



Tytti Väliaho

# VIENTIPROSESSI VENÄJÄLLE

Case Alavus Ikkunat Oy

Liiketalous  
2017

## TIIVISTELMÄ

Tekijä	Tytti Väliaho
Opinnäytetyön nimi	Vientiprosessi Venäjälle: Case Alavus Ikkunat Oy.
Vuosi	2017
Kieli	suomi
Sivumäärä	52 + 1 liite
Ohjaaja	Helena Blomquist

---

Tutkin opinnäytetyössäni vientiprosessia Venäjälle. Toimeksiantajana toimii Alavus Ikkunat Oy. Tutkimuksessa käyn läpi yrityksen vientiprosessin vaiheittain sekä selvitän mitä haasteita ja ongelmia yritykset voivat kohdata Venäjän kaupassa. Tutkimuksen tarkoituksena on tuottaa tietoa ja uutuusarvoa toimeksiantajayritykselle, joka on vasta aloittamassa ulkomaanvientiään.

Työn teoriaosuudessa käydään läpi suomalaisen yrityksen vientiprosessi Venäjälle: jakelutavan valinta ja sopimuksen tekeminen, tarvittavat asiakirjat, erilaiset kuljetusmuodot ja maksutavat, mahdolliset kohdattavat riskit sekä esitellään Venäjä kauppakumppanina. Lähteinä on käytetty pääosin aiheeseen liittyvää kirjallisuutta, mutta myös Internet lähteitä.

Tutkimuksen empiirinen osuus toteutettiin kvalitatiivisena teemahaastatteluna. Haastattelukysymykset koskevat vientiä Venäjälle ja ne muodostuivat teoriaosuudessa läpikäytyjen teemojen avulla. Haastateltavat henkilöt toimivat eri yrityksissä ja eri tehtävissä Venäjän kaupan parissa.

Tutkimustuloksista selvisi, että haastavin askel Venäjän kaupassa on luotettavien kauppakumppaneiden ja asiakkaiden löytäminen. Venäjällä kaupankäyntitapoihin kuuluva byrokratia ja korruptio vaikeuttavat liiketoimintaa. Tähän yritysten kannattaa hakea apua esimerkiksi konsulttifirmoista, joissa työntekijät tuntevat Venäjän kielen ja kulttuurin. Vaikeaksi asiaksi koettiin myös maan lainsäädännön ja tullin rivakat muutokset. Tarkasti määritellyt kaupan ehdot sopimuksissa auttavat riitatilanteissa. Tulosten mukaan yritysten on myös syytä pyytää etukäteismaksu myymästään tavarasta.

## ABSTRACT

Author	Tytti Väliäho
Title	Export Process to Russia: Case Alavus Ikkunat Oy
Year	2017
Language	Finnish
Pages	52 + 1 Appendix
Name of Supervisor	Helena Blomquist

---

In this thesis the export process to Russia was studied. The client of the thesis is Alavus Ikkunat Oy. A company's export process and the possible challenges and problems in business with Russia were also examined in the thesis. The aim of the research was to provide information and novelty value to the client company which is only beginning their export abroad.

The theoretical framework of this bachelor's thesis covers a Finnish company's export process to Russia: the selection of the distribution channel, the making of the contract, the selection of the needed documents, the mode of transport and the method of payment, the encounter of possible risks and the introduction of Russia as the trading partner. In the study literature and web pages related to the theme were used as sources.

A qualitative theme interview was used in the empirical part of the study. The questions used in the interviews regarded the export process to Russia and were composed from the themes of the theoretical framework. All the interviewees operated in different companies and positions concerning trade with Russia.

The results of the research show that the most challenging step of the trading business with Russia is finding trustworthy partners and clients. Bureaucracy and corruption belong to the trading habits in Russia, which can cause difficulties to businesses. Companies can seek help for these problems from consultant companies where the employees are familiar with the Russian language and culture. The country's legislation and the sudden changes of the customs were also considered problematic. Contracts with precisely determined terms of trade will help in situations of disputes. According to the results the companies should also request advance payment from every item they sell.

# SISÄLLYS

## TIIVISTELMÄ

## ABSTRACT

1	JOHDANTO.....	7
1.1	Tutkimuksen tausta ja tutkimuskysymys.....	7
1.2	Tutkimuksen rakenne.....	7
1.3	Alavus Ikkunat Oy.....	8
2	ULKOMAANKAUPAN VIENTIPROSESSI.....	10
2.1	Jakelutapa.....	10
2.2	Kauppasopimus.....	11
3	ASIAKIRJAT VENÄJÄN KAUPASSA.....	14
3.1	Kauppalasku.....	15
3.2	Proformalasku.....	15
3.3	Pakkausluettelo ja alkuperätodistus.....	16
3.4	ATA Carnet.....	16
3.5	Tullaus.....	17
3.5.1	Tulli-ilmoitus viennissä.....	17
3.5.2	Tullitariffi.....	19
3.6	Eriyisiä todistuksia.....	19
4	KULJETUKSET JA HUOLINTA.....	21
4.1	Autokuljetukset.....	21
4.2	Laivakuljetukset.....	22
4.3	Lentokuljetukset.....	23
4.4	Rautatiekuljetukset.....	25
4.5	Kuriirikuljetukset.....	26
4.6	Postikuljetukset.....	26
4.7	Toimituslausekkeet.....	27
5	ULKOMAANKAUPAN RISKIT JA NIIDEN HALLINTA.....	29

5.1	Tarjous-, valuutta- ja asiakasriski .....	29
5.2	Valmistusajan riski.....	30
5.3	Tavara- ja kuljetusriski .....	30
5.4	Maa- eli poliittinen riski.....	30
6	MAKSUTAVAT VENÄJÄN KAUPASSA.....	32
7	VENÄJÄ KAUPPAKUMPPANINA .....	34
8	EMPIRIA.....	37
8.1	Tutkimusmenetelmät.....	37
8.2	Haastattelun suunnittelu ja toteutus .....	38
8.3	Haastattelukysymykset .....	39
8.4	Empirian tulokset .....	39
8.5	Tutkimuksen luotettavuus.....	46
9	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA .....	48

## LIITTEET

**KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO****Kuvio 1.** Remburssi. 33**Taulukko 1.** Incoterms®2010 28

## **LIITELUETTELO**

### **LIITE 1. Haastattelukysymykset**

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Tutkimuksen tausta ja tutkimuskysymys

Tutkimuksen aiheena on vientiprosessi Venäjälle. Se muokkautui yhdessä toimeksiantajan Alavus Ikkunat Oy:n kanssa. Yritys on vasta aloittamassa vientiä, jolloin aihe on todella ajankohtainen sekä työ hyödyllinen ja uutuusarvoa tuova. Päädyimme rajaamaan tutkimuksen Venäjän vientiin, sillä yrityksessä koettiin sen olevan haastavin suunnitelluista vientikohteista. Vientituotteina ovat ikkunat ja ovet.

Tutkimuskysymykseksi muodostui: Mitä yrityksen tulee huomioida vientiprosessissa Venäjälle? Tutkimusongelma käsittelee yrityksen haasteita viennissä Venäjälle: mitä vientiprosessiin kuuluu, mitkä ovat Venäjän kaupan erityispiirteitä sekä mitä asiakirjoja Venäjän viennissä tarvitaan.

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää Venäjän vientiprosessin vaiheet toimeksiantajayritykselle, joka on juuri aloittamassa vientiään. Tutkimuksen avulla pyritään selvittämään, mitä ongelmia eri yritykset ovat kohdanneet Venäjän viennissä ja mitkä käytetyt menetöt ovat hyväksi havaittuja. Tekijän tavoitteena on selvittää vientiprosessin vaiheet mahdollisimman selkeästi ja antaa toimeksiantajayritykselle uutta arvokasta tietoa.

## 1.2 Tutkimuksen rakenne

Tutkimuksen teoreettisessa viitekehyksessä käydään läpi yrityksen vientiprosessin vaiheet. Teoriaosuudessa esitellään toimeksiantajayritys, tarvittavat viennin asiakirjat, kuljetusmuotovaihtoehdot ja maksutavat, sekä käydään läpi mahdolliset riskit ulkomaankaupassa ja kerrotaan Venäjistä kauppakumppanina.

Tutkimuksen empiirinen osuus toteutettiin laadullisena eli kvalitatiivisena teema-haastatteluna. Haastateltavat henkilöt valikoituivat yhdessä toimeksiantajayrityksen kanssa. Haastateltavat toimivat kaikki eri yrityksissä Venäjän kaupan parissa.



Haastatteluiden avulla haluttiin selvittää minkälaisia kokemuksia yrityksillä oli kaupasta Venäjän kanssa ja minkälaisia neuvoja vientiä aloittavalle yritykselle aiheesta voisi saada.

Tutkimuksen lopussa esitetään johtopäätökset sekä yhteenveto sekä mietitään jatkotutkimusehdotuksia.

### **1.3 Alavus Ikkunat Oy**

Tutkimuksen toimeksiantajayrityksenä on Alavus Ikkunat Oy, joka on perustettu vuonna 2003. Alavus Ikkunat Oy:llä on kuitenkin pitkät perinteet ikkunoiden ja ovien valmistuksessa, sillä tehtaassa Alavuden toimipaikassa on valmistettu puusepäntuotteita jo viime vuosisadan alusta lähtien. Alavus Ikkunat Oy on syntynyt vuoden 2002 yritysjärjestelyiden seurauksena jatkamaan rakennuspuusepänteollisuuden perusteita.(Alavus Ikkunat Oy 2015.)

Nykyään yritys työllistää noin 90 henkilöä. Alavuden Rantatöysässä sijaitsevassa tehtaassa valmistetaan noin 60 000 yksikköä ikkunoita ja ovia vuodessa. Vuoden 2007 tuotantotilojen laajennuksen myötä tuotantotilaa on tehtaalla käytettävissä 5400m<sup>2</sup> ja varastotilaa noin 800 m<sup>2</sup>.(Alavus Ikkunat Oy 2015.)

Alavus Ikkunat Oy tarjoaa energiatehokkaita ja moderneja ratkaisuja ikkunoihin, mutta myös perinteitä kunnioittavia puuikkunoita. Yrityksen mallistoista löytyy sekä avattavia että kiinteitä puu- ja puualumiini-ikkunoita. Tuoteperheeseen kuuluvat myös paloikkunat, tuloilmaikkunat, lämpöikkunat sekä täysalumiini-ikkunat. Kaikki ikkunat valmistetaan mittojen mukaan, jolloin ne soveltuvat niin uudis- kuin saneerauskohteisiin. Alavus Ikkunat Oy:n tuotekehityksen yhtenä lähtökohdista on ollut energiatehokkuus ja mallistosta löytyykin ikkunoita, joiden energialuokka on paras mahdollinen A++. Kaikki tuotteet ovat CE-merkittyjä. Ikkunoiden valmistuksessa käytetään suomalaisia raaka-aineita. Yritys tarjoaa myös lisävarusteina: sälekaihtimet, tuuletusheloitukset, hyönteispuitteet, irtoristikot, aidot jakopuitteet, raitisilmaventtiilit sekä sisäpuitteiden erilaiset reunavaihtoehdot.(Alavus Ikkunat Oy 2015.)

Alavus Ikkunat Oy valmistaa myös ulko-, parveke-, varasto- ja täysalumiinioviovia. Nykyisellä kapasiteetilla tehdas pystyy valmistamaan noin 10 000 ulko- ja parvekeovea vuodessa. Ulko-ovimallistoon kuuluu lähemmäs 50 erilaista ovimallia. Asiakkaan on mahdollista muokata ovet mieleisekseen esimerkiksi erilaisilla lasi- ja värivalinnoilla tai suunnitella jopa oman ovimallinsa. Myös ovet soveltuvat niin uudis- kuin saneerausrakentamiseen sekä omakoti- ja kerrostalokohteisiin. Kaikki tuotteet ovat CE-merkittyjä.(Alavus Ikkunat Oy 2015.)

## 2 ULKOMAANKAUPAN VIENTIPROSESSI

Yritysten kansainvälistyminen on yhä yleisempää globalisoituvassa maailmassa ja usein myös luonnollinen osa yrityksen kasvua. Painetekijänä voi toimia suomalaisten markkinoiden pienuus, jolloin yrityksen kasvuhaluus käynnistää kansainvälistymisen tarpeen. Myös tarjouspyyntö tai potentiaalisen ostajan löytäminen voi toimia imutekijänä kansainvälisille markkinoille. Yrityksestä itsestään johtuvat tekijät, kuten osaamisen ja kilpailukyvyn kehittäminen, voivat olla ratkaiseva askel kansainvälistymiseen. Yrityksen kannattaa miettiä SWOT-analyysin avulla sen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet sekä uhat astuttaessa ulkomaankauppaan.(Melin 2011, 16–17; Sitkin & Bowen 2010, 5.)

### 2.1 Jakelutapa

Vientiprosessiin kuuluu monia asioita, jotka yrityksen tulisi ottaa huomioon. Aluksi olisi hyvä määrittää jakelutie, eli mitä välikäsiä yritys mahdollisesti käyttää ennen kuin tuote saavuttaa lopullisen määränpänsä. Jakelutapa määrittyy yrityksen omien resurssien, tuotteen ominaisuuksien, markkinoiden sekä asiakkaan asettamien vaatimusten mukaan. Erilaisia jakelun toimintatapoja ovat suora vienti, epäsuora vienti sekä välitön vienti.(Fintra 1997, 25.)

