaatimusten kohdealoille. Vaatimukset on suurelta osin peritty Neuvostoliitolta eli uudistus vie odotettuaan enemmän aikaa, ja täällä hetkellä on vain kourallinen asetuksia, joita on kehitetty ja otettu käyttöön tulleissa tähän päivän mennessä. (Chemical Watch. Global risk & regulation news.)

EU:n hyväksytyään REACH-asetuksen venäläiset viranomaiset tehostivat toimintaansa laatimalla asetuksia koskien kemiallisten tuotteiden turvallisuutta. Laatijoiden alkuperäisessä näkymässä huomioidaan useimmat käsitteet ja säännökset REACH-asetuksen tavoin. Tällä tavalla voidaan parantaa Venäjän kemikaalien ja sääntelyjärjestelmää sekä niiden mukautumista kansainvälisiin standardeihin. Käytännössä se osoittautui liian vaikeaksi toteutuksiltaan, koska nykyisen Venäjän realiteetteja ovat taloudellisen ja hallinnollisen aseman tavoittelu. Nykyinen asetus on vielä luonnosvaiheessa, siinä ei ole vielä oikeita määritelmiä ja se sisältää epäselviä käsitteitä, menettelyjä ja muita epä johdonmukaisuuksia. (Chemical Watch. Global risk & regulation news.)

## 5 TEHDAS OY

Tehdas Oy on kemianteollisuuden alalla toimiva kansainvälinen yritys. Tehdas Oy halusi selvittää tämän tutkimuksen avulla uusia potentiaalisia toimittajia Länsi-Venäjän alueelta kolmelle raaka-aineelle. Seuraavaksi ko. aineita esitellään lyhyesti.

### **Raaka-aine A**

Raaka-aine A:ta käytetään teollisuudessa ja sen vuositarve on noin 3000–8000 tonnia vuodessa.

## **Raaka-aine B**

Raaka-aine B:tä käytetään myös teollisuudessa ja sen vuositarve on noin 17000–25000 tonnia vuodessa

## **Raaka-aine C**

Raaka-aine C:n vuositarve on 10000–20000 tonnia vuodessa.

## 6 MARKKINATUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

Työn tavoitteena on ollut löytää toimeksiantajalle potentiaalisia raaka-aineiden toimittajia kolme raaka-aineille määrätystä Venäjän alueelta. Alueeksi määriteltiin tutkimuksen alkuvaiheessa Länsi-Venäjä. Määriteltyä tutkimusaluetta perusteltiin mm. kuljetuksista aiheutuvilla kustannuksilla sillä raaka-aineiden suurien määrien kuljetuskustannukset muodostuisivat kohtuuttoman korkeiksi välimatkojen kasvaessa. Tutkimuksen edetessä aluetta voitiin laajentaa Lounais-Venäjälle ja Eurooppaan päin, mikäli potentiaalisia toimittajia ei löydy tarpeeksi.

Koulun määrittelemät lisätavoitteet markkinatutkimukselle oli logistisen järjestelyjen selvittäminen raaka-ainekuljetuksille Venäjältä Suomeen. Kuljetuksille tulisi miettiä sopivia kuljetusmuotoja sekä kuljetusyksiköitä.

Toimittajamarkkinatutkimuksen tutkimusprosessin aikana täytyi selvittää löydettyjen toimittajien omistuspohja, kemikaalien toimituskapasiteetti vuodesta 2014 alkaen sekä valmius toimituksiin samana vuonna. Sopivimmilta tulisi pyytää spesifikaatio ko. raaka-aineelle verrattavaksi Tehdas Oy:n omaan spesifikaatioon.

### 6.1 Suunnittelu ja toteutus

Markkinatutkimuksen toteuttaminen aloitettiin hyväksymällä ja saamalla ohjeita toimeksiantajalta. Kaikki tutkimukseen liittyvät vaiheet ja niihin liittyvät välineet hyväksyttiin ja tarvittaessa korjattiin toimeksiantajan tiloissa ennen varsinaista työn alkua. Toimeksiantaja heti mainitsi, että kaikki asiat pidetään salassa ja yritys pysyy nimet-

tömänä. Tutkimuksen toteuttaminen sijoittui kesäkuun alusta syyskuun alkuun, ja toimeksiantajalle raportoitiin jatkuvasti työn edistyessä seuraavan vaiheeseen. Toimeksiantajan kanssa pidettiin tutkimuksen aikana yhteensä X palaveria sekä ylläpidettiin yhteyttä sähköisesti. Opiskelijat tekivät kokouksista muistinpanoja, joita jälkeenpäin he ovat muokanneet kokouskirjaksi ja toimittaneet koulun opinnäytetyön ohjaajalle sekä toimeksiantajan edustajalle.

Markkinatutkimuksen suunnittelun alkuvaiheessa piti heti selkeyttää työn lähtökohta ja valittaa siihen sopiva tutkimusmenetelmä, joka soveltuu valitulle kohderyhmälle ja jonka avulla saadaan mahdollisimman selkeät, luotettavat ja taloudellisesti merkitsevät tulokset. Tässä kappaleessa käydään läpi markkinatutkimuksen toteuttamisen vaiheet ja analysoidaan erilaisten tutkimusmenetelmien sopivuutta työn toteutuksessa. Tutkimuksen alkuvaiheessa pyrittiin käyttämään laadullisen tutkimuksen otantaa eli kvalitatiivisen tutkimuksen menetelmäsuuntausta, joka on hyvin yleinen vastaavanlaisissa tutkimuksissa. Kyseinen menetelmä on hyvin yleinen Suomen markkinoilla ja sen avulla saadaan paljon hyödyllistä tietoa yritysten toiminnasta.

