

**Jarmo Vaskilampi**  
**MAANTIEKULJETUKSET SUOMESTA VENÄJÄLLE**

**Opinnäytetyö**  
**KESKIPOHJANMAAN AMMATTIKORKEAKOULU**  
**Pietarsaaren yksikkö, kansainvälisen kaupan koulutusohjelma**  
**Marraskuu 2009**

## TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

<b>Yksikkö</b> Pietarsaaren yksikkö	<b>Aika</b> Marraskuu 2009	<b>Tekijä/tekijät</b> Jarmo Vaskilampi
<b>Koulutusohjelma</b> Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma		
<b>Työn nimi</b> MAANTIEKULJETUKSET SUOMESTA VENÄJÄLLE		
<b>Työn ohjaaja</b> Pia-Lena Leskinen	<b>Sivumäärä</b> 50 + 8	
<b>Työelämäohjaaja</b>		
<p>Tässä opinnäytetyössä kerrotaan maantiekuljetuksista Suomesta Venäjälle. Opinnäytetyö koostuu kahdesta osasta teoriaosuudesta ja tutkimusosuudesta. Työllä ei ole toimeksiantajaa, joten se toimii opaskirjana kyseisessä tilanteessa.</p> <p>Teoriaosuudessa käsiteltiin lainsäädännöllisiä seikkoja maantiekuljetuksista. Siinä kerrottiin myös logistiikan perusteita ja historiaa. Työssä käsiteltiin erilaisia autotyyppejä, joilla kuljetuksia voidaan suorittaa. Teoriaosuudessa pohdittiin myös Venäjää vientikohteena. Esimerkiksi millaisia erilaisia lupia yritys saattaa tarvita viedessään tuotteita Venäjälle Työssä vertailtiin myös Suomen ja Venäjän kuljetusten eroja.</p> <p>Työn tutkimus tehtiin kvalitatiivisena tutkimuksena. Tutkimuksessa haastateltiin kuutta eri puolella Venäjän vientiä toimivaa henkilöä. Haastattelut jaettiin kolmeen ryhmään: myyjät, osaaminen ja viejäyritykset. Tutkimuksessa tavoitteena oli löytää erilaisia ongelmia, joita Venäjälle kuljettamisessa voidaan kohdata.</p> <p>Tutkimuksesta kävi ilmi, että suurin ongelma Suomen ja Venäjän välisissä maantiekuljetuksissa on Venäjän tulli ja sen byrokratia. Jokaisessa haastattelussa tuli ilmi ainakin jonkin asteisia negatiivisia kokemuksia Venäjän byrokratiasta. Haastatteluissa saatiin myös muutamia parannusehdotuksia tilanteen parantamiseksi. Esimerkiksi sähköistä tullausta pidettäisiin tarpeellisena muutoksena Suomen ja Venäjän tullissa.</p>		
<b>Asiasanat</b> asiakirja, incoterms, kuljetukset, laki, Suomi, Venäjä, vienti		

## ABSTRACT

<b>CENTRAL OSTRO-BOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES</b> Jakobstad	<b>Date</b> November 2009	<b>Author</b> Jarmo Vaskilampi
<b>Degree programme</b> International trade		
<b>Name of thesis</b> ROAD TRANSPORT FROM FINLAND TO RUSSIA		
<b>Supervisor</b> Pia-Lena Leskinen	<b>Pages</b> 50 + 8	
<b>Instructor</b>		
<p>This thesis deals with road transportation from Finland to Russia. The thesis consists of two different parts. One is the theoretical framework and the other is the analysis. There is no instructor on this work, so it can be used as a manual.</p> <p>The theoretical framework handles different laws which are involved in road transportation. There the basics of logistics and its history are also covered. In the work different car types that can be used for transportation are discussed. Russia as an export destination is considered in the theory part as well. For example, which kinds of different licenses may the company need to export their products to Russia? In the thesis transportation differences between Finland and Russia are compared.</p> <p>The research was made as a qualitative research. Six people were interviewed representing different sides of exportation to Russia. The interviews were divided into three groups: sellers, know-how and road transport companies. The purpose of the research was to find different problems that can be spotted in Russian transportation.</p> <p>The research defined that the main problem on road transport between Finland and Russia is the Russian customs and its bureaucracy. In every interview appeared some level of negative experiences with Russian bureaucracy. The people interviewed also had a couple of remedies to make the situation better. For example electronic customs is considered a significant change on customs between Finland and Russia.</p>		
<b>Keywords</b> Document, export, Finland, incoterms, law, Russia, transports		

**TIIVISTELMÄ  
ABSTRACT  
SISÄLLYS**

<b>1 JOHDANTO</b>	<b>1</b>
<b>2 LOGISTIIKKA</b>	<b>3</b>
2.1 Logistiikan historiaa	3
2.2 Logistiikan määrittely	4
2.3 Logististen palvelujen perusmuodot	4
<b>3 VIENNIN ASIAKIRJAT</b>	<b>6</b>
3.1 Vienti ja viennin asiakirjat	6
3.2 Incoterms 2000	8
<b>4 VENÄJÄ VIENTIKOHTEENA</b>	<b>12</b>
4.1 Maantieteellinen sijainti	12
4.2 Vienti EU:n ulkopuolelle	13
4.3 Venäjällä tarvittavat asiakirjat ja todistukset	14
<b>5 KULJETUKSET</b>	<b>18</b>
5.1 Maantiekuljetukset Suomessa	19
5.2 Maantiekuljetukset Suomesta Venäjälle	20
5.3 Maantiekuljetuskalusto Suomessa	21
5.4 Maantiekuljetusten asiakirjat	22
<b>6 KVALITATIIVINEN TUTKIMUS</b>	<b>24</b>
<b>7 TULOKSET</b>	<b>27</b>
7.1 Haastatellut yritykset	27
7.2 Haastattelujen jakaminen	29
7.3 Haastattelutulokset Oy Snellman Ab ja Ab Korv-Görans Kebab Oy	30
7.4 Haastattelutulokset Viexpo	34
7.5 Haastattelutulokset Elisa WoodTrans oy, Kuljetus K. Anias ja I. Haapakoski	38
<b>8 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA</b>	<b>44</b>
<b>LÄHTEET</b>	
<b>LIITTEET</b>	

## 1 JOHDANTO

Valitsin aiheeksi opinnäytetyöhön logistiikan. Logistiikka on laaja käsite, tästä syystä olen keskittynyt kuljetuksiin. Työssä käydään läpi kaikki kuljetusmuodot, mutta näistä vaihtoehtoista tutkin tarkemmin maanteilla Suomesta Venäjälle tapahtuvaa kuljetusta. Kuljetettava tuote ei ole mikään tietty, koska työssä ei paneuduta tavaroihin. Työssä perehdytään myös kuljetuksissa tarvittaviin lupiin ja asiakirjoihin. Kuten yleisesti tiedetään, Venäjälle viennissä on hyvin paljon byrokratiaa. Työhön liittyy myös hieman Venäjän kulttuuria.

Kuinka kuljetukset Suomesta Venäjälle toimivat? Valitsin tämän tutkimuskysymyksen, koska kuljetukset Venäjälle eivät mielestäni toimi kuten pitäisi. Esimerkiksi suuret rekkajonot, sekä raja-asemien sulkeminen ilman varoitusta vaikeuttavat asiointia tullissa. Haastatteluista toivon saavani vastauksia siihen miksi ja miten tällaisia asioita tapahtuu käytännössä. Työn tavoite on selvittää kuinka kuljetukset hoidetaan Suomen puolelta Venäjälle. Työn tarkoituksena on tutkia mitä kaikkea tulee ottaa huomioon, kun tavaraa kuljetetaan EU:n ulkopuoliseen maahan, tässä tapauksessa Venäjälle.

Työssä tehdään kvalitatiivinen tutkimus. Kvalitatiivisen tutkimuksen muotona työssä käytetään teemahaastatteluja. Tutkimusta varten haastatellaan kuutta alan asiantuntijaa. Näiden haastattelujen avulla työhön muodostuu maantiekuljetusten nykyinen tilanne. Haastateltavat tullaan valitsemaan yrityksistä, jotka ovat tekemisissä Suomen ja Venäjän välisessä maantiekuljetuksessa ja kaupassa. Esimerkiksi työssä tullaan haastattelemaan ainakin yhtä kuljetusyritystä. Kuljetusyrityksiltä on tavoitteena saada käytännön syitä rekkajonoihin sekä muihin ongelmiin tullissa ja rajalla. Toisena esimerkkinä työssä haastatellaan Viexpon edustajaa, jolta pyrin saamaan selville, kuinka Venäjän kulttuuri vaikuttaa tullin työkentelyyn.

Työssä käytetään monipuolisesti erilaisia lähteitä. Lähteinä käytetään Internetiä, kirjoja ja haastatteluja. Kirjoista löytyvällä teorialla rakennan työhön perusrungon, johon liitän Internetin kautta löydettäviä mahdollisimman tuoreita uutisia ja tapahtumia. Haastatteluissa yritän saada työhön suurempaa käytännöllistä ja jokapäiväistä lähestymistapaa. Olen ottanut työhön myös ulkomaisia lähteitä. Työhön on tarkoituksena käyttää mahdollisimman tuoreita lähteitä.

Tällä opinnäytetyöllä ei ole toimeksiantajaa, sillä halusin tutkia maantiekuljetuksia ja niiden sääntöjä ja ongelmia yleisellä tasolla. Ilman toimeksiantajaa voin keskittyä tutkimusongelmaan laajemmin kuin pelkästään yhden yrityksen näkökulmasta. Työn tarkoituksena on antaa yleinen katsaus siitä, kuinka paljon erilaisia säädöksiä on huomioitava kun harjoittaa vientiä Suomesta Venäjälle maanteitä pitkin.

## 2 LOGISTIikka

Logistiikka on materiaali-, tieto- ja pääomavirtojen, hankinnan, tuotannon, jakelun ja kierrätyksen, huolto- ja tukipalvelujen, varastointi-, kuljetus- ja muiden lisäarvopalvelujen sekä asiakaspalvelun ja -suhteiden kokonaisvaltaista johtamista ja kehittämistä. (Karrus 2001, 13.)

Logistiikka-termiä käytetään yleisesti puhuttaessa tavaroiden kuljetuksesta ja varastoinnista. Logistiikan eri osa-alueita ovat esimerkiksi jakelu, toiminnanohjaus, kuljetukset, osto-toiminta, toimitusketjun hallinta ja organisaatioiden toiminta. Kaupan ja teollisuuden yrityksille logistiikka on koko yrityksen läpäisevä toimintatapa. Logistiikan avulla hallitaan suurta osaa yrityksen prosesseista. Logistiikka voi antaa yritykselle myös suuren kilpailuedun tai haitan. (Turun kauppakorkeakoulu.)

### 2.1 Logistiikan historiaa

Logistiikka on monelle tuttu sana, mutta kuitenkin harva osaa yhdistää mitä kaikkea siihen liittyy. Logistiikka on alun perin kehitetty sotatarkoituksiin. Jo 500 eKr. Sun Tzu Wu teoksessaan *The Art of War* (Sotimisen taito) on ottanut huomioon logistiikan strategioissaan. (Gourdin 2001, 1.)

Ensimmäisen toimivan logistisen systeemin kehitti Aleksanteri Suuri, koska hän ei luottanut armeijansa saavan tarpeeksi tarvikkeita valtaamiltaan alueilta. Myös Napoleon käytti logistiikkaa armeijansa liikkumisen nopeuttamiseen. Hän huomioi, että erillinen huolto vähentää sotilaiden kannettavaa taakkaa. (Gourding 2001, 1.) Esimerkiksi yksillä vankku-reilla voi tuoda useiden sotilaiden tarvitsemat ruokavarat, amukset ja muut tarvikkeet. Tällöin myös liikkuminen nopeutuu, koska sotilaan henkilökohtainen taakka putoaa murto-osaan.

## 2.2 Logistiikan määrittely

Sanaa logistiikka ei ole käytetty kovin pitkää aikaa, kuitenkin se on ollut yritysten toiminoissa mukana aina. Logistiikkakäsite on kehitetty merkitsemään suurta kokonaisuutta, suurimmaksi osaksi se merkitsee materiaalisten hyödykkeiden toimittamiseen liittyviä koordinoitavitehtäviä. Edellä mainitun kontrolloimiseen liittyvät muun muassa tuotannon, raaka-aineiden palvelujen ja jakelun hallitseminen. (Karrus 2001, 12–13.)

Logistiikan keskeisenä asiana on siihen liittyvien toimien johtaminen siten, että se toimii mahdollisimman hyvin. Tarkoituksena on saada asiat toimimaan sekä asiakkaan, että palvelun kannalta toimivasti ja edullisesti. Laadullisesti on kysymys tuotteiden- ja palvelujen laadusta. Palveluista esimerkiksi koulutus, luotettavuus ja nopeus ovat keskeisissä rooleissa. (Karhunen, Pouri & Santala 2004, 23.)

Edullisuus ei välttämättä tarkoita, että kaikki tulee saada mahdollisimman halvalla hinnalla. Varastojen ylläpito on yleensä kallista, kuitenkin asiakkaat arvostavat nopeaa toimitusta. Tällaisissa tilanteissa yritysten tulee miettiä, mikä on heille toimivin tapa. Tilataanko tuotteet jostain muualta halvemmalla, jolloin saattaa tulla viivästyksiä. Vai pidetäänkö tuotteita varastossa, jolloin toimitusajat lyhenevät huomattavasti. Logistiikan toimintaketju koostuu useasta asiasta, joten pelkästään yhden asian huomiointi ja parantaminen ei yleensä auta. Tästä syystä toimintatavan valitseminen ei ole helppoa. (Karhunen ym. 2004, 23.)

## 2.3 Logististen palvelujen perusmuodot

Kuljetuspalvelut ovat suuressa roolissa logistiikassa. Yksinkertaisesti ajateltuna kyseessä on tuotteiden liikuttaminen paikasta toiseen. Kuljetusvälineinä voidaan käyttää rautateitä, maantiekuljetuksia, lentokuljetuksia tai merikuljetuksia. Kuljetukset voidaan hoitaa joko itse tai ulkoistamalla ne kuljetusyhtiölle. Perinteisin kuljetusmuoto Suomessa on Itella (Posti). Suomessa Itellan palvelut ovat erittäin monipuoliset tavaroiden kuljetuksiin. Nykyaikana Itellalle on tullut useita kilpailijoita kuriiripalveluja tarjoavista yrityksistä. Esimerkiksi DHL ja Transpoint. (Karrus 2001, 261.)

Varastointi on myös tärkeä osa logistiikkaa. Myös varastoinnin voi yritys hoitaa itse, omista tiloissaan tai ulkoistamalla varastoinnin. Varastointi on muuttunut suuresti aikojen kulu-



essa. Nykyään varastotilaa voi vuokrata siihen tarkoitetuilta yrityksiltä. Tällöin yritys ei joudu rakentamaan itse suuria varastoja, vaan voi tarvittaessa vuokrata niitä. Toisena uutena muotona ovat varastohotellit. Varastohotelleista voi vuokrata tilaa todella pieniäkin määriä kerrallaan, joten yrityksen ei aina tarvitse vuokrata suuria tiloja. (Karrus 2001, 262–263.)

Huolinta on kehitetty yrittäjän auttamiseksi. Nykyisessä maailmankaupassa yrittäjän on vaikea pysyä mukana kaikista kuljetusmahdollisuuksista ja määräyksistä. Huolitsija voi olla joko luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö, siis huolintaliike. Huolitsija myös ottaa selvää eri maiden verotuksista ja tuontiin sekä vientiin liittyvistä laeista. Huolitsijan tehtävän kuvaus voi olla hyvinkin vaihteleva. Tehtävät voivat olla yksittäisestä tulliselvityksestä koko kaupan toteuttamiseen. Huolitsijan tärkein toimenkuva on tehdä ulkomaankauppaan liittyvät asiat mahdollisimman nopeasti ja ongelmitta. (Suomen kuljetusopas)

Omasta mielestäni normaalissa elämässä logistiikkaa ei osata ajatella tarpeeksi laajasti. Usein ihmiset ajattelevat sen pelkästään kuljetuksina tai varastointina. Logistiikan kehittäminen sotatarkoituksiin ei ole mikään ihme, sillä useat keksinnöt ovat tehty juuri siihen.

