

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma / Venäjän kaupan suuntautumisvaihtoehto

Olessia Junolainen

VETOKETJUOVEN VENÄJÄN MARKKINASELVITYS

Opinnäytetyö 2014

## TIIVISTELMÄ

### KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

#### Venäjän liiketoiminta

JUNOLAINEN, OLESSIA	Vetoketjuoven Venäjän markkinaselvitys
Opinnäytetyö	51 sivua + 11 liitesivua
Työn ohjaaja	Lehtori Soili Lehto-Kylmänen
Toimeksiantaja	Jakendos Oy
Maaliskuu 2014	
Avainsanat	markkinaselvitys, saneeraus, Venäjä, sertifiointi

Venäjän rakennusalan nopea kasvu pysähtyi taantumaan vuonna 2008, mutta vuodesta 2010 maltillisempi kasvu jatkui taas. Asuinrakentaminen on kysynnässä, Venäjällä on myös paljon rakennuksia jotka tarvitsevat korjausta. Venäjän kasvava markkina houkuttelee suomalaisia rakennusyhtiöitä ja alihankkijoita, mutta joidenkin mielestä Venäjän markkinat ovat haastavia. Suomalaiset rakennusalan yritykset ovat investoineet Venäjään ja suunnittelevat lisää investointeja, ne myös uskovat Venäjän rakennusalan investointipotentiaaliin tulevaisuudessa. Venäjä rakennusmarkkinoiden potentiaali onkin Euroopan suurempia.

Tutkimuksen tavoitteena oli saada konkreettista markkinatietoa saneerausrakentamisessa käytettävästä vetoketjuoven Venäjän markkinoista, hankkia potentiaalisia kontakteja ja selvittää keskeisempiä toimijoita valituilla markkinoilla. Lisäksi opinnäytetyössä on selvitetty mitä asiakaspereita ja sertifikaatteja vietäessä vetoketjuovea Venäjälle tullaan tarvitsemaan.

Tutkimus toteutettiin kirjoituspöytätyönä Jakendos Oy:n toimeksiannosta. Tietoa on hankittu sähköisesti viranomaisten ja ammattijärjestöjen tilastoista, yritysluetteleista sekä ammattilehdistä.

Tutkimuksen tulos on, että Venäjän kasvavat markkinat tarjoavat mahdollisuuksia vetoketjuovelle, sillä saneerausrakentaminen on kysynnässä eikä markkinoilla ole tällä hetkellä kilpailijoita. Haasteena on tuotteen erikoisuus sekä se, että tuotetta ei löydy Venäjän markkinoilta. Tieto asiakkaista ja jakelijoista on hankittava itse.

## ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

International Business

JUNOLAINEN, OLESSIA

Bachelor's Thesis

Supervisor

Commissioned by

March 2014

Keywords

Market analysis of zipdoor in Russia

51 pages + 11 pages of appendices

Soili Lehto-Kylmänen, Senior Lecturer

Jakendos Oy

Russia, certification, market analysis, renovation

Growth of Russian construction market stopped in 2008 because of recession, but since 2010 moderate growth continued again. Residential construction is on demand; there are also lots of buildings that need to be fixed up. Russian's growing market attracts Finnish building companies and suppliers. Some of Finnish construction companies invested in the Russia and are planning to invest more, they also believe in the Russian construction investment potential in the future. Russian construction market is the most potential in Europe.

The aim of this thesis was to obtain concrete information of Russia market for zipdoor which is used in renovation, get potential contacts and find out main operators on the selected market. In addition, the thesis is explaining what documents and certificates will be needed for exporting zip doors to Russia.

Thesis was carried out by the desk research by the order of Jakendos Oy. Information was obtained electronically from authorities' and trade organization's statistics, business directories and trade papers.

The conclusion of this thesis is that Russia growing market offers possibilities for zip door, because of demand for renovation and lack of competition. The challenge is that zip door is specific product and it is not found on Russian market. Needed information about customers and distributors should be found by ourselves.

# SISÄLLYS

## TIIVISTELMÄ

## ABSTRACT

1	JOHDANTO	6
2	MARKKINASELVITYS	7
3	MITOS OY	8
	3.1 Pölynhallinta	8
	3.2 Vetoketjuovi	9
4	VIENTIMUODOT	10
	4.1 Epäsuoravienti	10
	4.2 Suoravienti	11
	4.3 Välitön vienti	12
	4.4 Rakennustarvikkeiden jakelutiet Pietarissa	12
5	VENÄJÄN MARKKINAT	13
	5.1 Yleisesti	14
	5.2 Suomen ja Venäjän välinen kauppa	14
	5.3 Rakentaminen	16
	5.4 Suomalaiset rakennusalan yritykset Venäjällä	19
	5.5 Vienti Venäjälle	20
	5.5.1 Tulliliitto	20
	5.5.2 Tulliliiton tullikoodeksi ja yhteinen tullitariffi	21
	5.5.3 TN VED-nimikkeistö	21
	5.5.4 Tulliselvittäjä ja tulliselvitysmuoto	22
	5.5.5 Tullausarvo	22
	5.5.6 Arvonlisä- ja valmistevero	23
	5.5.7 Väliaikainen tuonti	23
	5.6 Vientiasiakirjat	23
	5.6.1 Vienti Suomesta	23
	5.6.2 Tuonti Venäjälle	25

5.7	Sertifiointi	28
5.7.1	Tulliliiton sertifiointi	28
5.7.2	Venäjän sertifiointi	29
5.7.3	Teknisen Määräyksen (Teknisen Reglamentin) sertifiointi	31
5.8	Pakkausmerkinnät	33
6	VETOKETJUOVEN MARKKINAT VENÄJÄLLÄ	34
7	MARKKINOINTI	36
7.1	Markkinointi ja mainonta Venäjällä	37
7.2	Pietarin rakennusalan messut	39
7.3	Vetoketjuoven kannalta merkittävimmät rakennusalan lehdet Pietarissa	40
8	FINPRO JA SVKK	41
9	YHTEENVETO	42
	LÄHTEET	45
	LIITTEET	

Liite 1. Pietarissa toimivien suurempien rautakauppojen yhteystiedot

Liite 2. Yrityksien yhteystiedot, jotka harjoittavat rakennuskoneiden muun muassa jyr-  
simien, hitsaukseen tarkoitettujen laitteiden myyntiä ja vuokrausta Pietarissa

Liite 3. Suomalaisen Pietarissa ja Moskovassa toimivan saaneeraukseen ja sisustuk-  
seen erikoistuvan yrityksen yhteystiedot

Liite 4. Pietarissa toimivat purkua harjoittavat yritykset jotka ovat erikoistuneet timat-  
tiporaukseen- ja sahaukseen

## 1 JOHDANTO

Venäjän kasvavat markkinat houkuttelevat ulkomaisia toimijoita muun muassa suomalaisia rakennusyhtiöitä ja alihankkijoita, joita erityisesti kiinnostavat kasvavat kulluttajamarkkinat. Talouskriisiä edeltävänä kautena Venäjän talous kasvoi voimakkaasti, mutta tulevaisuudessa kasvu tulee olemaan maltillisempi. Suomen ja Venäjän välinen kauppa on kasvanut kymmenen vuoden ajan, vienti on kaksinkertaistunut ja tuonti kolminkertaistunut. Taantuma on vaikuttanut myös rakennusalan kasvuun. Asuinrakentamisen kysyntä on kova edelleen. Venäjältä löytyy myös paljon korjauksen tarpeessa olevia rakennuksia. Suomen rakennusteollisuus hyötyy paitsi rakennustuotteiden viennistä myös kansainvälisestä toiminnasta. Suomalaiset rakennusalan yritykset ovat investoineet Venäjään ja suunnittelevat lisää investointeja, ne myös uskovat Venäjän rakennusalan investointipotentiaaliin tulevaisuudessa. Venäjä rakennusmarkkinoiden potentiaali onkin Euroopan suurempia. Kasvusta huolimatta monien mielestä Venäjän markkinat ovat hankalia.

Yrityksen suuntautuessa uusille markkinoille se tarvitsee riittävästi tietoa päätöksen pohjaksi. Markkinaselvityksen avulla hankitaan tietoa kohdemarkkinoista ja mahdollisuuksista valituilla markkinoilla. Markkinaolosuhdetta voidaan selvittää käyttämällä kirjallisia lähteitä, havainnoimalla toimintaympäristöä ja haastatteleamalla alan asiantuntijoita.

Markkinaselvitys Venäjän markkinoista vetoketjuovelle oli toteutettu Jakendos Oy:n toimeksiannosta Mitos Oy:lle. Jakendos Oy on kouvolaalainen kansainvälistymiseen erikoistunut perheyritys, joka tekee erilaisia markkinaselvityksiä, tarjoaa vuokravienti-päällikkö- ja assistenttipalveluita sekä konsultointia. Mitos Oy valmistaa erikoispolynhallintatuotteita ja maahantuo rakennus- ja korjausrakentamisessa käytettäviä tuotteita.

### Tavoitteet

Opinnäytetyön tarkoituksena oli hankkia konkreettista markkinatietoa vetoketjuoven Venäjän markkinoista, erityisesti yritystä kiinnosti Pietarin markkina-alue. Opinnäytetyössä selvitetään myydäänkö vetoketjuovea ja missä sitä myydään. Tutkimuksen avulla saadaan tietoa kilpailutilanteesta, asiakkaista ja jakeluteistä. Lisäksi opinnäytetyössä selvitetään vetoketjuoveen kohdistuvat tullit, tarvittavat sertifikaatit sekä

muut mahdolliset asiakirjat, joita viennissä tullaan tarvitsemaan, ja jotka aiheuttavat lisää kustannuksia. Työssä kerrotaan alan messuista ja julkaisuista Pietarin alueella.

Tutkimus toteutettiin kirjoituspöytätyönä. Tietoa hankittiin sähköisesti viranomaisten ja ammattijärjestöjen tilastoista, yritysluetteloista sekä ammattilehdistä. Lisäksi haistateltiin muutamia Venäjällä toimiva suomalainen rakennusyritys.

## 2 MARKKINASELVITYS

Kun yritys haluaa suuntautua uusille markkinoille, se tarvitsee riittävästi tietoa päätöksen tueksi. On hankittava tieto kohdemarkkinoista ja mahdollisuuksista valituilla markkinoilla. On selvitettävä kohdemarkkinoiden rakennetta ja kokoa, tunnistettava asiakastarpeet ja muutostrendit, kartoitettava kilpailutilannetta. Hankitun tiedon pohjalla yritys voi päättää miten sen kannata edetä markkinalle, vai tarvitseeko se tarkemman markkina-analyysin. (Martikainen 2014a.)

Markkinaselvitys auttaa yritystä uusien markkina-alueiden potentiaalın arvioinnissa. Sen avulla yritys saa tietoja asiakkaista, kilpailutilanteesta sekä muista olosuhteista markkinoilla. Lisäksi on hankittava tietoa markkinoiden kehityssuunnista ja muutoksista, jotka tapahtuvat lähivuosina. (Holopainen & Levonen 2008, 71–72.) Markkinaselvitystä tarvitaan, kun ollaan perustamassa yritystä tai laajentamassa toimintaa. Markkinaselvitys tarjoaa päätöksenteon pohjaksi sekä yritykselle että mahdollisesti rahoittajille tietoa kohdemarkkinoista, niiden rakenteesta ja koosta sekä tarjoamista mahdollisuuksista. (Martikainen 2013b.)

Paikallisia markkinoita voidaan helpoiten selvittää tekemällä havaintoja toimintaympäristöstä. Lisää tietoa voidaan saada haastattelemalla alan asiantuntijoita, tavaran toimittajia tai tulevia asiakkaita sekä käyttämällä kirjallisia lähteitä, kuten ammatti- tai päivälehtien markkinaraporttien, viranomaisten tai toimialajärjestöjen tilastoja, puhelinluettelon ammattihakemistoja. (Holopainen & Levonen 2008, 72.)

Kokonaismarkkinoiden kartoitus on tehtävä kirjoituspöytätyönä muodossa, jolloin käytetään valmiiksi saatava tietoa muun muassa tilastoaineistoa, muiden tekemiä selvityksiä ja tutkimuksia. Kun tarvittava tietoa ei löydy riittävästi on suoritettava kenttätyö eli hankittava tietoa itse esimerkiksi haastattelemalla, kirjekyselyä suorittamalla tai puhelinhaastattelemalla. (Holopainen & Levonen 2008, 72.)

### 3 MITOS OY

Mitos Oy valmistaa erikoispölynhallintatuotteita ja maahantuo tuotteita, joita käytetään rakennus- ja korjausrakentamisessa. Yrityksen tuotevalikoimaan kuuluvat pölynhallinta- ja suojustarvikkeet, henkilösuojaimet, vetoketjuovi, teipit, pikaseinäpylväät ja asennustuet, säkit ja pussit, varoitusnauhat, suojamuovit ja kalvot, suojapaperit, kartongit ja levyt, suojalasit, hengityksensuojaimet, kuulonsuojaimet, työkäsiineet, suojavaatteet, päänsuojaimet ja monikäyttöliinat. (Mitos Oy 2013.)

#### 3.1 Pölynhallinta

Rakennustyömaan pöly on erittäin haitallista työntekijöiden terveydelle. Pölyn takia työmaalla on tehtävä runsaasti lisätöitä, siivottava, esivalmistettava ja suojattava työskentelyaluetta. Pölyinen ympäristö lyhentää tarvikkeiden ja sähkötyökalujen käyttöikää ja lisää niiden huoltotarvetta, alentaa työntarkkuutta, työskentelymukavuutta sekä työtehoa. (Metso 2011,3.)

Rakennustyömailla esiintyy erilaisia pölyjä: puupöly, betonipöly, kvartsipöly, villa, home tai mikrobit, asbesti. Kvartsi aiheuttaa eniten haittaa työmailla, sen hengittäminen voi aiheuttaa keuhkosityöpää, munuaissairautta, keuhkoputken tulehdusta tai kroonista ahtauttavaa keuhkosairautta. (Metso 2011, 4.)

Pölyntorjunnan tavoitteina ovat pölyn leviämisen estäminen, pölylle altistumista vähentäminen, laitteiden, tekstiilien ja esineiden ilmavaihtojärjestelmien pölyyntymisen estäminen (Metso 2011, 9). Haasteina pölyntorjunnassa ovat työmaalla vallitsevat asenteet, ja koska ei tiedetä riittävästi pölyntorjunnasta, käytetään vääriä menetelmiä ja koneita. Pölyä pidetään hankalasti hallittavana, ja usein työntekijät ovat tottuneet tekemään työtä pölyisessä ympäristössä. Terveyshaitat ovat vaikeasti todennettavissa, ja myös usein sivulliset joutuvat kärsimään pölystä. Yrityksissä yritetään säästää laiminlyömällä siivosta ja pölyntorjuntaa. (Metso 2011, 7.)

Pölyntorjuntatavoitteiden saavuttamiseksi on tehtävä pölynhallintasuunnitelma. Suunnitelmassa on huomioitava haitta-aineet, työmenetelmät, osastointi muun muassa suojaseinät ja niiden sijainti, tilapäiset oviratkaisut, käytettävä laitteisto, henkilökohtaiset suojaimet, työmaan siivous sekä mittaukset, niiden seuranta ja dokumentointi. Osastointi, eli tilan tekeminen pölytiiviiksi on tärkeää, koska se estää pölyn leviämisen



puhtaisiin tiloihin. Osastoinnin lisäksi päivittäinen siivous imurilla oikeilla suodattimilla sekä erillinen alipaineistus- tilan tekeminen alipaineiseksi, käyttämällä alipainelaitteita tai ilmapuhdistin, auttavat pölyntorjunnassa. (Metso 2011, 10.)

### 3.2 Vetoketjuovi

Mitoksen valmistama vetoketjuovi sopii moneen käyttötarkoitukseen rakennus- ja saneerauskohteissa. Vetoketjuoven asentaminen on helppoa ja nopeaa (Mitos Oy 2013.) Vetoketjuovea on kaksi vaihtoehtoa Vetoketjuovi – PVC ja Vetskariovi.



Kuva 1. Vetoketjuovi-PVC (Mitos Oy 2013).

Vetoketjuovi – PVC valmistetaan PVC-muovista, joka on kirkasta hyvin vahvaa materiaalia. Vetoketjuovi on väliaikainen muoviseinä, joka asennetaan oviaukkoon (Kuva 1). Vetoketjuovessa on vetoketju, sitä voidaan avata molemmilta puolilta molempiin suuntiin. Vetoketjuovi on käytännöllinen, ergonominen ja kosteustiivis, ja se estää tehokkaasti ilmavirtauksen ja pölyn leviämisen paikasta toiseen. Tuotetta voi käyttää useampi kerta esimerkiksi kuivaus-, asbesti- tai purkukohteissa. Se on saatavana eri kooissa ja malleissa, myös asiakkaan mitoilla. Tuotteen valmistusmateriaali on saatavana antistaattisena ja paloa hidastavana. (Mitos Oy 2013.)



Kuva 2. Vetskariovi (Mitos Oy 2013)

Vetskariovi on kulkuaukko, jota asennetaan muoviseinään (Kuva 2). Avattava ja suljettava kulkuaukko helpottaa liikkumista ja estää rakennuspölyn leviämisen saneeraus- tai rakennuskohteissa. Tuote kestää hyvin pakkasta, se on kosteus- sekä pölytiivis ja pysyy tiivisti kiinni pitkään leveän liimapinnan ansiosta. (Mitos Oy 2013.)

#### 4 VIENTIMUODOT

Vienti on yksi useammista toimintavaihtoehtoista, eli operaatioista, jota käytetään myytäessä tuotteita suoraan loppuasiakkaalle. Vaihtoehtoisesti yritys voi käyttää välijäseniä kotimaassa tai ulkomailla. (Pehkonen 2000, 49.) Tässä kappaleessa kerrotaan eri viennin vaihtoehtoista, kuten epäsuorasta viennistä, suorasta viennistä ja välittömästä viennistä.