Laadullisen tutkimuksen avulla yritetään kerätä tietoa tutkittavasta kohteesta tai kohderyhmästä käyttäen oikeanlaiset apuvälineet, joiden avulla voidaan harkintavaraisesti kerätä tarpeellista ja oikeanlaista tietoa keskittymällä aineiston laatuun. Lisäksi tietoa kerätään ottamalla suorayhteyttä ja haastatteleamalla. Tutkimuksen tavoitteena on ollut saada tutkimustietoa kyselylomakkeiden avulla ja niiden perusteella kartoittaa potentiaalisia toimittajia.

Empirian alkuvaiheessa toimeksiantajan kanssa laadittiin kysymyksiä kvalitatiivista tutkimusta varten eli tavoitteena on ollut sähköpostin välityksillä yhteydenoton saaminen, viestittämisen ylläpitäminen ja kyselylomakkeiden lähettäminen, jonka jälkeen saatujen tuloksien keruu ja analysointi. Työn aikana esiintyi komplikaatioita, joten pitkään harkitsemisen jälkeen päätettiin vaihtaa taktiikkaa ja ottaa käyttöön suora yhteys potentiaalsiin toimittajiin puhelimen välityksen avulla ja kerätä tietoa tutkimusta varten haastattelujen perusteella.

Tutkimuksen aikana toimeksiantaja halusi pysyä nimettömänä yrityksenä, jolloin tutkimusta suoritettiin opiskelijaroolissa ja edustettiin yritystä omia nimiä käyttäen. Yhteydenotoissa toimeksiantajaa edustettiin nimettömänä ostaja-asiakkaana, joka on

kiinnostunut potentiaalisista toimittajista Länsi-Venäjän alueella, mutta itse ei voi ottaa suoraan yhteyttä kielitaidon puutteen takia.

## 6.2 Sähköpostit ja kyselylomake

Sähköposteissa esiteltiin lyhyesti markkinatutkimuksen tekijöiden ja toimeksiantajan taustoja, noudattamalla salassapidon vaatimuksia. Ensimmäisten yhteydenottojen tarkoituksena oli saada venäläisen yrityksen suostumus osallistumiseen markkinatutkimukseen ja seuraavaksi sähköpostin yhteydessä lähettää kyselylomake venäjäksi.

Sähköposteja laadittiin ensin suomeksi muutamia versioita, minkä jälkeen mallit korjattiin ja hyväksyttiin yhdessä toimeksiantajan kanssa pidetyssä kokouksessa. Korjatut sähköpostimallit käännettiin venäjän kielelle pyrkien säilyttämään alkuperäinen sisältö. Venäjänkieliset sähköpostit eroavat hieman sisällöltään ja tekstin asettelultaan hyväksytyistä suomalaisista malleista. Siitä huolimatta asian merkitys on säilytetty käännettyissä versioissa samana. Sähköpostimalli suomeksi on liite 3 ja venäjäksi liite 4.

Kyselylomakkeiden kysymykset laadittiin kvalitatiivisen tutkimuksen perusteella, jolloin pyritään ymmärtämään tutkittavaa kohdetta. Kysymykset laadittiin yhdessä toimeksiantajan kanssa ja kysymyksien taustalla ovat toimeksiantajaa kiinnostavat aiheet, joiden avulla saadaan lisää tietoja toimittajien liiketoiminnasta. Kysymykset suunniteltiin käyttäen loogista ja strukturoitua muotoilua, jonka avulla järjestettiin kysymyksiä mahdollisimman helppossa järjestyksessä ja ryhmittämällä niitä kolmeen ryhmään. Laadinnassa käytettiin toimeksiantajalle olennaisimmat asiat. Kaikki kysymykset on ennalta sovitussa järjestyksessä ja toimeksiantajan hyväksymiä. Kyselylomake suomeksi on liite 1 ja venäjäksi liite 2. Myöhemmin puheluhaastattelujen varten oli laadittu tiivistetty versio aikaisemmasta kyselylomakkeesta, koska ensimmäinen kyselylomake osoittautui liian vaativaksi sekä käsitteet osoittautuivat tuntemattomiksi vastaajille. Kyselylomake puheluita varten löytyy suomeksi liitteenä 5 ja venäjäksi liite 6.

## 7 TULOKSET/JOHTOPÄÄTÖKSET

Markkinatutkimuksen tuloksena luottiin raaka-ainekohtainen yhteenveto alueen toimittajista/valmistajista, jotka täyttävät ennalta asetetut kriteerit. Yhteenveto pohjautuu taulukkomuotoon, johon kerättiin tärkeimpiä tietoja yrityksistä sekä olennaisia tietoja yrityksen toiminnasta ja kyseessä olevasta raaka-aineesta. Tiedostoon liitettiin myös raaka-aineen mahdollisesti saatu spesifikaatio.

Opiskelijat alusta asti asettivat itselle korkeat tavoitteet ja odotukset, jotka osoittautuivat mahdottomiksi, johtuen eroavaisuuksista toimintamallissa tapakulttuurissa. Opiskelijat toimivat suunnitelmallisesti seuraamalla toimeksiantajan ohjeita, mutta suunnitelma jouduttiin vaihtamaan, koska venäläiset yritykset eivät käyttäytyneet ennakoitulla tavalla.

Toimittajien yritysmuotoa ei pystytty selvittämään, sillä suunniteltu kysely ei toteutunut. Puhelimitse käytyjen keskustelujen aikana keskityttiin muihin kysymyksiin, jotka oli hyväksytty toimeksiantajan kanssa tutkimustoteutuksen muutoksen yhteydessä.

Ostajan raaka-aineiden vuositarve osoittautui liian suureksi yritysten edustajien kanssa käytyjen keskustelujen aikana. Varsinkin raaka-aine B:n suhteen kehoitettiin ottamaan yhteyttä suoraan valmistajiin. Myös saatujen spesifikaatoiden mitat eivät aina täysin vastanneet ostajan asettamia vaatimuksia.