Seuraava luku kertoo millaisia asiakirjoja viennissä tarvitaan. Esimerkiksi miten EU:n sisäinen ja ulkoinen kauppa eroavat toisistaan. Kappaleessa esitellään myös Incotermsit, joita käytetään ulkomaan kaupassa.

### 3 VIENNIN ASIAKIRJAT

Ulkomaankaupalla on tärkeä osa Suomen kansantaloudessa. Suomella on luonnonvarojensa ansiosta hyvät edellytykset viennin harjoittamiseen. Esimerkiksi Suomella on suuret metsävarat paperiteollisuuden käyttöön. Tämä auttaa suomalaisia yrityksiä, koska ne voivat valmistaa suurempia eriä verrattuna, että he tekisivät tuotteita pelkästään kotimaan markkinoille. Ulkomaille tapahtuvan kaupan avulla yritys kasvaa myös nopeammin. Tähän ovat syynä suuremmat markkinat ja suurempi asiakasmäärä. (Pehkonen 2000, 11.)

Pienissä maissa, kuten Suomessa, on yleensä viennillä suuri merkitys kansantaloudelle. Suomen vienti ja tuonti sijoittuu sijan kolmekymmentä molemmin puolin, koko maailmaa vertailevassa mittakaavassa. Koko maailman mittakaavassa Suomi sijoittuu ulkomaankaupasta riippuvuuteen keskitasolle 30 %:llaan, kuten myös Ruotsi ja Norja. Kreikalla ja Japanilla riippuvuus on vain noin 9 % ja esimerkiksi Belgiassa prosentti on jopa noin 69 % (Pehkonen 2000, 11.)

#### 3.1 Vienti ja viennin asiakirjat

Tuotteiden liikkeessa maasta toiseen tarvitaan lähes aina jonkinlaisia asiakirjoja. Kun kysymys on kansainvälisestä kaupasta, on kyse sadoista erilaisista asiakirjoista. Näistä tulee viejän löytää itselleen parhaiten sopiva menetelmä. Tähän valintaan tulee kiinnittää todella paljon huomiota, koska oikeilla valinnoilla voi säästää huomattavia määriä rahaa. Arvioiden mukaan jopa 7,5 %–15 % kaupan arvosta saattaa jäädä huonosti hoidettujen paperitöiden vuoksi saamatta. Esimerkiksi incoterms-lausekkeet ja maksutavat voivat aiheuttaa yritykselle suuria kustannuksia. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 1-1.)

Se millaisia asiakirjoja tarvitaan, riippuu useasta eri tekijästä. Koska Suomi on EU:n jäsen, suurin osa näistä asiakirjoista on EU:n vaatimia. Myös se, viedäänkö tavara EU:n sisällä vai sen ulkopuolelle, vaikuttavat asiakirjojen laatuun. EU:ssa vientitoimitukset jaetaan kahteen ryhmään yhteisö- ja sisäkauppaan. EU:n sisäiseen ja EU:n ulkoiseen kauppaan. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 1-1.)

Suomen muiden EU:n sisäisten maiden kanssa käymä kauppa voidaan jakaa yhteisökauppaan ja ns. kolmansien maiden kauppaan. Yhteisökauppaa käydään yhteisötavaroilla eli tavaroilla, joilla on yhteisötavaroiden tullioikeudellinen asema. Yhteisötavaroiksi määritellään EU:n sisäiset tuotteet, joilla on samanlainen tullimerkitys. Yhteisötavaroiden tuontia toisesta jäsenmaasta kutsutaan yhteisötuonniksi ja yhteisötavaroiden vientiä toiseen jäsenmaahan yhteisövienniksi. Rooman sopimuksen mukaan vienti ja tuontitullit ovat kiellettyjä EU:n sisällä. Erilaiset vienti- ja tuontirajoitukset ovat kiellettyjä. Tuotteita ei myöskään tarvitse erikseen tullata, joissakin tapauksissa kuitenkin pitää selvittää tuotteiden tullioikeudellinen asema. (Tulli 2006.) Mielestäni tämä on EU:n johtavia ideoita. Tällä tavoin voidaan tavaraa liikuttaa nopeasti paikasta toiseen ilman ylimääräistä byrokratiaa.

Viennin asiakirjat sisältävät kaikki vientiin tarvittavat tiedot kaupan kaikille osapuolille. Asiakirjoihin ei saa jättää minkäänlaista tulkinnan varaa, vaan niiden täytyy olla yksinkertaisia. Asiakirjoissa on usein maakohtaisia tai toimialakohtaisia poikkeavaisuuksia, jotka täytyy huomioida. On olemassa myös erilaisia yleisiä ohjeita, jotka koskevat asiakirjojen esittämistä sähköisessä muodossa. Nämä ohjeet ovat luettavissa YK:n kauppamenettelysuosituksissa. Nämä suositukset sisältävät muun muassa seuraavia ohjeita: kansainväliset maakoodit, valuuttakoodit, toimitusehdot, kuljetusmuotojen koodit sekä ulkomaankaupan yhtenäisviitteen (UNIC) muodostaminen. (Vientikeskus.fi.)

Ulkomaankaupassa pakolliset asiakirjat määräytyvät suurelta osin EU:n asettamien määräysten sekä kohdemaan viranomaisten vaatimuksista. Myyjän täytyy huomioida ylimääräiset ostajan mahdollisesti esittämät asiakirjavaatimukset. Kauppasopimuksessa sovitut ehdot sekä toimitus- ja maksutapa vaikuttavat asiakirjoihin ja siihen, kuka ne laatii tai hankkii. Asiakirjavaatimukseen vaikuttaa myös tuote ja sen erillismääräykset sekä luvanvaraisuus. Myös se, onko kyseessä edunalainen, lopullinen vai väliaikainen vienti vaikuttaa asiakirjojen laatuun. (Vientikeskus.fi.)

Asiakirjojen hankintaan ja täyttöön vaikuttaa esimerkiksi, hoitaako tavaran kuljetuksen ulkopuolinen rahdinkuljettaja vai hoitaako viejä toimituksen itse omalla kalustollaan. Myös huolintaliikkeen käyttö vientitapahtumassa jakaa asiakirjamenettelyn molemmille osapuolille. Usein ulkopuolinen rahdinkuljettaja laatii kuljetusasiakirjat, ja viejä itse hankkii loput lähetykseen vaadittavat asiakirjat. Tosin usein kuljetusliikkeiltä voi ostaa laajempiakin toimeksiantoja. Kaikkia asiakirjoja huolintaliike ei voi hoitaa, joten viejä joutuu aina hoi-

tamaan ainakin osan asiakirjoista. Pakolliset asiakirjat, jotka yritys tekee itse ovat kaupp-lasku (invoice), pakkausluettelo (packing list), tuote- tai maakohtaiset erityisasiakirjat. Huolitsijan tehtäväksi voi jättää kotimaan rahtikirjan (eturahti), ilmoitukset terminaaleihin, lastauslistat, terminaali-ilmoitukset vientikuljetuksen asiakirjat, vakuutukset, tarkistustulla-us, vientitullausasiakirjat → vientipäätös. (Vientikeskus.fi.)

### **3.2 Incoterms 2000**

Kun tavaraa viedään ulkomaille käytetään usein Incoterms 2000 lausekkeita. Syynä tähän on tavaroiden katoamisen ja rikkoutumisen ynnä muiden ongelmien selvittämisen helpot-tuminen. Tätä varten on kansainvälinen kauppakamari (ICC) kehittänyt Incoterms lausek-keet. Incotermsien tarkoitus on saada jokaiselle kaupan osapuolelle samanlainen tulkinta toimituksiin liittyvistä velvollisuuksista ja vastuista. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 5-3.) Incotermsit jaetaan neljään ryhmään. Ryhmä E (lähtöpää), ryhmä F (ei sisällä rahtia), ryh-mä C (sisältää rahdin) ja ryhmä D (tulopää). (Vientikaupan asiakirjat 2008, 112.)

Kansainvälinen kauppakamari uusii termistöä tietyin väliajoin. Myyjän tulee käyttää uu-simpia lausekkeita ja niiden tuoreimpia tulkintoja, sillä eri versioissa voivat tulkinnat vaih-della. Uusimmat Incoterms 2000 -toimituslausekkeet tulivat voimaan 1.1.2000. Itse lau-sekkeet eivät muuttuneet millään tavoin, mutta niiden tulkintaan on tullut muutoksia. Erityisesti ovat muuttuneet lastaus- ja purkuvelvollisuuksia sekä tullimuodollisuudet kos-kevat tulkinnat. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 5-3.)

**TAULUKKO 1.** Incoterms 2000. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 114–117).

Lauseke	Selite
<b>EXW</b>	Noudettuna lähettäjältä
<b>FCA</b>	Vapaasti rahdinkuljettajalta
<b>FAS</b>	Vapaasti aluksen sivulla
<b>FOB</b>	Vapaasti aluksessa
<b>CFR</b>	Kulut ja rahti maksettuina
<b>CIF</b>	Kulut, vakuutus ja rahti maksettui- na
<b>CPT</b>	Kuljetus maksettuna
<b>CIP</b>	Kuljetus ja vakuutus maksettuina
<b>DAF</b>	Toimitettuna rajalle
<b>DES</b>	Toimitettuna aluksessa
<b>DEQ</b>	Toimitettuna laiturilla
<b>DDU</b>	Toimitettuna tullaamatta
<b>DDP</b>	Toimitettuna tullattuna

**EXW** ”Ex Work”. Myyjän toimintavelvollisuus loppuu siihen, kun hän asettaa tuotteen ostajan käytettäväksi, esimerkiksi omaan varastoonsa. Tässä lausekkeessa ostaja vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä. Tämä lauseke on ehdottomasti paras myyjän kannalta, koska se vapauttaa hänet melkein kaikista vastuista. (DHL 2006.)

**FCA** ”vapaasti rahdinkuljettajalta”. Myyjä hoitaa tuotteen toimituksen vientiselvitettynä ostajan valitsemalle rahdinkuljettajalle. Toimituspaikan valinta vaikuttaa lastaus- ja purkuvelvollisuuksiin. Jos rahdinkuljettaja hakee tavaran myyjän tiloista, lastaus on myyjän vastuulla. Muualla tapahtuvasta lastin purkamisesta vastuu on ostajalla. Tämän lausekkeen valitessaan ostaja maksaa terminaalikäsitteilykulut, kaikki lähtöpään kulut, rahtikulut ja kaikki tuontikulut. (DHL 2006.)

**FAS** ”vapaasti aluksen sivulla”. Myyjä huolehtii tavaran aluksen viereen, ostajan valitsemaan laivaussatamaan. Myyjä huolehtii tavaran vientiselvityksen. Ostaja hoitaa tavaran kuljetuksen ja tuontiselvityksen. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 114.)

**FOB** ”vapaasti aluksesta nimetyssä laivaussatamassa”. Myyjän tehtävänä on tavaran toimitus alukseen. Myyjä huolehtii ostajalle kauppalaskun ja kuljetustositteen sekä suorittaa vientiselvityksen. Ostaja vastaa itse kuljetuksista ja kuljetussopimuksista. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 114.)

**CFR** ”kulut ja rahti maksettuina”. Myyjä toimittaa tavaran yli aluksen partaan, ennalta nimetyssä laivaussatamassa. Myyjä kustantaa merirahtikulut haluttuun määräsatamaan. Kuitenkin tavaran rikkoutuminen ja kaikki toimituksen jälkeiset lisäkustannukset ovat ostajan vastuulla lastauksen aloituksesta lähtien. Tässä lausekkeessa myyjä vientiselvittää tavaran. (DHL 2006.)

**CIF** ”kulut, vakuutus ja rahti maksettuina”. Myyjä toimittaa tavaran siten, että se ylittää aluksen partaan valitussa määräsatamassa. Myyjä vastaa merirahtikuluista, mutta tavaran vaurioituminen ja toimitushetken jälkeiset lisäkustannukset siirtyvät ostajalle lastauksen alettua. CIF-lausekkeessa myyjä ottaa tavaralle vakuutuksen kuljetuksen ajaksi, ostajan eduksi. Vakuutukseksi riittää halvin mahdollinen vakuutus. Vientiselvityksen hoitaa myyjä. (DHL 2006.)

**CPT** ”kuljetus maksettuna nimettyyn määräpaikkaan”. Toimituksen ensimmäiselle rahdinkuljettajalle hoitaa myyjä. Myyjä tekee kuljetussopimuksen ja maksaa rahdin sekä vientiselvittää tavarat ja toimittaa rahtikirjan ja kauppalaskun ostajalle. Ostaja huolehtii tavaran tuontiselvityksen ja kuljetuksen perille. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 116.)

**CIP** ”kuljetus ja vakuutus maksettuina tiettyyn määräpaikkaan”. Myyjä toimittaa tavaran ensimmäiselle rahdinkuljettajalle. Myyjä myös tekee kuljetussopimuksen ja maksaa rahdin sovittuun paikkaan. CIP-lausekkeessa myyjä vakuuttaa tavaran ostajan hyväksi ja vientiselvittää tavaran. Myyjän tulee toimittaa ostajalle kauppalasku, tavaravakuutuskirja ja rahtikirja. Ostaja hoitaa lastin kuljetuksen perille ja tuontiselvityksen. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 116–117.)

**DAF** ”toimitettuna rajalle”. Myyjä täyttää velvollisuutensa kun hän asettaa tavaran ostajan käytettäväksi saapuvassa ajoneuvossa purkamatta sitä, ennalta sovitussa paikassa rajalla. Myyjän tulee vientiselvittää tuotteet, mutta ostaja tuontiselvittää ne. On tärkeää sopia tarkka luovutuskohta ja -paikka, koska raja voi tarkoittaa mitä tahansa rajaa, myös vientimaan rajaa. (DHL 2006.)

**DES** ”toimitettuna aluksessa”. Myyjä toimittaa tavaran ostajan käytettäväksi tullaamattomana aluksessa. Määrä satama on ennalta sovittu. Myyjä on vastuussa kuljetuksen aikaisista riskeistä ja kuluista lastin purkamiseen asti. (DHL 2006.)

**DEQ** ”toimitettuna laiturilla tullattuna nimetyssä määräsatomassa”. Myyjä tekee kuljetussopimuksen määräsatomaan ja toimittaa sen sinne purettuna ja tuontiselvitettynä. Myyjän tulee myös vientiselvittää tavara ja toimittaa tavaran saantiin oikeuttavat paperit ostajalle. Ostaja hoitaa tuontiselvityksen, jolloin toimituslausekkeen jälkeen on lisättävä ”duty unpaid”. Ostaja tekee tuontiselvityksen ja järjestää kuljetuksen purkamissatomasta haluaansa paikkaan. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 118.)

**DDU** ”toimitettuna määräpaikkaan tullaamatta”. Myyjä sopii kuljetussopimuksen perille asti. Tavarat toimitetaan tullaamattomina sovittuun paikkaan ostajan purettavaksi saapuneesta ajoneuvosta. Myyjän tulee toimittaa ostajalle tavaraan oikeuttavat asiakirjat. Ostaja ottaa tavaran vastaan ja suorittaa tullauksen ja maksaa tullimaksut. Tässä ostajan ei tarvitse ottaa vastaan tuotteita, jos ne ovat vioittuneita tai niiden kunto/määrä poikkeaa sovitusta. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 116–117.)

**DDP** ”toimitettuna tullattuna”. Myyjä toimittaa tavaran tuontiselvitettynä sovittuun paikkaan ostajan purettavaksi. Myyjän vastuulla ovat kaikki kuljetuksen aikana tapahtuvista kustannuksista ja riskeistä. Tämän lausekkeen käyttämiseen tulee myyjän hankkia tuontilisenssi. EXW-lauseke on myyjälle edullisin ja helpoin, DDP-lauseke on ostajalle kaikkein halvin ja vaivattomin. (DHL 2006.)

Mielestäni Incotermsit selkeyttävät ulkomaanvientiä huomattavasti. On varmasti helpompi sopia erilaisista kuljetusmenetelmistä, kun kaikilla on käytössä samat vaihtoehdot. Esimerkiksi eri kulttuurien kesken voisi esiintyä hyvin erilaisia tapoja toimia, mutta kun kaikki käyttävät samoja vaihtoehtoja, niin tilanne on selkeämpi.