##### 4.1 Epäsuoravienti

Epäsuorassa viennissä vienti hoituu kotimaisen välikäden avulla, jolloin valmistajan rooli vientitoiminnan organisoinnissa on pieni. Valmistajan tehtävä silloin rajoittuu tuotteen valmistamiseen ja toimittamiseen vientiyhtiölle. Vientiyhtiönä eli välijäsenenä voi silloin olla vientiliike, vientiagentti tai vientiyhdistys. (Fintra-sarja 2006, 25.)

Vientiagenttina voi toimia fyysinen tai juridinen henkilö, joka on päämiehen kanssa solminut edustussopimuksen. Hänen tehtävänsä on edistää tuotteiden myyntiä tai ostoa hankkimalla tilauksia ulkomailta. Vientiagentti itsenäisesti hankkii ostotarjouksia, tarkkailee markkinoiden kehitystä, tiedottaa suomalaiselle päämiehelleen hinnoista,

kilpailutilanteesta ja viranomaisten määräyksistä. Agentti saa korvaukseksi kaikista tekemistään kaupoista palkkauksen provisiona. (Pehkonen 2000, 49–51; Fintra-sarja 2006, 25.) Suurin osa vientiagentin ulkomaisista asiakkaista on maahantuontiliikkeitä, jakeluyrityksiä, vähittäis- ja tukkuliikkeitä. Kun agentin kanssa ei ole erikseen sovittu, että hän myös hoitaa vientiin liittyviä toimia, kuten kuljetuksia, tullauksen, asiakirjoja, laskutuksen ja perimisen, viejä itse kantaa riskin tapahtumaketjusta ja huolehtii näistä toimista. (Pehkonen 2000, 51.)

Vientiliikkeenä toimii yritys, joka on erikoistunut ulkomaankauppaan. Vientiliike ostaa tuotteita valmistajalta ja myy ne omilla nimissään omilla ehdoilla eteenpäin. Valmistajalle tärkeät tiedot, kuten tavaroiden menekki, tieto ostajista sekä tuotteiden myyntihinnoista voivat jäädä saamatta, jos vientiliikkeen ja viejän yhteistyö on heikko. Viejän kannalta vientiliikkeen käytössä etuina ovat pienet riskit, jotka liittyvät vientitapahtuman hoitamiseen. Viejä pärjää vähällä ulkomaankaupan tuntemuksella ja kielitaidolla sekä luottoriskit jäävät kokonaan vientiliikkeelle. (Pehkonen 2000, 51.)

Vienti yhdistys on organisaatio, joka on perustettu useammasta yrityksestä hoitamaan jäsenyritystensä vientiä. Yrityksien yhteistoiminta alueet voivat olla messu- ja näyttelyesiintymiset sekä mainonta ja informaation hankinta. Etuna on markkinakustannuksien jakautuminen, tehokas rutiinien hoitaminen ja yhteistyön myötä riskien pienentäminen. On mahdollista käyttää korkealuokkaista asiantuntemusta ja edistää toimialarationalisointia. (Pehkonen 2000, 52.)

## 4.2 Suoravienti

Suorassa viennissä tuotteen valmistaja on suorassa yhteydessä vientimaassa olevaan edustajaan ja jakelukanaviin. Suomalaiset käyttävät tätä vientimuotoa kaikesta eniten. Tyypillisimmät edustusmuodot ovat jälleenmyyjä tai maahantuojaja ja agentti. Sopivamman edustusmuodon valitseminen edellyttää tuntemusta vientimaan kaupan rakenteesta sekä asiakkaiden asettamista vaatimuksista. (Pehkonen 2000, 52; Fintra-sarja 2006, 26.)

Ulkomaan agentti kotimaassa olevan vientiagentin tavoin hankkii ja välittää ostotarjouksia päämiehelleen. Viejä hoitaa käytännön asioita ja onnistuneesta kaupasta maksaa agentille palkkion. Päämies hyötyy agentin verkostoista, asiakas- ja markkinatuntemuksesta. Ulkomainen agenttisuhde on usein vaikeaa hoitaa pitkien välimatkojen sekä

ulkomaisen agenttia koskevan lainsäädännön takia. Viennin käynnistäminen agentin kautta on kuitenkin helppoa ja nopeaa, siksi se on hyvin yleistä pk-yritysten keskuudessa. (Fintra-sarja 2006, 26; Pehkonen 2000, 53.)

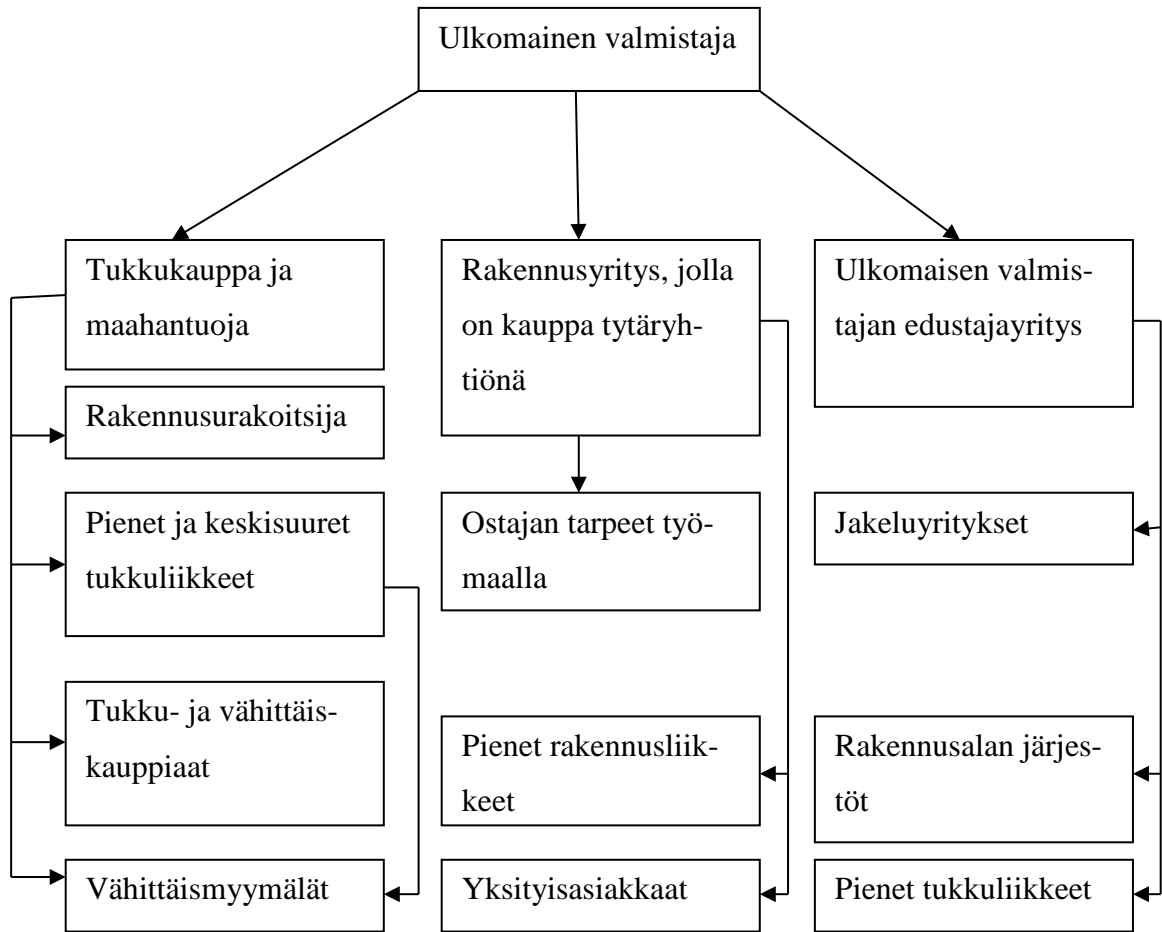
Maahantuojat kotimaassa toimivan vientiliikkeen tavoin ostaa tuotteita omaan luokkuunsa ja myy niitä omaan luokkuun asiakkailleen. Maahantuojana voi olla vähittäis-, tukku- tai tuontiliike tai tavaratalo. Maahantuojat yleensä ostaa suuria eriä. Koska maahantuojat hoitaa varastoinnin ja kantaa riskin sekä vastuun tavarain jälleenmyynnistä se on myös kiinnostunut ostamaan tuotteet mahdollisimman halvalla, mikä viejälle voi tarkoittaa huonompaa hintaa. (Fintra-sarja 2006, 27; Pehkonen 2000, 55.) Jälleenmyyjät myyvät asiakaskysynnän mukaan eli ne kauppaavat mielilumin tuotteita, jotka menevät helpoimmin kaupaksi, ja joiden kate on suurempi. Jälleenmyyjän hankittua, kysynnän rakentaminen jää tuotteen valmistajan vastuulle. (Pehkonen 2000, 55.)

#### 4.3 Välitön vienti

Viejän myytäessä tuotteitaan suoraan asiakkaalle ilman välikäsiä on kyse välittömästä viennistä. Tämä vientivaihtoehto sopii, kun asiakkaat ovat suuria ja niitä on vain muutama sekä tuotteen teknologian taso ja hinta on hyvin korkea, jolloin oman vientimyyjän käyttö on kannattava. Välittömässä viennissä vientiyritys on itse vastuussa vientitapahtumasta. Välitön vienti vaatii omia vientimyyjiä, jotka säännöllisesti pitävät yhteyttä asiakkaisiin. (Fintra-sarja 2006, 27.)

#### 4.4 Rakennustarvikkeiden jakelutiet Pietarissa

Jakelutie eli ne välikädet, jotka osallistuvat tuotteen välittämiseen lopulliselle asiakkaalle. Valittaessa jakelutietä on huomioitava resurssien saatavuus, tavoitteet ja päämäärät. Tuote ja kohdemarkkinat sekä asiakkaat päämääreineen, ostotapoineen ja totumuksineen asettavat lisää vaatimuksia. Onnistunut vienti riippuu paljolti jakelutien toimivuudesta. (Fintra-sarja 2006, 25.)



Kaavio 1. Tuontirakennustarvikkeiden myynti- ja pääjakelukanavat Pietarissa (Lappalainen 1998, 110)

Kaaviosta 1 näkyy ulkomaalaisen valmistajan tuontirakennustarvikkeiden myynti- ja pääjakelukanavat Pietarissa. Lappalaisen (1998, 110–111) mukaan alkuvaiheessa rakennustarvikkeita on myytävä suoraan rakennusliikkeille ja yksittäisille kuluttajille tilauksesta. Osan tuotteista voidaan kuljettaa alueellisille välittäjille. Tuotteita myös kannattaa asettaa näytteille isoihin vähittäiskauppoihin sekä tiluksesta työorganisaatioille rakennustarvikkeita myyviin varastoihin.

## 5 VENÄJÄN MARKKINAT

Venäjän Federaatio on maailman suurin valtio, se levittäytyy 9 aikavyöhykkeelle. Venäjän alue koostuu kahdesta Euroopan ja Aasian-puoleisesta maanosasta. Maan pinta-alasta Eurooppalainen puoli on vain 25 %, mutta 70 % väestöstä asuu siellä. Venäjän asukasluku on 142 miljoonaa asukasta, mutta se pienenee koko ajan. Aasian-puoleinen alue eli Siperia on melkein asumaton aluetta, josta löytyy metsää ja erämaata. Venä-

jällä on runsaasti luonnonvaroja muun muassa raakaöljyä ja kaasua, hiiltä, puuta ja mineraaleja. Venäjällä on 12 miljoonakaupunkia, suurempia ovat pääkaupunki Moskova - 11,5 miljoonaa asukasta - ja Pietari - 4,8 miljoonaa asukasta. (Tiri 2011, 20.)

## 5.1 Yleisesti

Ennen talouskriisiä, joka alkoi vuonna 2008, Venäjän talous oli nousussa. Vaikka kriisi on nyt ohi talouden kasvu jää maltilliseksi 3 - 4 %, ainakin seuraavien kymmenen vuoden ajaksi. Talouden kasvu riippuu viennin tuloista, jotka tulevat suuremmaksi osaksi raaka-aineiden viennistä. Tärkeämmät kasvupotentiaalia alentavat tekijät ovat huono infrastruktuuri, rajoitettu tuotantokapasiteetti ja työvoimapula. Heikko investointi-ilmapiiri hidastaa investointeja Venäjälle. Investointien määrä on edelleen liian alhainen. Investointien määrä laski 0,3 % tammikuusta-syyskuuhun 2013 edellisvuoteen verrattuna, yhteensä Venäjään investointiin 13,22 trillionia ruplaa. Tärkeimmät investointimaat vuonna 2013 olivat Sveitsi, Kypros, Alankomaat, Iso-Britannia ja Luxemburg. (Ahonen 2012, 8; ZAO Bonnier Biznes Press 2014.)

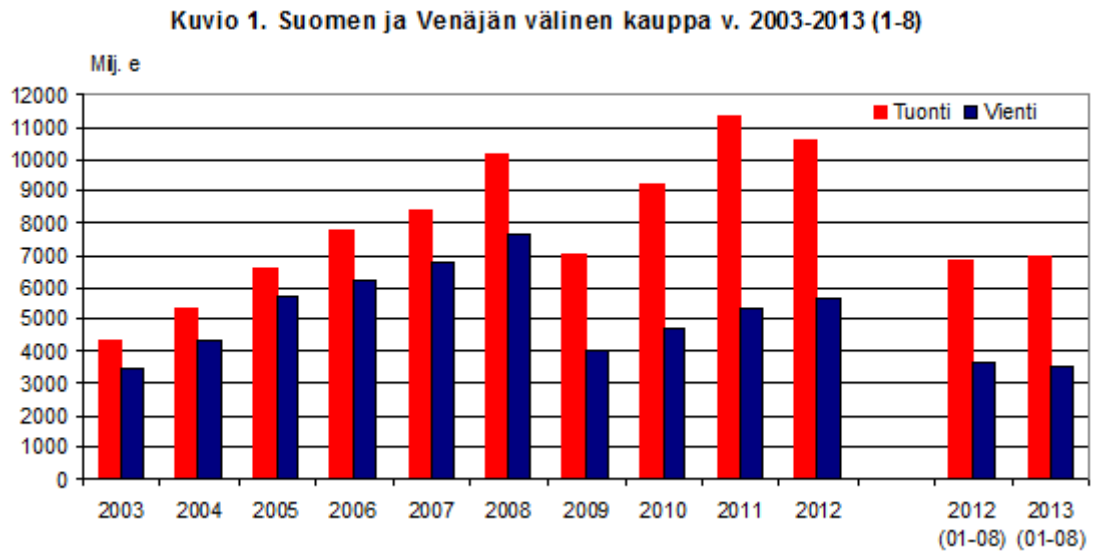
Kotitalouksien kulutus on kasvanut palkojen korotuksen ja keskiluokan kasvun johdosta. Venäjän bruttokansantuote per asukas on 14 250 dollaria, se kasvoi 3,4 % vuonna 2012. Työttömyys on noin 6,5 %, suurissa kaupungeissa työttömiä on vähemmän kuin muualla Venäjällä. Alueelliset erot ovat suuret. Inflaatio on laskenut kuuteen prosenttiin. Vähittäiskauppa kasvaa vuosittain 6 - 7 %. Kulutushyödykkeiden kysyntä kasvaa nopeimmin. Noin 25 % Venäjän ostovoimasta tulee Moskovan ja sitä ympäröivästä alueesta, Pietarin ostovoima on vain viidennes siitä. (Ahonen 2012, 8 - 9; Aalto-yliopisto 2013, 5.)

Venäjä on tuleva palveluyhteiskunta, jo nyt palvelusektorin osuus maan bruttokansantuotteesta on 60 %. Palveluala kasvaa suurkaupungeissa. Kasvu on myös vauhdikasta IT- ja Net-palveluiden osalta. Venäjällä Internetin käyttäjiä on arvioitu olevan yli 60 miljoonaa vuonna 2012. Kännykkätiheys on Euroopan keskitasoa suurempi. Telekommunikaatioala kasvaa, niin myös pankkisektori. (Ahonen 2012,8.)

## 5.2 Suomen ja Venäjän välinen kauppa

Suomelle Venäjältä on muodostunut erittäin tärkeä vientikumppani. Talouskriisistä huolimatta 10 vuoden ajan tuonti on kolminkertaistunut ja vienti on kaksinkertaistunut

(Aalto-yliopisto 2013, 12). Tullin tilastojen mukaan Venäjä oli Ruotsin (11 prosenttia) jälkeen tärkein vientimaa 10 prosentin osuudella vuonna 2012. Vienti on ollut kasvussa vuoteen 2008 mennessä, minkä jälkeen tapahtui notkahdus, syynä tähän oli talouskriisi. (Tulli 2013, 1.)



Kuva 3. Suomen ja Venäjän välinen kauppa v. 2003–2013 (Tulli 2013, 3)

Vuodesta 2009 tuonti ja vienti alkoivat kasvaa. Vuoden 2012 vienti oli 5,7 miljardia euroa, kasvu on ollut 7 prosenttia vuoteen 2011 verrattuna. Tuonnin arvo oli 10,6 miljardia euroa, laskua on ollut seitsemän prosenttia. Kuvassa 3 on verrattu tammi-elokuun välisen ajan tuonti ja vienti vuosina 2012 ja 2013. Kuva 3 kertoo, että tammi-elokuun aikana 2013 vienti Venäjälle supistui edellisvuoteen verrattuna kolmella prosentilla, mutta tuonti kasvoi kolme prosenttia. (Tulli 2013, 1.)

Suomen tavarakauppa Venäjän kanssa on ollut voimakassa kasvussa. Suomen tavaraviennistä Venäjän osuus on melkein 10 % ja palveluviennistä neljännes. (SVKK 2013.) Suomesta Venäjälle viedään pitkälle jalostettuja tuotteita, kuten koneita ja laitteita, valmiita tuotteita ja kemianteollisuutta. Venäjältä Suomeen tuodaan polttoaineita ja mineraaleja sekä raaka-aineita. (Aalto-yliopisto 2013, 12.)