### 7.1 Raaka-aine A

Toimittajia löytyi runsaasti Länsi-Venäjän alueelta, mutta yhteydenottoja varten oli luotu lista kolmestakymmenestä potentiaalisesta yrityksestä. Aluksi yhteydenottoa suunniteltiin sähköpostitse, mutta prosessissa tämä toimintatapa osoittautui tehottomaksi ja aikaa vieväksi johtuen toimintatapojen eroista ja tapakulttuurista. Puhelimitse yhteyttä päätettiin ottaa yrityksiin rajoitetulta alueelta mm. kustannussyistä.

Toimittajien suuresta määrästä huolimatta sopivia toimittajia ei löytynyt. Syinä tähän oli raaka-aineen ominaisuudet jotka eivät vastanneet Tehdas Oy:n asettamia vaatimuksia. Raaka-aine A:ta myytiin Venäjällä vain tietyn laatuksena, jolloin ainetta olisi pitänyt jalostaa sopivaksi. Pienen kysynnän vuoksi ostajan spesifikaation mukaista



laatua ei valmisteta tuotannollisista ja taloudellisista syistä sillä se ei ole kannattavaa Venäjän alueella, koska se vaatisi investointeja valmistajilta.

Tutkimuksen aikana saatiin selville, että tällä hetkellä Venäjän alueella on X raaka-aine A:n valmistajaa. Ainetta valmistetaan Venäjällä yleisen laatujärjestelmän GOST:n mukaisesti. Yhteydenotot valmistajiin osoittautuivat hankaliksi sillä he hoitavat myynnin mieluummin välittäjien kautta.

## 7.2 Raaka-aine B

Markkinatutkimusta varten aluksi oli luotu lista potentiaalisista raaka-aine B:n toimittajista Länsi-Venäjän alueelta. Kaikkiaan potentiaalisia toimittajia löydettiin kaksikymmentäyksi kappaletta. Yrityksiin oli otettu yhteyttä sähköpostitse ja puhelimitse. Valitettavasti kaikkiin toimittajiin ei yrityksistä huolimatta saatu yhteyttä tutkimuksen aikana.

Raaka-aine B:ta valmistetaan Venäjän alueella sekä ainetta tuodaan ulkomailta. Toimittajayritysten edustajien mukaan venäläiset valmistajat ovat useimmiten haluttomia hoitamaan tuotteidensa myyntejä itse, jolloin ulkopuoliset välittäjäyritykset toimivat myyjinä. Myös useat välittäjät ovat ilmoittaneet toimivansa vain Venäjällä tai Tulliliiton maiden kanssa (Venäjä, Valkovenäjä, Kazakstan).

Tehdas Oy:n tarvitsema aineen vuositarve, 17000–25000 tonnia vuodessa, osoittautui kuitenkin liian suureksi välittäjien toimitettavaksi ja useimmat yritykset kehottivat ottamaan yhteyttä suoraan valmistajiin. Lisäksi toimittajien myymä raaka-aine B ei aina vastannut ominaisuuksiltaan ostajan määrittelemiä vaatimuksia. Venäjällä raaka-aineen valmistuksessa käytetään yleistä laatujärjestelmää GOST:a.

## 7.3 Raaka-aine C

Raaka-aineen potentiaalisia toimittajia on Länsi-Venäjän alueelta. Tutkimukseen mukaan otettiin 16 toimittajaa, joihin oli otettu yhteyttä ensin sähköpostitse ja myöhemmin puhelimitse. Tutkimuksessa oli mukana niin valmistajia kuin jälleenmyyjiä.

Suurin osa tavoitetuista yrityksistä toimii vain Venäjän alueella eikä niillä ollut kokemusta vientitoiminnasta tai niiden kapasiteetti ei riittänyt ostajan määrittelemään vuo-

sitarpeeseen, joka oli noin 10000–20000 tonnia. Muutamat yritykset olivat kiinnostuneet potentiaalisesta ostajasta ja pystyivät valmistamaan ainetta ostajan spesifikaation mukaan. Venäjällä raaka-ainetta valmistetaan GOST:n mukaan.

Raaka-aineen yleisin myyntilaadun ominaisuus tuotti vaikeuksia kuljetusten järjestämiselle ja muodostui kalliiksi. Edustajien mukaan aineen kuljetus järjestettäisiin erilaisissa kuljetusyksiköissä, mutta aineen vuositarpeen kuljetus olisi saattanut vaatia uudelleenpakkausta suurempiin yksiköihin ja se olisi aiheuttanut ylimääräisiä kustannuksia.

## 8 POHDINTA

Tämä työ on antanut meille korvaamattoman kokemuksen markkinatutkimuksen toteuttamisesta Venäjän markkinoilla. Saimme kokea kahden liikekulttuurin eroja erilaisissa tilanteissa. Markkinatutkimuksen avulla pääsimme kokemaan uusien raaka-ainetoimittajien etsintäprosessia todellisuudessa ja hyödyntämään koulutuksen aikana opittua teoriaa ja soveltamaan sitä käytäntöön.

Opinnäytetyön markkinatutkimuksen suunnittelu toteutettiin yhdessä toimeksiantajan edustajan kanssa. Alkuperäisen suunnittelun mukaan tutkimustietoa olisi ollut tarkoitus kerätä sähköpostilla kyselylomakkeella, mutta sähköinen yhteydenpito osoittautui tehottomaksi kommunikointivälineeksi. Tutkimuksen toteutustapaa jouduttiin miettimään uudelleen ja toimeksiantajan suostumukselle tutkimustuloksia alettiin hankkia puhelimitse käyttämällä supistettua kyselyversiota.