Seuraava luku käsittelee Venäjää vientikohteena sekä maantiedettä. Luvussa kerrotaan myös vaadituista luvista ja sertifikaateista, joita käytetään Venäjän kaupassa. Venäjän kaupassa ovat erilaiset luvat suuressa roolissa, joten tämä kappale kertoo erilaisista luvista. Nämä luvat voivat olla vaikeita uudelle kauppakumppanille.

## **4 VENÄJÄ VIENTIKOHTEENA**

Venäjä on maailman suurin maa ja sen pinta-ala on 17 miljoonaa neliökilometriä. Eli se on hieman pienempi kuin kahden seuraavaksi suurimman maan Kanadan (9,97 milj. km<sup>2</sup>) ja Australian (noin 7,68 milj. km<sup>2</sup>) yhteenlaskettu pinta-ala. Venäjän alue ulottuu lännessä Itämereen ja idässä Japanin mereen. Leveyttä Venäjällä on 10.000 kilometriä, johon sisältyy 11 aikavyöhykettä. Venäjän asukasluku on 143,5 milj. henkeä, josta suurin osa on keskittynyt maan Euroopan puoleiseen osaan. Venäjän pääkaupunki on Moskova. Pietaria, joka on tärkeä hallinnon-, liike-elämän- ja kulttuurin keskus, sanotaan myös toiseksi tai pohjoiseksi pääkaupungiksi. (Venäjän Federaation Suurlähetystö Suomessa 2009.)

### **4.1 Maantieteellinen sijainti**

Venäjän alue käsittää osan Itä-Eurooppaa ja Pohjois-Aasian. Venäjän rajanaapurit ovat Korean Demokraattinen Kansantasavalta, Kiinan Kansantasavalta, Mongolia, Kazakstan, Azerbaidzhan, Georgia, Ukraina, Valko-Venäjä, Liettua, Puola, Latvia, Viro, Suomi ja Norja. Venäjään kuuluu myös Kaliningrad, joka on maantieteellisesti erillään muusta maasta. Venäjän maaraja on maailman pisin (yhteensä 14509 kilometriä). Venäjän laajuudesta johtuen, sen maasto on hyvin monipuolinen. Huomattava osa Venäjästä on tundran ja taigan peittämää, yli 60 % siitä on ikiroudan vallassa. (Venäjän Federaation Suurlähetystö Suomessa 2009.)

Venäjällä on löydetty lähes 20.000 hyötykaivannaisesiintymää, joista enemmän kuin kolmannes on teollisuuden käytössä. Nämä valtavat esiintymät sisältävät noin 70 % mineraalivaroista ja turvaavat vähintään 50 % mineraaliraaka-aineiden tuotannosta. Venäjän luonnonvarat käsittävät yli 10 % maailman tutkituista öljyvoroista, noin 30 % kaasusta, 11 % kivihielestä, yli 25 % rautamalmista, sekä huomattavan osan tutkituista väri- ja harvinaisista metalleista. Nikkelin, platinan ja platinoidien sekä timanttien tutkituista varoista Venäjä on kärkipäässä maailmassa. (Venäjän Federaation Suurlähetystö Suomessa 2009.)



## 4.2 Vienti EU:n ulkopuolelle

Viennillä tarkoitetaan yhteisötavaran vientiä yhteisön ulkopuoliseen maahan. Tässä tapauksessa yhteisöllä tarkoitetaan EU:ta. Koska Venäjä ei kuulu EU:hun, tulee tuotteet ilmoittaa viejän toimesta vientimenettelyyn. Tässä vientimenettelyssä tulliviranomainen määrittää mitkä säännökset ja määräykset koskevat kyseisiä tuotteita. Nämä säännökset ja määräykset voivat koskea esimerkiksi vientitullia tai muuta maksua, tullinpalautusta tai -peruutusta, vientitukea, vientilupaa tai muuta vientirajoitusta (Tulli 2008.)

Suomen tullissa tehdään kolmiosainen uudistus EU:n ulkopuolisen kaupan käyntiin. Tullin sähköinen vienti-ilmoitusjärjestelmä ELEX tulee viennissä pakolliseksi heinäkuussa 2009. Sähköiseen ilmoittamiseen siirrytään kolmessa vaiheessa. Ensimmäinen vaihe aloitettiin Suomessa 25.6.2007, jolloin alkoi tullitoimipaikkojen välinen sähköinen liikenne. Muutos oli yrityksen jokapäiväiseen toimintaan vähäinen. Ensimmäisessä vaiheessa asiakkaat antavat vienti-ilmoituksensa entiseen tapaan paperisella SAD-lomakkeella. (Suomen yrittäjät 2008.)

Toiseen vaiheeseen siirryttiin marraskuussa 2008, jolloin aloitettiin asiakkaan ja Tullin välinen sähköinen sanomaliikenne. Sähköinen ilmoittaminen ei ole pakollista, mutta suositeltavaa, koska se on muuttunut lähes välttämättömäksi alkuvuodesta 2009 niiden viejien osalta, joiden ilmoitusmäärät ovat suuret. Vienti-ilmoituksia voidaan tehdä myös paperisella SAD-lomakkeella. Sähköinen ilmoittaminen on mahdollista yrityksille, jotka ovat ilmoittautuneet viennin rekisteröityneiksi ilmoittajiksi. (Suomen yrittäjät 2008.)

Kolmannessa vaiheessa, 1.7.2009 alkaen, sähköinen ilmoittaminen muuttuu pakolliseksi. Tällöin otetaan myös käyttöön satunnaisille asiakkaille tarkoitettu Internet-pohjainen vienti-ilmoituslomake. Vienti-ilmoitus on annettava joko Internet-ilmoituksena tai sähköisenä sanomana. Tämän jälkeen paperiset SAD-lomakkeet poistuvat käytöstä. (Suomen yrittäjät 2008.)

## 4.2 Venäjällä tarvittavat asiakirjat ja todistukset

Sertifikaatit ja muut viranomaisten vaatimat asiakirjat ovat vakiintuneet osaksi Venäjän-kauppaa. Asiakirjojen määrä on suhteellisen laaja, ja se voi yllättää EU-kauppaan tottu-neissa yrityksissä. Kuitenkin Suomi ja Venäjä ovat tehneet kauppaa keskenään jo kauan. Tästä syystä Suomessa on hyvä osaaminen tarvittavien asiakirjojen tekemiseen. (Suoma-lais–Venäläinen kauppakamari 2005a.)

**TAULUKKO 2.** Venäjän vaatimat todistukset ja sertifikaatit. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005a.)

Todistus/Sertifikaatti	Vaatus
Alkuperäistodistus	Tuontirajoitus, vaarallinen ympäris-tölle, yhteiskuntajärjestykselle tai venäläisten kuluttajien oikeuksille
Eläinperäisten tuotteiden terveystodistus	Eläinperäiset tuotteet
Fytosaniteettisertifikaatti	Kasviperäiset tuotteet
Mittalaitteiden tyyppihyväksyntäsertifikaatti	Maahantuotavat mittalaitteet
Paloturvallisuussertifikaatti	Paloturvallisuutta vaativille tuotteil-le
Rostehnadzorin lupa	Federatiivisen ekologian ja teknolo-gian sekä ydinvalvonnan tuotteet
Sanitaaris-epidemiologinen lausunto	Hygieniaa vaativat tuotteet
Tietoliikennesertifikaatti	Venäjän hallituksen vaatimat tuot-teet
Tuontilisenssi	Usein pakollinen Venäjälle vietäessä
Tuontipassi	Pakollinen, poikkeuksia lukuunot-tamatta
Vastaavuussertifikaatti	Suojaa kuluttajaa, osittain vapaaeh-toinen
Viljan laatutodistus	Laadun tulee vastata kriteerejä

**Alkuperäistodistus** on mahdollista hakea Suomessa alueellisilta kauppakamareilta. Se voidaan myöntää yrityksille ja luonnollisille henkilöille. Alkuperäistodistus ei vanhene, jos tuotetta ei muuteta millään tavoin. Täytyy kuitenkin ottaa huomioon, että joissain tilan-teissa voi tulla ongelmia, jos todistus on todella vanha. Venäjän tulli vaatii alkuperäisto-distuksen seuraavissa tapauksissa. Tullietuuden käytössä, jos tuotteilla on tuontirajoituksia

tai jos tuote voi olla vaarallinen terveydelle, ympäristölle, yhteiskuntajärjestykselle tai venäläisten kuluttajien oikeuksille. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005b.)

**Eläinperäisten tuotteiden terveystodistus** on ollut pakollinen vietäessä Venäjälle vuoden 2005 alusta lähtien kaikille EU:n jäsenmaille. Eläinperäisten tuotteiden viennissä on huomioitava myös kohdemaan omat vaatimukset ja lait. Todistuksen voi hankkia virkaeläinlääkäriltä. Tuotteet tarkastetaan kuitenkin uudestaan Venäjällä ja määrätullissa. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005c.)

**Fytosaniteettisertifikaatti** mahdollistaa kasviperäisten tuotteiden tuonnin Venäjälle. Venäjän valtio vaatii kasvien karanteenitarkistusviraston, Rosgoskarantin, luvan. Venäjän tullilla on lista luvanvaraisista tuotteista. Tämän todistuksen hankkii tuova yritys. Suomesta vievä yritys hankkii tuotteilleen kasvien kansainvälisen terveystodistuksen (Phytosanity Certificate) Kasvituotannon tarkastuskeskuksesta. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005d.)

**Mittalaitteiden tyyppihyväksyntäsertifikaatti** vaaditaan maahantuotavilta mittalaitteilta. Vaatimus koskee ainoastaan teollisuudessa, lääketieteessä ja laboratorioissa käytettäviä laitteita. Tätä sertifikaattia ei vaadita esimerkiksi kotitalouksiin liittyviltä laitteilta. Sertifikaatin voimassaoloaika on 5 vuotta. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005e.)

**Paloturvallisuussertifikaatti** on saatavissa valtion paloturvallisuusviraston valtuuttamalta sertifiointilaitokselta. Kaikki tuotteet jotka ovat läpäisseet vaatimukset, merkitään paloturvallisuusmerkillä. Sertifikaatti vaaditaan muun muassa seuraaville tuotteille: lämmönkehityslaitteet, katto- ja vedeneristysmateriaalit, sähkölaitteet, lämpö- ja äänieristysmateriaalit ja paloturvallisuuslaitteet. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005f.)

**Rostehnadzorin lupa** on pakollinen tuotteilta jotka liittyvät federatiiviseen ekologiaan, teknologiaan ja ydinvalvontaan. Tämän luvan vaativat paineastiat, bensiini- ja kaasulaitteet, vaaralliseen työhön tarkoitettut laitteet, öljy- ja kaivosteollisuuden laitteet, nosturit ja hissit. Myös laitteet joita käytetään turnkey-projekteissa tulee hyväksyttää. Turnkey-projektissa asiakas saa haluamansa laitteet toimitettuina toimintakuntoisina. Tuotteita ei voi ottaa käyttöön ennen luvan saamista. Tätä lupaa ei kuitenkaan valvota tullin toimesta,

joten laitteita voidaan viedä Venäjälle ilman sitäkin. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005g.)

**Sanitaaris-epidemionologinen lausunto** voidaan kääntää hygienialausunnoksi. Yleensä Venäjälle vietävät tuotteet tarvitsevat Venäjän terveystieteiden ministeriön alaisen Rospotrebnadzorin (Venäjän federaation kuluttajien oikeuksien ja ihmisten hyvinvoinnin valvontalaitos) hyväksynnän. Tulli valvoo hyväksynnän saaneita tuotteita, joten ilman hyväksyntää tuotteita ei saa tuoda maahan. Luvan tarvitsevat esimerkiksi seuraaviin ryhmiin kuuluvat tuotteet: elintarvikkeet, kemian- ja petrokemian tuotteet, tuholaiistorjunta-aineet, rakennusmateriaalit, radioaktiivisia aineita sisältävät tuotteet, liikennevälineet ja liikennekäyttöön tarkoitetut tuotteet, tuotteet sellaisista luonnon raaka-aineista, joita on käsitelty tuotantoprosessissa, ihmisen ihon kanssa kosketuksiin joutuvien tuotteiden materiaalit. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005h.)

**Tietoliikennesertifikaatti** on todistuksena siitä, että sertifioitua tuotetta ei muuteta millään tavalla sertifikaatin hyväksymisen jälkeen. Sertifikaatin vaatimat tuotteet ovat määrätty Venäjän hallituksen laatimassa listassa. Listalla olevat tuotteet kuuluvat pakollisen sertifiointiin piiriin, mikäli niitä käytetään yhteisverkossa tai yhteisverkkoon liitoksissa olevassa teknologia- tai erikoisverkossa. Tietoliikennesertifikaattia ei tarvitse esittää tullauksessa. Tämän sertifikaatin piiriin kuuluvat seuraavat tuoteryhmät: vaihdelaiteistot, digitaaliset tietoliikennelaitteet, hallinto- ja tarkkailulaitteet ja yhteisverkon käyttömittarit. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005i.)

**Tuontilisenssi** on usein Venäjälle vietäessä pakollinen. Mitään yksittäistä tuontilisenssiä ei ole olemassa, vaan lisenssin sisältö määräytyy vietävästä tuotteesta. Yleisesti ottaen tuontilisenssin tarvitsevat seuraavat tuotteet: radioaktiiviset aineet, lääkeaineet, räjähdysaineet, sotatarvikkeet, EU:sta tulevat matot ja lattiapeitteet ja väärennössuojatut polygrafiset tuotteet. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005j.)

**Tuontipassi** on vuonna 1996 alkaneen tuontimaksukäytännön keino hillitä pääoman menettämistä Venäjältä ulkomaille. Venäläinen tuojatekijä tekee kutakin tuontitoimitusta varten oman pankkinsa kanssa niin sanotun tuontipassin. Ilman tätä passia Venäjälle ei voi toimittaa tavaraa. Tuontipassi ei ole kuitenkaan pakollinen leasing-tilanteissa eikä jos maksu

on ruplina. Myös humanitääriin apu ja valtion maksamat kaupat voidaan toimittaa ilman tuontipassia. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005k.)

**Vastaavuussertifikaatti** on Venäjän kuluttajansuojalain ja monien muiden lakien edellyttämä sertifikaatti. Sertifiointi on tehty suojaamaan kuluttajaa ja ympäristöä. Osa tuotteista voidaan sertifioida vapaaehtoisesti. Sertifioidulle tuotteelle myönnetään vastaavuussertifikaatti. Luvan myöntämisen jälkeen luvan saanut voi käyttää tuotteessaan vastaavuusmerkkiä. Sertifikaatti ja vastaavuusmerkki ovat voimassa koko Venäjän alueella. Sertifikaattia voi hakea Venäjän federaation teknisen sääntelyn ja metrologian virastolta (Rostehregulirovanie). (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005l.)