Vain osalla Suomen tärkeimmistä tavararyhmistä vienti oli kasvussa tammi-elokuussa 2013. Suurin vientitavararyhmä oli kemialliset aineet ja tuotteet, niiden vienti laski prosentilla. Suurista tavararyhmistä eniten laski kuljetusvälineiden vienti (29 prosenttia). Sähkökoneiden ja laitteiden vienti laski 23 prosentilla. Paperiteollisuuden tuotteita

den vienti kasvoi sekä vuonna 2012 että vuonna 2013. Öljytuotteiden vienti kasvoi (9 prosenttia) kaikesta eniten tammi-elokuussa 2013. (Tulli 2013, 3.)

Tullin tilastoinnissa ei ole tavararyhmää rakennustarvikkeet, mutta tällaisen ryhmän, kuten sementti, kalkki ym. rakennusaineet, vienti Venäjälle on kasvanut vuodesta 2003 tasaisesti vuoteen 2008 asti, minkä jälkeen tapahtui notkahdus. Vuodesta 2010 kasvu on jatkunut taas, ja vuonna 2013 viennin arvo oli jo ylittynyt vuoden 2008 arvoa. (Tulli 2013a.)

Vetoketjuovi-PVC kuuluu tavararyhmän kemialliset aineet sekä alaryhmään valmistetut muovit. Kemiallisten aineiden vienti Venäjälle on kasvanut vuodesta 2002, jolloin tavararyhmän tilastoarvo oli 24 miljoonaa euroa. Kyseisen tavararyhmän tilastoarvo vuonna oli 86 miljoonaa euroa. Alaryhmän valmistetut muovit vienti on kasvanut 2,5 miljoonasta 5,3 miljoonan. Jos tarkastellaan valmistetut muovit alinta tavararyhmää numero 58229 muut muovilaatat, levyt, ei-huokoista, muihin aineisiin yhdistämättömät, muusta muovista, johon Vetoketjuovi-PVC kuuluu, niin huomataan, että tilastoja löytyy vuodesta 2007 alkaen sekä viennin tilastoarvo pysynyt melkein samana. Joulukuussa 2013 tilastoarvo oli 197 636 euroa. (Tulli 2013b.)

### 5.3 Rakentaminen

Venäjällä rakennusala on yksi tärkeimmistä. Rakennusala työllistää yli seitsemän miljoonaa ihmistä. Sen osuus maan BKT:stä on melkein kolme prosenttia. (Garant 2013.) Rakentamisen kokonaisarvo Venäjällä vuonna oli 5 711,8 miljardia ruplaa tammi-marraskuussa 2012 ja 5 140,3 miljardia ruplaa vuonna 2011. (Venäjän tilastokomitea 2013.) Suomessa rakentamisen kokonaisarvo vuonna 2012 oli 28,6 miljardia euroa (1 387,1 miljardia ruplaa) (Pajakkala 2013, 4).

Vuodesta 2001 väestön kasvavat tulot, muuttoliikkeet sekä kysynnän ja tarjonnan epätasainen jakautuminen ovat johtaneet Venäjällä rakennusalan nopeaan kasvuun, joka pysähtyi taantumaan vuonna 2008 (Rosstroi 2013). Venäjän rakennustuotannon kasvoi 10 - 12 prosenttia vuodesta 2002, sen jälkeen kasvu on ollut hitaampaa 2007–2012, keskimäärin se on ollut 9,68 %. Venäjän rakennusmarkkinoiden potentiaali onkin Euroopan suurempia. (Jorvala 2013, 11.)



Rakennusala on taas alkanut kasvuun vuonna 2010, myös investoinnit lisääntyivät. Asuntojen hinnat alkoivat kasvaa erityisesti alueilla, joissa on suuri taloudellinen potentiaali. Asuinrakentaminen on hallinnut rakennustuotantoa vuoteen 2009. Uudisrakennuksien osuus asuinrakentamisesta oli 80 prosenttia. (Klavina 2010, 16.) Asunorakentamisen kysyntä on kova tänäkin päivänä. Eniten asuntoja rakennettiin Moskovan alueella - 3 miljoonaa neliometriä, Krasnodarin aluepiirissä sekä Tatarstanissa vuonna 2013. Pietari sijoittui viidennelle sijalle. (Russkij fond nedvizhimosti 2013.)

Venäjällä on rakennettu 65,7 miljoonaa neliometriä asuintilaa vuonna 2012. Venäjällä oli rakennettu 45,4 miljoonaa neliometriä asuintilaa, 556 000 uutta asuntoa (muutos edellisvuodesta +13,3 %) tammi-lokakuussa 2013. Vuoteen 2013 mennessä tavoite on rakentaa 71 miljoonaa neliometriä asuintilaa. Tulevaisuudessa on tavoitteena lisätä asuintilojen rakentamista niin, että vuonna 2020 rakennetaan vuosittain 142 miljoonaa neliometriä. (Russkij fond nedvizhimosti 2013.)

Uudisrakentamisen ohella on myös kunnostettava vanhoja rakennuskantoja. Venäjällä oli kolme miljardia neliometriä asuinrakennuskanta vuonna 2009, josta puolet oli tarkoitus kunnostaa ja peruskorjata lähivuosina. Hankeen rahoittamiseksi oli perustettu ”Rahasto kunnallisen asuntouudistuksen tukemiseen”. (Klavina 2010, 17.) Vuodesta 2008 vuoteen 2012 mennessä hankkeen avulla on kunnostettu 135,36 tuhatta kotia, joiden yhteinen pinta-ala on 404,58 miljoonaa neliometriä. (Fond sodejstvija reformirovanija ZKH 2013.)

Kaksi kolmasosa Venäjän rakennuskannasta on korjauksen tarpeessa. Tammikuun 2013 tietojen mukaan Venäjällä peruskorjaustarpeessa oli 1 629 361 asuntoa, näiden asuntoa kuluneisuusprosentti on 30–65 %. Lisäksi ränsistyneiden rakennuksien, joiden kuluneisuusprosentti on enemmän kuin 66 %, yhteinen pinta-ala oli 56,6 miljoonaa neliometriä. (Fond sodejstvija reformirovanija ZKH 2013.)

Pietarissa on rakennettu 989 asuintaloa eli 42 528 asuntoa vuonna 2013, joiden yhteinen pinta-ala on 2 583 513,1 neliometriä sekä 460 toimitilaa pinta-alaltaan 2,25 miljoonaa neliometriä muun muassa hotelleja, oppilaitoksia, liikekeskuksia, varastoja, parkkihalleja. Peruskorjauksia tehtiin neljässä talossa, 77 asunnossa, joiden yhteinen pinta-ala on 23 786,1 neliometriä. (Nemchenko 2013.) Suomessa rakennettiin 31 393 asuntoa vuonna 2012 (Tilastokomitea 2013). Maaliskuussa vuonna 2013 uudisrakennuksien volyyymi laski 12 % vuoden 2012 verrattuna (Tilastokomitea 2013a).

Pietarissa on tarkoitus hyväksyä 25 vuoden alueellinen ohjelma Pietarin asuntojen peruskorjauksesta helmikuun 2014 aikana. Ohjelmaa rahoitetaan osittain kaupungin varoilla, jolloin vuodesta 2014 vuoteen 2017 on tarkoitus käyttää 7 miljardia ruplaa vuosittain. Vuodesta 2017 ohjelmaan käytetään kymmenen miljardia ruplaa vuosittain. (Balt Info 2014.)

Venäjän tilastokomitean (2013a) mukaan rakennussektorilla muun muassa rakentamisen, suunnittelun ja korjauksen parissa oli toiminut 205 075 yritystä vuonna 2013. Suurin osa tehdystä työstä 84,1 % oli rakennuksien ja rakennelmien pystyttäminen, vain 0,8 % yrityksistä oli tehnyt viimeistelytyötä sekä 0,7 % muita rakentamiseen liittyviä töitä. Alle sadan työntekijän yrityksiä oli 201 162 ja yli 225 työntekijää työllisti 1 525 yritystä. Suurin osa Venäjän rakennusyrityksestä – 201 162 yritystä ovat yksityisiä. (Valtiollinen tilastokomitea 2013a.) Suomessa toimii rakennusalalla 52 283 yritystä vuoden 2013 lopulla (Tilastokomitea 2013b). Pietarissa pelkästään purkutöitä tekee 615 yritystä (Komreport 2013). Rakennuksien ja rakennelmien rakentamiseen ovat erikoituneet 8 625 yritystä (Komreport 2013a).

Venäjän hallitus on ilmoittanut suurista investoinneista auto- ja rautatieinfrastruktuuriin. Sochin olympialaiset sekä vuoden 2018 jalkapallon maailman mestaruuskilpailut tulevat ylläpitämään kysyntää rakennusalalla. Suurin rakennusalan sektori vuonna 2012 oli infrastruktuurin rakentaminen. Infrastruktuurin rakentaminen tulee olemaan myös nopeimmin kasvava rakennusalan sektori vuosina 2013–2017. Lisäksi hallitus on hyväksynyt asetuksia, jotka liittyvät kansalaisten asuinolojen parantamiseen muun muassa kohtuuhintaisten asuntojen rakentaminen ja ilmaisten asuinrakentamiseen tarkoitettujen maapalstojen myöntäminen. (Rosstroi 2013.)

Venäjällä myyntipisteiden määrää lisääntyy koko ajan, vähittäistavarakaupat houkuttelevat lisää investointeja. Toimistotiloja tullaan todennäköisesti rakentamaan runsaasti 2013–2017 välisenä aikana. Venäjän hallitus on ilmoittanut suurista investoinneista koulutukseen noin 28 triljoonaa ruplaa (kolme triljoonaa dollaria) 2012–2020 välisenä aikana, tästä johtuen oppilaitosten rakentaminen tulee olemaan nopeimmin kasvava ryhmä Venäjän rakennusmarkkinoilla. (Rosstroi 2013.)

#### 5.4 Suomalaiset rakennusalan yritykset Venäjällä

Suomalainen rakennusala hyötyi Venäjän talouskasvua seurannutta kysyntää rakentamisesta. Rakennusteollisuus hyötyi paitsi rakennustuotteiden viennistä myös kansainvälisestä toiminnasta, jonka arvo oli 2 884 miljoonaa euroa vuonna 2010. Ruotsin ja Norjan jälkeen Venäjän osuus tästä arvosta on 20 %. (Jorvala 2013, 11.) Tullin (2013c) tietojen mukaan rakennusteollisuuden kansainvälisen toiminnan arvo joulukuussa vuonna 2013 oli Venäjän osalta 573 480 euroa, Ruotsin 3 050 703 euroa ja Norjan 83 842 euroa. Venäjän arvo on laskenut vuodesta 2008, jolloin se oli korkeimmillaan 16 miljoonaa euroa. (Tulli 2013c.)

Klavinan (2010, 15) mukaan suomalaiset investoivat Venäjään 2,3 miljoonaa euroa vuonna 2009, rakennusosalalle tehtiin 42 % investoinneista. Suomalaiset investoivat Venäjään 3,2 miljardia euroa 2012 (Suomen Pankki 2013). Suomalaiset uskovat edelleenkin Venäjän rakennusalan investointipotentiaaliin. SVVK:n Venäjän-kaupan barometrin 2013 mukaan, 37 % suomalaisista rakennusalan yrityksistä on tehnyt lisäinvestointeja Venäjälle, näistä yrityksistä joka toinen aikoo investoida vuoden 2014 aikana lisää. Käytetyin investointimuoto on tytäryritys. (SVKK 2013).

Suomalaisille rakennusyrityksille Venäjä on tärkeä kohdemarkkinat läheisen sijainnin ja kasvavaevien markkinoiden takia. Venäjän markkinoiden sisällä toimiminen luo suuremmat kasvumahdollisuudet. Kysyntää löytyy uudisrakentamiselle sekä saneerausrakentamiselle. Suomalaisilla Venäjällä on hyvä maine rakennustuotteiden ja palveluiden osalta. Suomalainen tietotaito, ympäristösuunnittelu ja rakennustekniikka ovat korkeata tasoa. (Jorvala 2013, 11.) Klavinan (2009, 16) mukaan suomalaisyrityksillä on mahdollisuuksia Venäjällä infrastruktuurin rakentamisessa, asuntomarkkinoilla – julkisissa tarjouskilpailuissa, isojen hankkeiden kehittämisessä (iso peruskorjaus, aluerakentamiskohteet, omakotitalohankkeet) sekä ekologisen ja teknologian ratkaisua tarjoavien rakennusmateriaalien myymisessä suurkaupunkeihin ja jakelu Luoteis-Venäjän kaupunkeihin.

Pietari houkuttelee uusia asukkaita. Kaupungissa työttömyys on vain 1,1 %, tämä myös lisää asuntojen tarvetta. Pietarissa toimii suomalaisia rakennusyrityksiä, niiden markkinaosuus Pietarin rakennusmarkkinoista on 5 - 10 % välillä. Rakennusyrityksille ja alihankkijoille kasvavat markkinat on täynnä mahdollisuuksia, mutta myös haasteita. (Heiskanen 2013.) Suuret rakennusyritykset kuten YIT ja SVR houkuttelee mukaan

markkinoille pk-sektorin yrityksiä, jotka valmistavat rakennustarvikkeita. Kova kilpailu ajaa yrityksiä hankkimaan rakennustarvikkeita paikallisesti. Lujabetoni, Rudus, Tammet ja Betsset ovat yritykset, jotka siirsivät tuotantoaan Pietarin alueelle. Jotkut yritykset eivät halua Venäjän markkinoille, koska se vaatii huomattavia riskinottoja ja panostuksia. (Heiskanen 2013.) Venäjällä tunnetut suomalaiset rakennusyrietykset ovat myös Lemminkäinen, Honkarakenne, Findomo, Vahasen Saha (Nash gorod 2008).

## 5.5 Vienti Venäjälle

Venäjältä Suomelle on muodostunut todella tärkeä kauppakumppani. Ruotsin jälkeen Venäjä on Suomen suurin vientimaa. Vienti Suomesta Venäjälle kasvoi 7 % vuonna 2012. Vaikka vienti on kasvanut sitä edelleen hankaloittavat tullaus sekä tullaukseen liittyvä rajatoiminta, byrokratia sekä Venäjän lainsäädäntö ja talouden epävakaus. (SVKK 2013).

Venäjän vientiä säännöstelevät Tulliliiton lainsäädäntö, Venäjän Federaation tullisäätelylaki sekä Venäjän ulkomaankauppalaki. Viennissä on otettava huomioon yhteiset määräykset, kansainväliset sopimukset ja Euraasian talouskomission säännöt. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 17–24.)

### 5.5.1 Tulliliitto

Venäjän, Valko-Venäjä ja Kazakstan ovat muodostuneet tulliliiton vuonna 2010. Tulliliitolla luodaan yhtenäinen talousalue maista, jotka aikaisemmin kuuluivat Neuvostoliittoon. Tulliliiton tuontitullit ovat yhtenäiset, mutta vientitulleista jäsenmaat päättävät kansallisesti. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 38.) Tulliliitosta on tullut yhtenäinen talousalue 1.1.2012 alkaen, mikä mahdollista tuotteiden, pääoman, työvoiman ja palveluiden vapaata liikkuvuutta. Tulliliiton jäsenmaiden on noudatettava omaa kansallista lainsäädäntöään ja lisäksi on huomioitava kansainväliset sopimukset ja jäsenmaiden yhteiset määräykset sekä Euraasian talouskomission säännöt, minkä takia tullikäytännöt vaihtelevat jäsenmaittain (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 17.) Tarkastukset suoritetaan ulkorajoilla, mutta tuontitavaran tullaa tuontiyritys kotimaassaan. Uusilla määräyksillä on pyritty nopeuttamaan tullausta. Tulevaisuudessa tulliliitto oletavasti laajenee osaan entisen Neuvostoliiton jäsenvaltioita. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 38.)

### 5.5.2 Tulliliiton tullikoodeksi ja yhteinen tullitariffi

Tulliliitossa käytetään omaa tullikoodeksia ja yhteistä tullitariffisäätelyä heinäkuusta 2010 alkaen. Yhteinen tullitariffisäätely käsittää ulkomaankaupan tavaranimikkeistön (TN VED) ja yhteisen tullitariffin. Yhteisestä tullitariffista löytyy tieto tuontitullimaksuista, jotka ovat kaikissa maissa samat. Tulliliitossa on omat säännöt, jotka sääntelevät ulkomaankauppaa, on muun muassa laadittu kiellettyjen tuotteiden luettelo. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 17.)

Tulliliiton tullikoodeksi perustuu kansainväliseen sopimukseen. Tullitoiminnan määräykset noudattavat Venäjän tullilainsäädännön normeja, mutta kun sääntelevät määräykset puuttuvat, on syytä kääntyä kansallisen lainsäädännön puoleen. Venäjällä kansallisessa lainsäädännössä tällainen laki on vuoden 2010 voimaan astunut Tullisäätelylaki. Venäjän Tullisäätelylaki on melko yksiselitteinen, mutta siinä on myös tulkinanvaraa. Laki antaa menettelytapaohjeita tulliviranomaisille ja ulkomaankaupan toimijoille, jotka voivat vaihdella tullitoimipaikasta tullivirkailijan mukaan. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 18–21.)

### 5.5.3 TN VED-nimikkeistö

Venäjän TN VED-nimikkeistö (tovarnaja nomenklatura vnesnekonmitseskih dejatelei) on kansainväliseen HS-nimikkeistöön (hormonoidun järjestelmän nimikkeistö) perustuva Tulliliiton tullitariffi. HS-nimikkeistö on tavarankuvaus- ja kuvausjärjestelmä, jonka Maailman tullijärjestö on julkaisut kansainvälisistä kauppatavaroista. Tulliliiton tullitariffissa luetellaan tuotteita, jotka on jaoteltu tullinimikkeittäin. Jokaisen tuotteen kohdalle sovelletaan oma tulli. Venäjän tullinimikkeet ovat 10-numeroisia. Venäjän tullinimikkeet melkein aina vastaavat Suomessa käytetyn CN-nimikkeistön 8 ensimmäistä numeroa. CN-nimikkeistö (Combined Nomenclature) on vienti-ilmoituksissa ja sisäkaupan tilastoinnissa käytettävä Euroopan yhteisön 8-numeroinen nimikkeistö. On myös olemassa 14-numeroisia tullikoodeja, ne esiintyvät maaleissa, elintarvikkeissa ja terästuotteissa. Tulliliiton tullinimiketietokannasta voidaan tarkistaa tuotteeseen kohdistuva valmistevero, arvolisävero, pakolliset sertifikaatit, tuonti- tai vientitullimaksut sekä muut vaadittavat asiakirjat. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 21.)