Suorassa viennissä valmistaja myy itse tuotteensa, mutta käyttää vientimaassa olevien kaupan välikäsiä. Suoran viennin yleisimmät jakelutiet ovat agentti tai ulkomaalainen maahantuojaja. Agentin tehtävä on välittää kyselyitä, tarjouspyyntöjä tilauksia päämiehelleen. Tarjouksista ja tilauksista huolehtii päämies, joka toimittaa ne suoraan ulkomaiselle asiakkaalle. Jokaisesta toteutuneesta kaupasta agentti saa provision. Maahantuojaja on itsenäinen yritys, joka omaan lukuunsa sekä omista nimissään ostaa tuotteet valmistajalta ja täten myös myy ne omaan lukuunsa ja omista nimissään. Yleensä maahantuojalla on myös varasto pidossaan.(Fintra 1997, 26.)

Epäsuorassa viennissä viennin hoitajana toimii kotimainen välikäsi. Tällöin tuotteen valmistajan rooliksi jää lähinnä tuotteen valmistaminen ja toimittaminen välikädelle. Esimerkkinä välittömän viennin vientiyhtiöistä on vientiagentti, joka toimii päämiehensä nimissä ja hänen lukuunsa hankkiessaan tälle tilauksia ulkomailta. Agentti saa korvauksen valmistajalta provisiona. Toisena esimerkkinä on vientiliike, joka toimii omissa nimissään sekä omaan lukuunsa. Vientiliike ostaa tuotteet suoraan valmistajalta ja myy ne edelleen ulkomaille omilla ehdoillaan.(Fintra 1997, 25.)

Välitöntä vientiä on se, että suomalainen viejä myy suoraan ulkomaalaiselle asiakkaalleen käyttämättä mitään välikäsiä. Tämä vaihtoehto soveltuu parhaiten yrityksiin, joissa vienti suuntautuu vain muutamalle suurelle asiakkaalle tai joissa tuotteen myyntiin tarvitaan tuotteen yksityiskohtaisesti tunteva myyjä. Tällöin yritys ottaa kaiken vastuun koko viennistä ja kaikista siihen liittyvistä toimenpiteistä.(Fintra 1997, 30.)

## **2.2 Kauppasopimus**

Kauppasopimus toimii tärkeänä osana kaupantekoa ulkomaankaupassa. Sopimus on kaksipuolinen oikeustoimi, joka sitoo molempia osapuolia. Puutteellisesti laadittu kauppasopimus voi heikentää osapuolten asemia ongelmatilanteissa. Sopimusneuvottelut alkavat yleensä tarjouspyynnön ja siihen annetun hyväksytyin vastauksen seurauksena. On tärkeää, että molemmat osapuolet ymmärtävät sovitut asiat samalla tavalla, joten sopimuksesta kannattaa tehdä tarpeeksi kattava ja yksityiskohtainen. Neuvottelupöydässä puhutut tai sovitut asiat kannattaa myös kirjata sopimukseen, jos haluaa niiden olevan osa sopimusta. Kauppasopimusta solmittaessa tulee osapuolten sopia minkä maan lainsäädäntöä sovelletaan tekeillä olevaan sopimukseen. Usein sopimuksissa valitaan sovellettavaksi myyjän maan laki. Jos sopimuksessa käytetään pohjana yleisiä sopimusehtoja, on siitä aina oltava maininta sopimuksessa. Jos päätetyt sopimusehdot ovat ristiriidassa yleisten sopimusehtojen kanssa, menevät ne yleisten sopimusehtojen edelle. Ellei toinen osa-

puolista halua käyttää yleisiä sopimusehtoja, on tästä ilmoitettava välittömästi. (Melin 2011, 42.)

Kauppasopimuksessa sovitaan useista kauppaan liittyvistä seikoista myyjän ja ostajan välillä. Sopimuksessa tulee kuvata tarkasti tavara ja sen määrä, ettei epäselvyyksiä kaupan kohteesta synny. Toimitusaika sekä -tapa, joka määritellään toimitustapalausekkeilla (incoterms) tulee löytyä sopimuksesta. Toimitustapalausekkeet kertovat myyjän ja ostajan velvollisuudet kuljetuksen aikana. Sovittu kauppahinta tulee ilmoittaa tarkasti, sillä siitä tulee käydä ilmi, kuuluuko mukaan esimerkiksi kuljetus-, tulli- tai veromaksut. Hinnasta tulee myös ilmetä, mitä valuuttaa käytetään. Maksuehto ja maksutapa sekä omistusoikeuden siirtyminen tulee määritellä myös sopimuksessa. Käytettävät asiakirjat tulee kirjata kauppasopimukseen tarkasti, sillä puuttuvat asiakirjat saattavat pahimmassa tapauksessa kaataa koko kaupan. Riitojen ratkaisupaikka sekä vahingonkorvausten suuruus ja määräämisperusteet sovitaan kauppasopimuksessa. Jos osapuolet käyttävät välimiesmenettelyjä, tulee sen olla mainittuna sopimuksessa. (Kananen 2009, 96–98.)

Kauppasopimuksen solmimisen jälkeen, myyjä on velvollinen toimittamaan sovittun tavaran sovitululle paikalla sovittuna ajankohtana. Myyjä on rikkonut sopimuslakia, jos toimitettu tavara on virheellinen (lajivirhe, laatuvirhe) tai tavaran toimitus on viivästynyt (koko toimitus tai osa sitä). Toimitus on virheellinen myös silloin, jos tavarahan liittyvät asiakirjat ovat puutteellisia. Jos myyjä laiminlyö jotain sopimusvelvoitettaan, voi se johtaa johonkin seuraaviin ostajan esittämiin vaateisiin:

Tavaran virheeseen voi liittyä seuraavanlaisia vaateita:

- tavaran korjaamisvelvollisuus
- vaihto-oikeus
- hinnan alentaminen
- sopimuksen purku
- vahingon korvaaminen. (Melin 2011, 50.)

Viivästymiseen liittyviä vaateita ovat:

- hinnan alentaminen
- vahingon korvaaminen
- sopimussakko
- sopimuksen purku.(Melin 2011, 50.)

Kauppasopimuksen mukaan ostaja on velvollinen ottamaan tavaran ajallaan vastaan ja maksamaan siitä pyydetyn kauppahinnan. Myyjän varautumiskeinoja ostajan maksukyvyttömyyden varalle ovat esimerkiksi vakuuden vaatiminen ostajalta, oikean maksutavan valinta, omistusoikeuden pidättäminen sekä sopiminen mahdollisen riidan ratkaisupaikasta ja -tavasta sekä siihen sovellettavasta laista.

Jos ostaja laiminlyö tavaran vastaanottamisen, myyjä voi vaatia:

- vahingon korvaamista
- sopimuksen purkua.

Jos ostaja laiminlyö maksun tai maksu viivästyy, voi myyjä vaatia:

- viivästyskorkoa
- sopimuksen purkua
- vahingon korvaamista.(Melin 2011, 51.)

### 3 ASIAKIRJAT VENÄJÄN KAUPASSA

Kansainvälisessä kaupassa käytetään satoja erilaisia asiakirjoja. Yrityksen on tärkeää valita vain tarvittavat asiakirjat, sillä ylimääräisistä asiakirjoista aiheutuu turhia kustannuksia. Asiakirjat määräytyvät muun muassa lähtömaan sekä kohdemaan viranomaisten vaatimusten mukaan sekä ostajan vaatimusten ja kauppasopimuksen ehtojen mukaisesti. Asiakirjat on hyvä laatia tarkasti ja oikein, jotta tavaran sujuva liikkuvuus onnistuu. Asiakirjojen tulee sisältää kaikki tarvittava tieto, tiedon tulee olla yksiselitteistä sekä helposti löydettävissä. Tietojen puutteellisuus tai asiakirjan epäselvyys voivat johtaa jopa kaupan epäonnistumiseen. Koska Venäjällä määräykset muuttuvat usein, on käytettävistä asiakirjoista hyvä sopia ostajan kanssa etukäteen. (Melin 2011, 84–85.)

Asiakirjat voidaan pyytää vahvistamaan tai laillistamaan. Vahvistaminen on suomalaisen kauppakamarin tarkistustoimenpide. Kauppakamarin edustaja merkitsee vahvistusmerkintänsä, allekirjoittaa sekä leimaa asiakirjan. Laillistaminen tarkoittaa vientimaan konsulaatin (tai muun diplomaattisen edustajan) suorittamaa toimenpidettä. Edustaja tutkii asiakirjan ja merkitsee sen laillistetuksi leimaamalla asiakirjan ja hankkimalla siihen viranomaisen allekirjoituksen. Yleensä näitä toimenpiteitä vaativat maan viranomaiset. Toimenpiteillä halutaan varmistaa, että asiakirjoissa olevat tiedot tullimaksuista sekä hinnoista ovat oikean suuruisia, mutta myös valvoa tuontirajoituksia sekä hintakontrolleja. Joskus asiakirjoihin voidaan vaatia myös maininta tavaran alkuperämaasta ja varmistus siitä, ettei tavara sisällä joistain tietyistä maista peräisin olevia komponentteja tai raaka-aineita. (Melin 2011, 86.)

Yleisimpiä Venäjällä vaadittavia asiakirjoja ovat kauppasopimus ja kauppalasku, alkuperätodistus, pakkauslista sekä rahtikirja. Venäjän tullille tulee toimittaa myös tullaukseen liittyvät ilmoitukset, kuten ennakkoilmoitus. Lisäksi saatetaan vaatia tuoteturvallisuuden liittyviä asiakirjoja kuten tuoterekisteröintitodistusta, vastaavuustodistusta tai -vakuutusta. (SVKK 2016.)

### 3.1 Kauppalasku

Kauppalasku on yksi ulkomaankaupan perusasiakirjoista. Myyjä toimittaa sen ostajalle selvityksenä kaupan aiheuttamasta maksuvaatimuksesta. Ostaja maksaa sen mukaan kaupan kohteen myyjälle. Myös muun muassa tulliviranomaiset, huolitsijat, pankit ja tavarankuljettajat käyttävät siinä esiintyviä tietoja. Laskussa tulee ilmoittaa myös kauppasopimuksen numero ja päivämäärä, mutta vaadittaessa myös kuljetuksiin ja tilaukseen liittyvät numerot. Kauppalaskussa tulee esiintyä kaikki tavanomaiset tiedot kuten myyjän sekä ostajan nimi- ja osoitetiedot sekä puhelin- ja faksinumerot, laskun päivämäärä, kontaktihenkilöt, toimitus- ja maksuehdot, tavarankuljetuksen alkuperämaa, kolloidien numerot, merkit, lukumäärä ja laji, tarkka tavaramäärä, brutto- ja nettopainot, tullitariffinimike, kokonaishinta sekä mahdolliset alennukset perusteineen. Viennissä käytettävä kauppalasku laaditaan vientimaan kielellä tai sen hyväksymällä muulla kauppakielellä. Kauppalaskusta tulee tehdä riittävä määrä kopioita, sillä useasti niitä tarvitaan ainakin molempien osapuolten pankeille ja vakuutusyhtiöille, tulleille määrä- ja lähtömaihin, huolitsijalle, yrityksen sisälle sekä alkuperäinen asiakkaalle. Tavallista on, että viejä osoittaa tietojen oikeellisuuden ja tavarankuljetuksen alkuperän allekirjoittamalla selvityksen laskun sisältämistä tiedoista. Venäjällä kauppalasku yleensä allekirjoitetaan ja allekirjoituksen täytyy olla sininen. (Melin 2011, 89–90; Finpro 2016, 442.)

Luoteis-Venäjän tullitoimipaikkojen tulliselvityksissä hyväksytään ainoastaan alkuperäiset proforma- ja kauppalaskut kuorman omistajan tai lähettäjän leimalla varustettuina. Leimassa ei saa esiintyä minkäänlaisia korjauksia. (Finpro 2016, 442.)

### 3.2 Proformalasku

Muodollinen proformalasku on sisällöltään kuin veloituskassa, mutta se ei aiheuta maksuvelvoitteita saajalleen. Proformalaskua tarvitaan esimerkiksi silloin, kun maksutavaksi on valittu remburssi, jolloin ostaja tarvitsee myyjän laatiman pro-



formalaskun remburssin avaamista varten. Ostaja voi tarvita sitä myös tuontilupana tai tuontilisenssinä, jolloin proformalasku voidaan esittää viranomaisille anomuksen yhteydessä. Proformalaskua voidaan käyttää asiakirjana kun lähetetään veloitusettomia messutavaroita tai tavaränäytteitä sekä osa- ja jälkitoimituksien toimituksessa.(Fintra 2008, 10–4.)

### **3.3 Pakkausluettelo ja alkuperätodistus**

Jokaisesta lähetyksestä tulisi laatia erillinen kollikohtainen pakkausluettelo (Packing List). Se suojataan esimerkiksi muovitaskun sisään ja kiinnitetään lähettävään pakkaukseen. Pakkausluettelo auttaa nopeuttamaan tullaustoimintaa useissa maissa. Asiakirjan sisältämät yhteystiedot ovat hyvin samankaltaiset kuin laskussa, mutta hintatietoja ei mainita. Pakkausluettelo on hyödyllinen varsinkin monien välikäsien kautta käytävässä kaupassa.(Fintra 2008, 10–4.)

Viejän tai hänen valtuuttaman edustajan vastuulla on antaa ja allekirjoittaa alkuperäselvitys tuotteestaan, joka toimitetaan yleensä viennin yhteydessä. Alkuperäselvityksenä on yleensä kauppakamarin vahvistama alkuperätodistus. Euroopan yhteisön yleistä alkuperätodistusta käytetään EU:n ja kolmansien maiden välisessä kaupassa. Todistus ei sinänsä tuo mitään tullietuutta, se vain osoittaa, että tavarat ovat EU-alkuperää.(Melin 2011, 100)

Kaikille tuontitavaroille vaaditaan Venäjällä alkuperäselvitys. Jos selvitystä ei esitetä, Venäjän tulliviranomaiset voivat periä tuontitavaroista kaksinkertaisen tulin.(Finpro 2016, 442.)