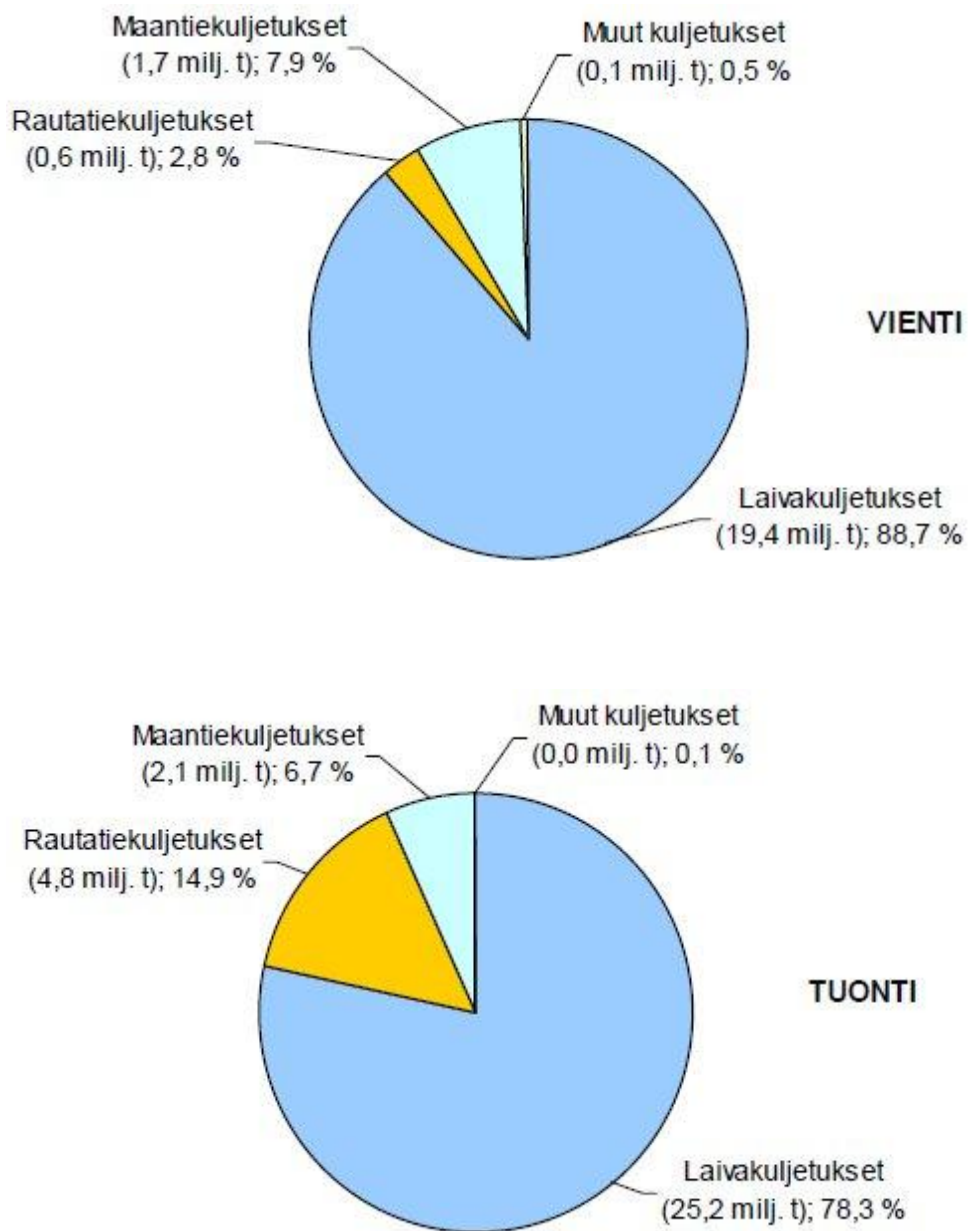
**Viljan laatutodistus** todistaa, että Venäjälle tuotava vilja tai viljasta valmistettu tuote vastaa Venäjän federaation lakien ja standardien vaatimia pykäläitä. Laatusertifikaattia tulee hakea federatiivisen eläinlääkintä- ja fyto-saniteettilaitoksen (Rosselkhoznadzor) hyväksymistä sertifiointilaitoksista ja koelaboratorioista. Laatusertifikaatin hakee yleensä kauppailanteessa venäläinen osapuoli. (Suomalais–Venäläinen kauppakamari 2005m.)

Mielestäni Venäjän kauppa on tehty erittäin vaikeaksi erilaisten lupien ja lakien kautta. Melkein jokaiselle tuotteelle tulee olla oma lupansa. Kuitenkin Suomen tulisi käyttää tilannetta paremmin hyväkseen. Suomi on kuitenkin toiminut Venäjän kanssa jo niin kauan, että se tietää mitä tehdä. Useat muut maat ovat huomattavasti huonommassa asemassa.

Seuraavassa luvussa käydään läpi kuljetusmuotoja. Tarkimmin niistä perehdytään maantiekuljetuksiin, jotka menevät itään. Kappaleessa kerrotaan myös kuinka teiden rakenne on muuttunut kasvavien maantiekuljetusmäärien kasvaessa. Kappale käsittelee myös Suomessa käytettävää maantiekalustoa, sekä millainen lainsäädäntö vallitsee EU:ssa kaluston suhteen. Luku esittelee myös maantiekuljetuksissa käytettäviä asiakirjoja.

## 5 KULJETUKSET

Nykyaikana kuljetuksia voidaan hoitaa usealla erilaisella tavalla. Kuljetusmuodot voidaan jakaa lentokuljetuksiin, rautatiekuljetuksiin, vesikuljetuksiin, maantiekuljetuksiin sekä yhdistelmäkuljetuksiin. Maailmassa käytetään toki myös muitakin kuljetusmuotoja, mutta nämä kyseiset ovat yleisimmät. Kuvio 1 kertoo graafisesti, kuinka eri kuljetusmuodot ovat käytössä Suomen viennissä ja tuonnissa.



**KUVIO 1.** Ulkomaankaupan kuljetukset tammi-kesäkuussa 2008 (Tulli 2009b.)

Suomen ulkomaankaupasta suurin osa (tuonti 78,3 % ja vienti 88,7 %) hoidetaan laivakuljetuksina. Maantiekuljetukset ovat viennissä toiseksi suurimmassa roolissa, mutta tuonnissa rautatiekuljetukset ovat toiseksi suurin kuljetusmuoto. Pienin kuljetusmuoto on ”Muut” joihin voidaan luokitella muun muassa lentokuljetukset ja putkistot.

### 5.1 Maantiekuljetukset Suomessa

Maantiekuljetukset ovat kuljetusmuodoista joustavin. Maanteitse voidaan suorittaa useita erilaisia toimenpiteitä, jotka ovat muille kuljetusmuodoille vaikeita tai jopa mahdottomia. Maantiekuljetuksissa voidaan suorittaa jakelu- ja keruutoimintaa, sekä tavallista päämääräkuljetusta. Maantiekuljetukset jaetaan runko- ja siirtokuljetuksiin, jakelu- ja keruukuljetuksiin, säännöllisiin reittikuljetuksiin, paluukuljetuksiin sekä satunnaisiin kuljetuksiin. Pääosin maantiekuljetusta on käytetty vain Suomen sisällä, mutta 1990-luvulla maantiekuljetukset siirtyivät yhä enemmän Venäjän vientiin. (Karrus 2001, 114.)

Maantiekuljetuksissa on myös omia erityisvaatimuksia. Esimerkiksi tieverkosto ja sen erilaiset rajoitukset sanelevat, kuinka kuljetukset onnistuvat. Myös kuljetusten kapasiteetti ja kaluston koko vaikuttavat siihen, mitä ylipäänsä voidaan kuljettaa. (Karrus 2001, 114.)

Maantiekuljetuksien lisääntymisessä ja sen vaatimusten noustessa voi myös nähdä teiden muuttumisen neljässäkymmenessä vuodessa, kuten kuvio 2 osoittaa.

Ajankohta	Valtatiet	Kantatiet	Muut maantiet	Maantiet yhteensä	Paikalliset	Yleiset tiet yhteensä	Moottoritiet	Mliikennetiet
1.1.2002	8 574	4 688	28 447	41 709	36 350	78 059	591	158
1.1.1992	7 457	4 039	30 080	41 576	35 707	77 283	249	201
1.1.1982	7 432	3 688	29 809	40 929	34 666	75 595	204	78
1.1.1972	6 761	3 139	30 144	40 044	32 701	72 787	121	3

**KUVIO 2.** Teiden pituudet ja niiden muutokset Suomessa kilometreittäin vuodesta 1972 vuoteen 2002 (Karhunen & Pouri & Santala 2004, 10.)

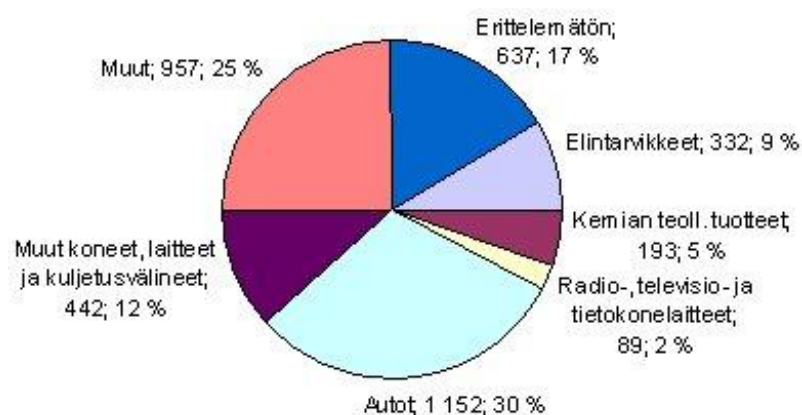
Kolmenkymmenen vuoden aikana teiden määrät ovat kasvaneet, mutta eivät suuresti. Tämä johtuu siitä, että Suomessa on ollut jo kauan hyvä tieverkosto. Tästä syystä teiden kilometrimäärät eivät ole kasvaneet kovinkaan huomattavasti. Kuitenkin maantieliikenteen

lisääntymisen vuoksi on teiden kuntoa täytynyt parantaa. Muutosta on lähinnä ollut teiden rakenteissa. Teitä on muutettu yhä enemmän valta- ja kantateiksi. Maassamme sijaitsevien vesistöjen vuoksi myös sillat ovat suuressa roolissa maantiekuljetuksissa, sillä reitit tulee kehittää siltojen kantavuuksien mukaan. (Karhunen ym. 2004, 10.)

Tulevaisuudessa tiet tulevat seuraamaan väestömuutoksia ja tarpeen kasvua. Väestön keskittyessä Suomen eteläosiin, tulee myös teiden rasitus keskittymään sinne. Tästä syystä Etelä-Suomen tiet tulevat vaatimaan jatkuvasti parannuksia. Tämä tarkoittaa käytännössä yhä enemmän moottoriteiden ja valtateiden rakennuttamista. (Karhunen ym. 2004, 10.) Mielestäni tästä tulee myös ongelmia, sillä määrärahojen painottaminen etelään heikentää pohjoisten teiden kuntoa.

## 5.2 Maantiekuljetukset Suomesta Venäjälle

Vuonna 2008 viimeisellä neljänneksellä maanteitse itään suuntautunut transitovienti väheni 14 prosenttia verrattuna vuoden 2007 loka-joulukuuhun. Syynä vähentymiseen oli suurelta osin henkilöautokuljetusten väheneminen. Vuoden 2008 aikana Suomen kautta itään kulki silti enemmän transitotavaraa kuin edellisellä vuonna. Transiton kokonaismäärä vuonna 2008 oli 3,8 miljoonaa tonnia, vuonna 2007 se oli 3,7 miljoonaa tonnia. (Tulli 2009a.) Kuvio 3 näyttää luvut ja prosentit, mistä vienti muodostuu.



**KUVIO 3.** Itään suuntautunut maantietransito vuonna 2008 (tonnit ja prosentit) (Tulli 2009a)



Itärajan ylitti vuonna 2008 Venäjälle yli 350 000 transitotavaraa kuljettanutta kuorma-autoa. Kuorma-autokuljetukset lisääntyivät Venäjälle seitsemällä prosentilla vuonna 2008. Venäjälle menevien kuorma-autojen määrä hipoi jo puolta miljoonaa, kuten taulukko 3 osoittaa. (Tulli 2009a)

**TAULUKKO 3.** Itään suuntautunut kuorma-autoliikenne kokonaisuudessaan tärkeimmillä rajapaikoilla 2005–2008, sadan auton tarkkuudella. (Tulli 2009b.)

	2005	2006	2007	2008
<b>Imatra</b>	52 900	64 700	101 300	110 200
<b>Nuijamaa</b>	118 000	118 600	137 500	153 500
<b>Vaalimaa</b>	177 200	238 000	221 700	230 200
<b>Yhteensä</b>	348 100	421 300	460 500	493 900

### 5.3 Maantiekuljetuskalusto Suomessa

Suomessa kalustotyypit ovat kaksiakselinen ja kolmiakselinen kuorma-auto, puoliperävau-nuyhdistelmä, varsinainen perävau-nuyhdistelmä, kevyet kuorma- ja pakettiautot. Tähän lasketaan myös henkilöiden kuljetukseen tarkoitetut ajoneuvot linja- ja henkilöautot. (Kar-rus 2001, 114.)

Seuraavaksi selitykset, mitä edellä mainitut termit tarkoittavat. Kuorma-auto on tavarantoimitukseen tarkoitettu ajoneuvo, jonka kokonaismassa on yli 3,5 tonnia. Puoliperävau-nuyhdistelmä on vetoautoon tai apuvaunuun kiinnitettävä perävau-nu, joka aiheuttaa kiinnityskohtaan kohtisuoran (pystysuuntaisen) kuormituksen, johon on liitetty lisäksi perävau-nu. Pakettiauto on tavarantoimitukseen tarkoitettu auto, jonka kokonaismassa on enintään 3,5 tonnia. Linja-auto on henkilökuljetukseen tarkoitettu auto, jossa kuljettajan lisäksi on tilaa yli kahdeksalle matkustajalle. Linja-autossa voidaan myös kuljettaa ilmoitetun kapasiteetin sallimissa rajoissa tavaroita tavaratilassa, perässä ja katolla. (Karhunen ym. 2004, 31–32.)

Ajoneuvojen mitat ja massat ovat tarkasti säädelty Suomessa sekä muualla maailmalla. Tähän syynä on esimerkiksi liikenneturvallisuus, teiden rakenne ja kilpailuolosuhteiden yhdenmukaistaminen. Tällaisten rajoitusten puuttuessa olisi liikenteessä hyvinkin erilaisia

ajoneuvoja, koska tällöin jokainen valmistaisi juuri itselleen sopivia ajoneuvoja. Esimerkiksi puoliperävaunuyhdistelmän kokonaismassa ei saa ylittää 48 tonnia, mutta kuusiakselinen perävaunuyhdistelmä saa olla 53 tonnia. Myös pituudet ovat tarkoin säädetty. Esimerkiksi tavallinen kuorma-auto saa olla 12 metriä pitkä, kun taas puoliperävaunu voi olla jopa 25,25 metriä. Liite 1 ja liite 2 selittävät rajoitukset tarkemmin kuvien kanssa.

Suomelle tärkeimmät rajoitukset ulkomaille viennissä ovat Venäjän ja Baltian maiden säädökset. Suurin osa EU:n ulkopuolisista maista käyttävät samoja mitta- ja massarajoituksia, kuin EU-maat. Tämä johtuu siitä yksinkertaisesta syystä, että tällöin kuljetukset EU:hun toimivat huomattavasti helpommin. Poikkeuksena näihin maihin on kuitenkin Venäjä. Venäjän ajoneuvojen suurin sallittu leveys on 2,5 metriä sekä korkeus 4 metriä sekä ajoneuvoyhdistelmän kokonaismassa 38 tonnia. Syy tähän on teiden huono kunto. Kuitenkin on mahdollista saada erityislupia suurempia kuljetuksia varten, mutta nämä luvat ovat maksullisia. (Karhunen ym. 2004, 47)

#### **5.4 Maantiekuljetusten asiakirjat**

Autokuljetuksina kuljetetaan nykyään suurin osa Pohjoismaiden, Manner-Euroopan ja läntisten IVY (itsenäisten valtioiden yhteisö) -maiden kuljetuksista. Syynä autokuljetuksen suosioon ovat esimerkiksi joustavuus ja tarkat kuljetusajat. Autokuljetuksina tehdään kapaletavaralähetyksiä, osakuormia ja täysiä yksiköitä. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 11-1.)

Suomen kuljetusoikeudellinen lainsäädäntö pohjautuu niihin sääntöihin ja asetuksiin, jotka ovat hyväksytyt kansainvälisissä yleissopimuksissa, esimerkiksi tiekuljetussopimuslaissa. Tästä syystä Euroopan muiden valtioiden laeilla on vaikutusta myös Suomen kuljetuksiin. Koska maantiekuljetuksiin liittyy useiden maiden lainsäädäntöä, on käytettävissä useita erilaisia yleissopimuksia. CMR-yleissopimus on käytössä tavarankansainvälisessä tiekuljetuksessa rahdin kuljettamisessa, se sisältää sääntöjä kuljetussopimusapuolten vastuusta. CMR on lyhenne yleissopimuksen ranskankielisestä nimestä ”Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route”. (Nyman 2006.)