#### 5.5.4 Tulliselvittäjä ja tulliselvitysmuoto

Tulliselvityksen tehdään sen maan tullille, johon tulliselvittäjä on rekisteröitynyt. Tulliselvittäjänä (deklaranttina) voi olla juridinen henkilö tai yksityisyrittäjä esimerkiksi huolitsija tai kuljetusliike tulliliiton jäsenmaasta. Tulliselvittäjän on solmittava ulkomaankauppasopimus tai sillä on oltava tavaroiden käyttö-, hallinta- tai omistusoikeus. Tulliedustaja voi tehdä tulliselvityksen tulliselvittäjän toimeksiannosta tai puolesta. Tulliliiton jäsenmaahan saapunut ulkomainen tavara, joka on asetettu vapaaseen liikkeeseen voi ``tulliliiton tavara`` -statuksen alla liikkua vapaasti tulliliiton alueella. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 18.)

Passitus on kansainvälistä kauppaa ja tavarankuljetuksia helpottava tullimenettelymuoto, jolloin tavaroita kuljetetaan lähtötoimipaikasta määrätoimipaikkaan tullivalvonnan alla. Passitus toimii vakuutena tullille maksettavista veroista ja tulleista. Passitusmenettelyn tehtävänä on kauppojen helpottaminen tullialueiden välillä tai tullialueen sisällä. Passitusilmoituksen tekee passituksesta vastaava joko nettipassituspalvelun kautta tai sanomamuotoisesti (Electronic Data Interchange EDI), siihen tarvitaan EDI-lähtäjän lupa. Venäjällä passitusilmoituksena voi toimia TIR carnet liitteinen tai muut kaupalliset ja kansainväliset sekä kuljetusasiakirjat, jotka sisältävät Venäjän tullin vaatimia tietoja. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 6, 14, 30)

#### 5.5.5 Tullausarvo

Maahantuojan tehtävänä on selvittää tavaran tullausarvoa, jotta hän pystyisi määrittämään tuontitullin. Tavaranimike eli TN VED -koodi yhdessä tuontitullausarvon kanssa määrittää tuontitullien määrän, eli tullausmaksun. Tullausarvosta on laskettava arvonlisävero, mahdollisesti valmistevero ja tullausmaksun. Tullausarvoilmoitus esitetään tullivirkailijalle tulliselvityksen yhteydessä. (Nykänen 2001, 156- 157.)

Tullausarvoa voi määrittää useammalla eri tavalla. Ensisijainen tapa on kauppavarvon eli tosiasiallisen myyntihinnan perusteella määritetty tullausarvo. Mukaan lasketaan myös lastaus-, kuljetus-, pakkaus-, varastointi- sekä vakuutuskulut ja mahdollisesti muut erät, jos ne eivät sisälly kauppahintaan. (Nykänen 2001, 121–122.)

### 5.5.6 Arvonlisä- ja valmistevero

Venäjälle tuoduista tavaroista on maksettava arvonlisävero, joka on useimmilla tuotteilla 18 %. Alempi 10 % arvonlisävero peritään useammista lasten tuotteista ja elintarvikkeista. Jotkut tuotteen ovat kokonaan vapautettuja arvonlisäverosta, esimerkiksi kirjat, jotka on tarkoitettu oppimateriaaliksi, humanitaarinen apu ja aikakausjulkaisut. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 28.)

Valmisteveroa maksetaan tupakasta, autoista, alkoholituotteista ja bensiinistä. Valmistevero määräytyy tullausarvon perusteella. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 28.)

### 5.5.7 Väliaikainen tuonti

Väliaikaisesti Venäjälle tuotu tavara, esimerkiksi henkilökohtaiset työvälineet tai näyttelytavara, ovat täysimääräisesti tuontimaksuvapautettuja. Muilta tavaroilta, jotka eivät täytä täysimääräisten tuontimaksuvapautuksen kriteereitä, peritään aikatulli, joka on 3 % kultakin alkavalta maassaolokuukaudelta. Väliaikaisessa maahantuonnissa käytetään kansainvälistä tulliasiakirjaa ATA carnet'ta. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 28.)

## 5.6 Vientiasiakirjat

Siirrettäessä tuotteita rajojen yli lähes aina tarvitaan erilaisia asiakirjoja. Oikein laadittuna ne varmistavat sujuvamman liikkuksen sekä tavaroille että maksuille. Asiakirjojen laatiminen on yrityksille kustannus, siksi välttämättömien asiakirjojen tarpeellisuus on selvitettävä hyvin ennen vientitoiminnan alkua. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus 2008.)

Venäjän-kaupassa käytetään useampia vientiasiakirjoja. Eniten ongelmia aiheuttaa sertifiointikäytäntö ja yhteneväisyyden puute sisäisen lainsäädännön ja tullilain kanssa. (Yrittäjät 2012.)

### 5.6.1 Vienti Suomesta

Suomen puolella tärkeät asiakirjat ovat luovutuspäätös ja poistumisvahvistettu luovutuspäätös sekä TIR carnet.

Vietäessä tavaraa EU: n ulkopuolelle Suomen viranomaisten tarvitsemien asiakirjojen yhtenä tärkeänä tekijänä on kohdema. Vietäessä vapaassa liikkeessä oleva tavara lopullisesti EU:n rajojen ulkopuolelle, tullille on tehtävä vienti-ilmoitus. Sähköisen vienti-ilmoituksen tekee itse tavaran myyjä tai sen valtuuttama asiamies joko sanomamuodossa tai netti-ilmoituksena tavaran lähtöpäivänä. Tavallisesti yrityksen asiamiehenä toimii huolintaliike. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 5.) Vienti-ilmoituksen avulla tulliviranomainen vientimaasta pystyy valvomaan tavaraan kohdistuvien säännöksiä noudattamista ja soveltamista, kuten vientirajoituksia ja vientikieltoja sekä tavaran poistumista tullialueelta. Tällä tavalla yritetään torjua terrorismia ja kerätä tilastotietoa. (Tulli 2014.)

Hyväksytystä ja virheettömästä vienti-ilmoituksesta tulli lähettää hyväksymissanomman, ja sen perään luovutussanomman, viennin saateasiakirjan (EAD) ja luovutus päätöksen liitteenä. EAD sekä sen sisältämä vienti-ilmoituksen viitenumeroa (MRN) tarvitaan poistumisvahvistettua luovutus päätöstä varten. Poistumisvahvistettu luovutus päätös todistaa, että tavaraa on poistunut EU:n alueelta ja että se on arvolisäverotonta. (Tulli 2014a.)

#### TIR carnet

TIR carnet -järjestelmä eli TIR-tulliyleissopimus on kuljetussopimus ja passitusjärjestelmä, joka koskee kansainvälisiä kuljetuksia, samalla kun sillä varmistetaan tavaran keskeytymätöntä liikkumista maasta toiseen, se myös toimii tulliviranomaisille takuuna maksettavista veroista ja tulleista. Maksimitakaus yhtä TIR carnetia kohden on 60 000 EUR (Nykänen 2001, 84.) TIR-passitusmenettelyssä tavaralle tehty tullitarkastus lähtömaassa hyväksytään kauttakuljetus- ja määrämaassa, jolloin tavaran tarkastusta ei suoriteta reitin varrella. Kuitenkin tulliviranomaisilla on oikeus tehdä pistotarkastuksia, mikäli he epäilevät sääntöjenvastaisuuksia. (TIR-käsikirja 2010, 11.)

Suomessa oikeuden TIR carnet -kuljetuksiin voi saada kuljetusyritys hakeutumalla TIR-järjestelmään Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry:n kautta. Tiedon TIR carnet passitettavista tavaroista annetaan tullille sekä sähköisesti TIR-ilmoituksella että paperilla TIR carnet -asiakirjana. Sähköisen ilmoituksen tekee TIR carnet'n haltija Tullille etukäteen, ennen paperisen TIR carnet'n esittämistä lähtötullitoimipaikassa. Vastuu tietojen oikeellisuudesta on TIR carnetin haltijalla. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 14–15.)



EDI -ilmoittajan eli viejän, tuojan tai tavaranhaltijan tai välillisen edustajan (huolinta-liike) on säilytettävä kaikki asiakirjat sähköisessä muodossa tai paperitallenteena kirjanpidonlain mukaisesti. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 16.)

### 5.6.2 Tuonti Venäjälle

Asioiminen Venäjän tullin kanssa kuuluu venäläiselle juridiselle henkilölle, mutta viejän tehtävä on hankkia tuojalle tullauksessa tarvittavat asiakirjat. Nämä asiakirjat ovat kauppasopimus, kauppalasku tai proformalasku, rahtikirja, pakkauslista, TIR carnet, alkuperätodistus sekä tavaran erityiset asiakirjat. Tullauksessa vaaditaan tulli-ilmoitusta, tuontipassia ja tullauservoilmoitusta. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 31–36.)

#### Kauppasopimus

Ennakoiva ja selkeä kauppasopimus varmistaa liikesuhteiden toimivuutta ja kauppajen onnistumisen sekä pienentää mahdolliset riskit. Siviililain mukaan Venäjällä on sopimusvapaus. Sopimus ei saa olla lainvastainen, ja joissakin sopimuksissa on noudatettava säädettyjä muotomääräyksiä. Yhtiöiden välillä on aina tehtävä kirjallinen sopimus. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 31.)

Yhtenäisen sopimuskäytännön luomiseksi osapuolten on järkevää esittää omat sopimusmallit. Yleensä venäläisen kumppanin mallisopimuksesta luotu tyyppisomia ei sovellu sellaisenaan vaan sitä on erikseen täydennettävä. Venäjän-kaupassa kannattaa selvittää tilaajan tuntevuutta ja luotettavuutta esimerkiksi Suomalais-Venäläisen kauppakamarin kautta. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 33.)

Sopimukseen on tarkasti kirjattava sopimuksen ala, kauppahinta ja maksuehdot. Alussa 100 % ennakko on myyjän kannalta turvallisin vaihtoehto. Sopimukseen on kirjattava selkeästi toimitusaika ja -ehto sekä seuraamukset sopimusrikkomuksesta. Välillisten vahinkojen korvausvastuu on syytä jättä korvausvastuun ulkopuolelle. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 33.)

## Kauppalasku

Kauppalaskussa kirjatut tiedot pohjautuvat kumppanien väliseen kauppasopimukseen. Kauppalaskun voi laatia venäjän tai englannin kielellä. Kauppalaskulle ei ole asennettu määrämuotoa, mutta siinä on muutama muotoseikka. Laskun laatii viejä tieto- tai kirjoituskoneella. Kaikki tavanomainen yksityiskohtainen tieto on ilmoitettava laskussa, muun muassa myyjän ja ostajan nimi ja osoite sekä kontaktihenkilöt ja puhelinnumerot, kauppalaskun laatimispäivä, tavaran alkuperämaa, toimitus- ja maksuehdot sekä tarkka tavaramääritelmä ja tullitariffinimike, yksikkö- ja kokonaishinta, kollien merkit, numerot, lukumäärä ja laji, brutto- ja nettopainot, alennukset perusteluineen. Kauppasopimuksen päivämäärä ja numero sekä vaadittaessa kuljetuksen ja tilauksen numerot on ilmoitettava laskussa. Viejän on allekirjoitettava lasku. Vain sinisen värinen allekirjoitus käy. (Finpro 2014, Laivauskäsikirja 2014.) Proformalasku korvaa kauppalaskun silloin kun vientitavara ei ole tarkoitettu kauppatavaksi. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 33).

Yksi kopio kaupp- tai proformalaskusta on tehtävä Suomen Tullille vienti-ilmoituksen liitteeksi. Tullitoimipaikat Luoteis-Venäjällä hyväksyvät vain alkuperäiset proforma- tai kauppalaskut. Laskussa on oltava kuorman lähettäjän tai omistajan leima ilman minkäänlaisia korjauksia. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 34.)

## Pakkauslista

Kauppalaskun liitteeksi myyjä tai viejä laatii pakkauslistan pääsääntöisesti venäjäksi. Asiakirjan tarkoitus on helpottaa fyysistä tarkastusta määrätullissa. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 35.)

## Tullausarvoilmoitus

Alho, Kekki & Peltosen (2012, 35) mukaan tullausarvon määrittämisen jälkeen venäläinen huolitsija tai maahantuoja tekee tullausarvoilmoituksen, johon on liitettävä ainakin seuraavat asiakirjat:

### Tuojan asiakirjat

Kauppasopimus liitteineen

Lasku, proformalasku, maksukuitit

Toimitusehtojen mukaiset rahti- ja vakuutuspaperit

Rahtilasku

Vientimaan tullausilmoitus

Pakkauslista

Tarvittaessa tuontilupa

Pakollinen vastaavuussertifikaatti, alkuperäistodistus, laatuserifikaatti

(Alho, Kekki & Peltosen 2012, 35.)

Alkuperätodistus

Alkuperätodistus on hankittava, jos halutaan tavaralleen tullissa suosituimmuuskohtelua sekä välttyäkseen kaksinkertaisten tullimaksujen maksamista. Joskus tulli voi vaatia alkuperäistodistuksen esittämistä, jos tavaraan kohdistuu tuontirajoituksia, se voi aiheuttaa vaaraa kansainvälisten sopimusten mukaan tai, jos halutaan käyttää tullietuutta. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 36.)

Tullille on esitettävä virheetön alkuperäinen kappale tai varmennettu kopio. Alkuperätodistuksen voi hakea alueellisista kauppakamareista. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 36.)

Rahtikirja

Viejä täyttää rahtikirjan kuljetusmuotokohtaisesti. Maantiekuljetuksissa käytetään kansainvälistä CMR-rahtikirjaa. Rahtikirjan sisältämistä tiedoista kannattaa tiedustella venäläiseltä osapuolelta etukäteen. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 36.)

## 5.7 Sertifiointi

Sertifiointi on vastaavuuden vahvistamismenettely, jolloin riippumaton organisaatio antaa kirjallisen vakuutuksen siitä että tuote vastaa sille asetetuille normatiivisille vaatimuksille. Sertifiointin tarkoitus on suojata kuluttajia. Sertifiointin piiriin kuuluvat kaikki tuodut, myytävät ja valmistetut tuotteet ja palvelut. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 47.)

Laadun todistaminen eli sertifiointi Venäjällä perustuu kuluttajasuojalakiin, sertifiointilakiin sekä lakiin teknisestä säätelystä. Sertifiointiin myös vaikuttaa Venäjän, Valko-Venäjän ja Kazakstanin välille syntynyt Tulliliitto. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 38.)

### 5.7.1 Tulliliiton sertifiointi

Yhtenäisen Tulliliiton sertifiointijärjestelmän tavoite on poistaa kaupan esteet ja vähentää kuluja. Tarkoitus on saada tulliliiton vaatimukset ja standardit yhtenäistettyä Euroopassa käytettyihin standardeihin ja vaatimuksiin. Tulliliitossa on muun muassa oma luettelo, jossa ovat kaikki pakollisesti sertifioitavat tuotteet. Luetteloon kuulumattomien tuotteiden sertifiointissa on noudatettava kansallisia sertifiointimääräyksiä. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 40–41.)

Tulliliiton myötä sertifiointiin tulee vaihteittain suuria muutoksia. GOST R -standardit ja sertifikaatit sekä kansalliset normit ja standardit korvautuvat ja lakkautuvat Tulliliiton yhteisten Teknisten Määräysten ja niiden Deklaraatioiden ja Vastaavuussertifikaattien astuttuaan voimaan (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 38–40.)

Tulliliiton sertifikaatin tai Deklaraation saa tuote, joka vastaa tulliliiton standardeja ja vaatimuksia. Pakollisen sertifikaatin tarvitsee kolmasosa tuotteista ja 2/3 tarvitsee sen Deklaraationa. Pakollinen sertifikaatti esitetään tullauksen yhteydessä. Sertifikaatista on myös apua kaupanteossa. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 43.)

Ulkomaalainen valmistaja voi olla sertifikaatin haltija, jos siitä ei ole muuta mainittu Teknisessä Määräyksessä. Sertifikaatin myöntää tulliliiton sertifiointilaitos, joka on listattu yhtenäisessä sertifiointilaitosten rekisterissä. Teknisessä Määräyksessä on määri-

teltty sertifikaatin voimassaoloaika, joka voi olla enintään 5 vuotta. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 44.)

Deklaraation tekee hakija, joka voi olla Tulliliiton alueella rekisteröitynyt yritys tai edustaja, joka vastaa sopimuksen mukaan tuotteet laadusta ja normien vastaavuudesta. Deklaraation vahvistetaan Tulliliiton Yhteisessä Sertifiointilaitosten rekisterissä listatussa sertifiointilaitoksessa. Sertifiointimenetelmät ja kaavat on määritelty Tulliliiton Teknisissä määräyksissä. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 44.)

Tulliliitossa 1.1.2010 tuli voimaan luettelo kielletyistä ja rajoitetuista tuotteista. Näiden tuotteiden tuonti ja vienti Euraasian Talousalueelle on rajoitettu tai kielletty kokonaan. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 44.) Rajoitettujen tuotteiden tuontia varten tarvitaan lisenssintia. Lisenssit tai luvat saa valtuutetuista tulliliitto maiden virastoista. Venäjällä tällainen virasto on Teollisuuden ja Kaupan Ministeriö. Ministeri antaa lisenssin yritykselle, joka on rekisteröitynyt Venäjälle. Lisenssiä varten yritys tarvitsee muun muassa ulkomaankauppasopimuksen. Lupa tai lisenssi on näytettävä tullille. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 44–45.)