### **3.4 ATA Carnet**

ATA Carnet -sopimuksen tehneisiin maihin voidaan ATA Carnet -asiakirjan avulla viedä väliaikaisesti esimerkiksi mainosmateriaalia, näyttelytavaroita tai tavaränäytteitä. Asiakirjalla voidaan korvata vientiasiakirjat tavarán lähtömaassa ja tulli-asiakirjat väliaikaisessa vientimaassa. Se voi toimia myös tavarán kauttakuljetus-asiakirjana sen kulkiessa maasta toiseen. Sen lisäksi ATA Carnet on kansainväli-

sesti hyväksyttävä takuu, joka kattaa mahdollisesti perittävät tuontiverot ja tullin tuotavista tavaroista. Asiakirjan myöntää kauppakamari.(Melin 2011, 101.)

### **3.5 Tullaus**

Tulli pyrkii edistämään yritysten ulkomaankaupan sujuvuutta ja lainmukaisuutta asiakasyhteistyöllä sekä tukeutumalla sähköiseen tiedonsiirtoon. Tullin tehtävänä on suojata ympäristöä ja kuluttajaa valvomalla maahan tuotavia elintarvikkeita ja kulutustavaroita sekä vienti- ja tuontirajoituksia. Tullausta tehdään kaupassa ulkokaupassa eli kaupassa kolmansien maiden kanssa.(Melin 2011, 246.)

#### **3.5.1 Tulli-ilmoitus viennissä**

Kaikille EU:sta vietäville tavaroille on tehtävä vienti-ilmoitus, joka asettaa ne vientimenettelyyn. Viejän vastuussa on tehdä vienti-ilmoitus, mutta hän voi valtuuttaa asiamiehen kuten huolintaliikkeen tekemään ilmoituksen puolestaan. Ilmoitus voidaan tehdä yksivaiheisena, joka on tavanomaisin menettely tai luvanvaraisesti kaksivaiheisena, joka on yksinkertaisempi vaihtoehto. Vienti-ilmoitus on annettava sähköisesti, sillä manuaalista SAD-lomake myönnetään vain poikkeustapauksissa. Ilmoituksen avulla vientimaan tulliviranomainen valvoo muun muassa vientitavaran poistumista EU:sta, vietäviin tavaroihin kohdistuvia vientikieltoja ja -rajoituksia sekä kerää ulkomaankaupan tilastoaineistoa. Sen avulla pyritään myös torjumaan terrorismia ja kansainvälistä rikollisuutta. Siksi vienti-ilmoituksen tietosisältöön on lisätty turvatietoja, kuten vientikuljetuksen reitit, rahtimaksutapa ja YK:n vaarallisten aineiden koodi. Kyseisten tietojen ilmoittamiseen tarvittavat koodit löytyvät Tullin Internet-sivuilta. Koska tavaroiden myynti EU:n ulkopuolelle on arvonnäköverotonta, tulee vienti-ilmoituksen olla poistumisvahvistettu. Sen avulla myyjä voi osoittaa valtionsa veroviranomaiselle myynnin arvonnäköverottomuuden perusteen.(Melin 2011, 93.)

Suorassa vientimenettelyssä (vientitavaran lähtö- ja poistumispaikka sijaitsee samassa valtiossa) vienti-ilmoitus tehdään seuraavanlaisesti:

1. Viejä tai hänen valtuuttamansa asiamies lähettää vienti-ilmoituksen sähköisesti tulliin ennen vientilähetysten lähtöä.
2. Tullin tietojärjestelmästä tulee vastaussanoma, joko hyväksymis- tai hylkäyssanoma.
3. Jos vienti-ilmoitus on ollut virheetön ja hyväksytty, hyväksymissanomaa seuraa luovutussanoma. Sen liitteenä ovat luovutus päätös sekä viennin asiakirja EAD. EAD antaa vientilähetyställe sähköisen viennin seuranta-numeron eli MRN-numeron, joka siten yksilöi ilmoituksen tulliviranomaisten tietojärjestelmissä.
4. EAD ja MRN-viitteet tulee toimittaa tavaran poistumispaikalle sille henkilölle, joka antaa tullille saapuminen poistumispaikalle -ilmoituksen. Tulli vastaa tähän ilmoitukseen joko hyväksymällä lastausluvan tai kieltämällä sen.
5. Saapuminen poistumispaikalle -ilmoituksen antaja toimittaa MRN-viitteet edelleen sille henkilölle, joka lastaa tavarat poistumiskulkuneuvoon ja tämä välittää tiedot edelleen henkilölle, joka antaa tullille poistumisen esittämisilmoituksen sekä poistumisilmoituksen. Poistumisen esittämisilmoituksessa esitetään mitä vientitavaroita lastataan poistumiskulkuneuvoon ja vahvistetaan, että mainitut tavarat ovat poistuneet EU:sta.
6. Poistumisvahvistuksen saavuttua tullin tietojärjestelmään se vahvistaa automaattisesti tavaroiden poistumisen. Sen avulla viejä pystyy osoittamaan viennin arvonlisäverottomuuden.(Melin 2011, 279.)

Yritys voi rekisteröityä tulli-ilmoituksen tekijäksi halutessaan. Rekisteröitymällä yritys saa Y-tunnukseensa liitettävän jatko-osan, jonka avulla yrityksen nimi ja yhteystiedot siirtyvät automaattisesti tullin vientijärjestelmään. Rekisteröityminen on ilmaista ja antaa huomattavasti hyötyä viejälle, sillä ilman jatko-osaa Y-tunnukseen vienti-ilmoitukset käsitellään manuaalisesti.(Melin 2011, 93.)

### 3.5.2 Tullitariffi

Kaikissa EU:n jäsenmaissa on sama tullitariffi, joka sisältää tiedot tullinimikkeistöistä ja tullimaksujen määristä. Kaikille tavaroille on olemassa tullitariffinimike, joka on pohjana tavaroiden tulliverotukselle sekä kauppatilastojen laatimiselle. EU:n yhdistetty nimikkeistö (tullinimikkeistö ja tariffi) perustuu maailman tullijärjestön yhtenäistettyyn koodaus- ja tavarankuvausjärjestelmään. EU:n yhteisestä tariffista käytetään nimeä TARIC.(Melin 2011, 253.)

Venäjällä käytössä oleva tullitariffi perustuu HS-nimikkeistöön. Venäjän nimikkeistö vastaa pääosin EU:ssa käytettävää nimikkeistöä, mutta tullinimikkeet on syytä aina tarkistaa, sillä eroja löytyy.(Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2009, 162.)

### 3.6 Erityisiä todistuksia

Tavaralajista riippuen tuontitavaroille voidaan vaatia erilaisia teknisiä todistuksia kuten vastaavuus-, paloturvallisuus- ja turvallisuustodistuksia, terveys-, radioaktiivisuus-, sekä otsonitodistuksia. Tietyille tuotteille voidaan vaatia myös käyttölupa. (Finpro 2016, 442.)

Tuotteille, jotka ovat sertifiointipakon alla tulee hankkia venäjänkielinen vastaavuustodistus (Certificate of Conformity - CoC). Tällaista sertifikaattia tarvitaan tulliselvityksessä sekä markkinoita varten. Sertifiointi todistaa tuotteen vastaavalle asetettuja vaatimuksia. Sertifiointilaitokselta voi myös hakea vapautuskirjetta, joka todistaa, että tuote ei kuulu pakollisen sertifiointin piiriin. Vapautuskirjeen myöntää yleisvenäläinen tieteellinen tutkimuslaitos (VNIIS) ja se käy tuotteille, jotka

- ennen Venäjälle tuontia ovat olleet käytössä yli kolme vuotta
- ovat tuotu Venäjälle humanitäärisenä tai teknisenä apuna
- ovat vain väliaikaisia maahantuotavia näyttelytavaroita

- käytetään komponentteina Venäjällä valmistettaviin tuotteisiin tai tuotteita tuodaan alle 50 kg, eikä niitä ole tarkoitettu myyntiin.(Finpro 2016, 443.)

## 4 KULJETUKSET JA HUOLINTA

Ulkomaankaupassa erilaiset kuljetustavat ovat autokuljetus, laivakuljetus, lentokuljetus, rautatiekuljetus, kuriirikuljetus ja postikuljetus. Kuljetusmuodoista voidaan myös tehdä yhdistettyjä kuljetuksia. Kuljetustavan valintaan vaikuttavat:

1. kuljetuksesta aiheutuvat kustannukset
2. kuljetettavan tavaran mitat ja määrä
3. kuljetuksen määrämaa ja sen sijainti
4. tavaran arvo suhteessa aiheutuviin kuljetuskustannuksiin
5. tavaran alttius vahingoittumiselle
6. tavaran toimitusaika
7. asiakaspalvelun laatu kuljetuksen aikataulussa ja seurannassa.(Melin 2011, 196.)

### 4.1 Autokuljetukset

Autokuljetusten viennin aloittaminen Venäjälle voi käydä liian haastavaksi ilman ulkopuolisia neuvonantajia tai kumppaneita. Lupien saaminen, liikennöintiluvat ja TIR-Carnet vaativat usein yhteistyötä rajan molemmin puolin. Viejän tulisi myös olla tietoinen minkälainen on kuljetuskalusto, jolla liikutaan rajan yli ja kuinka pitkät ovat tavaran kuljetusmatkat. Suomalaisella kalustolla liikutaan hyvin vähän rajan yli, sen sijaan käytetään venäläisiä autokalustoja. Yleisin toimitusehto autokuljetuksissa Venäjälle jakautuu niin, että 80 % kuljetuksista maksetaan Venäjällä ja vain 20 % Suomessa.(Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 224–225.)

Autokuljetuksen liikennemuodot voidaan jakaa linja- ja tilausliikenteeseen. Linjaliikenne tapahtuu säännöllisesti ja aikataulun mukaisesti kahden paikkakunnan välillä, kun taas tilausliikenteen muodossa asiakas tilaa ovelta ovelle -kuljetuksen, jossa asiakas saa itse valita lähtö- ja määräpaikkakunnat.(Melin 2011, 210.)

Kuljetuksista tehtävä kuljetussopimus on vapaamuotoinen, mutta kansainvälisiä kuljetuksia tehtäessä sopimus tulee vahvistaa rahtikirjalla. CMR-sopimuksen

(kansainvälinen rahtisopimus) mukaan rahtikirja on laadittava kolmena kappaleena. Rahtikuljettajan ja lähettäjän tulee allekirjoittaa kaikki rahtikirjat. Rahtikirja todistaa kuljetussopimuksen ehdot sekä sen, että rahtikuljettaja on vastaanottanut tavarat. Lähettäjä on vastuussa rahtikirjassa ilmoitettujen tietojen oikeellisuudesta. Rahtikuljettajan tulee ottaa kuljetettava tavara vastaan sovittuna aikana sovituksessa paikassa. Hänen tulee tarkistaa pitävätkö kollien lukumäärä, numerot sekä merkit paikkansa, mutta myös pakkauksen sekä tavaratun kunto ja merkitä rahtikirjaan mahdolliset sitä koskevat varaukset. Tavaratun lastauksesta sopivat osapuolet erikseen. Tavaratun kuljetuksen tulee tapahtua sovittua reittiä pitkin, ellei reittiä ole sovittu saa rahtikuljettaja valita mielestään sopivimman reitin. Hänellä on velvollisuus valvoa tavaratunomistajan etuja koko kuljetuksen ajan. Kansainvälisissä kuljetuksissa rahtikirjasta tulee löytyä tieto rahtin maksuvelvollisesta. Rahtikuljettaja on oikeutettu pitämään tavaratun hallussaan, kunnes on saanut maksun. Rahtikirjan lähettäjän kappaleella voidaan periä kauppahinta ostajalta ulkomaanperittävien yhteydessä. Kauppahinta voidaan periä tiekuljetuksissa myös jälkivaatimuksella merkitsemällä rahtikirjaan CAD-ehto sekä jälkivaatimussumma ja -valuutta.(Melin 2011, 211–212.)

Autokuljetuksissa paino- ja kokorajoitukset sekä työaikalimittaukset ja eri maiden ajokiellet tietyinä määräaikoina hidastavat ja vaikeuttavat kuljetusta. Rahtikustannukset ovat suhteellisen kalliita ja autokuljetuksissa ilmenee usein lisäkustannuksia kuten maantieveroja sekä silta- ja tienkäyttömaksuja. Autokuljetukset ovat kuitenkin melko tarkasti aikataulutettuja ja tavaratun lastaus sekä purkaus sujuvat joustavasti. Erikoiskuljetuksia voidaan järjestää suuremmillekin kappaleille ja kuljetukset pystytään järjestämään "ovelta ovelle".(Melin 2011, 214 & Fintra 2008,11–1.)

## **4.2 Laivakuljetukset**

Suurin osa Suomen ulkomaankaupan kuljetuksista tehdään meritse. Merirahtiliikenne voidaan jakaa kolmeen kuljetusjärjestelmään: sopimus-, hakurahti- sekä linjaliikenteeseen. Sopimusliikenteessä osapuolet sopivat keskenään kuljetuseh-

doista. Kuljetettavat tavaramäärät ovat suuria ja yleensä kyseessä onkin massatavaroitten kuten öljyn kuljettamisesta. (Melin 2011, 196–198.)