CMR-sopimuksen ohella muita tärkeitä tavarankuljettamista koskevia yleissopimuksia ovat TIR, ADR- ja ATP-yleissopimukset. TIR-yleissopimus koskee kansainvälisiä TIR-

tullitakuuasiakirjalla suoritettuja tavara-kuljetuksia. Sopimus sisältää sääntöjä millaiset kuormatilat millekin tuotteelle tulee olla, sekä kuinka ne tulee olla sinetöityjä. Tämä sopimus mahdollistaa, että kauttakulkuliikennöinti TIR-ajoneuvolla on mahdollista ilman normaaleja tullitarkastuksia. ADR-yleissopimus on YK:n laatima sopimus vaarallisten tavaroiden ja aineiden kansainvälisistä tiekuljetuksista. Sopimuksessa on tarkkoja määrittämiä eri aineista ja esineistä, jotka kuuluvat tämän sopimuksen piiriin. ATP-yleissopimus on helposti pilaantuvien elintarvikkeiden kansainvälisiä kuljetuksia varten tehty sopimus. Se sisältää määräyksiä helposti pilaantuvien tavaroiden kuljetuksissa käytettävää erityiskalustoa sekä elintarvikkeiden niiden kuljetuslämpötiloja. (Nyman 2006.)

Mielestäni maantiekuljetukset ovat suuressa roolissa Suomessa, koska täällä on hyvä tieverkosto. Myös kalusto on Suomessa verrattain uutta ja toimivaa. Ja se, että Venäjä on Suomen rajanaapuri pitkällä maarajalla, lisää varmasti maantiekuljetusten määrää.

Seuraava luku kertoo erilaisista tutkimusmuodoista. Se selvittää mitä on kvalitatiivinen tutkimus sekä mitä erilaisia menetelmiä siihen voi käyttää. Siinä myös selviää, mitä haastattelumallia tässä työssä on käytetty ja mistä syystä.

## 6 KVALITATIIVINEN TUTKIMUS

Kvalitatiivinen tutkimus on laadullinen tutkimus. Kvalitatiivinen tutkimus vastaa kysymyksiin, miksi, mitä ja kuinka. Laadullinen tutkimus on luonteeltaan kuvailevaa, diagno-soivaa, arvioivaa ja luovaa. Kvalitatiivisen tutkimuksen painotus on numeraalisten fakto-  
jen sijasta mielipiteissä ja kokemuksissa. Tästä syystä tuloksista ei lasketa keskiarvoja, vaan niistä pohditaan erilaisia johtopäätöksiä. (Taloustutkimus Oy 2007.)

Tehdyn tutkimuksen tulee olla pätevä (validi). Tutkimuksen pätevyys muodostuu tutki-  
musmenetelmän kyvystä mitata sitä, mitä tutkimuksessa mitataan. Pätevässä tutkimukses-  
sa ei saa olla systemaattisia virheitä. Esimerkiksi kysymyksiin ei saa jäädä tulkinnan va-  
raa, jolloin haastateltava ja tutkija ymmärtävät kysymykset eri tavoin. (Vilka 2005, 161.)

Tutkimuksen tulee olla myös luotettava (reliaabeli). Reliaabeli tutkimus tarkoittaa tutki-  
muksen toistettavuutta, eli samat tulokset toistuvat tutkijasta riippumatta. Tässä täytyy  
tosin muistaa, että pitkien aikojen kuluessa tutkimusten luotettavuudet kärsivät. Myös  
maantieteelliset erot vaikuttavat tuloksiin. Esimerkiksi tuhat vuotta sitten tehty reliaabeli  
tutkimus Japanissa ihmisten harrastuksista poikkeaisi tuloksillaan kovasti nykyaikana suo-  
ritetusta tutkimuksesta Suomessa. (Vilka 2005, 161.)

Laadullinen tutkimus on hyvä vaihtoehto, kun halutaan korostaa ihmisen subjektiivisuutta.  
Haastattelutilanteissa haastateltava voi tuoda itseään koskevia asioita esille, tällöin haasta-  
teltava on myös aktiivinen osapuoli. Haastattelu helpottaa myös tuntemattoman aiheen  
tutkimista. Tämä siitä syystä, että jos haastattelija ei itsekään tiedä asiasta, niin hän ei ole  
voinut keksiä kysymyksiä etukäteen. Kvalitatiivisissa haastatteluissa voidaan keskittyä  
haastateltavan elekieleen. Tämän avulla voidaan tulkita haastateltavasta muutakin kuin  
hänen suulliset vastauksensa. Haastattelu on hyvä keino, kun tiedetään että aihe on laaja.  
Haastattelemalla voidaan myös syventää saatuja tietoja. Voidaan esimerkiksi kysyä perus-  
teluita jollekin mielipiteelle. (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2006, 194.)

Kvalitatiivisen tutkimuksen huonoihin puoliin kuuluvat muun muassa niiden hitaus. Jokai-  
seen haastatteluun tulee valmistautua huolella. Kysymykset tulee harjoitella ja tehdä loo-  
gisesti. Myös haastattelujen litterointi ja pohtiminen ovat erittäin aikaa vieviä. Haastatte-

lun luotettavuutta voi myös heikentää haastateltavan asenne. Esimerkiksi haastateltava ei halua antaa niin sanottua väärää vastausta. Tällöin hän vastaa jotain yleisesti hyväksyttyä. Haastatteluissa täytyy ottaa huomioon myös kulttuuri. Joissain kulttuureissa ihmiset suojelevat itseään kaikilla keinoilla, joten he voivat vastata haastatteluissa mitä tahansa. (Hirsjärvi ym. 2006, 195–196.)

Kvalitatiivista tutkimusta on mahdollista käyttää itsenäisesti ja myös yhdessä kvantitatiivisen tutkimuksen kanssa. Kvalitatiivisella esiselvityksellä pystytään laatimaan kvantitatiivisen tutkimuksen kysymykset, jotka voidaan rakentaa kattamaan tutkimusongelman keskeisiä alueita. Kvalitatiivisella tutkimuksella pystytään myös syventämään kvantitatiivisessa tutkimuksessa saatuja tuloksia. (Taloustutkimus Oy 2007.)

Kvalitatiivinen tutkimus on kokonaisvaltaista tiedon hankintaa, joissa aineistoa hankitaan luonnollisissa tilanteissa. Ihminen on tällöin se lähde, josta tiedot kerätään. Tästä syystä tulokset kerätään usein tutkijan havainnoista ja keskusteluista. Tosin myös kvalitatiivisessa tutkimuksessa voidaan käyttää apuna lomakkeita ja testejä, mutta ne eivät voi olla pääosassa tutkimusta. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa edetään yksityisestä yleiseen, induktiivinen analyysi, esimerkiksi yhdestä henkilöstä kokonaiseen ihmisryhmään. Haastattelujen tarkoituksena on paljastaa odottamattomia asioita, eikä teorioiden testaaminen. Tarkoituksena on asioiden yksityiskohtainen selvittäminen. Tästä syystä jokaista haastattelua kohdellaan ainutlaatuisina. (Hirsjärvi ym. 2006, 155.)

Laadullisen tutkimuksen haastattelut voidaan lajitella seuraaviin ryhmiin: strukturoitu haastattelu, eli lomakehaastattelu, teemahaastattelu ja avoin haastattelu. Kvalitatiiviseen tutkimukseen kuuluu tutkimusmuotona myös havainnointi. Kyseisistä tavoista tutkijan tulee löytää itselleen sopivin muoto. Kaikilla erilaisilla tutkimusmenetelmillä on omat tarkoituksensa ja erikoisuutensa. (Hirsjärvi ym. 2006, 197–201.)

Teemahaastattelu on yleisin käytetty tutkimushaastattelun muoto. Teemahaastattelua kutsutaan myös puolistrukturoiduksi haastatteluksi. Tutkimusongelmasta valitaan keskeiset aiheet ja teemat, jotka ovat välttämättömiä tutkimusongelman ratkaisemiseksi. Teemahaastattelussa kysymysten järjestyksellä ei ole väliä, mutta tavoitteena on saada kaikkiin kysymyksiin vastaukset. (Vilkka 2005, 101–102.)

Teemahaastattelu edellyttää perehtymistä aiheeseen ja haastateltavien osaamisen tuntemiseen, jotta haastattelu voidaan kohdentaa haluttuihin teemoihin. Käsiteltävät teemat valitaan tutkittavan aiheen perusteella. Kysymysten miettimisen lisäksi myös haastateltavien valitsemiseen tulee kiinnittää tarkoin huomiota. Tutkimukseen osallistuvia ei tulisi valita omien mieltymysten mukaan. Tutkittaviksi tulee valita sellaisia ihmisiä, joilta uskotaan parhaiten saatavan aineistoa tutkimisen kohteena olevista asioista. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Tässä opinnäytetyössä on käytetty haastattelumuotona teemahaastattelua. Teemahaastattelu on paras vaihtoehto, koska työhön haastatellut henkilöt ovat saman asian asiantuntijoita. Kaikilta haastateltavilta ei kysytä samoja kysymyksiä, sillä he ovat tekemisissä Venäjän kaupan eri osa-alueilla. Esimerkiksi kuljetuksia hoitavalta yritykseltä keskitytään kysymään kuljetuksiin ja enemmän käytännön asioihin viittaavia kysymyksiä. Teoriaan ja kulttuuriin erikoistuneista yrityksistä pyritään saamaan selville, miksi asiat menevät tietyllä tavalla ja kuinka missäkin tilanteissa tulee toimia.

Seuraava luku kertoo haastattelujen tekemisestä ja tuloksista. Haastateltavat yritykset ja henkilöt esitellään. Luvussa kerrotaan kuinka haastateltavat on jaettu ryhmiksi. Luvussa kerron myös omia mielipiteitä haastatteluista.

## 7 TULOKSET

Tein opinnäytetyöhöni kuusi haastattelua. Kysymykset ovat liitteessä 3. Valitsin haastateltavat kolmesta erilaisesta osa-alueesta koskien vientiä Venäjälle. Tällä tavoin halusin saada suuremman katsauksen Venäjän vientiä koskevista asioista. Näin pystyin haastattelujen avulla selvittämään millaisia hyviä ja huonoja puolia Venäjän kanssa asioimiseen liittyy.

Haastattelut suoritettiin aina haastateltavan valitsemalla paikalla. Paikat olivat joko haastateltavan kotona tai työpaikalla. Haastateltavien löytäminen oli osittain erittäin hankalaa. Venäjälle myyvät yritykset olivat melko harvassa, mutta niitä kuitenkin löytyi tarvittava määrä. Venäjälle kuljetuksia hoitavien yritysten löytäminen tuotti ongelmia. Lähialueilta oli erittäin vaikea löytää yrityksiä, jotka kuljettavat maanteitä pitkin Venäjälle. Yleensä kaikki kuljetukset olivat venäläisten yritysten hallinnassa. Lopulta sain (pitkän etsimisen jälkeen) haastattelut sovittua. Kaikki haastateltavat olivat kohteliaita, ja erittäin avuliaita. Haastateltavat antoivat käyttää omia ja yritysten nimiä työssä. Haastattelut kestivät kymmenestä minuutista noin neljäänkymmeneen viiteen minuuttiin aiheesta ja haastateltavasta riippuen.

### 7.1 Haastatellut yritykset

Osuuskunta Viexpo sijaitsee Pietarsaareissa. Viexpo on perustettu vuonna 1991, koska Pietarsaareen haluttiin lisää tapahtumia. Viexpon tavoitteena on edistää vientiä. Sen avulla yritykset voivat saada aivan perusneuvontaa yritysten toiminnasta. Viexpolta saa myös tilattua maksullisia palveluita. Viexpo järjestää myös erilaisia mahdollisuuksia ulkomaankaupan aloittamiseen yrityksille, esimerkiksi vientirenkaiden avulla. Viexpo tekee myös yhteistyötä muiden saman alan yritysten kanssa, kuten Finpro ja Suomalais-Venäläinen Kauppakamari. Venäjän kauppaa tekevät yritykset ovat kuitenkin vain pieni osa osuuskunnan asiakkaista. Tarkkaa asiakasmäärää on vaikea laskea, koska he eivät tiedä, kuinka suuri osa asiakkaista loppujen lopuksi aloittaa Venäjän kaupan kiinnostuksesta huolimatta. Arviolta kuitenkin kaksikymmentä prosenttia enimmillään Viexpon asiakkaista käy Venäjän kauppaa jollain tasolla. Viexposta haastateltavani oli vientineuvoja Roman Kurzunov. (Kurzunov 2009.)

Elisa WoodTrans Oy (aikaisemmin Finn Conta oy) on hoitanut kuljetuksia Venäjältä Suomeen. Yritys oli perustettu vuonna 1997 Pietarsaassa, tarkoituksena konsultoida yrityksiä Venäjän kysymyksissä. Kuitenkin epäonnistuneen kaupan jälkeen yritys muutti nimensä Elisa WoodTrans Oy:ksi, ja alkoi tuoda sahatavaraa Venäjältä Suomeen. Yritys toimitti tavaraa useaan paikkaan Suomessa. Myöhemmin se laajensi toimintaansa myös raakapuun tuontiin. Yritys toimi sataprosenttisesti Venäjän kaupasta, toimitukset olivat jatkuvia ja yrityksellä oli kaksi omaa autoa. Kuitenkin vuonna 2005 yritys ajautui konkurssiin ja sen toiminta loppui. Haastateltava henkilö oli Roman Kurzunov, joka oli toiminut yrityksessä ensin toimitusjohtajana ja sen jälkeen yksityisyrittäjänä. (Kurzunov 2009.)

I. Haapakoski on perustettu vuonna 1997 ja se sijaitsee Ylivieskassa. Yrityksen kuljetuksista suurin osa suuntautuu Eurooppaan, kuitenkin I. Haapakoski toimittaa tavaraa myös Venäjälle. Venäjän kuljetukset ovat vain noin 10 prosenttia yrityksen koko kuljetusmäärästä. Yritys ei ole erikoistunut minkään tyyppisiin kuljetuksiin, vaan se kuljettaa kaikkea. Tulevaisuudessa Venäjälle suuntautuvan tavaran kuljetukset ovat lisääntymässä jopa 50 prosenttia, joten yritys tulee olemaan mukana vahvemmin Venäjän viennissä. Venäjälle suuntautuvat kuljetukset ovat usein projektiluontoisia. Yrityksen kalustona on viisi puoli-perävaunuyhdistelmää. Haastattelin yrityksestä Ismo Haapakoskea, joka on yrityksen perustaja. (Haapakoski 2009.)

Kuljetus K. Anias on perustettu vuonna 2005 ja se sijaitsee Kokkolassa. Yritys on erikoistunut kemikaalikuljetuksiin. Venäjän kaupassa yritys on mukana kuljettamalla rikkidioksidia Venäjälle. Nämä kuljetukset ovat jatkuvia, ja ne hoidetaan yhdellä täysperävaunu autolla. Kuljetus K. Aniaksen koko kuljetusmäärästä Venäjän kuljetukset ovat noin 15 prosenttia. Venäjän kuljetukset ovat hieman vähentyneet yrityksen historian aikana, mutta yritys aikoo muuttaa hieman kalustoaan tulevaisuudessa, joten määrä tulee todennäköisesti kasvamaan. Haastattelin yrityksestä kuljettaja Roine Söderlingiä. (Söderling 2009.)

Snellmanin lihanjalostamo Oy on perustettu 1951 ja se sijaitsee Pietarsaassa. Snellmanin lihanjalostamo Oy:llä on kuitenkin sivupisteitä myös Keravalla ja Ruotsissa. Yritys valmistaa pääosin makkaroita, kokolihatuotteita ja tuorelihaa kuluttajapakkauksissa. Venäjälle Snellman myy pakaste ja leikkeletuotteita, sekä uutena paniinileipiä. Venäjän kauppa on Snellmanille vain pieni osa yrityksen koko liikevaihdosta, vain noin kaksi prosenttia. Haas-



tateltavanani oli Staffan Snellman, joka toimii kansainvälinen kaupan johtajana. (Snellman 2009.)

Oy Korv Görans Kebab Ab sijaitsee Pietarsaassa ja se on perustettu vuonna 1988. Korv Göränin päätuote on kebab, mutta yritys on laajentanut tuotevalikoimaansa TexMex-tuotteisiin ja kastikkeisiin. Venäjälle Oy Korv Görans Kebab Ab vie kebablastuja ja kebabkastikkeita. Venäjän kauppa ei ole kovin suuressa roolissa liikkeen liikevaihdossa, puhutaan vain muutamasta prosentista. Yrityksestä haastattelin Gustav Granholmia, joka on yrityksen toimitusjohtaja ja pääomistaja. (Granholm 2009.)