### 5.7.2 Venäjän sertifiointi

Venäjällä sertifiointia valvoo ja sääntelee muutama virasto. Jokaisella on oma toiminta-alueensa. Rosstandard valvoo, että kansallisia standardeja ja teknisiä määräyksiä noudatetaan, ja sen järjestelmässä myönnetään muun muassa vastaavuussertifikaatteja, vastaavuusdeklaraatioita ja kieltokirjeitä. Rospoterbnadzor on virasto, joka tarkastaa ja valvoo kuluttajansuojaa ja terveys- ja epidemiologista hyvinvointia. Rospotrebnadzorin järjestelmässä myönnetään ekspertin lausuntoja ja Valtion Rekisteröinnin todistuksia. Valtion ekologisia asiantuntijatarkastuksia järjestävän ja suorittavan viraston nimi on Rostehnadzor, sen järjestelmässä myönnetään muun muassa käyttöilupia, eksperttilausuntoja. Rosselkhoznadzor nimen mukaisesti on eläinlääkinnän ja kasvinsuojelun valvontaan erikoistunut virasto, jossa myönnetään muun muassa karanteenisertifikaatteja, todistuksia kasvien terveydestä. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 47–49.)

Sertifikaatteja voivat myöntää Rosstandardin akkreditoimat sertifiointilaitokset. Jokaiselle sertifiointilaitokselle on määritelty ne tuotteet, joille hän voi myöntää standardeja, siksi on tarkistettava mitä tuotteita sertifiointilaitos voi sertifioida. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 47–49.)

## GOST R -sertifiointi

Venäjällä tyypiyllisimmät sertifikaatit ovat GOST R -vastaavuussertifikaatti ja GOST R -vastaavuusvakuutus (Deklaraatio). Tuotteet, joille on haettava joku näistä sertifikaateista, löytyvät Venäjän hallituksen päätöksestä No 982, 1.12.2009. Luettelo on päivitetty 11.11.2013. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 50; Base Consultant 2013.)

GOST R -vastaavuussertifikaattia on kahta eri tyyppiä: pakollinen ja vapaaehtoinen. Luettelo pakollisesti sertifioitavista palveluista ja tuotteista päivitetään jatkuvasti, siksi sertifikaatin tarpeellisuus on varmistettava. Pakollinen sertifikaatti on esitettävä tullille. Hakiessa sertifikaattia toimituskohtaisesti hakija on venäläinen maahantuojaja. Tuotekohtaisessa sertifioinnissa sertifikaatti myönnetään 1 - 3 vuodeksi tuotteen valmistajalle tai hänen edustajalleen. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 50.)

Hakiessaan GOST R -vastaavuusvakuutusta, deklaraation hakija vakuuttaa, että tuotteen laatu ja turvallisuus ovat GOST R -standardin mukaisia. Tämän jälkeen deklaraatio tulee rekisteröidä akkreditoidussa sertifiointilaitoksessa. Vastaavuus on todistettava erilaisin pöytäkirjoin ja asiapaperein tai sertifiointilaboratoriossa tehdyillä testauksilla. Deklaraatio myönnetään tuotekohtaisesti tai toimituskohtaisesti. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 52.)

Vapaaehtoinen sertifiointi toimii lähinnä markkinoinnin kilpailukeinona. Joskus asiakkaan pyydetessä todistamaan tuotteen laatua on hankittava vapaaehtoinen sertifikaatti. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 53.)

Kun GOST R -sertifikaattia ei tarvita yritys voi joutua hankkimaan kieltokirjettä. Kieltokirje voidaan tarvita ollessaan epävarmoja tullikoodista, tullin tai jonkun muun valvontalaitoksen sitä kysyessä. Joskus asiakaskin voi olla kiinnostunut sertifioinnin tarpeellisuudesta. Kieltokirje myyntiä varten saa akkreditoidulta sertifiointilaitokselta. Tullia varten kieltokirjeen voi laatia ainoastaan Rosstandardin valtuuttama Venäjän Sertifioinnin Tieteellinen Instituutti (VNIIS). (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 53.) Suomessa Venäjän sertifiointia hoitavat esimerkiksi SGS Inspection Services Oy ja Markinvest Oy.

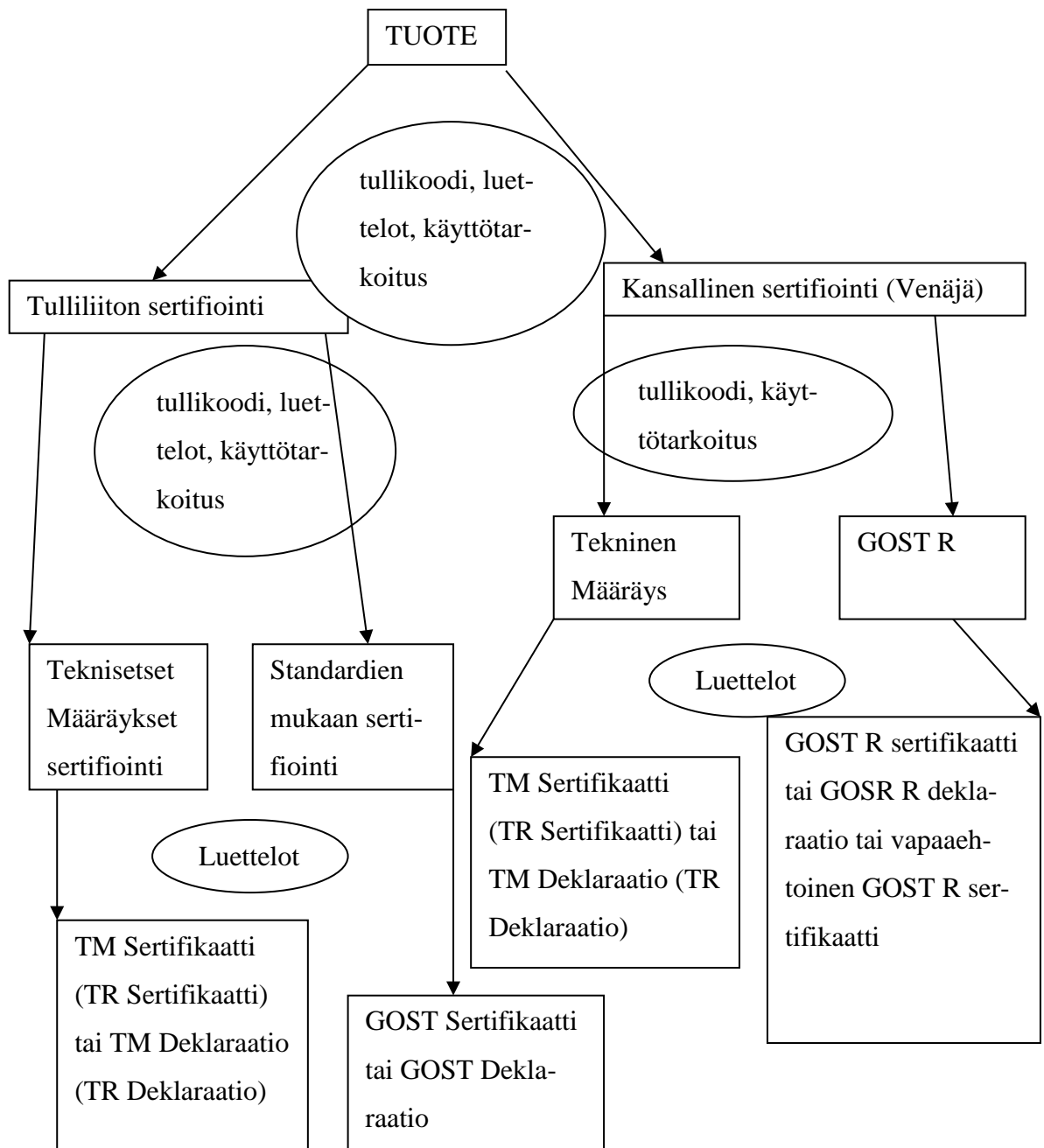
### 5.7.3 Teknisen Määräyksen (Teknisen Reglamentin) sertifiointi

Jokaisessa jäsenmaassa voimaan astuvat Tekniset Määräykset lakkauttavat ja korvaavat kansallisia GOST -standardeja, minkä jälkeen vaiheittain kansalliset Tekniset Määräykset korvataan Tulliliiton Teknisillä Määräyksillä. Tarkempi siirtymäaika GOST R -standardeista Teknisiin Määräyksiin on määritelty laissa Teknisestä Sääte-lystä No 184, 27.12.2003. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 54.)

Uudet Tekniset Määräykset ovat tuote ja toiminta-alakohtaiset. Teknisessä Määräyk- sessä on luettelo tuotteista, joita on aina sertifioidava tai joista on todistettava tuotteen vastaavuus deklaraationa. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 55.)

TM -vastaavuussertifiointi deklaraation (vastaavuusvakuutus) tai vastaavuussertifi- kaatti ovat pakollisia Venäjällä. Tuotekohtaisen TM -sertifikaatin voidaan myöntää valmistajalle, venäläiselle edustajalle tai maahantuojalle. Eräkohtaisia sertifikaatteja myönnetään ainoastaan venäläiselle ostajalle. Tarkemman deklaraation ja sertifikaatin voimassaoloaika ja saamisen perusteet sekä menetelmä on määritelty jokaisessa Tek- nisessä Määräyksessä erikseen. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 56.)

TM Deklaraation hakijana voi olla Venäjällä rekisteröitynyt yritys tai venäläinen osta- ja, joka on solminut sopimuksen valmistajan kanssa. Vastaavuusvakuutuksen hyväk- symistä haetaan akkreditoidulta sertifiointilaitokselta, joka sitten rekisteröi sitä. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 56.) Deklaraatio esitetään tullille. Tullauksen voi tehdä aino- astaan Deklaraatiossa mainittu yritys-hakija, biokerin kautta tai sen kanssa. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 56.)



Kaavio 2. Tulliliiton ja Venäjän sertifiointi (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 40,49)

Kaavio 2 kuvaa tulliliiton ja Venäjän sertifiointia. Tuotteen sertifiointitarve saadaan selville, kun tiedetään tullikoodin, tuotteen käyttötarkoituksen sekä tulliliiton pakollisesti sertifioidavien tuotteiden luetteloon kuuluvuuden tai kuulumattomuuden.



## 5.8 Pakkausmerkinnät

Pakkaus tarvitaan tuotteen kuljettamiseksi, ja se on oleellinen osa tuotteen kokonaisuutta. Useampien kulutustavaroiden pakkausmerkinnät onkin laadittava myyntimaan kielellä. Pakkausmerkintöjen kääntäminen lisää kustannuksia jotka tulisi huomioida lumpullisessa hintamuodostumisessa. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus 2008, 4.)

Venäjän lain ”kuluttajien oikeuksien suojelusta” No. 2300-1, 7.2.1992 mukaan Venäjälle myytävien kuluttajatuotteiden pakkausmerkinnöistä pitää löytyä ainakin seuraava tieto:

- tuotteen nimi
- alkuperämaa
- valmistajan nimi, osoite ja yhteystieto kuluttajille
- tuotteen käyttötarkoitus
- tärkeimmät ominaisuudet
- tuotteen kuvaus
- turvallisuusvaatimukset
- tieto lisensseistä ja vastaavuussertifikaateista
- tarvittaessa viimeinen käyttöpäivä

Tiedot voi ilmoittaa etiketissä, pakkauksessa, käsikirjassa tai teknisessä esitteessä.

Tehtäessä merkintää Suomessa ostajan kanssa on sovittava merkintätavasta. Tavallisesti venäjän kielisistä merkinnöistä vastaa venäläinen maahantuojaja. (Laivauskäsikirja 2014.)

## 6 VETOKETJUOVEN MARKKINAT VENÄJÄLLÄ

Sertifiointitarve voidaan selvittää, kun tiedetään tuotteen tullikoodi ja sen käyttötarkoitus. Tullikoodin perusteella saadaan tietoa muun muassa tullimaksuista ja arvo-lisäverosta. Vetoketjuovi – PVC, jonka CN-nimike on 3920999090, vastaa Venäjällä TN VED -koodia 3920999000, jolloin se ei tarvitse pakollisia sertifikaatteja, sen alv on 18 % ja tullimaksut ovat 8,3 %. Vetskarioven tullikoodi on varmistettava tullibro-kerilta, jos sen tullikoodi on 6217100000, joka lähellä CN-nimikettä 6217100090, niin sen tulli on 19,2 % ja alv on 18 %. (TKS.RU 2013.)

Venäjän tullin tietojen mukaan vuonna 2013 Suomesta oli tuotu tuote, jonka TN VED kuusi ensimmäistä numeroa ovat 392099. Tuotteiden paino on 79.32 kilogrammaa ja sen hinta on 16 820,71 dollaria. Tuotteita, joiden TN VED - koodinnumero on 621710, ei ole tuotu Suomesta vuonna 2013. (Venäjän tullikomitea 2013.) Suomen tullin tilas-tojen mukaan tuotteita, joiden CN-nimike on 39209990 vietiin Venäjälle vuonna 2013 yli 300 000 eurolla. Tuotteita joiden CN-nimike on 62171000 vietiin Venäjälle 100 000 eurolla vuonna 2013. (Uljas 2014.)

### Kilpailijat

Venäjän Internet sivuilta löytyi yhdysvaltalainen yritys nimeltä ZipWall, jonka tuot-teenvalikoimasta löytyy tuote nimeltä ZipDoor. Tuote on vetoketjuoven kaltainen. Tuotteen hinnaksi on ilmoitettu 30 dollaria. Yrityksen sivuilta löytyi tuotteiden välittä-jiä eri maista, Suomessa tuotteen välittää Oy FinnMill Ltd. Venäjää ei ollut kansainvä-listen välittäjien luettelossa (Zipwall 2013.). En ole myöskään löytänyt Venäjältä yri-tystä, joka myisi yrityksen tuotteita. Tuotteesta oli pieni artikkeli StroSSS.RU inter-net-portaalissa (Stroysss 2012).

### Jakelukanavat

Venäjällä on useampia satoja rakennustarvikkeiden tukkumyyjiä ja maahantuojia, mutta ei yhtään saneeraustarvikkeiden tai vetoketjuoven vähittäis- tai tukkumyyjiä. (Spravochnikov 2014). Venäjällä ja Pietarissa tunnetaan hyvin suomalainen rauta-kauppaa K-rauta. Pietarissa myös toimii Venäjän johtava rakennuslaitteiden ja -koneiden vuokrausyritys Fortrent, Suomessa yritys tunnetaan nimellä Ramirent.

## Ramirent

Ramirent on konevuokrauskonserni, joka toimii Pohjoismaissa, Itä- ja Keski-Euroopassa. Yrityksellä on toimipisteitä kymmenessä maassa, se on Suomen suurin ja Euroopan toiseksi suurin konevuokrausyritys. Yrityksen tuotevalikoimasta löytyy tuoteryhmä rakennuskoneet, johon kuuluvat hitsauslaitteet, hiomakoneet ja jyrsimet, siivous- ja pesukalustoa, mittaus- ja tutkimuskalustoa, pora- ja piikkauskalusto ja ilmanpuhdistuskalusto. Vetoketjuovi kuuluu Ramirentin tuotevalikoimaan Suomessa. Yritys tarjoaa rakennusalan ammattilaisille sekä tavallisille yksittäiskuluttajille vuokrausratkaisuja yksittäisistä tuotteista koko projektin kalustokapasiteettiin hallintaan. Vuokrauslaitteiden lisäksi yritys tarjoaa erilaisia laitteisiin liittyviä palveluita. (Ramirent 2014.)

Vuonna 2014 tammikuussa Cramon ja Ramirentin Venäjän ja Ukrainan toimintoja yhdistettiin Fortreniksi. Tällä hetkellä Fortrent on johtava rakennuslaitteiden ja -koneiden vuokrausyritys Ukrainassa ja Venäjällä. Yrityksen toimipisteitä on Pietarissa, Moskovassa, Jekaterinburgissa, Rostov-na-Donussa ja Nizhny Novgorodissa Venäjällä, Kiovassa, Odessassa ja Donetskissa Ukrainassa. Pääkonttori sijaitsee Pietarissa. Fortrenilla on täsmälleen samoja tuotteita, mutta ei ilmanpuhdistuskalustoa tai vetoketjuovea. (Fortrent 2014.) Ramirent kaltaiset yritykset, jotka myyvät tai vuokraavat rakennuskoneita ovat esimerkiksi: Elit-Tehno, Koho, PVK-TEH, Tradicija-K, Oborudovo. Yrityksien yhteystiedot ovat liitteessä 2.

## K-rauta ja Pietarin suurimmat rautakaupat

K-rauta on rautakauppa, joka myy erilaisia tuotteita rakentamiseen, remontointiin ja sisustamiseen. Suomen K-raudan tuotevalikoimasta löytyy Vetskariovi. Yritys toimii Suomessa, Ruotsissa, Venäjällä, Virossa ja Latviassa. K-rauta on osa Kesko-konsernia. (K-rauta 2014.)

Venäjältä löytyy useampia rakennustarvikkeiden hypermarketteja, jotka myyvät rakentamiseen, remontoitiin ja sisustukseen tarkoitettuja rakennustuotteita ja -materiaaleja tukkuna sekä vähittäismyyntinä. Näistä suurempia ovat OBI, Leroy Merlen, Castorama, Maksidom, K-Rauta, Metrika, Petrovich. Niiden markkinaosuus Venäjän rakennustarvikkeita myyvistä vähittäistavaraketjuista oli 40 % vuonna 2011. Näistä kaupoista suurin osa harjoittaa vähittäismyyntiä, mutta osaa myy tuotteita myös

tukkuna. Tukkuna rakennustarvikkeita myyvät Leroy Merlen, K-Rauta, Maksidom ja Petrovich. Osalla myös löytyy nettikauppaa. Kaikilta löytyy useampia hypermarketteja Pietarissa. Liitteestä 1 löytyvät yritysten tiedot. (Bonier Business Press 2012.) Edellä mainittujen hypermarkettien tuotevalikoimasta kaikilta, joilta löytyy nettisivut ei ole vetoketjuovea tuotevalikoimissaan.