Hakurahtiliikenteessä tavarat kulkevat satamien välillä vailla säännönmukaista aikataulua. Nämä hakurahtiliikenteen rahdit riippuvat vallitsevasta markkinatilanteesta sekä kysynnästä ja tarjonnasta. Tyypillistä hakurahtimarkkinoilla on viljan ja lannoitteiden kuljettaminen. Sertepartiaan (Charter Party, C/H) sisällytetään tehdyn rahtaus sopimuksen ehdot. Asiakas, joka haluaa kuljettaa tuotteitaan, voi vuokrata joko koko aluksen tai vain osan sitä (kokonais- tai osarahtaus). Jos laiva on vuokrattu rahtaamiseen vain määrättyksi ajaksi, puhutaan aikarahtauksesta. Määrärahtauksessa laiva on rahdattu kaikkien tavaroiden kuljettamisen ajaksi määräsatamasta toiseen. (Melin 2011, 197.)

Linjaliikenteessä aluksilla on etukäteen vahvistetut aikataulut, joiden mukaan ne kulkevat määrättyjen satamien välillä. Eri varustamot toimivat yhteistyössä toistensa kanssa linjaliikenteessä. Varustamon kuljetus- eli linjaehdot painetaan linjaliikenteessä käytettävään asiakirjaan, konossementtiin. Nämä asiakirjat korvaavat erillisen rahtaus sopimuksen. (Melin 2011, 197–198.)

Meriliikenteessä tarvittavia asiakirjoja ovat rahtaus sopimus ja konossementti tai merirahtikirja, joka usein korvaa konossementin. Rahtaus sopimus tehdään hakurahtiliikenteessä rahdinantajan ja -ottajan välillä. Sen tekee yleensä laivameklari varustamon ja rahtaaajan puolesta. Rahtaus sopimukseen liitetään yleensä tieto siitä, että se tulee osaksi konossementin ehtoja. Sopimuksessa sovitaan esimerkiksi tavaraa kuljettavasta aluksesta, lastista, lastaus- ja purkamiskustannuksista sekä -satamista ja rahtimaksun perusteista. Linjaliikenteessä käytetään kuljetusasiakirjana konossementtia. (Melin 2011, 201–205.)

### **4.3 Lentokuljetukset**

Lentokuljetuksen etuja ovat kuljetuksen nopeus ja luotettavuus. Lentorahti on käytännössä mahdollista saada kaikkialle, mistä löytyy säännöllinen lentoyhteys eikä monia uudelleenlastauksia tarvita. Suurin osa lentorahdeista on kuitenkin



pienehköä pakettitavaraa ja rahtikustannukset ovat korkeat. Lentorahti voidaan kuljettaa joko matkustajakoneissa tai rahtikoneissa. Kuljetusmuoto soveltuu tavaroille, joiden kunto säilyy hyvänä nopean kuljetuksen ansiosta sekä tavaroille, joiden arvo suhteessa painoon on korkea. Lentokuljetuksissa jokaiseen lentolähettykseen tulee kiinnittää lähettäjän viitenumero- ja osoitemerkinnät sekä tunnistuslipukkeet, joihin on merkitty kollien lukumäärä, lähettyksen paino, rahtikirjan numero sekä lähtö- ja määräasema. (Fintra 2008, 11–2; Melin 2011, 218–219.)

Tärkein asiakirja lentokuljetuksissa on lentokuljetussopimus eli lentorahtikirja (Air Waybill -AWB). Lentoliikennettä koskevan Montrealin yleissopimuksen mukaan lähettäjän tulee täyttää lentorahtikirja kolmena kappaleena rahdinkuljettajan rahtikirjalomakkeita käyttäen. Yleensä kuitenkin huolitsija tai kuljetusyhtiö laatii kuljetussopimuksen kansainvälisen lentokoneliiton (IATA) lentorahtikirjan mallin mukaan. Kansainvälinen lentorahtikirja toimii:

- kuljetussopimuksen vahvistajana
- lähettäjän vakuutena kuljetusehtojen noudattamisesta
- tarvittavana asiakirjana mm. tullauksessa ja pankkitoiminnoissa
- suoritettujen rahti- ja vakuutusmaksujen kuittina
- määräysoikeutena tavarasta kuljetuksen aikana, jos kyseessä on lähettäjän kappale
- rahdinkuljettajan vastuurajojen asettajana
- ohjeena tavarankäsittelyyn, kuormaukseen ja varastointiin. (Melin 2011, 219.)

Tärkeää lentokuljetuksien suunnittelussa on reititys. Oikein suunniteltuna, reititys voidaan hoitaa suorana lentona, jolloin rahti kuljetetaan samalla koneella lähtöasemalta aina määräasemalle saakka. Reititys voidaan hoitaa myös yhden tai useamman siirtoaseman kautta. Rahdin siirtoajat väliasemilla voivat olla jopa vuorokausien mittaisia, jolloin huonon reitityksen suunnittelu voi pidentää rahdin kulje-

tusta huomattavasti. Reititys ei vaikuta rahtimaksuihin mitenkään.(Melin 2011, 219.)

Rahdinkuljettaja on vastuussa tavarasta sen kuljetuksen ajan. Hän vastaa tavarantoimittajan lastauksesta ja ahtauksesta sekä tavarantoimittajan ulkoisen kunnon tarkistamisesta. Hänen tulee myös ilmoittaa rahtikirjassa, jos tavara poikkeaa ilmoitetusta. Lähettäjä on vastuussa tarpeellisten ja oikeiden tietojen antamisesta sekä tarvittavien asiakirjojen antamisesta.(Melin 2011, 219–220.)

#### **4.4 Rautatiekuljetukset**

Suomen ja Venäjän välisellä ratayhteydellä on pitkä ja tärkeä rooli maiden välisissä kauppasuhteissa: ratayhteys on ollut voimassa yli 140 vuotta. Suomessa VR-konserniin kuuluva VR Transpoint tarjoaa kansainvälisiä rautatietalogistiikan palveluita. Kuljetus onnistuu helposti ja nopeasti saman raideleveyden ansiosta.(Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 218–220.)

Rautatiekuljetukset soveltuvat parhaiten pitkille välimatkoille, painaville ja isokokoisille kalleille sekä suurille tavarakerroksille. Rautatiekuljetus on lisäksi ympäristöystävällinen vaihtoehto, jota kehitetään kokoajan.(Fintra 2008, 11–2.)

Suomen ja Venäjän välillä on voimassa maiden kahdenkeskinen rautatieyhdysliikennesopimus. Rautatiekuljetuksista tulee tehdä kuljetussopimus. Tavaraa koskeva kuljetussopimus saadaan aikaan, kun rautatiet ottavat tavarantoimittajan kuljetettavaksi ja sopimus luovutetaan rautatieyhtiölle. Yleensä kuljetussopimus vahvistetaan rahtikirjalla. Sen tulee sisältää tiedot mm. lähettäjästä, vastaanottajasta, kuljetettavan tavarantoimittajan määrästä, laadusta sekä määräraikasta ja tavarantoimittajan kuntoa koskevista määräyksistä. Rahtikirjasta laaditaan useampi kappale, jotta tavarantoimittajan voidaan määrätä myös kuljetuksen aikana. Rahdinkuljettaja leimaa rahtikirjan kappaleet, jolloin hän todistaa ottaneensa tavarantoimittajan kuljetettavaksi. Rautateilla on oikeus tutkia, vastaako kuljetettava tavara lähettäjäntarjoamien tietoja ja lähettäjä on vastuussa antamiensa tietojen oikeellisuudesta.(Melin 2011, 215–216.)

Rautatiekuljetuksissa rahti maksetaan yleensä tavaraa lähetettäessä. Jos kuitenkin sopimuksen osapuolet ovat sopineet vastaanottajan maksavan rahdin ja muut kuljetukseen sisältyvät kustannukset, kuten mahdolliset tiemaksut, tulee siitä ilmoittaa erikseen rahtikirjassa. Rautatierahdin suuruuteen vaikuttavat kuljetusmatka, kuljetustapa, tilavuus ja paino. Tavarahan lähettäjä on vastuussa kuljetusreitin määrittämisestä, rahdinkuljettaja lastinomistajan eduista kuljetuksen aikana ja vastaanottaja kuljetuksen vastaanottamisesta sovittuna aikana määräpaikassa. Jos tavaraa ei kuitenkaan noudeta kolmen kuukauden kuluessa, on rahdinkuljettajalla oikeus myydä tavara. Rahdinkuljettajalla on pidätysoikeus tavarahan saataviensa vakuudeksi, jos rahtia ei makseta. (Melin 2011, 216.)

#### **4.5 Kuriirikuljetukset**

Kuriiryrietykset hoitavat ulkomaankuljetuksia nopeasti käyttäen omia tai vuokratu-  
tuja lentokoneita rahdin kuljettamiseen maasta toiseen. Tällaisissa pikarahtikul-  
jetuksissa rahdin käsittely ja tavarahan toimitus asiakkaalle tapahtuu nopeasti. Kuriiri-  
kuljetukset jaetaan asiakirjalähetyksiin ja EU:n sisäkaupan lähetyksiin sekä tullat-  
taviin lähetyksiin. Asiakkaahan tulee täyttää kuriiryhtiön rahtikirja, jotta kuljetusso-  
pimus syntyy. Rahtikirjasta pitää ilmetä esimerkiksi lähettäjä, vastaanottaja, tava-  
ran sisältö ja arvo sekä tullattavissa lähetyksissä mukana tulee olla tarvittavat  
vientikaupan asiakirjat. Maailma on jaettu hinnoitteluvyöhykkeisiin etäisyyksien  
perusteella. Hinnoitteluvyöhykkeiden avulla on laadittu hintataulukko, josta asia-  
kas näkee kokonaispalveluiden kustannukset etukäteen. (Melin 2011, 222–223.)

#### **4.6 Postikuljetukset**

Postikuljetusten ulkomaanliikenteeseen kuuluvat kirjeet, postikortit, postipaketit  
sekä pientavaralähetykset. Lähetykset voidaan toimittaa tavallisena lähetyksenä,  
pikajakeluna tai lentoteitse. Postihuolinta hoitaa tavarahan tullauksen asiakkaahan puo-  
lesta ja postin kulkua voidaan seurata viivakoodien sekä seurantasysteemien avul-  
la Internetin kautta.

Kansainvälisiä postikuljetustuotteita ovat muun muassa:

- yrityksiltä yrityksille suunnattu Priority-paketti
- pika- ja maksikirjepalvelut
- kaikkiin maihin toimitettava Economy-paketti, joka on hinnoiteltu maksuvyöhykkeiden mukaan
- kansainvälinen pikapostiverkko EMS (Express Mail Service) ylettyy kaikkiin maailman maihin, eikä kuljetusmaksua peritä jos lähetys ei ole perillä sovittuna aikana
- consignment-koontikuorma, jossa useita paketteja toimitetaan samanaikaisesti vastaanottajille
- paketti- ja asiakirjapalvelu Global Courier. Lähetysten paino ei saa ylittää 30 kg:aa ja lähetys on mahdollista saada 200:aan maailman maahan.(Melin 2011, 223–224.)

#### **4.7 Toimituslausekkeet**

Vientikuljetuskustannusten osuus on usein yllättävän suuri. Siksi onkin tärkeää neuvotella asiakkaan kanssa, kumpi osapuoli pystyy hoitamaan kuljetukset edullisesti. Ostajalla saattaa olla sopimuksia tai muita etuja, joiden avulla hän pystyy hoitamaan kuljetukset edullisemmin kuin myyjän huolehtiessa niistä. Kuljetusten järjestäminen voi auttaa myös sitomaan asiakkaan kauppaan. Tällöin myyjän kannattaa huolehtia, että osapuolet käyttävät sellaista toimituslausekettä, jossa hänen vastuunsa ulottuu pitkälle.(Fintra 1997, 53.)

Toimituslausekkeilla sovitaan kaupan tietyistä ehdoista ja määritellään myyjän ja ostajan velvollisuudet tavarantoimituksessa. Lausekkeet määrittävät osapuolten toimintavelvollisuudet, kustannusvelvollisuudet sekä vahingonvaaran (riskin) siirtymispaikan ja -ajan. Yleisimpänä toimituslausekkeiden tulkintasääntökokoelmana pidetään Kansainvälisen kauppakamarin ICC:n Incoterms-ehdojen tulkintasääntöjä. Viimeisin uudistus Incotermseille tapahtui vuonna 2010. Incoterms-lausekkeet määrittävät tarkennettuna myös asiakirjojen hankkimis- ja kustantamisvastuut, vakuuttamis- ja paukkausvelvollisuudet, tarkastuskustannukset sekä

ilmoitusvelvollisuudet. (International Chamber of Commerce 2010, 5–6; Melin 2011, 56–57.)

Incoterms®2010-lausekkeet voidaan jakaa kahteen ryhmään: vesikuljetukset sekä kaikki muut kuljetukset. Lausekkeet voidaan jakaa myös niiden ensimmäisen kirjaimen mukaan, jotka kuvaavat lausekkeen luonnetta. E-ryhmän lausekkeessa myyjän velvollisuudet ovat hyvin vähäiset. Silloin myyjä asettaa tavaran käytettäväksi lähelle myyjää ja ostaja noutaa sen. F-ryhmän lausekkeissa toimituspaikka on lähellä myyjää ja ostaja noutaa tavaran läheltä myyjää. C-ryhmässä vastuu vahingosta siirtyy ostajalle lähellä myyjää, mutta myyjän kustannusvastuu ulottuu lähelle ostajaa. Ostaja vastaanottaa tavaran rahdinkuljettajalta. D-ryhmän lausekkeissa myyjällä on eniten vastuuta. Hän vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä lausekkeen ilmoittamaan määräpaikkaan saakka. Määräpaikka on lähellä ostajaa, josta ostaja vastaanottaa toimituksen myyjältä. (International Chamber of Commerce 2010, 7; Melin 2011, 58.) Taulukossa 1. on lueteltuna kaikki edellä mainitut toimituslausekkeet.