## **7.2 Haastattelujen jakaminen**

Ensimmäinen haastateltu ryhmä on sellaiset yritykset, jotka myyvät tuotteitaan Venäjälle. Ensimmäinen on Oy Snellman Ab ja toinen yritys on Ab Korv-Görans Kebab Oy. Näiden yritysten haastatteluilla sain selville, kuinka Venäjän markkinat eroavat Suomen markkinoista, kuinka tärkeä Venäjä on kauppakumppanina, miten yritykset ovat päässeet Venäjän kauppaan mukaan ja minkälaiset tulevaisuuden näkymät Venäjällä on.

Toinen haastateltava osa-alue on Venäjän kaupan osaaminen. Tähän kategoriaan haastattelin Viexpoa. Tällä haastattelulla sain kerättyä tietoa muun muassa Venäjän kulttuurista, yleisestä ilmapiiristä Suomen ja Venäjän kaupassa sekä erityispiirteitä joita tulee ottaa Venäjän kaupassa huomioon. Tämä haastattelu oli pohjana kaikille muille haastatteluille, koska halusin verrata eri yritysten kokemuksia niin sanottuun faktaan.

Kolmas ryhmä ovat yritykset, jotka hoitavat kuljetukset. Tähän haastattelin kolmea yritystä: Elisa Woodtrans, I. Haapakoski ja Kuljetus K. Anias. Näiden haastattelujen avulla sain tehtyä kokonaiskuvan siitä, miten kuljetukset menevät käytännössä. En keskittynyt niin sanottuun faktatietoon, vaan halusin saada käytännön kokemuksia siitä, kuinka asiat oikeasti menevät. Nämä kolme yritystä antoivat mielestäni hyvän kokonaiskuvan maantiekuljetuksista Suomesta Venäjälle.

### 7.3 Haastattelutulokset Oy Snellman Ab ja Ab Korv-Görans Kebab Oy

Halusin saada selville, mitä yritykset myyvät Venäjälle ja kuinka tuotteet mahdollisesti eroavat Suomeen myytävistä tuotteista (kysymykset 8 ja 9). Pyrin selvittämään poikkeavatko pakkausten tyyli ja koko millään tavoin suomalaisen kauppojen valikoimasta. Halusin myös saada selville, onko Venäjän kaupassa mukana mitään juuri sinne tarkoitettuja tuotteita.

Nii niissä ei ole mitään eroa, se on ihan sama sa samoja tuotteita, mutta tietysti täytyy olla Venäjän etiketti ja Venäjän tekstit. (Granholt 2009.)

...ne on samat samat tuotteet mitä me myymme Suomessa. (Snellman 2009.)

Yritysten Venäjälle myymät tuotteet ovat aivan samoja kuin Suomeen myytävät. Tuotevalikoima voi erota hieman Suomen vastaavista. Tämä siitä syystä, että joidenkin tuotteiden kuljettamisissa voi esiintyä ongelmia. Venäjälle myytävissä tuotteissa täytyy olla myös venäjänkieliset etiketit ja tuotetiedot.

Mielestäni Venäjä ei eroa niin paljoa Suomesta, että tuotteiden laatua ei tarvitse erikseen miettiä. Jotkut tuotteet vaativat kuljetuksessa tiettyjä olosuhteita. Tällaiset tuotteet saattavat tuottaa ongelmia maantiekuljetuksissa Venäjälle, koska aikatauluista ei koskaan voi olla varma.

Tarkoitukseni oli selvittää, kuinka tuotteet toimitetaan Venäjälle. Halusin saada selville yritysten käyttämän kuljetusmuodon (kysymys 10). Koska Venäjälle vientiä pidetään yleisesti haastavana, pyrin saamaan esimerkkejä Venäjän kuljetuksissa esiintyvistä erikoisuuksista (kysymys 11).

No Venäjän kuljetuksissa tietysti suurin haaste on ehkä tuo logi aikataulu ja logistiikka... (Snellman 2009).

...kannattaa olla hyvissä väleissä, niin kuin nää tullimiehet miehien kanssa, koska ne niillä on aika iso valta (Granholt 2009).

Molemmat yritykset hoitavat kuljetuksensa maantiekuljetuksilla. Kuljetukset ovat kohtalaisen pieniä, joten maantiekuljetukset ovat toimivin menetelmä. Venäjän kuljetuksessa logis-

tiikkaan tulee kiinnittää erityisesti huomiota. Aikataulut voivat myöhästyä (nopeasti) useita tunteja. Varsinkin tullin toiminta voi joskus viivästyttää kuljetuksia jopa päivillä.

Maantiekuljetukset sopivat mielestäni hyvin molemmille yrityksille. Pienien erien kuljetuksiin se on toimivin tapa joka tilanteessa. Aikataulut osoittautuvat usein ongelmaksi Venäjän kaupassa. Varsinkin tullin toiminta kuulostaa usein vaivalloiselta.

Halusin tietää, kuinka yritykset ovat päässeet mukaan Venäjän kauppaan. Ovatko he menneet sinne yksin vai jonkin yhteisen projektin kautta (kysymys 12). Olin kiinnostunut myös siitä, että kuinka Venäjän markkinat eroavat Suomen markkinoista. Toimivatko kaupat samalla tavoin kuin Suomessa (kysymys 14).

No ensiksi eroavat siinä, että Venäjän markkinat ovat valtavan isot, ostopotentiaalia löytyy (Snellman 2009).

Kyllä nää supermarketit ja hypermarketit on samassa periaatteessa, että se menee tukkureiden kautta, ja sitten tavarat menee kauppoihin (Granholm 2009).

Molemmat yritykset ovat olleet aikaisemminkin Venäjän markkinoilla. Kuitenkin laman saavuttua kauppa loppui kokonaan. Nyt sekä Snellman ja Korv Göran ovat aloittaneet uudestaan Venäjän kaupan. Tämän uuden yrityksen ne aloittavat yhteisellä projekteilla muiden yritysten kanssa, esimerkiksi käyttämällä vientirenkaita. Tällä tavoin heillä on suurempi mahdollisuus päästä markkinoille pienemmällä riskillä ja pienemmillä kustannuksilla. Venäjän markkinat ovat huomattavasti Suomea suuremmat. Venäjällä on huomattavasti suuremmat yhteiskuntaluokkien erot, kuin Suomessa. Itse kaupankäynti on suurin piirtein samanlaista kuin Suomessa, esimerkiksi super- ja hypermarketit. Myös mainostamisessa ei ole suuria eroja.

Huomasin, että Snellmanilla sekä Korv Göranilla lama on tuottanut ongelmia, kuten monille muillekin yrityksille. Kuitenkin molemmat yritykset yrittävät käynnistää vientiä Venäjälle uudestaan. Mielestäni yritykset toimivat tällä kertaa varovaisemmin käyttämällä erilaisia yhteisiä projekteja sinne pääsemiseen muiden yritysten kanssa.

Venäjällä toimiessa tarvitsee paljon erilaisia lupia ja sertifikaatteja. Halusin tietää, että mitä erilaisia lupia yritykset tarvitsevat Venäjän kaupassa (kysymys 13). Taka-ajatuksenani oli samalla saada selville mahdolliset ongelmat lupien saannissa.

Se oli aikamoinen, niinku tommonen, miten mä sanosin, no esimerkiksi, li lihoille ja kastikkeille niin, mä uskon että mä laskin, että meillä oli noin kolkyt paperia, jotka piti täyttää. Ja se ei riittänyt kerralla, vaan mä uskon et mä lähetin kaikki paperit noin kahdeksan kertaa, ennen kuin ne oli läpi. (Granholt 2009.)

...tarvii olla viran viranomaisten ooo hyväksymä laitos, eli että on EU:n hyväksyty laitos ja muuten myös, että Snellman on yh yhtiönä Venäjän vientiin vientiin hyväksyt hyväksyty listalla (Snellman 2009).

Yrityksen tulee olla EU:ssa hyväksyty laitos ja Venäjän viranomaisten hyväksymä yritys. Yrityksen pitää myös täyttää tiettyjä kriteerejä, ja saada itselleen sertifikaatteja. Näiden sertifikaattien perusteella Venäjän viranomaiset näkevät mitä yritykset saavat tuoda maahan. Myös näiden sertifikaattien saamisessa voi esiintyä ongelmia. Nämä sertifikaatit myöntää tullilaitos, joka on Venäjälle viennissä se vaikein paikka. Esimerkiksi Korv Göran oli lähettänyt hakemuksen noin kahdeksan kertaa, ennen kuin se oli saanut tarvittavan luvan.

Kuten oletinkin, venäläiset ovat tarkkoja sääntöjen kanssa. Yritykset tarvitsevat paljon erilaisia lupia toimiakseen Venäjällä. Olen myös kuullut aikaisemmin, että lupien saaminen on vaikeaa johtuen usein käsittämättömistä syistä. Tällainen on mielestäni kyseessä juuri Korv Göranin tapauksessa.

Halusin saada selville, että aikovatko yritykset jatkossa käydä Venäjän kauppaa. Aikovatko yritykset lisätä Venäjän markkinoitaan, vai kenties lopettaa koko kaupankäynnin sinne. Ja kuinka ne aikovat toteuttaa aiotut toimensa (kysymys 16).

No, me ollaan siellä nyt tällä hetkellä, toki vähän tyhjä tyhjäkäynnillä, kun markkinatilanne on mitä on, mutta öö meillä on on tarkkotus olla Venäjän markkinoilla myös vastaisuudessa ja ja jopa jopa tuota, voi olla et mahdollista, että me jopa siirrämme osa tuotannosta Venäjän puolelle (Snellman 2009).

Esimerkiksi paniinileivien valmistus, joka tapahtuu nyt Suomessa, niin on tarkoitus syksyllä öö aloittaa sen valmistaminen Venäjän puolella (Snellman 2009).

Molemmat yritykset aikovat yrittää päästä Venäjän markkinoille. Vaikka tällä hetkellä Venäjän kauppaa on alamaissa, niin tulevaisuudessa olisi tarkoitus lisätä osuutta niissä. Yritykset aikovat käyttää apunaan erilaisia, yhteisiä projekteja muiden yritysten kanssa. Snellman aikoo jopa siirtää osan tuotannostaan Venäjälle.

Mielestäni yritykset ovat hieman varovaisempia uuden yrityksensä kanssa. Yhteisten projektien avulla ne pyrkivät välttämään suuria tappioita. Itse pidän tätä viisaana keinona, sillä tämän hetkinen maailman taloudellinen tilanne on epävakaa.

Lopuksi annoin yrityksen edustajan kertoa omin sanoin Venäjän kaupasta. En rajoittanut vastauksia millään tavoin. Tällä halusin vielä jotain ylimääräisiä tietoja, joita en osannut itse kysyä.

Uusi-Seelanti, joka on maapallon toisella puolella, niin jolla on tiukat tiukat tuotantovaatimukset viennin osalta, niin on tänä päivänä enää ainoastaan kahta maata, jolla on oikeus viedä sianlihaa Uusi-Seelantiin, ja se on Australia ja Suomi (Snellman 2009).

...epävakaa valuutta on semmonen tekijä mitä pitää ottaa huomioon, ja laskea aina mukaan siihen riskikalkyyriin (Snellman 2009).

Yrityksen, joka aloittaa Venäjän kaupan, tulee laskea kaikki riskiksi. Venäjän kaupassa voi tapahtua mitä tahansa. Tosin myös onnistumisella voi saavuttaa todella paljon. Esimerkiksi Venäjän valuutan arvo voi heitellä hyvin paljon lyhyellä aikavälillä. Tällainen rahanarvon vaihtelu tuottaa ongelmia ulkomaankaupassa. Täytyy myös muistaa, että Suomi on hyvässä maineessa ulkomailla ruoan laadun suhteen.

Venäjä on mielestäni aika riskialtis paikka sijoittaa. Kuitenkin joku onnistuu siellä, ja tekee hyvää tulosta. Suomen tulisi myös markkinoida ruoan puhtauttaan näkyvämmiin maailman markkinoihin.

## 7.4 Haastattelutulokset Viexpo

Halusin tarkempaa tietoa Venäjän kaupan mahdollisuuksista. Halusin tietoa juuri Venäjän hyvistä ja huonoista puolista kauppakumppanina. Esimerkiksi millaisia asioita tulee ottaa huomioon, kun toimii venäläisten kanssa (kysymys 12).

Suomalaisilla on ihan hyviä mahdollisuuksia, jopa siinä mielessä että me ollaan naapuri ja ihan hullua, jos semmoisia mahdollisuuksia ei käytetä ollenkaan (Kurzunov 2009).

...Venäjällä puhutaan Skandinaavisesta ja suomalaisesta teknologiasta teknologiasta, kun kyseessä on talot, siis meidän talot (Kurzunov 2009).

Venäjän kaupan hyvä puoli on asiakkaiden määrä, noin 140 miljoonaa asukasta on huomattavasti suurempi määrä kuin Suomessa. Venäjällä on 14 miljoonakaupunkia ja useita yli 500 000 asukkaan kaupunkia. Toinen hyvä puoli on esimerkiksi Eurooppaan verrattuna, että siellä ei ollut pitkään aikaan omaa yritystoimintaa. Nykyaikana siellä alkaa olla jo omaakin yritystoimintaa, mutta ongelmana on tuotteiden laatu. Suomelle Venäjä on ainutlaatuinen, koska se on naapurimaa. Haastateltava ihmettelee, että suomalaiset eivät käytä tätä enempää hyödyksi. Esimerkiksi tapahtumien seuraaminen on helpompaa kun maa on lähellä. Tällöin voi käydä katsomassa paikan päällä, jos ongelmia ilmenee. Markkinamaan Venäjä on hyvin nuori verrattuna moniin muihin maihin. Siellä tarvitaan kaikenlaista teknologiaa, esimerkiksi talojen rakentamista. Skandinaavinen rakentaminen on jopa käsite Venäjällä, koska täällä talot tehdään kestäväksi kymmeniä vuosia. Myös pinta-alaltaan Venäjä on suuri, neljä-viisi kertaa suurempi kuin Eurooppa, joten sinne mahtuu fyysisestikin tavaraa valtavia määriä. Nykyään Venäjän kaupassa on tosin jo kilpailua joillakin alueilla, esimerkiksi ruokaa sinne tuodaan monestakin maasta. Suomelle Venäjällä olisi hyvässä kohteena metsätalousala. Suomi voisi toimittaa enemmän teknologiaa ja omaa osaamistaan tälle alalle. Myös maatalous on eräs tärkeä kysymys Venäjällä.

Huonoja puolia Venäjällä on runsaasti. Suurin on byrokratia, kaikkeen tarvitaan lupa. Rajalla ensimmäinen kysymys on, että onko sertifikaattia. Näiden lupien ja sertifikaattien saamiseen liittyy suuria ongelmia. Myös se, että nämä samat byrokraatit ovat tiiviisti tekemisissä liike-elämän kanssa, vaikeuttaa tilannetta. Tämä johtaa siihen, että kaikki sertifikaatit ja luvat ovat kalliita ja niitä pitää olla paljon. Eli yrityksille tulee valtavasti kuluja jo ennen kuin ne pääsevät myymään omia tavaroitaan. Myös työlupien saaminen Venäjällä on

vaikeaa. Tavallinen rikollisuus on vähentynyt Venäjällä, mutta joidenkin viranomaisten toimintaa voi pitää jo rikollisena, esimerkkinä päätösten ja prosessien tahallinen pitkittäminen

Vastauksen perusteella huomaan, että juuri tämä byrokratia tuntuu aiheuttavan eniten ongelmia Venäjän kanssa toimimisessa. Itselleni tällainen papereiden määrä tuntuu uskomattomalta. Tällaisten syiden takia ymmärtää useita varsinkin pieniä yrityksiä, jotka eivät tahdo yrittää laajentaa Venäjän kauppaan. Toisaalta Venäjän kaupalla voi saada hyvää, jos onnistuu kaikista vaikeuksista huolimatta.

Pyrin selvittämään mitä ongelmia Viexpo on kohdannut Venäjää koskevissa asioissa. Tämä siksi, että tavallisen ihmisen on vaikea saada tietoja Venäjältä. Viexpo on kuitenkin tunnettu yritys, joten halusin tietää että mikä voi tuottaa jopa heille ongelmia (kysymys 13).

...sanotaan että mitä meidän ongelma on, että mistä lähteestä meidän pitää etsiä ratkaisut, joihin meiltä odotetaan vastauksia (Kurzunov 2009).

...uskon että tää tiedon saanti se on se suurin ongelma mikä Viexpolla voisi tulla esiin (Kurzunov 2009).