#### Asiakkaat

Suomalaiset yritykset, jotka toimivat Venäjällä, todennäköisesti voivat viedä vetoketjuovea omaan käyttöön tai yhteistyökumppaneilleen. Puhelinhaastatteluissa selvisi, että YIT, SVR ja Lemminkäinen eivät vie vetoketjuovea Venäjälle. Venäjältä löytyy suomalainen Finsal-niminen yritys, jonka on perustanut O. Salonen. O. Salonen kuuluu Hartelan-yhtiöihin. Finsal on erikoistunut saneeraukseen ja sisustustyöhön. O. Salosen toimitusjohtaja Aki Kosonen ei tiennyt vetoketjuovesta mitään, mutta sanoi, että hänelle voi laittaa tuote-esitteen. Liitteestä 3 löytyvät Aki Kososen yhteystiedot sekä Finsal yrityksen nettisivut. ( Toikka, Kuutsa, Tiitinen, Kosonen 6.2.2014.)

Tietoa Venäjällä toimivista suomalaisista yrityksistä löytyy SVKK: n yritysrekisteristä. Pietarin yritysrekisterissä on 350 yritystä tai edustustoa. Yritysrekisteristä voi löytää potentiaalisia suomalaisia asiakkaita. Yritysrekisterin hinta on 350 euroa (SVKK 2014).

Venäläiset yritykset, jotka käyttävät rakennuskoneita, ja joiden käytöstä syntyy paljon pölyä, voivat kiinnostua vetoketjuovesta. Liitteestä 4 löytyy joitakin Pietarissa sijaitsevien yritysten yhteystiedot jotka tekevät purkutöitä. Yritykset ovat erikoistuneet timanttikoraukseen ja -sahaukseen. Työkaluja myyvät yritykset voivat olla tuotteen jakelijat.

## 7 MARKKINOINTI

Markkinointi kuten henkilökohtainen myyntityö, mainonta, myynninedistäminen sekä suhdetoiminta ovat yrityksen kilpailukeinot. Yrityksen pyrkiessä uusille vientimarkkinoille; muuttaessa viennin tuotevalikoimaa, jakelutapaa tai hinnoitteluperusteita sekä peruskilpailuedun heikentyessä tai yrityksen kilpailtaessa vientimarkkinoilla tuotteiden kanssa, jotka eivät ominaisuuksiltaan, hinnoitellultaan tai jakelutapojen suhteen erottuvat merkittävästi, markkinoinnin merkitys on korostunut. Markkinoinnin tavan

valinta riippuu tuotteen luonteesta sekä kohderyhmien laadusta ja lukumäärästä. (Larimo, Parkonen & Tuomala 2000, 104–105.)

## 7.1 Markkinointi ja mainonta Venäjällä

Venäjän markkinat kiinnostavat useampia toimijoita ulkomailta. Kuluttajamarkkinoilla kilpailu on kova, mutta ne herättävät eniten kiinnostusta. Tällaisessa tilanteessa markkinointi ja mainonta on merkittävä kilpailukeino. Mahdollisuudet ovat suuret, yrityksen tavoitteet ja resurssit on suhtauduttavaa niihin. Aluetta määritettyään on karotettava markkinatilannetta ja selvitettävä potentiaaliset kohderyhmät. (Tiri 2011, 153–154.)

Toimintaympäristön erityispiirteet vaikuttavat menetelmän valintaan. Kulttuuriset ja rakenteelliset erot vaikuttavat markkinoinnin tehoon. Venäjällä on otettava huomioon maantieteellinen laajuus, taloudellinen epätasaisuus, väestön ja yrityskannan heterogeenisuus sekä kulttuurien kirjo ja uskonto. Venäjällä käytetään samoja markkinointikeinoja kuin länsimaissakin. (Tiri 2011, 153–154.)

Venäjällä markkinointiviestintä eroaa länsimaisesta. Kun länsimaisessa mainonnassa panostetaan enemmän ulkonäköön niin Venäjällä sanoilla ja tekstillä on huomattavasti suurempi merkitys. Houkuttimet ja myyntiargumentit sekä laatukuvaukset eroavat selvästi meillä totutusta. (Tiri 2011, 153–154.)

Venäjällä niin kuin muualla maailmassa henkilökohtainen vuorovaikutus on tehokkain markkinoinnin ja myynnin kanava, joka Venäjällä myös johtaa asiakasuskollisuuteen. Tärkeimpiä keinoja B-to-B-markkinoinnissa ovat henkilökohtaisten kontaktien lisäksi henkilökohtaisten suhteiden solmiminen ja niiden ylläpito, ne ovat myös yleisiä Venäjällä. Silloin kun Suomessa yritys ostaa yritykseltä niin Venäjällä henkilö ostaa henkilöltä. Henkilösuden päätyminen voi merkitä asiakkuuden päättymistä. Henkilökohtaiset suhteet ovat tärkeitä ja tutuilta tai ystäviltä ostaminen ei ole huono asia toisin kuin Suomessa. (Tiri 2011, 155).

Tärkeimmät markkinointikeinot ovat yrityksen ja tuotteen brändi, laatu, maine sekä yritysedustajan aktiivisuus. Markkinoinnin apuvälineinä toimivat nettisivut, käyntikortit ja esitteet; ne ovat myös uskottavuuden edellytys. Tapaamisiin varautuessa on laadittava laadukkaat esitteet, käyntikortit ja PowerPoint -esitys venäjän kielellä (Tiri

2011, 153–154.) Tehokkain markkinointikanava Venäjälläkin on puskuradio, kun asiakas suosittelee palvelua tai tuotetta muille esimerkiksi yhteistyökumppaneilleen, asiakkailleen tai tutuilleen. (Tiri 2011, 153–154.)

Yksi tärkeä osa henkilökohtaista myyntityötä on messuille osallistuminen. Osallistamalla messuille yritys voi löytää agentin tai edustajan, luoda uusia kontakteja tai ylläpitää vanhoja asiakaskontakteja, esittää uusia tuotteita tai kartoittaa kilpailutilannetta. Venäjällä järjestetään useampia messuja ja näyttelyitä vuosittain. Messujen järjestäjiä on useampia ja isoimmat tekevät yhteistyötä suomalaisten messujärjestäjien kanssa. Parhaiten kohderyhmää tavoittaa toimiala ja erityisteema messuilta. (Tiri 2011, 156–157.) Messuille osallistuminen ja tarkoituksenmukaisten messujen valitseminen vaati markkinakartoitusta esimerkiksi kirjoituspöytätyöskentelyn muodossa. (Larimo, Parkonen & Tuomala 2000, 109). Kontaktien solmiminen onnistuu parhaiten venäjän kielellä. Messujen jälkimarkkinoinnilla saavutetaan parhaimpia tuloksia. Myös ennakoija messujen aikainen markkinointi on tärkeää. Näyttelyständerien on herättävä huomiota ja oltava laadukkaita. (Tiri 2011, 156–157.)

Mainonnalla on keskeinen asema menekinedistämässä Venäjällä. Resurssien sallies- sa mainonta tulisi käyttää mahdollisimman paljon. On useampia eri keinoja, joilla mainontaa voidaan harjoittaa. Mediamainonta ammatti- tai erikoislehdissä sopii investointihyödykkeiden mainostajille. Melkein kaikille tuotteille sopivat maksetut asiantuntija-artikkelit yrityksestä ja tuotteista. Kuitenkin mediatilan saaminen voi olla vaikeaa Pietarissa tai Moskovassa korkean median huomio- ja kiinnostuskynnyksen takia. Ulkomainonta sopii lähinnä kulutustuotteille, joiden volyyminmyynti on korkealla (Tiri 2009, 134.)

Internetin käyttäjien määrä kasvaa koko ajan, ja Venäjä onkin sijoittunut maailman kovimpien Internetin käyttäjien maihin. Aikoessa mainostaa venäläisessä Internetissä kannattaa kääntyä venäläiset asiantuntijan puoleen, koska venäläinen internet-mainos eroa suomalaisesta. Pienenkin yrityksen kannata tehdä venäjänkieliset internet-sivut, joista löytyvät kaikki tarpeellinen tieto tuotteista, toimitusehdoista ja myyntikanavista. Mahdollisuus sivuston kautta kommunikoida venäjän kielellä nostaa asiakkaiden silmissä huomattavasti asiakaspalvelun laatua ja parantaa yrityksen kasvuedellytykset. Tuotteita voidaan myös mainostaa blokeissa ja luetteloissa. (Tiri 2009, 135–136.)

Suoramarkkinointi on vähemmän käytetty markkinointimuoto muun muassa osoitetietokantojen puutteen vuoksi, epäsäännöllisen postinkulun ja kulutustiedon vajavaisuuden takia. Yrityksille kohdistuva suoramarkkinointi on kuitenkin menetelmä, jota käytetään ahkerasti. Suoramarkkinointia harjoitetaan usein kohdistamalla tuotetarjous yritysten johtajille, myös lähetetään henkilöimättömiä kirjeitä ja sähköposteja. Henkilökohtaisia sähköpostiosoitteita on usein vaikea saada. Henkilöimättömät kirjeet voivat päätyä roskiin saman tien. Henkilöity lähetys on paljon tehokkaampi, mutta sitä varten on hankittava tietokannat markkinointitoimistoilta, elinkeinoliitoilta, kauppareiltoilta tai luetteloyrityksiltä. Tilattaessa tietokantaa tietojen on oltava kvalifioitua eli tarkistettua ja korjattua. Yli puoli vuotta vanhojen tietokantojen virhemarginaali on jo aika suuri. Potentiaalisten asiakkaiden tiedot suurten ja keskisuurten yritysten joukosta voi tilata venäläiseltä tietopalveluja tuottavilta yrityksiltä. Luettelo voidaan saada toimialoittain ja rajoittaa se maantieteellisesti. (Tiri 2009,138, 140.)

Markkinointikampanjoiden tehokkuuden lisäämiseksi on käytettävä telemarkkinointia esimerkiksi silloin, kun halutaan asiakkaan saapuvan näyttelyyn tai tuote-esittelyyn, tilamaan näytteen tai vastaan ottamaan myyntipöydän. Haasteena on venäläisten puhelukulttuuri sekä päättävän henkilön saaminen langan päähän. (Tiri 2009, 140.)

## 7.2 Pietarin rakennusalan messut

Pietarissa järjestetään vuosittain kahdet rakennusmessut INTERSTROYEXPO ja BalticBuild. Saneeraukseen ja korjausrakentamiseen erikoistuneita messuja ei järjestetä Venäjällä. (Exponet 2013)

INTERSTROYEXPO 2014 kansainvälinen tapahtuma, jota järjestetään 9.4.2014–12.4.2014 välisenä aikana messukeskuksessa Lenekspoossa Pietarissa. Vuonna 2013 messuille osallistui 567 yritystä 12 eri maasta, kävijöitä oli 15 693. Messun rubriikkina on rakentaminen ja kiinteistöt ja teemat: rakentaminen ja rakennusmateriaalit, sisustusmateriaalit rakentamisessa, portit ja automaatiikka, valaistus ja sähkö, ulkokatto ja eristys, ikkunat ja fasadi, metallirakennelmat, työkalut. Messut tullaan järjestämään myös vuonna 2015 Pietarissa, tarkka ajankohta ei ole vielä ilmoitettu. (Interstroieexpo 2013.) Osallistuja luettelossa on ЭЛИТ-Техно (Elit-Tehno) niminen yritys, joka myy rakennuskoneita. Yrityksen yhteystiedot löytyvät liitteestä 2/1. Luettelosta ei löytynyt yhtään yritystä, joka olisi erikoistunut saneerausrakentamiseen tai korjausrakentamiseen tai rakennuksien purkuun.

Toiset kansainväliset messut, Baltic Build järjestetään syksyllä 10.9.2014–12.9.2014. Se on rakennusalan merkittävä tapahtuma. Vuonna 2013 messuilla kävi 9 282 91 asiantuntijaa. Kävijöistä 4% ilmoitti toimialakseen saneerausta ja restaurointia. Messut ovat rubriikiltaan ja teemoiltaan INTERSTROYEXPON kaltaisia, lisäksi ne kattavat kunnallistaloutta. Tämän vuoden osallistujia ei löytynyt yrityksen sivuilta (BalticBuild 2013.)

### 7.3 Vetoketjuoven kannalta merkittävimmät rakennusalan lehdet Pietarissa

Еврострой/ Eurostroi

Julkaisussa kerrotaan uusista rakennusteknologioista ja – materiaaleista

painos 30 000, ilmestyy 4 kertaa vuodessa

35 % julkaisuista jakelussa Pietarissa ja Pietarin alueella rakennustyömailla ja liikekeskuksissa

(Eurostroy 2014.)

Петербургский строительный рынок/ Peterburzkij stroitelnyj rynek

Pietarin rakennusammattilaisille tarkoitettu julkaisu, jossa kerrotaan innovaatioista, lainsäädännöstä, rakentamisesta ja korjausrakentamisesta, alan järjestöjen toiminnasta ja rakennusmateriaaleista

ilmestyy kerran kuukaudessa

jakelussa Pietarin rakennusliikkeissä, messuilla, rakennustyömailla ja toimistoissa

(I-psr 2014.)



## 8 FINPRO JA SVKK

### SVKK

Suomalais-Venäläinen kauppakamari on yhdistys, joka perustettiin vuonna 1946. Yhdistys toimii Venäjällä ja Suomessa. Sen toimintaa rahoitetaan pääosin jäsenmaksuilla ja maksullisilla palveluilla, 17 % rahoituksesta on peräisin työ- ja elinkeinoministeriöltä. Yhdistyksen tavoite on auttaa suomalaisia yrityksiä kansainvälistymisessä Venäjälle ja auttaa venäläisyrityksiä yhteistyökumppaneiden sekä liiketoimintamahdollisuuksien etsinnässä Suomen puolella. (SVKK 2012, 3.)

SVKK tarjoaa monipuolisia palveluita Venäjän-kaupan elinkaaren eri vaiheissa. Osa tarjoamista palveluista ovat maksuttomia, esimerkiksi tieto viennin käytännöistä, sertifiointiin tai tullaukseen liittyvä tieto. Maksulliset palvelut ovat yksittäisten tuotteiden tai toimialojen markkinakartoitukset, apu viennin aloittamisessa sekä etabloitumisessa, juridiset palvelut sekä konsultaatiot liittyen taloushallintoon ja verotukseen. Lisäksi SVKK järjestää seminaareja, valmennusohjelmia ja koulutustilaisuuksia. (SVKK 2012, 3.)

Yhdistykseen kuuluvat sekä suomalaiset että venäläiset jäsenet, jotka hyötyvät jäseneduista, kuten verkostoitumismahdollisuuksista, alennuksista palveluista ja julkaisuisista. Vuonna 2012 yhdistykseen kuului 892 jäsentä. (SVKK 2012, 12.)

Suomalais-Venäläinen kauppakamari tekee yhteistyötä Pietarin rakennuskeskuksen kanssa. Keskus toimii Pietarin markkinoilla jo 17 vuotta auttaen rakennustarvikkeiden valmistajia ja välittäjiä löytämään asiakkaita sekä kertomaan rakentajille ja suunnittelijoille uusista teknologioista, jotka auttavat tekemään rakentamisesta ekologisemman ja kustannustehokamman. (Infstroy 2014.)

### Finpro

Vuonna 1919 suomalaiset yritykset olivat perustaneet yhdistyksen edistämään suomalaisyritysten kansainvälistymistä ja vientiä. Tällä hetkellä yhdistykseen kuuluu 550 jäsentä, siltä löytyy asiantuntijoita 50 maasta, myös Venäjältä. Yhdistyksen toimintaa on osittain työ- ja elinkeinon rahoittama, mutta suurin osa rahoista tulee yhdistyksen toimialan kautta.

Finpro Navigator on palvelukokonaisuus, jonka avulla voidaan varmistaa yrityksen tekevän oikeita päätöksiä kansainvälistymisen eri vaiheissa, esimerkiksi kun yritys suunnittelee kansainvälistä kasvua, markkinoille menoa, etabloitumista tai markkina-aseman parantamista. ( Finpro 2014.)

## 9 YHTEENVETO

Markkaselvitys, jota toteutettiin kirjoituspöytätyönä Jakendos Oy:lle, antaa tietoa Venäjän vetoketjuoven markkinoista sekä mahdollisuuksilla valituilla markkinoilla. Venäjän on selvinnyt talouskriisistä, ja sen talouskasvu jatkuu myös lähivuosina, mikä merkitse Suomen ja Venäjän välisen kaupan jatkuvan kasvuaan myös tulevaisuudessa. Venäjän talouden kasvusta myös hyötyy Suomen rakennusteollisuus. Venäjän-kauppa ei kuitenkaan ole mutkaton. Energian ja raaka-aineiden maailmanmarkkinahinnat vaikuttavat kaupan kehitykseen, ja niiden lasku vaikuttaa negatiivisesti Venäjän ja Suomen välisen tuontiin ja vientiin.

Venäjän rakennusalan kasvu hidastui vuodesta 2008 muutamalla prosentilla. Suurin ja nopeimmin kasvava rakennusalan sektori nyt ja tulevaisuudessa tule olemaan infrastruktuurin rakentaminen. Asuinrakentaminen hallitsee rakennustuotantoa, suurin osa on uudisrakentamista. Asuntoja rakennetaan kaupunkeihin, joiden taloudellinen potentiaali on suuri kuten ostovoimaisin Moskova tai Pietari. Kasvava keskiluokka ylläpitää kysyntää jatkossakin. Pietari houkuttelee sijainnillaan ja asukasluvuillaan, siellä asuu yhtä paljon ihmisiä kuin Suomessa. Muut Venäjän miljoonakaupungit sekä Luoteis-Venäjä ovat suomalaisille mahdollisuus. Uudisrakentamisen ohella kaksi kolmasosa Venäjän rakennuskannasta on korjauksen tarpeessa. Kysyntä ei ole niin kova kuin uudisrakentamisessa, mutta tulevaisuudessa se kasvaa entisestään. Pietarissa käynnistyy 25 vuoden alueellinen suunnitelma, jonka aikana peruskorjataan vanhoja asuntoja, ohjelmaan käytetään 7 miljardia ruplaa vuosittain myöhemmin vielä enemmän.