**Taulukko 1.** Incoterms®2010

Incoterms®2010			
Kaikki kuljetusmuodot			
EXW	Ex Works		Noudettuna lähettäjältä
FCA	Free Carrier		Vapaasti rahdinkuljettajalla
CPT	Carriage Paid To		Kuljetus maksettu
CIP	Carriage and Insurance Paid To		Kuljetus ja vakuutus maksettuina
DAT	Delivered At Terminal		Toimitettuna terminaalissa
DAP	Delivered At Place		Toimitettuna määräpaikalla
DDP	Delivered Duty Paid		Toimitettuna tullattuna
Vain vesikuljetukset			
FAS	Free Alongside Ship		Vapaasti aluksen sivulla
FOB	Free on Board		Vapaasti aluksessa
CFR	Cost and Freight		Kulut ja rahti maksettuna
CIF	Cost, Insurance and Freight		Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina

## **5 ULKOMAANKAUPAN RISKIT JA NIIDEN HALLINTA**

Siirryttäessä toimimaan ulkomaan markkinoilla tulevat mukana lisäriskit sekä kauppojen monimutkaisuus. Kaupanteossa on kyse myös riskin jakamisesta osapuolten kesken esimerkiksi toimitusehtojen avulla. Oikean toimitusehdon valinta voi olla haasteellista, sillä ostajan ja myyjän edut ovat aina ristiriidassa. Ostaja toivoo saavansa kaupan tehdyksi mahdollisimman helpoilla ja edullisilla ehdoilla sekä pitkällä maksuajalla, kun taas myyjä haluaisi maksun mahdollisimman nopeasti, vaikka tavara ei vielä ostajaa olisi tavoittanutkaan. Riskejä alkaa syntyä heti, kun aletaan harkita kansainvälisille markkinoille siirtymistä, sillä kansainvälistyminen ei välttämättä onnistu, jos kohdemarkkinat valitaan väärin. Tässä luvussa esitellään erilaisia ulkomaankaupassa esiintyviä riskejä sekä keinoja niiden hallintaan.(Kananen 2009, 9–10.)

### **5.1 Tarjous-, valuutta- ja asiakasriski**

Hinnoitteluriski liittyy tarjousvaiheessa tehtyyn hinnoitteluvirheeseen. Tuotteen hinta on voitu laskea väärin, koska kuljetuskustannukset, raaka-aineet tai muiden tuotannon tekijöiden hinnat ovat nousseet. Hinnoitteluriski voidaan eliminoida tarkalla kustannuslaskennalla ja lisäämällä hintaan kustannusvaralisä. Varsinaisesti tarjousriski liittyy kaupassa käytettävään vieraaseen valuuttaan. Niin kutsuttu valuutariski ilmenee, jos maksu suoritetaan jollain muulla valuutalla kuin myyjän omalla. Riskin suuruuteen vaikuttaa käytetty valuutta sekä maksuajan kesto. Valuutariskin välttämiseksi viennissä tulisi pyytää ennakkomaksua sekä mahdollisimman lyhyttä maksuaikaa, ettei valuuttakurssissa ehdi tapahtua liikaa muutoksia.(Grath 2008, 24; Kananen 2009, 10, 14.)

Asiakas- eli luottoriski liittyy kaikkeen kauppaan, jota ei käydä käteisellä. Viejälle asiakasriskin minimointi on tärkeintä, sillä hänen tulee varmistua maksun saamisesta. Oikean maksuehdon (kuten remburssin tai ennakkomaksun) valinta voi eliminoida asiakasriskin.(Kananen 2009, 12.)

## 5.2 Valmistusajan riski

Toimitusajan pidetessä valuuttakurssien sekä tuotannontekijöiden muutosriskit kasvavat. Valmistusajan riskin suuruus määräytyy sen mukaan, onko kyseessä vakio- vai tilaustuote. Jos ostaja peruu kaupan valmistusajan pitkittyessä, vakiotuotteelle voi löytyä toinenkin ostaja, mutta tilaustuotteelle se voi olla hankalaa löytää. Valmistusajan riskiä pyritään hallitsemaan varmistamalla, että ostaja on sitoutunut kyseiseen kauppaan, esimerkiksi ennakkomaksun avulla. Jos tavaraa ei valmisteta erikseen ostajalle, ei valmistusajan riskiä ole, mutta kaupallinen riski siitä, ettei ostajaa löydy, on aina olemassa.(Grath 2008, 15–16; Kananen 2009, 11.)

## 5.3 Tavara- ja kuljetusriski

Tavaraan liittyy riski, jos tavara ei ole laadullisesti tai määrällisesti sellaista, mistä osapuolet sopivat. Tavarariskin hoitaminen on vaikeaa, sillä toimituksen sisällön ja laadun valvominen on hankalaa etäisyyden takia. Kansainvälisen tavarantarkastusjärjestelmän kehittämisen jälkeen tarkastuspalveluita voidaan ostaa niihin erikoistuneilta yrityksiltä. Kansainvälisessä kaupassa käytetään tarkastustodistusta (inspection certificate).(Kananen 2009, 13.)

Kuljetusriski on pitkien välimatkojen vuoksi kansainvälisessä kaupassa suuri. Kuljetusmuotojen vaihtelu kuljetusreitien aikana sekä useat kuorman purkamiset sekä lastaukset saavat riskin kasvamaan. Tavaraan kohdistuu huomattava vahingonvaara, sillä se voi rikkoutua tai hävitä kokonaan kuljetuksen aikana. Kuljetusriskiä voidaan hallita vakuutuksilla tai valitsemalla toimitusehto, jossa vastuu tavarasta kuljetuksen aikana ei kuulu omalle osapuolelle.(Grath 2008, 16–17; Kananen 2009, 12–13.)

## 5.4 Maa- eli poliittinen riski

Kohdemaan poliittisen järjestelmän muutokset, jotka vaikeuttavat ulkomaisten yritysten toimintaa kyseisessä maassa, ovat poliittisia riskejä. Mitä kehittymättö-

mämpi maa, sitä suurempi todennäköisyys on poliittisilla riskeillä. Kun riski on alhainen, maa houkuttelee lisää ulkomaisia toimijoita.(Kananen 2009, 17–18.)

Vientiluottojen ja takuiden myöntämistä varten tehdään kohdemaista riskiarvio. Maa tai yritys saa riskiluokituksensa maksukykyisyytensä perusteella. Arviot tekee yleensä vientiluottolaitokset, jotka pyrkivät siten välttämään maariskin aiheuttamat luottotappiot. Riskiluokituksessa arvioidaan julkisten hankkijoiden kaupalliset riskit kuten ostajan maksukyvyttömyys tai pitkäaikainen maksurikkomus. Poliittisista riskeistä tarkastellaan sotariskiä, vienti- ja tuontikieltoja, valuuttariskiä sekä valtiovallan väliintuloa kuten pakkoluovutusta. Valtiot jaetaan riskitasonsa mukaan eri luokkiin: A, B, C tai D.(Kananen 2009, 102–103.)

Suomen virallinen vientitakuulaitos Finnvera on arvioinut Venäjän maapolitiikan D-luokkaan, joka tarkoittaa huomattavaa riskiä. Riskiluokituksen mukaan D-luokassa maalla on maksutase ja velanhoito-ongelmia, se on poliittisesti epävakaa ja maassa ilmenee puutetta ulkomaisesta valuutasta. Maan talous ja poliittiset instituutiot ovat kehittymättömiä. Finnvera arvioi maat myös maaluokkiin maksukykykkyyden perusteella asteikolla 0-7. Tässä asteikossa Venäjä on luokassa 4, joka tarkoittaa kohtalaista maksukykykkyyttä.(Finnvera 2016; Kananen 2009, 103.)



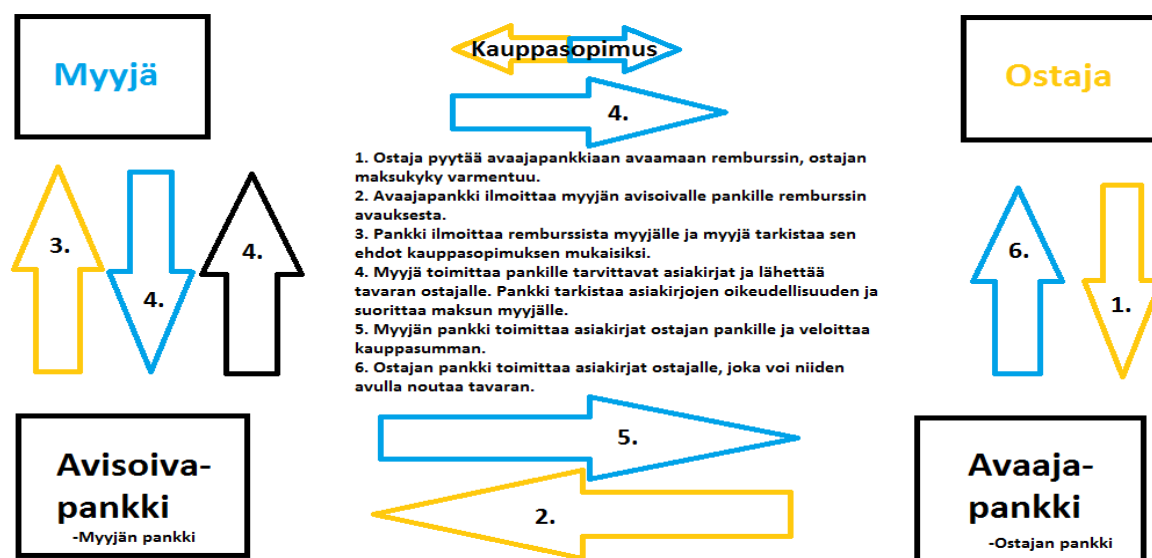
## 6 MAKSUTAVAT VENÄJÄN KAUPASSA

Ulkomaankaupan maksut voidaan jakaa kahteen ryhmään: avoimiin maksuihin ja asiakirjamaksuihin. Avoimiin maksuihin kuuluvat shekki, avoin luotto sekä maksumääräys. Asiakirjamaksuihin taas perittävä ja remburssi. Avoimissa maksuissa maksua ei kytketä tavaran kulkuun kuten asiakirjamaksuissa. Asiakirjamaksuissa kuljetusasiakirjan avulla säädellään maksua ja tavaran haltuunottoa. Venäjän kaupassa avoimena maksuna käytetään yleensä maksumääräystä ja asiakirjamaksuna remburssia. Yleistä on myös käyttää ennakkomaksuja, jolloin suomalainen viejä saa maksun tililleen ja lähettää tavaran ostajalle vasta sitten, kun on varmistunut maksusta. (Kananen 2009, 59.)

Maksumääräys (international money order) toimii kuten kotimainen tilisiirto, sillä se tapahtuu pankkien tietoverkkojen avulla. Maksu suoritetaan pankille ennen tilisiirron tapahtumista, joka sitten hoidetaan pankkien välillä. Maksumääräyksen käyttö edellyttää oikeiden pankkiyhteystietojen lisäksi tilitietojen oikeiden muotojen käyttämistä. Viejän kannattaa keskustella oikeista yhteystiedoista pankkinsa kanssa ennen ostajalle toimittamista. Maksumääräystä suositellaan käytettäväksi tapauksissa, joissa myyjä ja ostaja luottavat toisiinsa. Se on edullinen maksutapa pankkikuluiltaan, sillä pankki ainoastaan välittää maksun, eikä ota asiapapereiden tarkistamista hoitaakseen. (Kananen 2009, 63.)

Remburssi (document credit D/C, letter of credit L/C) voidaan määritellä pankin ehdottomana lupauksena myyjälle maksaa ostajan puolesta sovittu hinta, jos myyjä täyttää remburssin ehdot. Remburssia käyttöä suositellaan silloin, kun kaupasuhte on uusi eikä myyjä ole riittävän vakuuttunut ostajan maksukyvyistä tai -halusta tai huolehtii maariskistä. Remburssi on kallis maksutapa, sillä pankit ottavat vastuun maksun hoitamisesta ja asiakirjojen tarkistuksesta sekä kiinnittävät erityistä huomiota muotoseikkojen noudattamiseen, jotta ne toimivat varmasti remburssisääntöjen mukaisesti. Remburssimenettelyssä myyjä ja ostaja eivät varsinaisesti kommunikoi keskenään, sillä pankit toimivat heidän välikäsinään. Menettelystä sovitaan kauppasopimuksessa ja ostaja käynnistää sen avaamalla rem-

burssin pankissaan myyjän hyväksi. Pankit tarkistavat aina avaajan makukykyyden. Avaamisen jälkeen myyjän tulee ryhtyä kaupan vaatimiin toimenpiteisiin. Hänen tulee hankkia lähetykseen liittyvät asiakirjat ja niiden tulee olla sisällöllisesti, määrällisesti sekä ajallisesti sovitun mukaisia. Asiakirjoja vastaan viejä saa kauppasumman pankiltaan. Mahdollisia asiakirjoja, joita tarvitaan remburssinnettelyissä, ovat vekseli, kauppalasku, alkuperätodistus, vakuutustodistus, tarkastustodistus sekä kuljetusasiakirja kuljetusmuodosta riippuen. Myyjän ja ostajan tulee määritellä remburssin käyttö tarkasti kauppasopimuksessa, sillä remburssilajeja on monia. (Kananen 2009, 69–71, 86–87.)