Viexpo ei ole kokenut mitään suuria ongelmia toimissaan Venäjän kanssa. Ainoaksi ongelmaksi voi sanoa informaation saannin. Joskus Venäjältä on vaikea saada tietoa asioista, joista tietoa on haettu.

Vastaus oli mielestäni odotettu. Viexpo ei kuitenkaan ole niin suuri yritys, että se olisi tunnettu Venäjällä. Mielestäni tästä syystä sillä on samanlaisia ongelmia kuin muillakin.

Usein, kun on puhetta Venäjän kaupasta, otetaan aiheeksi myös korruptio. Halusin saada selville, kuinka korruptio toimii nykyään. Millä tavoin se esiintyy Venäjällä ja kuinka se on muuttunut (kysymys 14).

...viranomaistenhan vaikutus bisnekseen Venäjällä on aivan valtava ja jos otetaan näitä isompia yrityksiä mitä Venäjällä on, niin aika lailla ne on hyvin hyvin riippuvaisia viranomaistoiminnasta, että jopa niin että viranomaiset istuu yritysten hallinnossa ja ovat päättämässä siitä että mitä ne tekee ja sillä tavoin (Kurzunov 2009).

...tänä päivänäkin, viranomaiset voi toimia niin hankalasti että liiketoiminta ei kannata (Kurzunov 2009).

Nykyään Venäjällä tavallinen rikollisuus on vähentynyt, mutta viranomaiset ovat mukana erilaisissa laittomuuksissa. Tämä onnistuu Venäjällä helposti, koska kaupankäynnissä viranomaisilla on erittäin suuri rooli. Joidenkin yritysten johdossa on jopa samoja henkilöitä, jotka päättävät luvista ja asiakirjoista. Venäjällä voi myös tapahtua viranomaisten toimesta vaikka mitä. Seuraavassa kaksi esimerkkiä. Suomalainen Tiivituote oli perustanut yhteisomistuksella yrityksen venäläisten kanssa Murmanskiin. Kuitenkin jonkin ajan kuluttua oli käynyt ilmi, että tehdas oli täysin venäläisten omistuksessa. Eli venäläiset yhtiökumppanit olivat joko väärentäneet paperit tai sitten sopineet asiasta viranomaisten kanssa, jotka olivat muuttaneet papereita. British Petroleum on toinen esimerkki. Se hädettiin pois Venäjältä viranomaisten toimesta. Juuri tällaisten ongelmien välttämiseksi Venäjällä tarvitaan jatkuvasti juristien apua sopimusten tekemisessä. Sopimusta tulee myös tarkkailla jatkuvasti, että ei tule ikäviä yllätyksiä.

En osannut odottaa tällaista vastausta. En osannut arvata, että Venäjän korruptio olisi tuollaista. Myös Tiivituotteen ja British Petroleumin esimerkit kuulostavat mielestäni hurjilta. On vaikea uskoa, että tuollainen on edes mahdollista.

Tahdoin tietää, että onko Venäjän kulttuurilla tai tavoilla vaikutusta maiden väliseen kauppaan. Onko maiden kulttuureilla jotain kohtaa mikä tuottaa aina ongelmia. Selvitin myös historian vaikutusta yhteistyöhön (kysymys 15).

...suomalaiset näkevät kaikki niin kun kirkkaana, venäläiset taas näkevät kaikki niin kun harmaana... (Kurzunov 2009).

...suomalaisilla voi olla niin kun silleen että varsinkin tama sota-ajat ja niin pois päin, että ne niiden vaikutus näkyy jopa tänä päivänä (Kurzunov 2009).

Jokaisella maalla on omat kulttuurinsa, ja niiden yhteen sovittaminen on tärkeä asia yhteisissä toimissa. Suomalaiset näkevät asiat kirkkaina ja venäläiset harmaina. Myös kaupankäyntitavat eroavat Suomen ja Venäjän välillä. Venäläiset voivat päättää tavaran ostosta



hyvinkin nopeasti, mutta he voivat myös lopettaa kaupanteon yhtä nopeasti. Tällaisiin tilanteisiin suomalaiset eivät yleensä kerkeä reagoida tarvittavalla nopeudella. Myös venäläisten neuvottelutavat eroavat suomalaisten tavoista. Venäläiset palaavat jo sovittuihin asioihin yhä uudestaan ja uudestaan. Esimerkiksi jo sovittua kuljetusmuotoa voidaan miettiä monesti. Venäläiset ovat myös kovia neuvottelemaan hinnasta, siitä keskustellaan sopimuksen tekemisen loppuun asti. Historia vaikuttaa enemmän suomalaisiin. Jotkin vanhat yrittäjät eivät halua tehdä kauppaa venäläisten kanssa, koska pitävät heitä ”ryssinä”. Tällainen ajattelutapa vaikeuttaa huomattavasti kauppasuhteiden syntymistä. Ihmisten tulisi pitää historia irti bisneksestä. Tällainen ajattelutapa näkyy jopa nuorissa, ja se tulisi saada pois.

En osannut odottaa Suomessa olevan tällaista asennetta. Tiesin etukäteen, että suomalaiset ajattelevat sotaa enemmän kuin venäläiset. En kuitenkaan osannut arvioida, että vaikutus on noin suuri jopa kaupankäynnissä.

Tällä hetkellä melkein koko maailmassa on lama. Tästä syystä halusin saada selville, kuinka se vaikuttaa Suomen ja Venäjän väliseen kaupankäyntiin. Halusin myös selvittää Venäjän luotettavuuden, sekä muun kaupankäyntiin liittyvien seikkojen muutoksia (kysymys 16).

...joka päivä tulee uusia sääntöä, uusia lakeja tulee joka, siis ihan totta. Laki, Venäjällähän laki voi muuttua vuoden aikana monta kertaa. (Kurzunov 2009.)

...protektionismi tulee olemaan aika vahva Venäjällä... (Kurzunov 2009).

Venäjän kauppaa muuttuu koko ajan. Yksi syy siihen on Venäjän lait. Suomessa lait voivat olla kymmeniä vuosia vanhoja eikä niitä vaihdeta. Venäjällä laki voi muuttua kerran vuodessa. Tästä esimerkkinä voi käyttää tullilaitosta. Tullilaitoksen säädökset voivat vaihtua aivan toisenlaisiksi. Nykyään Venäjän kauppaa on helpottanut raha-asioiden selkeytyminen. Nykyaikana esimerkiksi maksujen ja muunkin rahaliikenteen seuraaminen on helpottunut, koska niiden periaatteet ovat vakiintuneet. Protektionismi tulee kuitenkin kasvamaan Venäjällä laman seurauksena. Tämän johdosta suomalaisilla ja muilla ulkomaisilla yrityksillä on yhä vaikeampaa päästä Venäjän markkinoille. Kuitenkin on mahdollista päästä aliurakoitsijaksi tai toimittajaksi.

Tiesin sääntöjen olevan ongelma Venäjällä, mutta en tiennyt tarkemmin mistä kyseiset ongelmat muodostuvat. Eräs suuri ongelma tuntui olevan niiden nopea muuttuminen. Laman syvetessä Venäjä myös vähentää tuontiaan ja korostaa omaa osaamistaan kotimaassaan, joten tämä voi mielestäni tuottaa ongelmia suomalaiselle taloudelle.

Laman edetessä tulevaisuus on tärkeä. Halusin tietää, kuinka tulevaisuudessa kaupankäynti kehittyy Venäjän kanssa. Jatkuvatko asiat kuten ennen lamaa, vai miten tulee käymään (kysymys 17).

No kukaan ei tiedä, sanotaan että ne laitokset jopa ja instituutit, jotka laatii lähitulevaisuuden näkymiä ja suunnitelmia aaa nekään ei vielä tiedä (Kurzunov 2009).

Aina koko ajan on mentävä eteenpäin, ja Suomella on niin hyvä asema aaa tää on Euroopan ja Venäjän välimaastoa, tottakai tästä asemasta täytyy hyödyntää kaikilla tavoin (Kurzunov 2009).

Venäjän kaupalla on kuitenkin tulevaisuudessa hyvät näkymät. Niin kauan kun kaasulla ja öljyllä on maailman markkinoilla kysyntää, niin Venäjä tulee menestymään. Myös edellisen laman aikana 1990-luvulla käytiin kauppaa Venäjän kanssa, vaikka lama oli paljon pahempi kuin nyt. Suomen tulee myös käyttää tulevaisuudessa paremmin hyödykseen maantieteellistä sijaintiaan EU:n ja Venäjän rajalla. Kuitenkaan Venäjän kaupassa mikään ei ole varmaa.

Mielestäni Venäjän öljy- ja kaasuvarat turvaavat sen tulevaisuuden täysin. En usko myöskään kaupankäynnin loppuvan, ainakaan jos Suomi voi vaikuttaa asiaan. Tämä ihan vain siitä syystä, että Venäjä on Suomelle elintärkeä kauppakumppani.

## **7.5 Haastattelutulokset Elisa WoodTrans Oy, Kuljetus K. Anias ja I. Haapakoski**

Maantiekuljetuksiin, kuten kaikkiin muihinkin kuljetuksiin, tarvitaan erilaisia lupia. Koska kyseessä on Venäjä, niitä tarvitaan paljon. Halusin saada selville mitä kaikkia lupia yritykset tarvitsevat kuljetuksissaan (kysymys 11).

ei ne asiakirjat muutu, vaan se käytäntö, miten niitä hankitaan ja miten niitä anotaan, se muuttuu jatkuvasti (Kurzunov 2009).

Ja sitten pitää olla semmoinen ottaa semmoinen huomioon, että joka joka paperista on hyvä olla ainakin kaks kopioo, että tuota jos ne paperit johonkin häviää tai jää, että niitä löytyy sitten (Haapakoski 2009).

Venäjälle viennissä vaaditaan vienti-ilmoitus, kauppalasku, TIR-carnee, alkuperäistodistus, CMR-rahtikirja, maalupa (liite 4), tulliasiakirjat ja maantielupa. Myös erilaiset erityisluvut tulee ottaa huomioon, esimerkiksi autojen ja kuormien kokoa koskevat erikoisluvut (liite 5) sekä vaarallisten aineiden tarvitsemat luvat. Venäjän kuljetuksissa täytyy ottaa myös huomioon lakien ja sääntöjen nopea muuttuminen.

Lupia tarvitaan hyvin paljon. Mielestäni on erikoista tämä lakien ja käytäntöjen nopea muuttuminen. En ymmärrä kenen etua sillä ajetaan, jos asioista ei ole selkeää linjaa jota noudatetaan.

Suomesta Venäjälle kuljetetaan autoilla paljon tavaraa. Halusin tietää, että kuinka näiden kuljetusten määrä on muuttunut. Vaikuttaako esimerkiksi tämän hetkinen lama kuljetusten määrään (kysymys 13).

...ilmeisesti tulevaisuudessa se tulee niin kun semmoinen käytäntö, että yritetään niin ku luovuttaa suurimmaksi osaksi tätä maantiekuljetusta ja siirtämään sitä rautateitse ja sitten satamiin (Kurzunov 2009).

Mutta nyt kun on noita paperitehtaita lyöty kiinni, niin se on vähentynyt, mutta en osaa prosentti määrää sanoa, mutta on vähentynyt (Söderling 2009).

Kuljetusten määrä on viime aikoina vähentynyt. Osasy siihen on yritysten lopettaminen, eräs suuri syy kuljetusten vähenemiseen on paperitehtaiden sulkeminen. Tosin Venäjä kehittyä koko ajan, joten siellä tullaan tarvitsemaan erityisosaamista ja laitteita, joita voidaan tuoda Suomesta. Tästä syystä kuljetusten määrän muuttuminen on alakohtaista, sillä esimerkiksi joidenkin erikoistuotteiden kuljetukset eivät todennäköisesti tule muuttumaan. Suomen ja Venäjän välisessä kaupankäynnin historiassa kuljetukset ovat loppuneet joiltain aloilta melkein kokonaan. Esimerkiksi kun Venäjä oli rajoittanut autojen painon niin matalaksi, että auton painon lisäksi kyytiin ei pystynyt laittamaan ollenkaan kuormaa. Myös tämänhetkinen ruplan arvon raju laskeminen on myös vähentänyt maantiekuljetuksien määrää Venäjälle myynnin vähennyttä. Tulevaisuudessa maantiekuljetusten määrä tulee todennäköisesti vähenemään. Venäjä on ehdottanut sellaista lakia, että laivakontit tulisi viedä joko suoraan satamaan tai sitten ne pitää kuljettaa rautateitse. Myös maantiekuljetus-

ten säädösten muuttuminen on Venäjällä nopeaa, joten tulevaisuutta on todella vaikea ennustaa.

Mielestäni looginen selitys viennin vähenemiselle on yritysten lakkauttaminen. Kuljetusmuotojen muuttaminen Venäjän vaatimuksesta tulee myös vaikeuttamaan kuljetusyritysten tilannetta. Positiivisena puolena tässä näen liikenneturvallisuuden paranemisen rekkaliikenteen vähennyttä.

Halusin kysyä, että mitä tulee juuri Venäjän kuljetuksissa ottaa huomioon. Onko Venäjällä mitään erikoisuuksia, jotka koskevat vain sitä. Samalla halusin saada selville hieman Venäjän kuljetuksia koskevista ongelmista (kysymys 15).

Ja Venäjän tulli justiin, niin se on yks semmonen, että siellä saattaa tapahtua ihan mitä vaan. Se on sitten, sä et samaa sä et pysty tekemään kahta samantilaista reissua peräkkäin. (Söderling 2009.)

Etä ne lisävakuutukset on hyvä, niin kun tehä valamiiks (Haapakoski 2009).

Erilaiset luvat ovat Venäjällä todella tärkeässä roolissa. Yritysten puolelta ylimääräiset vakuutukset ovat tärkeitä. Venäjän maantievakuutus korvaa todella vähän sattuneesta vahingosta, joten vakuutusten kanssa kannattaa olla tarkkana. Aikataulut ovat Venäjällä aivan eri asteikolla kuin Suomessa. Juuri näiden rekkajonojen aikaan 300–400 metrin matkaan saattoi kulua tullissa neljä tai viisi tuntia, koska Venäjän tulli ei ehtinyt käsitellä asioita tarpeeksi nopeasti. Myös itse tullissa asioiminen voi tuottaa ongelmia, koska tullaus on aina erilainen tapahtuma, siihen ei voi varautua kunnolla. Myös byrokratian määrä on tullissa todella kova, ja leimoilla on todella suuri valta Venäjällä.

Tässä huomasin heti tämän usein mainittavan tullilaitoksen. Tämä vastaus tuki hyvin omia kuulemiani tarinoita Venäjän tullista. Se on hidas ja oikullinen järjestelmä, jossa mitä tahansa voi sattua.

Halusin vertailla Suomen sisäisiä kuljetuksia Venäjän kuljetuksiin. Tahdoin nähdä mitä kaikkea tulee lisää, kun kuljetetaan ulkomaille. Varsinkin verrattuna hyvin byrokraattiseen Venäjään (kysymys 16).

...kyllä se niin kun aivan eri planeetalta... (Haapakoski 2009).

Eli täällä niin kun logistiikka toimii paljon paremmin, tai yleensä niin kun kaikki byrokrania, niin mikä Venäjän puolella se on ihan mahoton (Söderling 2009).

Suomella ja Venäjällä ovat omat lakinsa. Venäjällä tarvitaan usein maksullisia lupia, esimerkiksi kelirikkoaikoina tarvitaan erikoislupa, joka on todella kallis. Myös säädösten muutokset tapahtuvat paljon nopeammin kuin Suomessa. Tänäpä voi olla eri rajoitukset kuin huomenna. Sääntöjen muuttumisesta ei ilmoiteta millään tavalla, joten nämä muutokset tulevat yleensä kuljettajille ja yrityksille täysinä yllätyksinä. Myös aikataulut ovat aivan eri luokkaa kuin Suomessa. Suomessa muutaman tunnin myöhästymisestä voi seurata jo ongelmia, Venäjällä myöhästymisistä puhutaan usein päivissä. Tällainen toiminta vaatii eritystä luonnetta kuljettajilta. Myös byrokraatian määrä on Venäjällä aivan toista luokkaa. Yhden leiman puuttuminen voi myöhästyttää kuljetusta päivällä. Jopa tullivirkailijan vaihtuminen saattaa muuttaa koko tullaustapahtuman aivan erilaiseksi.