Suomalainen rakennusteollisuus on hyötynyt Venäjän talouden kasvusta. Kansainvälisen toiminnan arvo on kuitenkin laskenut reilusti vuodesta 2008. Rakennusmateriaalien vienti alkoi kasvaa taas taloudenkriisin jälkeen. Vuoden 2013 rakennusmateriaalien vienninarvo ylitti vuoden 2008 arvoa. Suomalaiset rakennusalan yritykset uskovat edelleen Venäjän rakennusalan investointipotentiaaliin, osa on jo investoinut ja osa suunnittelee lisää investointeja. Venäjän sijainnin ja sen kasvavien markkinoiden ansiosta maasta on tullut hyvin tärkeitä suomalaisille rakennus-yrityksille. Kysyntää löy-

tyy sekä saneeraus- että uudisrakentamiselle. Suomalaisten rakennusyrietyksien markkinaosuus Pietarin rakennusmarkkinoista on 5 - 10 %. Kasvavat markkinat luovat mahdollisuuksia alihankkijoille ja rakennusyrietyksille, mutta ne ovat myös haastavia, muun muassa kova kilpailu pakottaa hankkimaan rakennustarvikkeita paikallisesti.

Vetoketjuovi on erikoispölynhallintatuote, jota käytetään estämään pölyn leviämistä paikasta toiseen. Vastaavanlaisia tuotteita ei myydä Venäjällä, tästä johtuen tuotteella ei ole kilpailijoita Venäjän markkinoilla. Tuote ei tarvitse pakollisia sertifikaatteja. Vietäessä vetoketjuovea Suomesta Venäjälle myyjän on hankittava maahantuojalle tullaussessa tarvittavat asiakirjat: kauppasopimus, kauppalasku, rahtikirja, pakkauslista, TIR carnet, alkuperätodistus tarvittaessa pakolliset sertifikaatit. Vetoketjuoven – PVC:n tullimaksut ovat 8,3 % ja Vetskarioven tullimaksut ovat 19,2, jos TN VED on määritelty oikein. Molempien tuotteiden alv on 18 %.

Vetoketjuovi löytyy Ramirentin ja vetskariovi K-raudan tuotevalikoimasta Suomessa, mutta ei Venäjällä. Venäjällä toimivien Ramirent ja K-rauta kaltaisten yritysten yhteystiedot ovat liitteessä 1 ja 2. Venäjällä toimii useampia suomalaisia rakennusyrietyksiä, tunnetuimmat ovat kuitenkin erikoistuneet uudisrakentamiseen eivätkä ne tarvitse vetoketjuovea. Suomalais-Venäläisen kauppakamarin maksullisesta yritysluettelosta voi löytyä suomalaisia korjausrakentamiseen erikoistuvia yrityksiä, jotka voisivat kiinnostua tuotteesta. Pelkästään Pietarissa purkutyötä tekeviä yrityksiä on yli 600, mutta ei linjasaneerauksiin, rakennuksien kuivamiseen tai asbestin purkuun erikoistuvia yrityksiä.

Yrityksen pyrkiessä uusille vientimarkkinoille on yrityksen panostuetettava markkinointiin. Myyvä mainonta voidaan aloittaa vasta jakelijoiden kiinnostettua myymään tuotteita. Messut ja näyttelyt ovat hyvä tapa löytää uusia potentiaalisia asiakkaita ja esittää vetoketjuovea, mutta Pietarista tai Venäjällä ei järjestetä korjausrakentamisen messuja vaan ainoastaan rakennusalan messuja. Julkaisujen avulla voidaan mainostaa vetoketjuovea rakennusalan ammattilaisille, mutta Pietarissa voi mediatilan saaminen olla hankala kovan kysynnän takia. On myös mahdollista suora markkinointi suoraan jakeluyrietyksien johtajille, mutta sitä varten on hankittava tietokannat suurten ja keskisuurten potentiaalisten asiakkaiden joukosta.

Tutkimuksen johtopäätös on se, että Venäjä on potentiaalinen kohdemarkkinat vetoketjuovelle, sillä maan rakennusmarkkinoiden potentiaali on Euroopan suurempia.

Pietari on suurkaupunki lähellä Suomea, ja siellä jo nyt toimii suomalaisia rakennusyrityksiä. Talous on selvinnyt talouskriisistä ja se tulee kasvamaan 3 - 4 % vuodessa. Kysyntä löytyy uudisrakentamiselle ja saneerausrakentamiselle. Lisäksi, vetoketjuovi on ainutlaatuinen tuote, jota ei löydy Venäjältä samoin kuin kilpailijoita. Haasteena on kuitenkin se, että tuote ei ole entuudestaan tuttu venäläisille. Suomalaisia yrityksiä voi olla liian vähän, jolloin pienten erien vienti ei ole kannattavaa. Tuotteelle voi olla vaikeaa löytää jakelijoita, sillä ne ovat kiinnostuneita ostamaan mahdollisimman halvalla, tuotteita joiden kysyntä on korkea. Yrityksen on siis itse rakentava kysyntää vetoketjuovesta, mikä vaatii resursseja. Pystyäkseen arvioimaan vetoketjuoven potentiaalia on haastateltava mahdollisia asiakkaita tai jakelijoita, joista on hankittava tietokantoja, muun muassa johtajien henkilökohtaisia sähköposteja ja puhelinnumeroita. Yritys voi haastatella yrityksiä, joiden yhteystiedot löytyvät liitteistä 1, 2 ja 4, mutta on ensin selvitettävä yrityksen päättävän henkilön yhteystiedot, minkä jälkeen tuotetta on kuvailtava tai siitä on lähetettävä esite, video tai tarvittaessa näyte, ja perään on soitettava ja kysyttävä mitä mieltä he ovat tuotteesta. Haasteena voi olla saada henkilökohtaisia sähköposteja tai tarvittava henkilö langan päähän. Yritys voi tehdä kaiken yksin tai yhteistyössä Suomalais-Venäläisen kauppakamarin tai Finpron kanssa.

## LÄHTEET

## Internetlähteet

Aalto-yliopisto. 2013. Inflaatio kiihtymässä edelleen. Saatavissa:

[http://cemat.aalto.fi/fi/electronic/prospects/russia/chapter\\_5/](http://cemat.aalto.fi/fi/electronic/prospects/russia/chapter_5/) [viitattu 30.12.2013].

Balt Info. 2014. Regionalnuju programmu kapremonta primut v Peterburge do serediny fevralja. Saatavissa: [http://www.baltinfo.ru/2014/01/21/Shiyan-](http://www.baltinfo.ru/2014/01/21/Shiyan-Regionalnuyu-programmu-kapremonta-mnogokvartirnykh-domov-Peterburge-primut-do-serediny-fevralya-403284)

[Regionalnuyu-programmu-kapremonta-mnogokvartirnykh-domov-Peterburge-primut-do-serediny-fevralya-403284](http://www.baltinfo.ru/2014/01/21/Shiyan-Regionalnuyu-programmu-kapremonta-mnogokvartirnykh-domov-Peterburge-primut-do-serediny-fevralya-403284) [viitattu 30.1.2014].

Bonier Business Press. 2012. Rossijskie stroitelnye seti sozdali ojuz DIY dlja konsolidacii zakupok. Saatavissa: [http://www.dp.ru/a/2012/06/14/Rossijskie\\_stroitelnie\\_s/](http://www.dp.ru/a/2012/06/14/Rossijskie_stroitelnie_s/) [viitattu 1.1.2014].

Eurostroy. 2014. Izdatelstvo Evrostroy. Saatavissa: <http://www.eurostroyrus.ru/about/> [viitattu 1.1.2014].

Exponet. 2013. Predstojashie vystavki. Saatavissa:

<http://www.exponet.ru/exhibitions/area/world/topics/building/dates/future/index.ru.html> [viitattu 1.1.2014].

Finpro. 2014. Finpro - Kansainvälistä kasvua ja menestystä. Saatavissa:

<http://www.finpro.fi/finpro> [viitattu 1.1.2014].

Fond sodejstvija reformirovanija ZKH. 2013. Operativnaja informacija o dejatelnosti Fonda sodejstvija reformirovaniju ZKH. Saatavissa:

<http://www.fondgkh.ru/result/result/index.html> [viitattu 30.1.2014].

Fortrent. 2014. Fortrent. Saatavissa: <http://fortrent.fi/> [viitattu 1.1.2014].

Garant. 2013. Prognoz dolgosrochnogo socialno-ekonomicheskogo razvitija Rossijskoj Federacii na na period do 2030 goda. Saatavissa:

<http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70209010/> [viitattu 1.1.2014].

Heiskanen, J. 2013. Rakennusteollisuuden kuulumisia Pietarin alueelta. Saatavissa: <http://www.formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=274350&contentlan=1&culture=fi-FI> [viitattu 30.12.2013].

Infstroy. 2013. O kompanii. Saatavissa: <http://www.infstroy.ru/o-kompanii.2.html> [1.1.2014].

Interstroieexpo. 2013. O Vystavke. Saatavissa: <http://interstroyexpo.primexpo.ru/ru/exhibitors/?section=144#> [viitattu 1.1.2014].

I-psr 2014. Peterburzskij stroitelnyj rynek-obshherossijskij zhurnal stroitelnoj otrosli. Saatavissa: <http://i-psr.ru/> [viitattu 1.1.2014].

Jorvala, L. 2013. Venäjän mahdollisen viisumivapauden vaikutukset suomalaiselle elinkeinoelämälle. Saatavissa: [http://www.tem.fi/files/37123/TEMrap\\_27\\_2013\\_02072013.pdf](http://www.tem.fi/files/37123/TEMrap_27_2013_02072013.pdf) [viitattu 30.12.2013].

Klavina, A. 2010. Venäjän maaraportti. Saatavissa: <http://www.finpro.fi/documents/10304/16284/Russia0820192.pdf> [viitattu 1.1.2014].

Komreport. 2013. Razborka i snos zdaniy, raschistka stroitelnyh uchastkov. Saatavissa: <http://comreport.ru/okved/2001/451110/region/78> [viitattu 30.12.2013].

Komreport. 2013a. Stroitelstvo zdaniy i sooruzhenij. Saatavissa: <http://comreport.ru/okved/2001/452000/region/78> [viitattu 30.12.2013].

K-rauta. 2014. Tietoa K-raudasta. Saatavissa: <http://www.k-rauta.fi/yritystieto/pages/tietoak-raudasta.aspx> [viitattu 1.1.2014].

Laivauskäsikirja. 2014. Kauppalasku. Saatavissa: <http://www.finpro.fi.xhalax-ng.kyamk.fi:2048/venaja1> [viitattu 1.1.2014].

Martikainen, V. 2013a. Markkinaselvitys. Saatavissa: <http://www.digitalmedia.fi/palvelu/markkinaselvitys/> [viitattu 30.1.2014].

Martikainen, V. 2013b. Hyvin tehty markkinaselvitys maksaa itsensä takaisin. Saatavissa: <http://www.digitalmedia.fi/hyvin-tehty-markkinaselvitys-maksaa-itsena-takaisin/> [viitattu 30.1.2014].

Metso, S. 2011. Pölyntorjuntaratkaisut rakennustyömaille. Saatavissa: [http://www.rakennuskonepaallikot.fi/u\\_files/file/5\\_%20P%C3%B6lyntorjuntaratkaisut%20rakennusty%C3%B6maille%20Sami%20Metso.pdf](http://www.rakennuskonepaallikot.fi/u_files/file/5_%20P%C3%B6lyntorjuntaratkaisut%20rakennusty%C3%B6maille%20Sami%20Metso.pdf) [viitattu 1.1.2014].

Mitos Oy. 2013. Vetoketjuovi. Saatavissa: <http://mitos.fi/tuotteet/vetoketjuovi> [viitattu 30.12.2013].

Nash gorod. 2008. Finskie stroitelnye kompanii osvaivajut Rossiju. Saatavissa: [http://vyborg.tv/news\\_819.html](http://vyborg.tv/news_819.html) [viitattu 1.1.2014].

Nemchenko, N. 2013. Itog Komiteta po stroitelstvu za 2012 god. Saatavissa: <http://gov.spb.ru/gov/otrasl/komstroy/statistic/development/> [viitattu 30.1.2014].

Pajakkala, P. 2013. Rakentamisen suhdannenäkymät–rakennuskoneiden käytön näkökulmat. Saatavissa: [http://www.rakennuskonepaallikot.fi/u\\_files/file/Rakentamisen%20suhdanteet%20Pajakkala%20%2007112013.pdf](http://www.rakennuskonepaallikot.fi/u_files/file/Rakentamisen%20suhdanteet%20Pajakkala%20%2007112013.pdf) [viitattu 30.11.2013].

Ramirent. 2014. Ramirent Suomessa. Saatavissa: <http://ramirent.fi/portal/fi/yritys/> [viitattu 1.1.2014]

Rosstroi. 2013. Stroitelstvo v Rossii – Osnovnye tendencii i perspektivy k 2017 godu. Saatavissa: [http://rosstroy.info/index.php?option=com\\_content&task=view&id=372&Itemid=42](http://rosstroy.info/index.php?option=com_content&task=view&id=372&Itemid=42) [viitattu 30.1.2014].

Russkij fond nedvizhimosti. 2013. Rosstat: Za 2013 goda v Rossii postrojat 71 mln. kv. metrov zhilja. Saatavissa: [http://www.rfn.spb.ru/news/novosti\\_rinka/rosstat-za-2013-goda-v-rossii-dolzny-postroit-71-mln-kv-metrov-zhilya/](http://www.rfn.spb.ru/news/novosti_rinka/rosstat-za-2013-goda-v-rossii-dolzny-postroit-71-mln-kv-metrov-zhilya/) [viitattu 30.1.2014].

Spravochnikov. 2013. Stroitelstvo, nedvizhimost, remont. Saatavissa: <http://sankt-peterburg.spravochnikov.ru/> [viitattu 30.12.2013].

Stroysss. 2012. Vremennaja dver na molnii ZipDoor zashitit ot pyli vo vremja remonta. Saatavissa: <http://stroysss.ru/news/884.html> [viitattu 1.1.2014].

Suomen Pankki. 2013. Suorat sijoitukset Suomesta ulkomaille, milj euroa. Saatavissa: [http://www.suomenpankki.fi/fi/tilastot/maksutase/Pages/tilastot\\_maksutase\\_ja\\_suorat\\_sijoitukset\\_maksutase\\_suorat\\_sijoitukset\\_suomesta\\_kanta\\_maittain\\_fi.aspx](http://www.suomenpankki.fi/fi/tilastot/maksutase/Pages/tilastot_maksutase_ja_suorat_sijoitukset_maksutase_suorat_sijoitukset_suomesta_kanta_maittain_fi.aspx) [3.2.2014].

SVKK. 2012. Vuosikertomus 2012. Saatavissa: [http://www.svkk.fi/files/12343/Vuosikertomus\\_2012\\_pieni.pdf](http://www.svkk.fi/files/12343/Vuosikertomus_2012_pieni.pdf) [viitattu 1.1.2014].

SVKK. 2013. Venäjän-kaupan barometri 2013: Kasvu Venäjältä–teollisuus yllätti Saatavissa: [http://www.svkk.fi/uutishuone/lehdistotiedotteet/venajan-kaupan\\_barometri\\_kasvua\\_venajalta\\_-\\_teollisuus\\_yllatti.17876.news](http://www.svkk.fi/uutishuone/lehdistotiedotteet/venajan-kaupan_barometri_kasvua_venajalta_-_teollisuus_yllatti.17876.news) [3.2.2014].

SVKK. 2014. Yritysrekisterit. Saatavissa: [http://www.svkk.fi/yrityspalvelut/svkk\\_shop/yritysrekisterit](http://www.svkk.fi/yrityspalvelut/svkk_shop/yritysrekisterit) [viitattu 1.1.2014].

Tilastokomitea. 2013. Asuinrakentaminen väheni vuonna 2012. Saatavissa: [http://tilastokeskus.fi/til/ras/2013/03/ras\\_2013\\_03\\_2013-05-31\\_kat\\_001\\_fi.html](http://tilastokeskus.fi/til/ras/2013/03/ras_2013_03_2013-05-31_kat_001_fi.html) [viitattu 30.12.2013].

Tilastokomitea. 2013a. Uudisrakentamisen volyyymi väheni maaliskuussa yli 12 prosenttia vuoden takaiseen verrattuna. Saatavissa: [http://tilastokeskus.fi/til/ras/2013/03/ras\\_2013\\_03\\_2013-05-31\\_tie\\_001\\_fi.html](http://tilastokeskus.fi/til/ras/2013/03/ras_2013_03_2013-05-31_tie_001_fi.html) [viitattu 30.12.2013].

Tilastokomitea. 2013b. Aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten lukumäärä vuosina 2005- toimialaluokituksen tol 2008 mukaisesti. Saatavissa: [http://193.166.171.75/Dialog/varval.asp?ma=005\\_aly\\_tau\\_104\\_fi&ti=Aloittaneiden+ja+lopettaneiden+yritysten+lukum%E4%E4r%E4+vuosina+2005%2D+toimialaluokituksen+tol2008+mukaisesti&path=../Database/StatFin/yri/aly/&lang=3&multilang=fi](http://193.166.171.75/Dialog/varval.asp?ma=005_aly_tau_104_fi&ti=Aloittaneiden+ja+lopettaneiden+yritysten+lukum%E4%E4r%E4+vuosina+2005%2D+toimialaluokituksen+tol2008+mukaisesti&path=../Database/StatFin/yri/aly/&lang=3&multilang=fi) [viitattu 30.12.2013].



TIR-käsikirja. TIR-passitusjärjestelmä. 2010. Saatavissa:

<http://www.unece.org/fileadmin/DAM/tir/handbook/finnish/newtirhand/TIR6Rev9FI.pdf> [viitatti 1.1.2014].