**Kuvio 1.** Remburssi. (Grath 2008, 54; Melin 2011, 133)

## 7 VENÄJÄ KAUPPAKUMPPANINA

Venäjä ja Suomi ovat aina olleet toisilleen tärkeitä kauppakumppaneita. Venäjän markkinoille on yrityksen suhteellisen helppo pyrkiä, mutta siihen on syytä valmistautua hyvin ja rationaalisesti. Yritysten on hyvä hyödyntää Venäjän markkinoiden läheisyyttä ja jakaa riskinsä erilaisten markkinoiden kesken. Jos toiminnan halutaan jatkuvan pidempiaikaisena Venäjällä, on syytä omaksua paikallinen yrityskulttuuri ja toimintatavat.(Honkanen 2011, 17, 20–21.)

Usein vienti Venäjälle aloitetaan Pietarista, sillä se on yrityksille tutuin ja helpoin reitti. Alueella on kysyntää suomalaiselle osaamiselle muun muassa rakentamisen ja kiinteistöjen hallinnan aloilla. Myöhemmässä vaiheessa yritys voi keskittyä myös Moskovan alueeseen, joka on kalliimpi ja vallan, rahan sekä päätöksentekijöiden keskittymä. Alkuvaiheessa yrityksen on hyvä keskittyä vain yhteen tai kahteen alueeseen Venäjällä, sillä alueet eroavat toisistaan paljon toimintatavoiltaan ja kaupalliselta profiililtaan.(Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 127–129.)

Suomalaisen yrityksen on parempi keskittyä keskisuuriin ja suuriin venäläisyrietyksiin, sillä ne koetaan paremmiksi liikekumppaneiksi ja ostajiksi kuin pienet yritykset. Keskisuurilla yrityksillä on käytössään enemmän taloudellisia sekä henkilöstöresursseja sekä kansainvälistä ja liiketoiminnallista kokemusta ja osaamista. Keskisuuret yritykset ovat myös joustavampia ja nopealiikkeisempiä, sillä ne eivät ole niin jäykkärakenteisia eivätkä omaa niin hitaita menetelmiä kuin suuret yritykset.(Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 46.)

Venäjällä henkilöstösuhteet ovat tärkeässä asemassa. Hyvä ja luotettava yhteistyökumppani Venäjällä voi olla suureksi avuksi myös poliittisten riskien hallinnassa, kuten esimerkiksi alueellisten säädösten ja määräysten tuntemisessa. On myös syytä muistaa, että samalla alalla toimivalla paikallisella yrityksellä on aina etulyöntiasema verrattuna ulkomaiseen yritykseen. Nopein ja helpoin tapa löytää luotettava venäläinen yhteistyökumppani on turvautua toisen suomalaisen tai län-

simaalaisen yrityksen apuun ja pyytää suosituksia mahdollisesta kumppanista. Yleisin vaara Venäjän markkinoilla on joutua kiristyksen ja painostuksen uhriksi, mikä helposti johtaa suomalaisyrityksen poistumiseen näiltä markkinoilta. Korruptio on muuttunut yhä järjestelmällisemmäksi, varsinkin viranomaisten päätöksenteossa. Väärinkäytöksiä voi ilmetä esimerkiksi yrityksen tuotteiden väärinhinnoitteluna, yrityksen tuotteiden hävikin, kuljetus- tai varastointikustannusten suurentamisena tai asiakkaan väärinlaskuttamisena. Yleistä on myös asiakirjojen väärentäminen. (Honkanen 2011, 27–29.)

Ulkomaisen yrityksen muistilista etabloitumiseen Venäjälle:

1. Jos suomalainen yritys aikoo pyrkiä Venäjän markkinoille on tärkeää, että sen oma taloudellinen tilanne on vakaa.
2. Yrityksen tulee tutkia omien tuotteidensa markkinat tarkasti, ettei vastaan tule mitään suuria yllätyksiä tai ettei yrityksen tuote olekaan tarpeeksi kilpailukykyinen.
3. Tärkeää on tuntea Venäjän kulttuuri, tavat ja jopa kieli, sillä venäläiset ovat hyvin ylpeitä kulttuuristaan eivätkä läheskään kaikki liikemiehet osaa sujuvaa englantia.
4. Liikemaailma Venäjällä perustuu suosituksiin sekä ystävyysuhteisiin.
5. Lupien ja sertifiointien tulee olla kunnossa ennen vientiä Venäjälle.
6. Oikean partnerin löytäminen Venäjän markkinoille on tärkeää, esimerkiksi lupa-asiat voivat olla vaikeita hoitaa.
7. Viranomaissuhteiden merkitys on suuri Venäjällä, yritysten tulisi muistaa hakea tukea hankkeilleen aina Venäjän federaation keskushallinnosta.
8. Asiakassuhteet ovat suuressa kunnioituksessa Venäjällä, asiakkaat haluavat tuntea itsensä arvostetuiksi.
9. Oikeiden työntekijöiden löytäminen on tärkeää, yrityksen kannattaa käyttää hyväksi omien kontakteidensa suosituksia sekä muistaa luottaa hankimiinsa työntekijöihin.

10. Yrityksen kannattaa käyttää apunaan niin sanottuja neuvonantajia tai asiantuntijoita, jotka osaavat venäjän kieltä ja jotka omaavat suhteita Venäjälle.
11. Logistiset asiat on järjestettävä ja suunniteltava hyvin ja järkevästi, sillä Venäjä on suuri maa.(Honkanen 2011, 32–37.)

## 8 EMPIRIA

Tutkimuksen viimeisessä osassa käsitellään empiria sekä erilaiset tutkimusmenetelmät, joita siihen voi käyttää. Osuudessa perehdytään tarkemmin teemahaastatteluun, sen suunnitteluun ja toteutukseen sekä tutkimusaineiston keruuseen. Lopuksi käydään läpi haastatteluiden tulokset ja arvioidaan tutkimuksen luotettavuutta sekä tehdään johtopäätökset.

### 8.1 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmät tarkoittavat empiirisessä tutkimuksessa käytettäviä aineiston hankinta- ja analyysitekniikoita. Ne voidaan jakaa laadullisiin eli kvalitatiivisiin tai määrällisiin eli kvantitatiivisiin menetelmiin. Kvalitatiivisia menetelmiä ovat esimerkiksi haastattelu ja havainnointi. Kvantitatiivisena menetelmänä käytetään yleensä kyselyä. (Saukkonen 2017.)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa kohdetta pyritään tutkimaan mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Tässä menetelmässä yritetään enemmän löytää tai paljastaa tosiasioita kuin todentaa jo olemassa olevia väittämiä. Kvalitatiivisessa tutkimusmenetelmässä suositaan ihmisten käyttämistä tiedon keruun instrumenttina. Aineistoa hankittaessa käytetään sellaisia metodeja, että tutkittavien ihmisten omat näkökulmat pääsevät esille, esimerkiksi teemahaastattelua tai osallistuvaa havainnointia. Tutkittavien kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti ei satunnaisotoksen menetelmää käyttämällä. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2008, 157, 160.)

Kvantitatiivisessa tutkimuksessa tärkeää on aineiston totuudellisuus, hypoteesin esittäminen sekä käsitteiden määrittäminen. Keskeisiä ovat myös aiemmat teorit sekä johtopäätökset aiemmista tutkimuksista. Määrällisessä tutkimuksessa esitetään strukturoituja kysymyksiä kohdejoukolle, joka on valittu satunnaisotoksen menetelmää käyttäen. Koehenkilöt ja otantasuunnitelma määritellään tarkasti: tutkittavista määritellään perusjoukko, josta tietty otos otetaan. Tähän tutkimukseen

kuuluu numeraalinen havaintomatriisi, johon aineisto on tiivistetty.(Hirsjärvi ym. 2008, 136; Virsta - Tilastokeskus 2017.)

Tämän tutkimuksen empiirisen osuuden tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista eli laadullista aineistonkeruumenetelmää. Haastattelut toteutettiin puoli-strukturoituna teemahaastatteluna. Tällaisissa haastatteluissa kaikille haastateltaville henkilöille esitetään samat kysymykset samassa järjestyksessä. Kysymykset on laadittu tiettyjen ennalta suunniteltujen teemojen mukaan. Tässä tapauksessa kysymykset on laadittu tutkimuksen teoreettisen viitekehyksen pohjalta. Haastateltaville pyritään antamaan tilaa puhua vapaasti, mutta ennalta päätetyt teemat rajaavat aihealuetta.(Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

## **8.2 Haastattelun suunnittelu ja toteutus**

Haastattelun suunnittelu alkoi haastattelukysymysten laatimisella. Kysymykset muodostuivat teoreettisen viitekehyksen pohjalta sitä tukemaan. Kysymyksiä hahmottui yhteensä yhdeksän ja ne käytiin läpi toimeksiantajan sekä ohjaajan kanssa muutoksien varalta. Kun kysymykset oli hyväksytyt, oli aika etsiä sopivat haastateltavat tutkimukseen, jossa toimeksiantajayritys avusti tekijää.

Tekijä lähetti haastattelukysymykset haastattelupyynnön yhteydessä mahdollisille haastateltaville. Myöntävän vastauksen yhteydessä sovittiin sopivat haastatteluajat. Haastateltavia henkilöitä tuli yhteensä neljä, joista kolmen haastattelut suoritettiin henkilökohtaisesti ja yksi sähköpostitse. Haastateltavat toimivat erilaisissa asemissa Venäjän kaupan parissa. Sopivien haastatteluajankohtien löytäminen oli haastavaa ja vei paljon aikaa, koska haastateltavat henkilöt olivat kaikki eri yrityksistä. Kaikki kolme henkilökohtaisesti suoritettua haastattelua tehtiin kunkin yrityksen toimitiloissa. Häiriötekijöitä ei esiintynyt, sillä haastattelutilanteissa ei ollut muita läsnä kuin haastattelijä ja haastateltava. Haastattelut kestivät noin 30 minuuttia ja ne nauhoitettiin.

### **8.3 Haastattelukysymykset**

Haastatteluita varten tekijä loi yhdeksän kysymyksen haastattelurungon. Kysymyksillä pyrittiin saamaan tietoa yleisistä ongelmista, joita kohdataan Venäjän kaupassa sekä huomioita siitä, millaista kaupankäynti Venäjän kanssa on. Haastattelukysymykset löytyvät liitteestä 1.

Ensin kysymyksillä selvitettiin, missä tehtävässä haastateltavat toimivat sekä kauanko heidän yrityksissään oli harjoitettu vientiä Venäjälle. Sen jälkeen kysymyksillä pyrittiin kartoittamaan, minkälaisia haasteita haastateltavat ovat itse kokeneet Venäjän kaupassa ja mitkä he kokivat haasteellisimmiksi asioiksi kaupankäynnissä Venäjän kanssa. Kysymyksissä käydään läpi myös tärkeimmät tarvittavat asiakirjat Venäjän kaupassa sekä erityiset kaupankäyntitavat Venäläisten kanssa. Haastateltavilta kysyttiin myös, eroaako Suomen ja Venäjän välinen kauppa kaupasta muiden maiden kanssa sekä minkälaisia neuvoja he antaisivat yritykselle, joka on aloittamassa vientiä Venäjälle. Lopuksi kysyttiin vielä, mistä heidän mielestään kannattaisi hakea tietoa ja apua vientiä koskeviin ongelmiin.

### **8.4 Empirian tulokset**

Seuraavassa on listattu haastateltavat henkilöt sekä kauanko joko he itse ovat tai yritys, jossa he työskentelevät, on harjoittanut vientiä Venäjälle. Haastateltavien kanssa sovittiin, että heidät esitetään tutkimuksessa nimettöminä. Kaikki haastattelut nauhoitettiin, mutta analysoinnin jälkeen materiaalit tuhottiin.

#### **Haastateltava A**

Haastateltava toimii toimitusjohtajana yrityksessä, joka edistää ja tukee yritysten verkostoitumista ja kasvua sekä vientiä ulkomaille. Vaikka yritys ei itse harjoita vientiä, se on jatkuvasti tekemisissä Venäjän viennin kanssa avustamalla yrityksiä, jotka pyrkivät ulkomaille tai jo toimivat siellä.

#### **Haastateltava B**



Haastateltava toimii projektivastaavana/-päällikkönä Venäjän toimituksessa talonrakennusteollisuuden yrityksessä. Hän on työskennellyt kyseisessä asemassa neljä vuotta, mutta yritys itse on harjoittanut vientiä Venäjälle jo parikymmentä vuotta.

### **Haastateltava C**

Haastateltava toimii juristina yrityksessä, joka auttaa muita yrityksiä kansainvälistymään Venäjälle. Yritys on harjoittanut toimintaansa jo vuodesta 1946.

### **Haastateltava D**

Haastateltava on toimitusjohtaja ja omistaja ikkuna-alan yrityksessä. Hän toimii pääosin myynnin ja teknisen myynnin asioissa. Yritys perustettiin vasta vuoden 2016 marraskuussa, mutta kyseisessä yksikössä vientiä Venäjälle on harjoitettu jo 1970-luvun puolelta.

### **Kohdattuja haasteita Venäjän kaupassa**

Vastauksista kävi ilmi, että eniten haasteita oli kohdattu tulliin ja tullaukseen liittyvissä asioissa. Myös Venäjän viranomaisten toiminta sekä maan lainsäädännön rivakat muutokset koettiin haasteellisina. Materiaalien saamisessa ehjänä perille ja asiakkaiden löytämisessä oli ollut omia vaikeuksia. Tärkeäksi koettiin omien matkustusasiakirjojen kunnossa ja ajan tasalla oleminen sekä se, että tilaus on maksettu etukäteen, ennen kuin mitään tavaraa lähtee maasta. Nykyisin myös rahoitukseen liittyvät asiat koettiin haasteellisena.