Markkinatutkimuksen aikana ilmenneitä ongelmakohtia haluaisimme esitellä lyhyesti aiheittain tämän opinnäytetyön lukijoille. Alla mainittuja ilmiöitä on havaittu tutkimuksen toteuttamisen aikana. Toivomme, että meidän havaintojamme muut voivat hyödyntää tarvittaessa vastaavanlaisissa tutkimuksissa.

### **Toimittajien etsintäprosessi**

Sopivien toimittajien etsimiseen käytettiin erilaisia internetin lähteitä. Prosessissa hyödynnettiin erilaisia ilmoitussivustoja, joista raaka-aineilmoituksia pystyttiin rajaa-

maan alueellisesti. Käytettyjä sivustoja olivat mm. allbiz.ru sekä tiu.ru. Toimittajia etsittiin myös internetin hakukoneiden avulla kuten Google ja Yandex, lisäksi haut suoritettiin venäjäksi käyttämällä erilaisia termejä ja ilmaisuja. Etsintäprosessi oli haasteellinen, sillä venäjäksi samoja asioita voidaan ilmaista erilaisin sanoin, jolloin haku vaikeutui ja tuloksien määrät vaihteli.

### **Salassapito**

Toimeksiantajan kanssa oli sovittu tutkimuksen aikaisesta salassapidosta. Venäläisille yrityksille sai paljasta vain etukäteen sovittu tieto ostajasta, mm. raaka-aineiden määrät ja spesifikaatiot sekä yrityksen toiminta-ala. Varsinkin puheluiden aikana edustajat yrittivät uudella lisätietoja ostajasta esittämällä erilaisia kysymyksiä ostajan toiminnasta, raaka-aineen tarpeesta sekä mahdollisesta sijainnista. Siitä huolimatta tutkimuksen toteutus suoritettiin salassapitovaatimuksien rajoissa ilman tietojen paljastamista. Edustajille pyrittiin tekemään selväksi jo puhelun alussa selväksi, ettei ostajan tietoja tulla paljastamaan ja opiskelijat toimivat toimeksiantajan edustajina.

### **Yritysten internetsivut**

Yrityksien viralliset nettisivut olivat usein vanhentuneita ja sisälsivät puutteellisia tai virheellisiä tietoja tuotteista. Tuotteiden saatavuus ja laatu pyrittiin tarkistamaan ensisijaisesti sähköpostitse, mutta huonojen tuloksien takia päätettiin ottaa yrityksiin yhteyttä myös puhelimitse. Puheluilla saatiin paremmat tulokset ja kattavampi tieto yrityksen tuotevalikoimasta sekä yrityksen toiminnasta. Useimmin havaitut puutteet yritysten Internet-sivuilla olivat

- sivustojen luotettavuus sekä virusmahdollisuus
- yritysesittelyn kattavuus huono
- tuotetietojen puutteellisuus tai virheellisyys
- tuoteluetteloiden virheellisyys
- Internet-sivustojen ajantasaisuus.

### **Aineiston kääntäminen**

Asioiden ilmaiseminen toisella kielellä säilyttäen alkuperäisen idean vaatii tekijän kielitaitoa, kulttuurituntemusta sekä ammattisanastoa. Prosessissa korostui tutkimuksen

tekijöiden kieliosaamisen korvattomuus. Venäjän taito toisen äidinkielen tasolla helpotti tutkimuksen toteuttamisen ja edisti saatujen tuloksien monipuolisuutta.

Sähköposteja varten oli laadittu useita malleja eri tilanteita varten. Puhelinsoittoja varten oli myös luotu valmis tekstipohja, jonka käytettiin keskustelussa apunaan. Puhe-  
luiden aikana saatujen tietojen kääntäminen suomeksi on osoittautunut osittain vaikeaksi, sillä yritysten edustajat käyttivät omaa ammattisanastoa.

### **Sähköinen kommunikointi**

Markkinatutkimuksen alkuvaiheessa pyrittiin kommunikoidaan venäläisten yritysten kanssa sähköpostitse lähettämällä heille tuotetiedusteluja ja raaka-aineiden spesifikaatioita. Sähköinen kommunikointi osoittautui kuitenkin varsin tehottomaksi viestintävälineeksi, sillä prosessissa ilmeni useita ongelmatilanteita. Ensimmäinen ongelma oli se, ettei yrityksillä ollut käytössä sähköpostiosoitteita tai osoitteet eivät toimineet. Tutkimuksen toteuttamisen kannalta suurin ongelma oli myös se, että muistutuksista huolimatta sähköisiin yhteydenottoihin ei saatu vastauksia ajallaan tai ollenkaan. Useat yritysten edustajat olivat haluttomia kommunikoidaan sähköisesti ja pyysivät yhteydenottoa puhelimitse.

### **Venäläisten yritysten suhtautuminen ko. markkinatutkimukseen**

Venäläisten yritysten välinpitämättömyys markkinatutkimuksen suhteen ilmeni monella tavalla. Esimerkiksi yrityksiin ei saatu yhteyttä sähköpostin välityksellä monista muistutuksista huolimatta, sähköinen kommunikointi oli hidas ja takkuileva tai joissakin tapauksissa edustajat kertoivat suoraan haluttomuudesta yhteistyöhön. Myös puhe-  
luiden aikana edustajat kyseenalaistivat tutkimuksen tarkoitusta ja ilmoitettujen tietojen luotettavuutta (mm. raaka-aineiden kapasiteetit).

Syinä tähän välinpitämättömyyteen on useita. Yksi suuremmista syistä oli ostajan nimettömyys ja markkinatutkimuksen toteutus opiskelijoiden toimesta. Monet edustajat tarvitsivat lisätietoja ja jotkut jopa kieltäytyvät kokonaan vastaamasta kysymyksiin ennen ostajan paljastamista. Muita syitä välinpitämättömyyteen oli raaka-aineiden tarvittava kapasiteetin suuruus sekä kokemattomuus vientitoiminnassa.