TKS.RU. 2013.Razdel VII i Razdel XI. Saatavissa: <http://www.tks.ru/db/tnved/tree> [viitattu 1.1.2014].

Tulli. 2014. Mitä on vienti?. Saatavissa:

<http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/index.jsp> [viitattu 1.1.2014].

Tulli. 2014a. Vienti EU:n ulkopuolelle. Saatavissa:

[http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vienti\\_eun\\_ulkopuolelle/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vienti_eun_ulkopuolelle/index.jsp) [viitattu 1.1.2014].

Tulli. 2013. Suomen ja Venäjän välinen kauppa. Saatavissa:

[http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/katsaukset/maat/venaja13/liitteet/2013\\_M19.pdf](http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/katsaukset/maat/venaja13/liitteet/2013_M19.pdf) [viitattu 1.1.2014].

Tulli. 2013a. Sementti, kalkki ym. rakennusaineet. Saatavissa:

[http://uljas.tulli.fi/graph/GraphPage.aspx?ssid=1403122002048&lang=3&matrix=ULJAS\\_SITC&timeid=14031220020481394649264934&root=../DATABASE/01\\*;ULKOMAANKAUPPATILASTOT/02\\*;SITC/&case=db#top](http://uljas.tulli.fi/graph/GraphPage.aspx?ssid=1403122002048&lang=3&matrix=ULJAS_SITC&timeid=14031220020481394649264934&root=../DATABASE/01*;ULKOMAANKAUPPATILASTOT/02*;SITC/&case=db#top) [viitattu 1.1.2014].

Tulli. 2013b. Muovi ja muovitavarat. Saatavissa:

[http://uljas.tulli.fi/graph/GraphPage.aspx?ssid=1404071225179&lang=3&matrix=ULJAS\\_CN&timeid=14040712251791396866074893&root=../DATABASE/01\\*;ULKOMAANKAUPPATILASTOT/01\\*;CN/&case=db#top](http://uljas.tulli.fi/graph/GraphPage.aspx?ssid=1404071225179&lang=3&matrix=ULJAS_CN&timeid=14040712251791396866074893&root=../DATABASE/01*;ULKOMAANKAUPPATILASTOT/01*;CN/&case=db#top) [viitattu 1.1.2014].

Tulli. 2013c. Rakentaminen. Saatavissa: <http://uljas.tulli.fi/Dialog/SaveShow.asp> [viitattu 1.1.2014].

Uljas. 2014. Tilasto:CN. Saatavissa: <http://uljas.tulli.fi/> [viitattu 1.1.2014].

Yrittäjät. 2012. Kansainvälisen kaupan asiakirjat. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/asiakirjat/> [viitattu 1.1.2014].

Valtiollinen tilastokomitea. 2013. Obem rabot, vypolnennyh po vidu ekonomicheskoy dejatelnosti "Stroitelstvo". Saatavissa:

[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#) [30.1.2014].

Valtiollinen tilastokomitea. 2013a. Chislo dejstvujushih stroitelnyh organizacij. Saatavissa:

[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#) [viitattu 30.12.2013].

Venäjän tullikomitea. 2013. Saatavissa:

[http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:6:808148395912826::NO::P6\\_REQUEST:NEW](http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:6:808148395912826::NO::P6_REQUEST:NEW) [viitattu 1.1.2014].

ZAO Bonnier Biznes Press. 2014. V 2013 godu investicii v Rossii snizilis na 0,3%.

Saatavissa: [http://www.dp.ru/a/2014/01/27/V\\_2013\\_godu\\_investicii\\_v/](http://www.dp.ru/a/2014/01/27/V_2013_godu_investicii_v/) [viitattu 30.1.2014].

Zipwall. 2013. International dealers. Saatavissa:

<https://www.zipwall.com/dealers/international-dealers> [viitattu 1.1.2014].

## Kirjalähteet

Ahonen, A. 2012. Maailman markkinat 2012. Ulkoasiainministeriö. Helsinki: Edita

Alho, A., Kekki, P & Peltonen, P. 2012. Tullaus- ja sertifiointiopas. Helsinki: SVKK ry.

Fintra-sarja. 2006. Vientiopas. 13.uusittu painos. Helsinki: Multiprint Oy.

Holopainen, T & Levonen, A. 2008. Yrityksen perustajan opas-silta yrittäjyyteen. 14. uusittu painos. Helsinki: Edita.

Kansainvälisen kaupan loulutuskeskus. 2008. Vientikaupan asiakirjat 2008. 34.uusittu painos. Helsinki: FINTRA ja Multikustannus Oy.

Kosonen, A. Toimitusjohtaja. Puhelinhaastattelu. 6.1.2014. Helsinki: O. Salonen Oy.

Kuusta, J. Maajohtaja, Venäjä. Puhelinhaastattelu. 6.1.2014. Helsinki: SRV Oyj.

Lappalainen, M. 1998. Vientiopas itäisen Euroopan rakennusmarkkinoille. Saarijärvi: Gummerus Kirjapaino Oy

Larimo, J, Parkkonen, V., Tuomala, M. 2000. Vaasan yliopiston julkaisuja. Vienti-markkinointi. 2., uudistettu painos. Vaasa: Vaasan yliopisto.

Nykänen, P. 2001. Vienti- ja tuontitoiminta Suomen ja Venäjän välisessä kaupassa. Saarijärvi: Gummerus Kirjapaino Oy.

Pehkonen, E.2000. Vienti ja tuontitoiminta. 1. painos. Helsinki: WSOY.

Tiitinen, K. Viestintäpäällikkö Venäjä. Puhelinhaastattelu. 6.1.2014. Helsinki: YIT Oyj.

Tiri, M. 2011. Venäjän-viennin opas. Helsinki: Suomalais-venäläinen kauppakamariyhdistys – SVKK ry.

Toikka, T. Kansainvälisten hankintojen johtaja. Puhelinhaastattelu. 6.1.2014. Helsinki: Lemminkäinen Oyj.

Viitala, R & Jylhä, E. 2008. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. 1.-3. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Pietarissa toimivien isompien rautakauppojen yhteystiedot:

OBI

Päätoimisto sijaitsee Moskovassa: 125252, г. Москва, ул. Авиаконструктора Микояна, дом 12, блок "Б", 7, 8 и 9 этажи

+7 (495) 933 46 80

Email: info@obi.ru

<http://www.obi.ru>

Максидом/Maksidom

Päätoimisto: 195220, г. Санкт-Петербург, ул. Фаворского, 12 (Гражданский пр., 18А)

(812) 324-55-55

E-mai: pred@maxidom.ru

<http://www.maxidom.ru/>

К-РАУТА/К-RAUTA

Päätoimisto: Moskovassa: г. Москва, пересечение МКАД и Варшавского ш., 21

(495) 287-77-59

<http://www.k-rauta.ru>

*Строительный Торговый Дом «Петрович»/ Stroitelnyj Torgovuj Dom Petrovich*

Päätoimisto: Санкт-Петербург, 6-й Верхний переулок, 12а

(812) 329-01-95

<http://petrovichstd.ru/>

Леруа Мерлен/ Lerua Merlen

Päätoimisto: 115162, г. Москва, ул. Шаболовка, 31А

+7 (495) 961-01-60

<http://leroymerlin.ru>

**Metrika**

Päätoimisto: 194156, г Санкт-Петербург, Энгельса пр-кт, 27

+7(812)7777733

<http://metrika.ru/>

**Castorama**

Castorama Russia, 115114, Москва, Дербеневская набережная, дом 7, стр. 8, 3-й

этаж, Бизнес центр "Новоспасский Двор"

+7(495) 777-2-555

<http://www.castorama.ru/>

Yrityksien yhteystiedot, jotka harjoittavat rakennuskoneiden muun muassa jyrsimien, hitsaukseen tarkoitettujen laitteiden myyntiä ja vuokrausta Pietarissa:

Элин-Техно/ Elin Tehno

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Богатырский проспект, 18 к3 - 324 офис; 3 этаж

**Факс:** (812) 325-39-54

**Факс:** (812) 327-67-20

**Телефон:** (812) 928-62-68

**Сайт:** [www.elintechno.ru](http://www.elintechno.ru)

**E-mail:** [mail@elintechno.ru](mailto:mail@elintechno.ru)

КОХО, ООО/ Koho ООО

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Профессора Качалова, 11 - 103 офис; 1 этаж

**Факс:** (812) 702-31-06

**Телефон:** (812) 932-64-97

**Телефон:** (812) 963-67-30

**Сайт:** [www.koho.su](http://www.koho.su)

**E-mail:** [klaber@list.ru](mailto:klaber@list.ru)

РВК-ТЕХ/ RVK-ТЕХ

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Новочеркасский проспект, 1 лит Ж - 2 этаж

**Телефон:** (812) 495-69-42

**Телефон:** (812) 944-05-52

**Сайт:** [www.rvk-spb.ru](http://www.rvk-spb.ru)

**E-mail:** [rvk.tex@bk.ru](mailto:rvk.tex@bk.ru)

Традиция-К, ООО/ Tradicija

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Московское шоссе (Шушары), 231 лит А

**Телефон:** (812) 640-79-80

**Телефон:** (812) 928-29-49

**Сайт:** [www.tradicia-k.ru](http://www.tradicia-k.ru)

**Е-mail:** [spb@tradicia-k.ru](mailto:spb@tradicia-k.ru)

Oborudovo.ru

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Лиговский пр., д.43/45,офис 523

(812)578-12-88

(911)925-12-17

**Сайт:** <http://oborudovo.ru/>

**Е-mail:** [12m3@mail.ru](mailto:12m3@mail.ru)

Avtoprom

**Адрес:**

ул. Заповедная, д.62 (склад №5) (на территории «Резерв Хлеб»)

тел.: 7 (812) 322-53-53, 322-63-63

<http://www.avtoprom.net/contacts/>

**Е-mail :** [avtopromar@mail.ru](mailto:avtopromar@mail.ru)

Suomalaisen Pietarissa ja Moskovassa toimivan saaneeraukseen ja sisustukseen erikoistuvan yrityksen yhteystiedot:

*O.Salonen Oy*

Kaupintie 2, PL 32

00441 HELSINKI

Puh. 010 561 3000

Aki Kosonen - toimitusjohtaja

aki.kosonen@hartela.fi

<http://www.hartela.fi>

*Finsal*

Ekaterina Prokhorova - Pääjohtaja

Mob. +7 910 420 13 78

Sähköposti:

ep@finsal.ru

Osoite:

1- Vyazovskiy proezd, d. 4, bldg. 1

109428, Moscow, Russia

<http://finsal.ru>



Pietarissa toimivat purkua harjoittavat yritykset jotka ovat erikoistuneet timattiporaukseen- ja sahaukseen:

*Alma*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Маршала Жукова проспект, 78 лит А

**Телефон:** (812) 992-72-75

**Сайт:** albur.ru

**E-mail:** burpro@yandex.ru

*A-строй, ООО/ Astroy*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Гражданский проспект, 2 / Непокорённых проспект, 14 - 9Н помещение

**Телефон:** (812) 612-12-35

**Телефон:** 8-911-933-96-37

**Сайт:** www.astroy-spb.ru

**E-mail:** astroyspb@gmail.com

*APC/ARS*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Маршала Казакова, 44 к2 лит А

**Телефон:** (812) 934-07-85

**Телефон:** 8-901-312-51-55

**Сайт:** www.arsalmaz.ru

**E-mail:** ks\_almaz@mail.ru

*АЭРКОМ, ООО/ АЕРКОМ*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, 9 Января проспект, 9 к1 - 2-74 офис; 2 этаж

**Телефон:** (812) 313-36-34

**Телефон:** (812) 961-02-80

**Сайт:** www.aircom-spb.ru

**E-mail:** aircomspb@mail.ru

Алатон СПб, ООО/ Alaton

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Ремесленная, 17

**Телефон:** (812) 958-60-29

**Сайт:** [www.alatonspb.ru](http://www.alatonspb.ru)

**E-mail:** [info@alatonspb.ru](mailto:info@alatonspb.ru)

*АлмазБурСтрой/ AlmazBurStroy*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Лиговский проспект, 11

**Телефон:** (812) 900-33-13

**Сайт:** [almazburstroy.ru](http://almazburstroy.ru)

**E-mail:** [sales@almazburstroy.ru](mailto:sales@almazburstroy.ru)

*Аллигатор/ Alligator*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Салова, 27 лит Н

**Телефон:** (812) 493-59-49

**E-mail:** [mail@alligatorinfo.ru](mailto:mail@alligatorinfo.ru)

*АлмазРезБалт/ AlmazRezBalt*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Галерная, 42 лит А

**Телефон:** 8-952-356-98-55

**Сайт:** [www.almazrezbalt.ru](http://www.almazrezbalt.ru)

**E-mail:** [info@almazrezbalt.ru](mailto:info@almazrezbalt.ru)

*Арасар/ Arasar*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Профессора Попова, 37 лит А - 507 офис; 5 этаж

**Факс:** (812) 320-22-22

**Сайт:** [www.arasar.ru](http://www.arasar.ru)

**E-mail:** [arasar@yandex.ru](mailto:arasar@yandex.ru)

*Аэрохолод/ Aeroholod*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Латышских Стрелков, 31а

**Телефон:** (812) 528-69-52

**Телефон:** (812) 972-28-67

**Сайт:** [www.aeroholod.ru](http://www.aeroholod.ru)

**Е-mail:** [aeroholod@gmail.com](mailto:aeroholod@gmail.com)

*БиШ/ Bish*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, 5-я линия В.О., 68 к2 / 5-я линия В.О., 68 к2 лит В -  
1Н офис; 1 этаж

**Телефон:** (812) 777-15-77

**Телефон:** (812) 954-81-22

**Е-mail:** [info@ortspsb.ru](mailto:info@ortspsb.ru)

*Ваш Прораб/ Vash Prarab*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Чугунная, 14

**Телефон:** (812) 940-79-99

**Сайт:** [prorab78.ru](http://prorab78.ru)

**Е-mail:** [prorab78@bk.ru](mailto:prorab78@bk.ru)

*Восток/ Vostok*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Циолковского, 11

**Телефон:** (812) 251-20-76

**Сайт:** [stkvostok.ru](http://stkvostok.ru)

**Е-mail:** [info@stkvostok.ru](mailto:info@stkvostok.ru)

*Димас Универсал Строй/ Dimas Universal Stroi*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Чугунная, 20 - 102 офис

**Телефон:** (812) 329-48-91

**Сайт:** [www.dus.ru](http://www.dus.ru)

**Е-mail:** [m.petrov@dus.ru](mailto:m.petrov@dus.ru)

*КУСТОЛ/ Kustol*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Невский проспект, 88 - 85 офис

**Телефон:** (812) 999-76-66

**Телефон:** 8-921-999-76-66

**Телефон:** 8-911-028-38-85

**Сайт:** [www.alrez.com](http://www.alrez.com)

**E-mail:** [9997666@bk.ru](mailto:9997666@bk.ru)

*Питер-Бур/ Piter-Bur*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Большая Конюшенная, 10 - 22 офис; 2 этаж

**Телефон:** (812) 941-77-27

**Сайт:** [www.piter-bur.ru](http://www.piter-bur.ru)

**E-mail:** [info@piter-bur.ru](mailto:info@piter-bur.ru)

*Прорез, ООО/ Prorez*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Шаумяна проспект, 4 к1 - 206 офис; 1 этаж

**Телефон:** (812) 313-95-95

**Телефон:** (812) 622-00-89

**Сайт:** [www.pro-rez.ru](http://www.pro-rez.ru)

**E-mail:** [info@gskbereg.ru](mailto:info@gskbereg.ru)

*ПрофАлмаз, ООО/ ProfAlmaz*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Макаренко пер, 10 - 1 этаж

**Телефон:** (812) 715-43-23

**Сайт:** [www.profalmaz.com](http://www.profalmaz.com)

**E-mail:** [6420568@bk.ru](mailto:6420568@bk.ru)

*Резка, ООО/ Rezka*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Новоизмайловский проспект, 33 - 1 этаж

**Телефон:** 8-911-849-02-52

*СТРОЙМАШ, ООО/ STROYMASH*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Кубинская, 76 к5 - 1 этаж

**Телефон:** (812) 947-10-59

**Сайт:** [www.ooostroy mash.spb.ru](http://www.ooostroy mash.spb.ru)

**E-mail:** [stroymash@list.ru](mailto:stroymash@list.ru)

*СеверВент, ООО/ SeverVent*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Руставели, 13 - 10 этаж

**Телефон:** (812) 309-37-34

**Телефон:** (812) 401-66-01

**Телефон:** (812) 309-03-34

**E-mail:** [severvent.spb@gmail.com](mailto:severvent.spb@gmail.com)

*СпецСтройСервис, ООО/ Specstroiservis*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Люботинский проспект, 2-4

**Телефон:** (812) 980-44-43

**Сайт:** [www.pbko.ru](http://www.pbko.ru)

**E-mail:** [pbko@mail.ru](mailto:pbko@mail.ru)

*Тау-Фотон/ Tau-Foton*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Набережная Обводного канала, 199-201

**Факс:** (812) 251-18-52

**E-mail:** [tau-photon@yandex.ru](mailto:tau-photon@yandex.ru)

*Термит, ООО/ Termit*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Чугунная, 20 - 102 офис; 1 этаж

**Телефон:** (812) 448-65-30

**Сайт:** [www.t2009.ru](http://www.t2009.ru)

**E-mail:** [ruslan@t2009.ru](mailto:ruslan@t2009.ru)

*Элит-Сервис, ООО/ Elitservis*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Волковский проспект, 146 к1 - БЦ СКВ-Сервис

**Телефон:** (812) 740-57-22

**Сайт:** els-sk.ru

**E-mail:** els.sk@mail.ru

*11-й Демонтаж/ 11 Demontazh*

**Адрес:** г. Санкт-Петербург, Чугунная, 20

**Телефон:** (812) 642-19-17

**E-mail:** aden.spb@bk.ru