"Ja maksuhan menee niin että maksupostit, kaikki pitää olla maksettuna ennen kuin mitään lähtee." (Haastateltava B)

"--Paikallinen lainsäädäntö saattaa muuttua erityisen rivakkaa tahtia tai sitten niin kuin näitä tuontisäännöksiä ja tulleja voi yhdessä yössä tulla uudet ilmoituksen, että nyt noudatetaan tällaisia. --Täytyy ymmärtää sitä heidän kulttuuriaan jollakin lailla, että pystyy ymmärtämään niitä toimintatapoja." (Haastateltava D)

### **Vaikeimmat haasteet Venäjän kaupassa**

Lähes yksimielisesti haastateltavat pitivät vaikeimpana haasteena oikeiden kumppaneiden tai asiakkaiden löytämisen.

"Oikeiden kumppaneiden löytäminen, jos ajattelee suomalaisia pk-yrityksiä niin tuota semmoisien pitkäaikaisesti yhteistyöhön sitoutuvien kumppaneiden löytäminen niin se olisi ehkä se yleisesti ottaen suurin haaste." (Haastateltava A)

"Asiakkaiden löytäminen haaste. Isoja, haastavia, vaativia projekteja, niin yleensäkin asiakkaiden löytäminen niille." (Haastateltava B)

"Tietysti se on niin kuin haastavin juttu, että on tahoja joihin voi luottaa." (Haastateltava D)

Haastateltava C:n mielestä vaikein haaste tällä hetkellä oli asiakkaan rahoituksen saaminen sanktioiden vuoksi.

### **Tärkeimmät käytettävät asiakirjat**

Tärkeimmäksi käytettäväksi asiakirjaksi haastateltavat nimesivät itse osapuolten välisen sopimuksen. Sopimuksen on tärkeää olla kirjallinen ja siinä tulee määritellä tarkasti kaikki kaupan ehdot. Haastateltavat painottivat kotimaan lainsäädännön käyttämistä ja maksu- sekä toimitusehtojen tarkkaa miettimistä. Parhaimpana vaihtoehtona pidettiin toimitusehtoa, jossa ostaja noutaa itse tavaran ja maksu suoritetaan ennakkomaksuna. Tärkeää on myös omata kaikki tarvittavat asiakirjat, kuten alkuperätodistus joka tavaralle.

"Sopimukset varmaan ensimmäisenä. Siinä ehkä myös suomalaisella yrityksellä on peiliin katsomisen paikka, meillä on niin vahva varsinkin PK-yrityskentässä, ehkä erityisesti tässä meidän maakunnassa, tämmöinen suullisen sopimisen periaate, että pitää luottaa ihmisten sanaan ja kun kättä päälle laitetaan niin näinhän se sitten menee. Se ei välttämättä sitten kansainvälisessä kaupassa aina toimi ihan näin, tietenkin kun asiat menee ihan hyvin niin voi toimiakin, mutta sitten kun tu-

lee ongelmia niin sitten ollaan todella ongelmissa. Että sopimuksista sentään jonkinlaista tukea ja turvaa ja selkänöjaa saa. --Kirjalliset sopimukset riittävän tarkat ja yksityiskohtaisesti määritellyt, niin kuin kaupankohteet, maksuehdot, aikataulut, kuka mistäkin vastaa, toimituslausekkeet, minkä maan laki, missä riidat ratkaistaan, käytetäänkö oikeudessa vai välitystuomioistuinta. Hyviä sopimusmalleja ja tiettyjä vakiintuvia lausekkeitä on löydettävissä." (Haastateltava A)

"Kyllähän ne sopimukset, maksuposti on tärkeä ja takuuasiat." (Haastateltava B)

"Osapuolten välinen sopimus on varmasti tärkein, huomiota on kiinnitettävä erityisesti maksu- sekä toimitusehtoihin" (Haastateltava C)

"Tarvittavat dokumentit pitää järjestää, alkuperätodistukset on joka tavaraan välttämätön." (Haastateltava D)

### **Venäläisten kaupankäyntitavat**

Venäläisten kaupankäyntitavoissa oli huomattu luottamuksen ja vieraanvaraisuuden arvostaminen. Tuotteiden myynnissä ei kannata ujostella, vaan päinvastoin tuotetta tulisi mainostaa itsevarmuudella. Ennakkomaksu myydystä tavarasta on yhä yleistä kaupankäynnissä Venäläisten kanssa. Pienen yrityksen katteet voivat kadota helposti, jos suuren tilaajan toimituserä jää maksamatta.

"Ehkä se erityispiirre on se, että pääsääntöisesti venäläisiltä asiakkailta vaaditaan etukäteismaksu ja edelleenkin näin kannattaa tehdä. Vaikka tässä on välillä ollut tiettyjä aikoja tai vuosia jolloin aika monet on siitä varmaan vähän antanut periksi hyvälle asiakkailleen. Ehkä tiettyjä luottokiintiöitä, että maksavat sitten kun se kiintiö alkaa täyttyä tai on annettu maksuaikaakin, mutta siitäkin on monella karvaita kokemuksia. Siinä pienen yrityksen katteet katoaa helposti jos yksikin toimituserä jää maksamatta." (Haastateltava A)

"Kyllähän ne osaa vaatia sitten sellaista vieraanvarasuutta, että kun ne tulee tänne niin järjestetään heille majoitukset ja tällaista. Joskus pitää käydä paikan päällä heilläkin sitten." (Haastateltava B)

"Hyvän ja laadukkaan tuotteen ominaisuuksien mainostamista ei kannata ujustella, päinvastoin." (Haastateltava C)

"Luottamukseen se perustuu. Varsinkin täältäpäin kun viedään niin on hyvä maine, mutta sitä ei kannata mitenkään kyseenalaistaa ja täytyy pitää se mitä lupaa. Vaikka tietysti pitää vaatia vastapuoleltakin, että se toimii sovitun mukaisesti." (Haastateltava D)

### **Suomen ja Venäjän välinen kauppa**

Kysyttäessä eroaako Suomen ja Venäjän välinen kauppa kaupasta muiden maiden kanssa, haastateltavat mainitsivat luottamuksen olevan vähäisempää kaupankäynnissä venäläisten kanssa. Tärkeää on, että kaikki sovitut asiat ovat paperilla ylläällä, joko sähköposteissa tai sopimuksissa, jotta mahdollisissa riitatilanteissa on konkreettisia todisteita. Myös lähtevästä tavarasta on hyvä ottaa kuvia todisteeksi sen kunnosta, mikäli matkalla tulee joitain ongelmia. Venäjän valtion tai kaupunkien julkisiin hankintoihin ei välttämättä kannata lähteä mukaan byrokratian ja siellä esiintyvän lahjonnan takia. Venäjällä toimintaa helpottaa jos tuntee oikeat luotettavat kontaktit.

"En mä sanoisi että se tänä päivänä enää eroaa. Entisaikana se perustu niin kuin valtiosopimukseen ja tämmöisiin tavaravaihtopöytäkirjoihin. --Tänä päivänähän se on täysin vapaata käytännössähän yritykset päättää itse. Jonkun verranhan tietysti Venäjällä on myös edelleen näitä valtio-organisaatioon tai valtioon vahvasti kytköksissä tai julkiseen valtaan vahvasti kytköksissä olevia tahoja, joiden kaupankäyntitavat voi ehkä sitten vielä olla vanhakantaisia tai ne periytyy sieltä vanhoista ajoista. Ehkä mä jopa suosittelisin suomalaisille PK-yrityksille että ehkei venäjän valtion tai kaupunkien julkisiin hankintoihin nyt kannata kauheasti edes

tuntea kiinnostusta, koska se on huomattavasti byrokraattisempaa se kaupankäynti." (Haastateltava A)

"Mitä on itsekin kotimaahan ja muihin maihin tehnyt niin luottamus ei ole ihan niin kova - ei voi olla. Kaikki pitää dokumentoida niin hyvin kun voi. Elikkä kuormatkin kun ne lähtee niin ne kaikki pitää kuvata. Sillä sitä säästää todella paljon kun sitä tavaraa katoaa tosi paljon. --Lahjontaa on siellä tosi paljon, sitä ei pidetä rikollisena, se vaan kuuluu kulttuuriin." (Haastateltava B)

"Henkilökohtaisen tuntemisen merkitys korostuu." (Haastateltava C)

"Ruotsihan on melkein sama myikö sitten Suomeen vai sinne, että kulttuuri on hyvin pitkälti samanlainen. Voidaan puhelimesta sopia asiat, se on välitöntä ja helppoa. Mutta sitten Venäjälle niin sulla pitää olla kaikki paperit kunnossa ja maksuja ei voi liikutella, ellei sulla ole asiakirjat kunnossa, että byrokraattisempaa se on." (Haastateltava D)

### **Neuvoja Venäjän viennin aloittavalle yritykselle**

Yleisin neuvo haastateltavilta Venäjän viennin aloittavalle yritykselle oli, että markkinoihin kannattaa tutustua huolella ja hankkia mahdollisimman paljon tietoa niistä. Minkälaiset markkinat ovat ja minkälaiset mahdollisuudet niihin on päästä. Kannattaa myös selvittää kilpailijoiden määrä ja taso, sekä miettiä oman tuotteen etuja ja kilpailukykyä. On hyvä myös varautua suuriin tilauksiin ja varmistaa, että oma kapasiteetti niihin on riittävä. Kaupankäynnissä on hyvä käyttää ennakkomaksua ja muistaa dokumentoida kaikki tärkeät asiat.

"Ensinnä kannattaa vähän käydä selvittämässä markkinaa, kannattaa käydä oman alan messuilla Moskovassa ja Pietarissa. Käydä katsomassa miltä ne markkinat näyttää ja ketä kilpailijoita siellä on ja kuinka kovaa se kilpailu on ja ehkä vähän koittaa hahmotella myös niitä jakelukanavia, että mitä se on siellä kullakin toimialalla. Se on menossa vähän siihen suuntaan, että tämmöiset niin kuin pikkutoimijat on jäämässä pois. Siellähän on vahvoja omiakin kauppaketjuja joiden kanssa

toimiminen on niin kuin lähes joka tahansa isomman ketjun kanssa toimiminen. Että siellä törmätään omaan kapasiteettiin jos iso venäläinen kauppaketju kiinnostuu tuotteesta, niin sitten kapasiteetin on syytä olla yrityksellä kunnossa, koska ne tilaukset saattaa kattaa helposti koko maan, Pietarista Vladivostokiin." (Haastateltava A)

"Luotettavia kauppakumppaneita pitäisi saada, maksupostihomma on tosi tärkeä, dokumentointi, kaikki asiat pitää olla paperilla tai sähköpostissa, asioita ei mielellään puhelimitse kannata hoitaa." (Haastateltava B)

"Tee kotiläksyt hyvin, hanki tietoa ja käytä asiantuntijoita, esim. juridista apua sopimusasioissa." (Haastateltava C)

"Rakenne kannattaa miettiä: onko itse perustamassa yksikköä vai onko palkkaamassa myyntihenkilöä vai onko käyttämässä jotain yritystä jonka kanssa tekee yhteistyötä sinne. Mikä on omassa tuotteessa se kilpailukyky verrattuna paikalliseen yritykseen, mikä on se syy minkä takia ne on kilpailukykyisiä. Vertaa kilpailijoiden tuotteita omaan kolmansien osapuolten avulla." (Haastateltava D)

### **Tietoa ja apua vientiä koskeviin ongelmiin saa**

Haastateltavat ehdottivat avun hakemista Suomalais-Venäläisestä kauppakamarista ja kauppakamareista yleensäkin. Myös konsulenttipalveluita ja lakitoimistojen apua kannattaa hyödyntää.

"Etelä-Pohjanmaan kauppakamari, ja hyvin voin suositella vaikka suomalais-venäläistä kauppakamaria, ne on erittäin pitkät toimintaperinteet ne tuntee sen markkinan erittäin hyvin, palvelevat täysin suomen kielellä. Sitten tänä päivänä niin lähetystöt tai konsulaatti Pietarissa on aktiivinen, auttaa mielellään suomalaisia yrityksiä erilaisissa asioissa. Ja sitten erilaisia yksityisiä konsulenttiyrityksiä löytyy kyllä joilla on todella pitkä historia takana ja tuntevat sen markkinan. Että apua ja organisaatioita ja tällaisia kumppaneita, jotka pystyy auttamaan niin niitä kyllä löytyy suhteellisen helpostikin." (Haastateltava A)

"Riippuen alasta ja yrityksestä, mutta tulli, kauppakamari, Evirasta terveystodistukset." (Haastateltava B)

### 8.5 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksissa pyritään välttämään virheiden syntymistä, mutta silti tutkimusten tulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelevat. Siksi jokaisessa tutkimuksessa pyritään arvioimaan tehdyn tutkimuksen luotettavuutta. Tämän tutkimuksen luotettavuutta pyritään arvioimaan sen reliabeliuden sekä validiuden kannalta. (Hirsjärvi ym. 2008, 226)

Reliabelius tarkoittaa mittaustulosten toistettavuutta, eli tutkimuksen kykyä antaa tuloksia, jotka eivät ole sattumanvaraisia. Reliabelius voidaan todeta esimerkiksi tutkimalla samaa henkilöä eri tutkimuskerroilla ja saamalla samat tulokset tai kahden arvioijan päätyessä samaan tulokseen. Laadullisessa tutkimuksessa heikko reliabelius voi johtua esimerkiksi nauhoitetun haastattelun epätarkasta purkamisesta. (Hirsjärvi ym. 2008, 226; Saukkonen 2017)

Tutkimuksessa on tekijän mielestä saavutettu riittävän suuri toistettavuus. Koska kaikki haastateltavat toimivat eri tehtävämikkeissä Venäjän kaupan ammattilaisina, voidaan tutkimusta pitää reliabelina eli luotettavana. Tekijä uskoo, että tutkimustulokset olisivat suurella todennäköisyydellä samat jos haastattelut suoritettaisiin uudelleen. Jotta tutkimustulosten virheet minimoitaisiin, tekijä kävi nauhoitetut haastattelut huolellisesti useaan kertaan läpi ja litteroi ne.