## **Suurien raaka-ainevalmistajien toimintamalli**

Markkinatutkimuksen aikana paljastui ns. välikäsien merkitys ja roolit kaupanteossa. Yritysten edustajien kanssa käytyjen keskustelujen aikana ilmenivät mm. valmistajien käyttämät toimintamallit. Suurien raaka-ainevalmistajien kerrottiin olevien haluttomia hoitamaan itse tuotteidensa myynnin, jonka he ulkoistivat muille yrityksille. Tällainen järjestely on hankala ja hidas varsinkin ostajan kannalta, sillä kaiken ostajan tarvitseman tiedon myyjäyritys joutuu hankkimaan valmistajalta. Joissakin tapauksissa ostajan ja valmistajan välissä saattaa olla useampikin myyjäyritys. Niin sanottujen välikäsien määrä vaikuttaa myös raaka-aineen lopulliseen hintaan ja ostoprosessin sujuvuuteen.

## **Kuljetusmuotojen ja -yksiköiden valinta**

Logistisia järjestelyjä raaka-aineiden kuljetuksille Venäjältä Suomeen ei voitu pohtia itsenäisesti sillä toimeksiantaja oli määritellyt omalle toiminnalle sopivia kuljetusmuotoja ja -yksiköitä. Tehtaiden sijainnin ja raaka-aineiden vastaanottopisteet rajoittivat kuljetuskaluston valintaan niin samalla yksiköiden purkamiseen. Myös kemikaalien ominaisuudet vaikuttivat kuljetusyksiköiden valintaan.

## **REACH-asetus**

Toimeksiantajan vaadittu REACH-asetus oli venäläisille yrityksille vieras käsite. Tämä johtui yritysten kokemattomuudesta vientitoiminnasta Eurooppaan ja siten eurooppalaisen lainsäädännöistä. Venäjän rajoissa valmistusta ohjataan yhtenäisellä GOST-laaturjestelmällä, joka määrittelee valmistuksen standardeja ja menetelmiä. GOST- standardi paikallisesti ISO-hyväksytty Venäjällä ja IVY:n maissa eli se vastaa periaatteessa osiltaan EN/CE-normia. (Nemko).

## **Yhteenveto**

Ongelmista huolimatta pidämme tätä työtä onnistuneena, sillä toimeksiantajan asettamiin tuloksiin ja tavoitteisiin on päästy. Tutkimuksen toteuttamisen aikana ilmenneistä ongelmista on neuvoteltu toimeksiantajan kanssa, jolloin olemme saaneet uusia toimintaohjeita toimintaamme.

## LÄHTEET

Chemical Watch. Global risk & regulation news. Legal Spotlight Special - Russia: a case study in responding to REACH. Saatavissa:

<http://chemicalwatch.com/1794/legal-spotlight-special-russia-a-case-study-in-responding-to-reach> [viitattu 28.4.2013].

DHL. 2011. DHL-incoterms-esite 3/2011. Saatavissa:

[http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL\\_incoterms\\_esite\\_FI\\_2.pdf](http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL_incoterms_esite_FI_2.pdf) [viitattu 1.6.2013].

ECHA. European Chemicals Agency. REACH- asetus tutuksi. Saatavissa:

<http://echa.europa.eu/fi/regulations/reach/understanding-reach> [viitattu 28.4.2013].

ECHA. 2008. European Chemicals Agency. REACH käytännössä. ECHA- European Chemicals Agency tiedote MEMO/08/360. 3.6.2008. Saatavissa:

[http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-08-360\\_fi.pdf](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-08-360_fi.pdf) [viitattu 28.4.2013].

Laki vaarallisten aineiden kuljetuksista 2.8.1994/719. [viitattu 9.6.2013].

Hokkanen, S., Karhunen, J. & Luukkainen, M. 2010. Johdatus logistiseen ajatteluun. 5. uudistettu painos. Jyväskylä: Sho Business Development Oy / Jyväskylän yliopistopaino.

ICC Finland. International Chamber of Commerce. Saatavissa: [www.icc.fi](http://www.icc.fi) [viitattu 30.5.2013].

ICC-International Chamber of Commerce Finland & Rätty, A. 2010. Incoterms 2010 - Työkaluja ulkomaankauppaan. Saatavissa: <http://www.icc.fi/userData/5176/pdf/ICC-Finland-Incoterms-2010-in-Nutshell.pdf> [viitattu 28.4.2013].

Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. 2008. Hankintojen johtaminen-ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan. 2. painos. Jyväskylä: Gummerus Oy.

Karhunen, J. & Hokkanen, S. 2007. Kansainväliset tavarakuljetukset. Jyväskylä: Gummerus Oy.

Karhunen, J., Pouri R. & Santala, J. 2008. Kuljetukset ja varastointi-järjestelmät, kalusto ja toimintaperiaatteet. 2.painos. Saarijärven Offset Oy.

Kinnunen, Lauri. Russia Harmonises its Chemical Legislation with Reach. Kemia-Kemi vol 35 (2008) 3. Reach and Non-EU Countries. Saatavissa: [http://www.kemia-lehti.fi/wp-content/uploads/2013/03/kem308\\_kinnunen.pdf](http://www.kemia-lehti.fi/wp-content/uploads/2013/03/kem308_kinnunen.pdf) [viitattu 28.4.2013].

Konttinen, J. 10.6.2012. Säiliövaunu II. Vastavalo-kuvatoimiston internetsivut. Saatavissa: <http://www.vastavalo.fi/juna-vaunu-vaunut-rail-car-wagon-sailiovaunu-ii-365438.html> [viitattu 10.6.2013].

Momme, Jesper & Hvolby, Hans-Henrik. 2002. An outsourcing framework: action research in the heavy industry sector. European Journal of Purchasing & Supply Management Volume 8, Issue 4, s.191-192.

Nemko. GOST –Sertifikaatti ja GOST-R –Merkki Venäjälle. Saatavissa: <http://www.nemko.com/fi/services/european-certification/gost-certification-and-gost-r-mark-russia> [viitattu 29.10.2013].

Sosiaali- ja terveysministeriö, Kemikaalineuvottelukunta. 2009. CLP EU-asetus aineiden ja seosten luokituksesta, merkinnöistä ja pakkaamisesta. Kemikaalineuvottelukunnan julkaisuja 7/2009. Saatavissa: [http://www.kemikaalineuvottelukunta.fi/c/document\\_library/get\\_file?folderId=11786&name=DLFE-121.pdf](http://www.kemikaalineuvottelukunta.fi/c/document_library/get_file?folderId=11786&name=DLFE-121.pdf) [viitattu 9.6.2013].

Toikkanen, S. 2009. Hopperi Tadd 82100816004-5 -kuva. Resiina-lehden internetsivut. Päivitetty 9.5.2009. Saatavissa: <http://vaunut.org/kuva/55957> [viitattu 10.6.2013].

Track Murskaus Wallin Oy. Sisu SM 332 säiliöauto. Saatavissa: <http://www.trackmurskaus.com/kalusto/sisu.htm> [viitattu 10.6.2013].

Turvallisuus- ja kemikaalivirasto, Tukes. Saatavissa: <http://www.tukes.fi/fi/> [viitattu 9.6.2013].

Ulkoasiainministeriö. 2013. Maatiedosto Venäjä-Kahdenväliset suhteet 4.3.2013. Saatavissa:

<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=18156&contentlan=1&culture=fi-FI> [viitattu 28.4.2013].

Uusien toimittajien arviointikriteerit. Hankintatoimi.fi-internetsivut. Saatavissa: [http://www.hankintatoimi.fi/prosessit\\_ja\\_tyokalut/strateginen\\_hankinta/uusien\\_toimittajien\\_etsinta\\_ja\\_valinta/uusien\\_toimittajien\\_arviointikriteerit.html](http://www.hankintatoimi.fi/prosessit_ja_tyokalut/strateginen_hankinta/uusien_toimittajien_etsinta_ja_valinta/uusien_toimittajien_arviointikriteerit.html) [viitattu 25.4.2013].

Uusien toimittajien valintaprosessi. Hankintatoimi.fi-internetsivut. Saatavissa: [http://www.hankintatoimi.fi/prosessit\\_ja\\_tyokalut/strateginen\\_hankinta/uusien\\_toimittajien\\_etsinta\\_ja\\_valinta/uusien\\_toimittajien\\_valintaprosessi.html](http://www.hankintatoimi.fi/prosessit_ja_tyokalut/strateginen_hankinta/uusien_toimittajien_etsinta_ja_valinta/uusien_toimittajien_valintaprosessi.html) [viitattu 25.4.2013].

Yritys-Suomi. Työ ja elinkeinoministeriö (TEM). Kemikaalien käsittely ja varastointi. Saatavissa: [http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku\\_Yrityksen\\_ymparistotieto&ppa=palp\\_miten\\_huolehdiin\\_kemikaaleista&aihe=1000206](http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_ymparistotieto&ppa=palp_miten_huolehdiin_kemikaaleista&aihe=1000206) [viitattu 9.6.2013].



## 1. YRITYKSEN TIEDOT

Yrityksenne koko nimi?

Mikä on teidän liikevaihto?

Mikä on yrityksenne omistusmuoto?

Tehtaiden sekä varastojen sijainnit?

Oletteko ko. raaka-aineen toimittaja vai valmistaja?

Valmistatteko muita kemikaaleja?

Kuinka paljon tuotannosta menee Venäjän markkinoille ja paljon viedään ulkomaille?

Kuinka paljon tuotannosta viedään EU:n alueelle?

Onko teillä referenssejä?

Minkälaisia laatusertifikaatteja / laatujärjestelmiä teillä on käytössä?

Oletteko kiinnostuneet potentiaalisesta suomalaisesta ostajasta?

## 2. TAVARA

Täyttääkö yrityksenne REACH-asetuksen vaatimuksia?

Täyttääkö aineenne ostospesifikaation mukaisia vaatimuksia?

Onko teillä tarjolla ostajan spesifikaation mukaista ainetta?

Onko teillä kapasiteettia vastata ostajan vuositarpeeseen?

Olisitteko tulevaisuudessa kiinnostuneet yhteistyöstä?

## 3. LOGISTIIKKA JA TOIMITUKSET

Voitteko itse hoitaa raaka-aineiden toimituksia sekä tullausta ja siihen liittyviä dokumentteja?

Voitteko itse hoitaa REACH?

Mikä on yleisin käyttämäenne toimituslauseke vastaavissa kaupoissa? Mistä kokoelmasta?

Kuinka pitkän toimitusajan voitte luvata tilauksen tekemisen ajankohdasta?

Millaisia kuljetusmuotoja suositte Länsi-Euroopan toimituksille?

Millaisissa pakkausmuodoissa voitte toimittaa raaka-ainetta? Suursäkit tai bulkki?

Miten pitkällä aikajänteellä olette valmiit yhteistyöhön?

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Мы благодарим за согласие принять участие в опросе. Данная информация является конфиденциальной и будет использована только моим клиентом финской компанией для будущих закупок сырья и дальнейшего сотрудничества.