Validius tarkoittaa tutkimusmenetelmän tai mittarin kykyä mitata asiaa jota sen kuuluu mitata. Mittari voi aiheuttaa tutkimukseen virheen, jos esimerkiksi tutkittava ymmärtää kysymyksen eri tavalla kuin tutkija on sen tarkoittanut, eikä tutkija huomioi tätä seikkaa tutkimuksessaan vaan käsittelee saadut tulokset oman ajattelumallinsa mukaisesti. (Hirsjärvi ym. 2008, 227)

Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta voidaan kohentaa tutkijan tarkalla selostuksella tutkimuksen toteuttamisesta. Haastattelu- ja havainnointitutkimuksissa

tulee tutkijan kertoa olosuhteista ja paikoista, joissa aineistot kerättiin. Myös mahdolliset häiriötekijät, haastatteluihin käytetty aika, virhetulkinnat haastattelussa sekä tutkijan oma itsearviointi tilanteesta tulee esittää tutkimuksen validiutta arvioidessa. Itse tulosten tulkinta vaatii tutkijalta kykyä vastausten punnitsemiseen sekä niiden saattamiseen teoreettisen tarkastelun tasolle. Tulosten tulkinnassa tutkijan tulee yhtä lailla käyttää tarkkuutta. Tutkijan tulisi kertoa millä perusteella hän esittää tiettyjä tulkintoja ja mihin hän nämä päätelmät perustaa. Tässä auttaa esimerkiksi suorien haastatteluotteiden käyttäminen. (Hirsjärvi ym. 2008, 227–228)

Tutkimuksen haastattelukysymykset muodostuivat tutkimuksen teoreettisen viitekehysten pohjalta. Sekä teoreettinen viitekehys, että tutkimuskysymykset pyrkivät vastaamaan opinnäytetyön tutkimusongelmaan. Haastattelukysymykset koskivat niitä asioita, joita tekijä halusi erityisesti tutkimuksessaan selvittää. Jokainen haastattelu toteutettiin niin, että läsnä olivat vain haastattelija ja haastateltava. Haastattelut suoritettiin yritysten omissa tiloissa, aina hiljaisessa huoneessa ja ne kestivät noin 30 minuuttia. Näiden seikkojen avulla pystyttiin minimoimaan mahdolliset häiriötekijät ympäristössä sekä nauhoituksessa. Tutkimuksen tulokset osoittavat, että kerätty aineisto vastaa aiheesta saatavilla olevaa kirjallisuutta teoriaa. Näistä seikoista tekijä päätelee, että hänen tutkimuksensa täyttää validiuden eli pätevyyden kriteerit.



## 9 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää mitä asioita kuuluu yrityksen vientiprosessiin ja erityisesti siihen, mitä tulee ottaa huomioon, kun kohdemaana on Venäjä. Tutkimuksen tuli antaa toimeksiantajalle tietoja ja ohjeita, koska yritys on vasta aloittamassa vientiään ulkomaille. Näin ollen tutkimus tarjosi tietoa ulkomaanviennistä yleisesti sekä tarkemmin itse Venäjästä kauppakumppanina. Tutkimuksesta on hyötyä myös muille yrityksille, jotka miettivät siirtymistä Venäjän markkinoille.

Tutkimuksen teoreettisessa osuudessa läpikäytiin suomalaisen yrityksen vientiprosessi Venäjälle: kauppasopimuksen tekeminen, tarvittavat asiakirjat, erilaiset kuljetusmuodot ja maksutavat, mahdolliset kohdattavat riskit sekä millainen kauppakumppani Venäjä on. Tutkimuksen empiirisessä osuudessa selvitettiin teemahaastatteluiden avulla muun muassa, millaisia haasteita erilaiset yritykset ovat kokeneet kaupassa venäläisten kanssa, miten Suomen ja Venäjän välinen kauppa eroaa kaupasta muiden maiden kanssa, mitkä ovat tärkeimmät käytettävät asiakirjat Venäjänkaupassa sekä millaisia vinkkejä haastateltavat antaisivat vientiä aloittavalle yritykselle.

Tutkimuksen tuloksien perusteella voidaan todeta, että Venäjä on viennin kohdemaana haastava vaihtoehto. Vaikein askel on oikeiden kauppakumppaneiden ja asiakkaiden löytäminen. Yrityksen olisi tärkeää löytää luotettavia kumppaneita, jotka olisivat valmiita sitoutumaan pitkäaikaiseen yhteystyöhön. Neuvotteluita voi hankaloittaa myös kielimuuri, sillä venäläiset liikemiehet puhuisivat mieluummin venäjää. Kauppakumppaneita etsiessä suomalaisen yrityksen kannattaa välttää Venäjän valtion tai kaupunkien julkisten hankintojen kanssa työskentelyä, sillä byrokratia ja lahjonta ovat hyvin yleistä tällä sektorilla. Suomalaisen yrityksen olisi hyvä hakea apua henkilöiltä, joille toiminta Venäjällä on tuttua, kuten konsulttipalveluista.

Eniten haasteita tutkimuksen haastateltavat olivat kokeneet tullaukseen ja tulliin liittyvissä asioissa. Venäjällä lainsäädäntö ja esimerkiksi tuontisäädökset saattavat muuttua rivakkaan tahtiin. Jo yhdessä yössä voivat käytänteet muuttua ja uusia sääntöjä ilmestyä tulliin. Myös Venäjän viranomaisten toiminta voi lahjonnan takia olla epäluotettavaa. Omien matkustusasiakirjojen on syytä olla kunnossa, jos Venäjällä vierailee.

Haastatteluista ilmeni, että tärkein asiakirja Venäjän kaupassa on itse sopimus, joka tehdään osapuolten välillä. Sopimuksen tulee olla kirjallinen ja siinä tulee ilmetä tarkasti kaikki kaupan ehdot. Kaikki sovitut asiat kannattaa olla paperilla ylhäällä, jotta riitatilanteilta voidaan välttyä. Toimitusehtona kannattaa käyttää tapaa, jossa ostaja hoitaa suurimman osan tavaran viennistä Venäjälle, jolloin välttään suurimmista hankaluuksista tullissa. Vientiprosessin sujuvuuden mahdollistaa myös kaikkien tarvittavien asiakirjojen hankinta, kuten alkuperätodistusten hankinta jokaiselle tavaralle. Maksuehtona venäläisten asiakkaiden kanssa toimii lähes poikkeuksetta ennakkomaksu. Haastateltavat painottavat, että tavaraa ei kannata lähettää, ennen kuin maksu näkyy saapuneen tilille.

Venäläiset arvostavat henkilökohtaista viestintää ja tapaamisten sopiminen toimii usein paremmin kuin sähköpostilla tai puhelimitse lähestyminen. Haastateltavat kertovat, että venäläiset arvostavat luotettavuutta sekä vieraanvaraisuutta kauppaa käydessä. Suomalaiselle yritykselle on eduksi käyttää konsulttipalveluita tai tulkia mukanaan tapaamisissa Venäjällä, sillä he tuntevat kulttuurin sekä maan tavat. Haastateltavat arvioivat luottamuksen olevan vähäisempää kaupassa venäläisten kanssa verrattuna kauppaan muiden maiden kanssa. Muun muassa kuorman kuvaaminen ennen sen lähtöä saattaa olla tarpeellinen varotoimi, jotta voidaan todistaa tavaran lähteneen ehjänä. Toimintaa helpottaa luotettavien kontaktien tunteminen, joita voi löytää esimerkiksi yhteistyökumppaneiden suosittelemina.

Tärkeimpänä neuvona vientiä aloittavalle yritykselle haastatteluista nousi markkinoihin tutustuminen. Yrityksen kannattaa hankkia mahdollisimman paljon tietoa markkinoista sekä siellä jo toimivista kilpailijoista. Kannattaa myös arvioida

oman tuotteen kilpailukykyä, kapasiteetin riittävyttä sekä mieltä käytettävää jakelutapaa ennen markkinoille asettumista. Tietoa markkinoista saa esimerkiksi osallistumalla oman toimialan messuihin.

Tarvittaessa apua vientiä koskeviin ongelmiin, haastateltavat suosittelivat kääntymään muun muassa kauppakamareiden, konsulttipalveluiden, lakitoimistojen sekä tullin puoleen.

Tutkimuksen tavoitteena oli tuottaa hyödyllistä ja luotettavaa tietoa toimeksiantajalle aiheesta vientiprosessi Venäjälle. Tutkimukseni onnistui toteuttamaan tämän tavoitteen kirjallisuuden ja haastateltavien henkilöiden avulla. Työ on toimeksiantajalle ajankohtainen sekä uutuusarvoa tuova. Tutkimuksessa sain läpikäytyä hyvin vientiprosessin vaiheet: jakelutavan valinta, sopimuksen teko, tarvittavat asiakirjat, kuljetusmuodot, ulkomaankaupan riskit ja maksutavat sekä Venäjän kaupankäyntikulttuurin. Haastatteluista tutkimus sai paljon arvokasta tietoa haastateltavien omista kokemuksista, neuvoista ja varoituksista.

Haastavinta tutkimuksen tekemisessä oli aikataulujen sopiminen haastateltavien kanssa sekä teoreettisen viitekehysten rajaaminen. Teoriaa olisi aiheesta riittänyt paljonkin, mutta onnistuin rajaamaan sen niin, että siitä olisi eniten hyötyä toimeksiantajalle. Haastattelukysymyksiä olisi voinut olla tietysti enemmän, mutta sain tarvittavat ja runsaat vastaukset jo nykyisistä kysymyksistäkin. Tutkimuksen tekeminen on opettavaista ja mielenkiintoista.

Jatkotutkimusehdotuksia työstäni voisivat olla jonkun muun maan vientiprosessin kuvaaminen (esimerkiksi EU:n sisäinen vienti), tuontiprosessi Venäjältä tai pakotteiden vaikutukset Venäjän vientiin.

**LÄHTEET**

Alavus Ikkunat Oy 2015. Ikkunat. Viitattu 10.09.2016.  
<http://www.alavusikkunat.fi/fi/ikkunat>

Alavus Ikkunat Oy 2015. Ovet. Viitattu 10.09.2016.  
<http://www.alavusikkunat.fi/fi/ovet>

Alavus Ikkunat Oy 2015. Yritys. Viitattu 10.09.2016.  
<http://www.alavusikkunat.fi/fi/yritys>

Finpro Oy 2016. Laivauskäsikirja 2016. Helsinki. Grano Oy.

Fintra 2008. Vientikaupan asiakirjat 2008. 34. uusittu painos. Helsinki. Multiprint Oy.

Fintra 1997. Vientiopas. Fintran julkaisu numero 82, 8. uusittu painos. Helsinki. Hakapaino Oy.

Grath A. 2008. The Handbook of International Trade and Finance. Philadelphia. Kogan Page Limited.

Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 2008. Tutki ja kirjoita. Hämeenlinna. Kariston Kirjapaino Oy.

Honkanen, M. 2011. Onnistu Venäjällä. Hämeenlinna. Kariston Kirjapaino Oy.

International Chamber of Commerce 2010. Incoterms® 2010. Paris. ICC Services Publications.

Kananen J. 2009. Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus. Tampere. Tampereen Yliopistopaino Oy - Juvenes Print.

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt - vienti ja tuonti. AMK-kustannus Oy.

Saukkonen, P. 2017. Tutkielmanteon tukisivut. Viitattu 6.2.2017.  
<http://www.mv.helsinki.fi/home/psaukkon/tutkielma/index.html>

Sitkin, A., Bowen, N. 2010. International Business – Challenges & Choices. New York. Oxford University Press Inc.

Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2009. Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki. J-Paino Hiirikoski Oy.

Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011. Venäjän-viennin opas. J-Paino Hiirikoski Oy.

SVKK 2016. Tullaus ja sertifiointi Venäjällä. Viitattu 8.12.2016.  
[http://www.svkk.fi/tietoa\\_venajasta/tullaus\\_ja\\_sertifiointi](http://www.svkk.fi/tietoa_venajasta/tullaus_ja_sertifiointi)

Virsta - Tilastokeskus 2017. Laadullisen ja määrällisen tutkimuksen erot. Viitattu 6.2.2017. <https://www.stat.fi/virsta/tkeruu/01/07/>

## LIITE 1

### **Haastattelukysymykset**

1. Missä tehtävässä toimitte?
2. Kauanko vientiä Venäjälle on harjoitettu yrityksessänne?
3. Oletteko kohdanneet haasteita Venäjän kaupassa, millaisia?
4. Mitkä ovat mielestänne vaikeimmat haasteet Venäjän kaupassa?
5. Mitkä ovat tärkeimmät käytettävät asiakirjat Venäjän kaupassa? Tuleeko niissä huomioida jotain erityistä?
6. Oletteko huomanneet jotain erityistä kaupankäyntitavoissa venäläisten kanssa?
7. Miten Suomen ja Venäjän välinen kauppa eroaa mielestäsi kaupasta muihin maihin?
8. Millaisia neuvoja antaisitte Venäjän viennin aloittavalle yritykselle?
9. Mistä mielestänne kannattaisi hankkia tietoa ja apua vientiä koskeviin ongelmiin?