Данный опрос состоит из трех разделов:

1. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ
2. ИНФОРМАЦИЯ О СЫРЬЕ
3. ДАЛЬНЕЙШАЯ ЛОГИСТИКА И ДОСТАВКА СЫРЬЯ

В первую очередь, пожалуйста, добавьте свой ответ на вопросы находящиеся ниже в данном Word-файле. Место для ответов сохранено под вопросами в рамках зарезервированных строк. При необходимости место предназначенное для ответов автоматически настраивается. Также вы можете отослать отсканированный файл мне на электронную почту. Я надеюсь на точные и своевременные ответы на вопросы. Заранее благодарю за сотрудничество!

Пожалуйста, ответьте на вопросы и отошлите данный файл в течение **двух недель** с момента получения на данный адрес электронной почты:

[alina.bytkhova@student.kyamk.fi](mailto:alina.bytkhova@student.kyamk.fi) / [galina.malysheva@student.kyamk.fi](mailto:galina.malysheva@student.kyamk.fi)

С уважением,

Алина Евгеньевна Бычкова / Галина Малышева

Куменлааксо университет прикладных наук, г. Котка, Финляндия

## **1. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ**

- 1.1 Полное название вашей компании?
- 1.2 Какой годовой денежный оборот вашей компании?
- 1.3 Какая у вашей компании форма собственности, частная или государственная?
- 1.4 Расположение производства и места хранения сырья?
- 1.5 Вы являетесь поставщиком или производителем сырья?
- 1.6 Имеются ли у вас в производстве другие химические вещества/реагенты?
- 1.7 Сколько процентов из вашего производства или продаж уходит на экспорт?
- 1.8 Сколько продукции экспортируется в ЕС, особенно в Западную Европу?
- 1.9 Есть ли у вас в наличии рекомендации от других клиентов?
- 1.10 Какие сертификаты качества / систем качества у вас имеются в наличии?
- 1.11 Вы заинтересованы в потенциальном финском покупателе?

## **2. ИНФОРМАЦИЯ О СЫРЬЕ**

- 2.1 Выполняет ваша компания требования регулирования безопасности химических веществ регламента REACH?
- 2.2 Имеется ли у вас в наличии сырьё содержание, которого указывается в требованиях спецификации?
- 2.3 Располагаете ли вы техническими возможностями для изготовления сырья по параметрам спецификации?
- 2.3 Есть ли у вас возможности для удовлетворения годовой потребности покупателя в данном сырье?
- 2.4 Если на данный момент у вас нет такой возможности, то были бы Вы заинтересованы в сотрудничестве в будущем?

## **3. ДАЛЬНЕЙШАЯ ЛОГИСТИКА И ДОСТАВКА СЫРЬЯ**

- 3.1 Могли бы вы сами оформить документы, связанные с перевозкой сырья за границу, которое так же включает таможенное оформление документов и доставку сырья?
- 3.2 Можете ли вы сами оформить регламент REACH на свой товар?
- 3.3 Какой термин (Incoterms) внешней торговли вы чаще всего используете в подобных ситуациях? Из какого сборника?
- 3.4 Какие сроки поставки сырья вы можете обещать с даты размещения заказа?
- 3.5 Какие виды транспорта вы можете рекомендовать при западноевропейских поставках?
- 3.6 В какой форме упаковывания вы производите доставку сырья, в больших мешках или навалом?
- 3.7 На какой долгосрочной перспективе, вы готовы сотрудничать?

## Sähköpostimalli 1

Hei,

Olemme liiketoiminnan logistiikan opiskelijoita Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta Kotkasta. Toimimme suomalaisen kemianteollisuuden yrityksen edustajina ja tehtävänä on tehdä markkinatutkimus uusista potentiaalisista raaka-ainetoimittajista Länsi-Venäjän alueelta. Samalla kirjoitamme aiheesta opinnäytetyön. Toimeksiantajamme tarvitsema raaka-aine B, jonka vuositarve on 17.000-25.000 tonnia / raaka-aine C, jonka vuositarve on 10.000-20.0000 tonni / raaka-aine A, jonka vuositarve on 3.000-8.000 tonnia.

Liitteeksi lähetämme teille ko. aineen spesifikaation. Tiedosto on tallennettu .docx sekä .doc muotoon. Pyydämme viipymättä ottamaan meihin yhteyttä, mikäli liitteen avaamisessa ilmenee ongelmia.

Keneen voimme ottaa yhteyttä tämän asian tiimoilta? / Kuka voisi neuvoa meitä tähän asiaan liittyen? / Voisitko ystävällisesti ilmoittaa meille myyntiosastonne yhteystiedot?

Olisitteko kiinnostuneet osallistumaan raaka-ainetoimittajia koskevaan markkinatutkimukseen ja vastaamaan kyselyymme? Saatu tieto luovutetaan toimeksiantajamme käyttöön ja tietoa käsitellään luottamuksellisesti.

Terveisin, Alina Bytchkova/Galina Malysheva, Kymenlaakson ammattikorkeakoulu, Kotka, Suomi

## Sähköpostimalli 2

Hei,

Kiitämme Teidät suostumuksesta osallistua meidän järjestämään markkinatutkimukseen. Kyselyn avulla pyrimme keräämään toimeksiantajan hankintojen suunnittelua varten tietoa yrityksestänne. Saatu tieto luovutetaan toimeksiantajamme käyttöön ja tietoa käsitellään luottamuksellisesti. Pyydämme että vastaatte kyselyyn kahden viikon kuluessa sähköpostin vastaanottamisesta.

Kyselylomake sekä aineen spesifikaatio lähetetään teille liitteenä, jonka on tallennettu .docx sekä .doc muotoon. Pyydämme viipymättä ottamaan meihin yhteyttä, mikäli liitteen avaamisessa ilmenee ongelmia.

Voitteko toimittaa meille teidän valmistaman aineen spesifikaatio?

Terveisin, Bytchkova / Galina Malysheva, Kymenlaakson ammattikorkeakoulu, Kotka, Suomi

## Sähköpostimalli 1

Здравствуйте!

Меня зовут Алина / Галина и на данный момент я учусь в университете прикладных наук города Котка, степень Бакалавр Делового Администрирования (Bachelor of Business Administration, BBA) по направлению Бизнес-Логистика. Я представляю финскую компанию химической промышленности для которой я пишу дипломную работу и тема, которой является нахождение для них нового потенциального поставщика сырья. Надеюсь вы не оставите моё письмо без внимания и тоже заинтересованы в сотрудничестве. В настоящее время нашему клиенту требуется потенциальный поставщик сырья С годовой объём 10.000 – 20.000 тонн / сырье В годовой объём 17.000 – 25.000 тонн / сырье А годовой объём 3.000-8.000 тонн.

К кому я могла бы обратиться по этому вопросу? Не могли бы вы сообщить мне контактную информацию вашего отдела продаж?

Вы заинтересованы участвовать в нашем опросе для поставщиков сырья? Полученная информация будет использоваться конфиденциально только для проектирования закупок сырья моим клиентом.

В прикрепленном файле спецификация сырья.

С уважением,

Алина Евгеньевна Бычкова / Галина Малышева

Kyumenlaakso университет прикладных наук, г. Котка, Финляндия

## Sähköpostimalli 2

Здравствуйте!

Мой клиент попросил собрать общую информацию о компании потенциального поставщика сырья. Вместе с моим клиентом была составлена анкета, разделенная на три темы:

- Информация о компании
- Информация о сырье
- Дальнейшая логистика и доставка сырья

Данная информация является конфиденциальной и будет использована только нашим клиентом (финской химической компанией) для будущих закупок сырья и дальнейшего сотрудничества.

tai

Мы еще раз Вас благодарим за согласие принятия участия в опросе. Данная информация является конфиденциальной и будет использована только нашим клиентом (финской химической компанией) для будущих закупок сырья и дальнейшего сотрудничества.

Данный опрос состоит из трех разделов:

- Информация о компании
- Информация о сырье
- Дальнейшая логистика и доставка сырья

В первую очередь, пожалуйста, добавьте свой ответ на вопросы находящиеся ниже в данном Word-файле. Место для ответов сохранено под вопросами в рамках зарезервированных строк. При необходимости место предназначенное для ответов автоматически настраивается. Также вы можете отослать отсканированный файл мне на электронную почту. Я надеюсь на точные и своевременные ответы на вопросы. Заранее благодарю за сотрудничество.

Пожалуйста, ответьте на вопросы и отошлите данный файл в течение двух недель с момента получения на данный адрес электронной почты:

alina.bychkova@student.kyamk.fi / galina.malysheva@student.kyamk.fi.

При возникновении проблемы с открытием файла, просим немедленно связаться со мной по электронной почте.

С уважением,

Алина Евгеньевна Бычкова / Галина Малышева

Kyumenlaakso университет прикладных наук, г. Котка, Финляндия

Puheluiden aikana pyrittiin keräämään tietoa yrityksen toiminnasta mm. seuraavien kysymyksien avulla:

#### YRITYKSEN TIEDOT

- Oletteko ko. raaka-aineen toimittaja vai valmistaja?
- Valmistatteko muita kemikaaleja?
- Minkälaisia laatuserifikaatteja / laatujärjestelmiä teillä on käytössä?
- Oletteko kiinnostuneet potentiaalisesta suomalaisesta ostajasta?

#### TAVARA

- Onko teillä kapasiteettia vastata ostajan vuositarpeeseen?
- Olisitteko tulevaisuudessa kiinnostuneet yhteistyöstä?

#### LOGISTIIKKA JA TOIMITUKSET

- Voitteko itse hoitaa raaka-aineiden toimituksia sekä tullausta ja siihen liittyviä dokumentteja?
- Voitteko itse hoitaa REACH?
- Mikä on yleisin käyttämäne toimituslauseke vastaavissa kaupoissa? Mistä kokoelmasta?
- Kuinka pitkän toimitusajan voitte luvata tilauksen tekemisen ajankohdasta?
- Millaisia kuljetusmuotoja suositte Länsi-Euroopan toimituksille?
- Millaisissa pakkausmuodoissa voitte toimittaa raaka-ainetta?
- Miten pitkällä aikajänteellä olette valmiit yhteistyöhön?

## ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ

- Вы являетесь поставщиком или производителем сырья?
- Имеются ли у вас в производстве другие химические вещества/реагенты?
- Какие сертификаты качества / систем качества у вас имеются в наличии?
- Вы заинтересованы в потенциальном финском покупателе?

## ИНФОРМАЦИЯ О СЫРЬЕ

- Располагаете ли вы техническими возможностями для изготовления сырья по параметрам спецификации?
- Есть ли у вас возможности для удовлетворения годовой потребности покупателя в данном сырье?
- Если на данный момент у вас нет такой возможности, то были бы Вы заинтересованы в сотрудничестве в будущем?

## ДАЛЬНЕЙШАЯ ЛОГИСТИКА И ДОСТАВКА СЫРЬЯ

- Могли бы вы сами оформить документы, связанные с перевозкой сырья за границу, которое так же включает таможенное оформление документов и доставку сырья?
- Можете ли вы сами оформить регламент REACH на свой товар?
- Какой термин (Incoterms) внешней торговли вы чаще всего используете в подобных ситуациях? Из какого сборника?
- Какие сроки поставки сырья вы можете обещать с даты размещения заказа?
- Какие виды транспорта вы можете рекомендовать при западноевропейских поставках?
- В какой форме упаковывания вы производите доставку сырья?
- На какой долгосрочной перспективе, вы готовы сотрудничать