Osasin odottaa suuria eroja. En kuitenkaan osannut ennakoida näin suuria aikataulumuutoksia. Mielestäni kuljetuksen myöhästymisen muutamalla päivällä kuulostaa paljolta. Myös näiden leimojen laittaminen kuulostaa turhalta nykyaikana kun tietokoneet hoitavat melkein kaikki asiat.

Rekkajonot olivat suuri puheenaihe. Halusin saada selville, kuinka yritykset joutuivat mukaan niihin. Halusin kuulla suoran mielipiteen, enkä pelkästään uutisista kuulemaani käsiteltyä tietoa (kysymys 17).

Suomessa, kun auto tulee Suomen tulliin, niin siinä yks mies käsittelee kaikki, ja siis tää Suomen puolella hoituu ihan muutamassa minuutissa, sanotaan kaks kolme viis. Mut Venäjän tullissa se on minimi mitä voi olla se on viisitoista kaksikymmentä, maksimissaan se voi olla tunti. (Kurzunov 2009.)

Joo ollaan jouduttu, mutta meillä on onneksi ohitusluvat, että ei tarvii sitä vuorokautta ootella, että se riittää se muutama tunti päivässä (Söderling 2009).

Rekkajonot ovat alituinen ongelma maantiekuljetuksia harjoittaville yrityksille. Niitä kuitenkin pystyy tietyllä tavoin välttämään seuraamalla jonojen pituuksia ja ohjaamalla liikennettä muualle. Tosin kaikissa tapauksissa tämä ei ole mahdollista. Eräs näitä rekka-

jonoja synnyttävä ongelma on Venäjän tullilaitoksen työntekijöiden välinpitämättömyys. Joskus asioiden viivyttely tuntuu jopa tahallislta.

Odotetusti rekkajonot aiheuttivat ainakin jonkin verran ongelmia yrityksille. Osasin myös odottaa syyksi sanottavan Venäjän tullin toimintaa. Rekkajonojen kiertäminen on myös mahdollista, sillä niitä ei ole joka paikassa. Tähän tosin vaikuttaa määränpää ja lastin luonne.

Halusin myös tietää asianomaisten omia mielipiteitä rekkajonojen ongelmaan. He ovat olleet käytännössä mukana näissä ongelmissa, joten heillä on varmasti tuorein näkemys, kuinka tilannetta voisi korjata. Samalla halusin saada selville, mikä on Venäjän tullin suurin ongelma (kysymys 19).

...niin kauan kun Venäjä on Venäjä, ja Venäjän tullilaiton on mikä on, niin niin kauan niillä tulee olemaan tää (Haapakoski 2009).

...voisi ehdottaa, että kyllä niin kun sähköisessä muodossa ensinnäkin pitää kaikki käsitellä... (Kurzunov 2009).

Rekkajonojen vähentäminen ja poistaminen tulisi alkaa Venäjän puolen tullin nopeuttamisella. Turha byrokratia tulisi poistaa. Myös sähköinen tullaus tulisi ottaa käyttöön. Sähköinen tullaus on ollut osittain jo joillain yrityksillä käytössä, mutta se on hävinnyt. Esimerkiksi Norjaan tullissa tullaukseen menee noin viisi minuuttia sähköisen tullauksen ansiosta. Myös venäläisten tullivirkailijoiden koulutusta voisi parantaa, sillä usealta virkailijalta puuttuu niin yksinkertainen taito kuin konekirjoittaminen.

Osasin odottaa tällaista vastausta. Venäjän tullista tulisi poistaa paljon turhaa byrokratiaa. Myös sähköinen tullaus nopeuttaisi tullaustilannetta hyvinkin paljon. En ymmärrä mistä syystä se ei ole vielä käytössä Suomen ja Venäjän välisessä tullissa. Maitten välinen liikennemäärä on varmasti sitä luokkaa, että se olisi tarpeeseen.

Halusin kuulla vielä jotain mitä en osannut kysyä. Annoin haastateltavan kertoa itse mitä hän pitää tärkeänä asiana Venäjän maantiekuljetuksissa. Halusin saada jotain käytännön kokemuksia koskien Venäjän vientiä (kysymys 20).

...sitten kun sen näkee paikan päällä, niin sitten tulee siihen tulokseen, että ei hyvänen aika, et voiko se olla näin (Söderling 2009).

Sääliks käy suomalaisia kuljetusyrittäjiä (Kurzunov 2009).

Suomalaisten on vaikea kilpailla venäläisiä ja virolaisia vastaan tavallisissa kuljetuksissa. Suomi pystyy kuitenkin kilpailemaan arvokuljetuksissa, sillä suomalaisilla on hyvä kalusto ja heitä pidetään rehellisenä arvotavaroiden kuljetukseen. Suomi voi myös kilpailla elintarvikkeiden kuljetuksista, sillä niihin tarvitaan myös hyvää kalustoa, jota Suomesta löytyy. Venäjän tullia tulisi muuttaa yksinkertaisemmaksi. Venäjän puolella tulee auton mennä läpi neljästä puomista. Se hidastaa kuljetuksia huomattavasti. Venäjän tullissa ollaan myös jopa turhan tarkkoja säädöksistä, esimerkiksi viidensadan kilon paino ylityksestä voidaan jopa käännäyttää takaisin rajalta. Suomessa kyseinen kilometri ei vielä merkitsisi suurtaakaan ongelmaa.

Tiesinkin jo virolaisten ja venäläisten firmojen kuljettavan suuren osan Suomen ja Venäjän välisistä maantiekuljetuksista. Itse tullitapahtuman neljä puomia kuulostaa liioittelulta, jonka voisi varmasti muuttaa. Myös sääntöjen tarkka tulkitseminen kuulostaa aika julmalta.

Haastattelujen tulokset olivat suurelta osin kuten osasin odottaa. Osasin jo odottaakin tullin esiintyvän monessa kohdassa. Suomesta Venäjälle myytävissä tuotteissa ei myöskään esiintynyt mitään eroja. Mielestäni tämä johtuu vain siitä, että kulttuurit ja markkinat ovat melko samanlaisia.

Seuraavassa luvussa pohdin koko opinnäytetyötä ja sen prosessia. Pohdin myös haastattelujen tuloksia sekä teoriaa. Otan myös esiin mitä kaikkea opin tämän opinnäytetyön tekemisen aikana.

## 8 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Työn tavoitteena oli selvittää kuinka kuljetukset hoidetaan Suomesta Venäjälle. Tällä tavoin halusin tehdä opinnäytetyöstäni opaskirjamaisen, jotta siitä voi etsiä tietoja mahdollisissa tilanteissa. Työn tarkoituksena oli ottaa selville, mitä kaikkea tulee huomioida kun viedään EU:n ulkopuolelle, tässä työssä Venäjälle. Esimerkiksi millaisia asiakirjoja Venäjän tullissa tarvitaan.

Opinnäytetyöni tutkimuskysymys oli ”Kuinka kuljetukset Suomesta Venäjälle toimivat?”. Teoriaosuudessa käsittelin ulkomaan kuljetuksiin ja vientiin liittyviä lakeja ja sääntöjä. Teoriaosuudesta käy myös esille, että Venäjän kanssa toimiessa erilaiset sertifikaatit ja luvat ovat todella merkittävässä roolissa. Tutkimusosiossa halusin kuulla käytännön esimerkkejä kyseisistä asioista. Koska työn otsikossa on Venäjälle suuntautuvat kuljetukset, niin haastatteluissa tahdoin tuoda esille suurimmat mahdollisuudet ja ongelmat Venäjän maantiekuljetuksissa.

Teoriaosuudessa on käytetty mahdollisimman tuoreita lähteitä. Kirjoista ja Internetistä koottu teoriaosuus on useasta lähteestä rakennettu kokonaisuus. Eniten lähteinä on käytetty suomenkielisiä kirjoja ja Internet sivuja. Työssä on käytetty myös englannin- ja ruotsinkielisiä lähteitä.

Työssä tehtiin kvalitatiivinen tutkimus. Työhön tehtiin kuusi haastattelua. Nämä henkilöt olivat kaikki eri yrityksistä, eri alueilta Venäjälle kohdistuvaa kauppaa. Kaksi oli yrityksistä, jotka myyvät tuotteita Venäjälle. Yksi oli Venäjän kaupan asiantuntija, jonka tarkoitus on auttaa Venäjän kauppaa harjoittavia yrityksiä. Kolme haastateltavaa oli kuljetusyrittäjiä. Jokaiselta osa-alueelta tulokset olivat toisiaan tukevia. Yleiseksi ongelmakohtaksi mainittiin Venäjän tulli ja sen byrokraattisuus.

Venäjälle myyvien yritysten haastatteluissa ei selvinnyt mielestäni mitään erikoista. Yritykset olivat kohdanneet ongelmia venäläisten viranomaisten ja tullin kanssa. Molemmat haastateltavat yritykset ovat olleet aikaisemmin Venäjän markkinoilla, mutta kummankin vienti on laskenut paljon laman takia. Yritykset aikoivat kuitenkin yrittää uudelleen Venäjän markkinoille, koska siellä onnistuessaan markkinat ovat valtavat.



Omasta mielestäni ei ole mikään ihme, että yritykset haluavat takaisin Venäjän markkinoille. Venäjällä on huomattavasti enemmän ihmisiä kuin Suomessa. Markkinoiden avautuminen siellä lisäisi yritysten asiakaskuntaa moninkertaiseksi. Yritysten tulisi tehdä enemmän yhteistyötä venäläisten virkamiesten ja tullin kanssa toimiessa. Mielestäni tästä asiasta pitäisi järjestää erilaisia yhteisiä projekteja ja koulutuksia. Kumpikaan haastattelemani yritys ei maininnut juuri mitään korruptiosta, joten uskoisin sen olevan vähenemässä. Tosin mielestäni tullin ja virkamiesten toimintaa voi pitää hieman arveluttavana.

Venäjän kaupan asiantuntijan haastattelussa tuli esille virkamiesten kanssa toiminnan ongelmat. Niin sanottu tavallinen rikollisuus on Venäjällä vähentynyt, mutta virkamiesten toiminta on usein verrattavissa rikollisuuteen. Toinen virkamiesten ja Venäjän valtion aiheuttama ongelma ovat lait. Venäjän lait ovat nopeasti muuttuvia. Suomalaisten on vaikea reagoida lakien ja sääntöjen nopeisiin muutoksiin. Usein näistä lakien ja säädösten muutoksista ei edes tiedoteta millään tavoin. Venäjällä tulee myös ottaa huomioon erilaisia lupia, joita kuljetuksissa tarvitsee. Osa näistä on hyvin kalliita. Myös jopa tullivirkailijan vaihtuminen tiskin taakse saattaa muuttaa koko tulliprosessia merkittävästi. Haastattelussa selvisi myös, että Venäjällä voi tapahtua yllättäviä tapahtumia liike-elämässä. Kaikki sopimukset tulee aina selvittää lakimiesten avulla. Kuitenkin Venäjä on niin suuri maa, että sinne kannattaa pyrkiä, sillä onnistuttua siellä on rajattomat markkinat.

Haastattelun perusteella Venäjä on haastava kohde käydä kauppaa. Hyvänä asiana pidän erityisesti rikollisuuden vähenemistä. Tosin näiden tavallisten rikollisten tilalle ovat nousseet virkamiehet, jolle niin sanottu normaali ihminen ei mahda mitään, sillä virkamiehillä on yleensä lait turvanaan. Tähän liittyen virkamiehet jarruttavat projekteja, jopa aivan tahallisesti. Itse en keksi mitään järjellistä syytä oman ulkomaankaupan sabotoimisessa. Suomalaiselle näiden lakien nopea muuttuminen voi myös tuntua erikoiselta. Suomessa lait voivat olla kymmeniä vuosia vanhoja ja silti ne ovat käytössä. Mielestäni kuitenkin nämä ongelmat ovat voitettavissa, ainakin yhteistyöllä muiden yritysten kanssa.

Kuljetusyritysten haastatteluista saadut vastaukset koskivat lähinnä tullia ja byrokratiaa. Eniten haastateltavat ottivat kantaa tullin toimintaan. Tullissa tuntui kaikki olevan mahdollista. Myös yleinen byrokratian määrä oli suuri vaiva yrityksille ja kuljettajille. Erilaiset byrokraattiset seikat, esimerkiksi leimojen puuttuminen, saattavat myöhästyttää tavaran

toimittamista useilla vuorokausilla. Yritykset haluaisivat siirtyä sähköiseen tullaukseen asioiden nopeuttamiseksi.

Kuljetusyritysten haastattelujen perusteella tullin toimintaa tulisi muuttaa. Esimerkiksi virkailijan vaihdosta johtuvat ongelmat vähentävät valtion virkamiesten uskottavuutta. Omasta mielestäni tullin toiminnan muuttaminen on vaikeaa, koska sen tulisi tapahtua Venäjän puolelta. Suomalaisten on vaikeaa mennä käskemään venäläisiä kuinka asiat tulisi hoitaa. Myös koko maata koskeva byrokratian muuttaminen on valtava projekti, varsinkin Venäjän kokoisessa maassa

Opinnäytetyöprosessi oli haastava. Teorian löytäminen oli yleensä helppoa, mutta haastattelujen saaminen oli huomattavasti haastavampaa. Yritykset, jotka kuljettavat Venäjälle, ovat hyvin suurelta osin sijoittuneen itärajalle. Länsi-Suomessa on vain kourallinen sinne kuljettavia yrityksiä. Juuri näiden yritysten löytäminen tuotti todella suuria ongelmia. Monet yritykset olivat aikaisemmin kyllä tehneet maantiekuljetuksia Venäjälle, mutta lopettaneet. Syy tähän usein oli, että nykyään venäläiset kuljettavat itse tavaran huomattavasti halvemmalla.

Itse työn teossa opin paljon uusia asioita tullilaitoksesta sekä muista vientiin liittyvistä asioista. Myös haastatteluiden tekeminen oli erittäin mielenkiintoista. Omasta mielestäni opin eniten juuri haastatteluista. Opinnäytetyön tutkimus onnistui hyvin heti sen jälkeen kun olin saanut haastateltavat kokoon. Kaikki haastateltavat olivat erittäin avuliaita ja vastasivat hyvin esitettyihin kysymyksiin.

Saavutin työn tavoitteen mielestäni hyvin. Löysin työhöni hyvin teoriaa sekä Internetistä että kirjoista. Myös haastattelujen kautta selvisi kuljetusprosessien toiminta Suomessa. Erityisesti haastattelut toivat hyvin käytännöllisen kuvauksen prosessista. Tästä opinnäytetyöstä saa kattavan kokonaiskuvan maantiekuljetuksista Suomesta Venäjälle.

Työn valmistuttua ymmärrän huomattavasti paremmin kuinka Suomen ja Venäjän raja toimii sekä sen, miten se ei toimi. Osaan ajatella paremmin mitä kaikkea kuuluu rajan ylittämiseen. Kuljetusyrityksiltä sain konkreettista tietoa siitä, mitä kaikkea kuljettajat joutuvat tekemään Venäjän kuljetuksissa. Tiedän myös mitä ongelmia Venäjän tullissa on, ja mitä kaikkea rajan ylityksessä tulee ottaa huomioon. Sain huomata käytännössä sen kuinka pal-

jon paperitöitä Venäjän kaupan käyminen vaatii. Tämän työn avulla ymmärrän nyt paremmin yrityksiä, jotka eivät halua aloittaa Venäjän kauppaa. Opin myös kuinka haastattelut toteutetaan käytännössä.

## LÄHTEET

- DHL 2006. Incoterms-toimituslausekkeet.. Pdf-dokumentti. Saatavissa: [http://www.dhl.fi/publish/etc/medialib/fi/test.Par.0141.File.tmp/DHL\\_Incoterms.pdf](http://www.dhl.fi/publish/etc/medialib/fi/test.Par.0141.File.tmp/DHL_Incoterms.pdf). Luettu. 4.11.2009.
- Gourdin, K. 2001. Global logistics management. Padstow, Cornwall: T. J. International.
- Granhholm, G. 2009. Pääomistajan ja toimitusjohtajan haastattelu, Oy Korv Görans Kebab Ab Pietarsaari.
- Haapakoski, I. 2009. Yrityksen perustajan haastattelu, Kuljetus I Haapakoski Ylivieska.
- Hirsjärvi, S & Remes, P & Sajavaara, P. 2006. Tutki ja kirjoita. Jyväskylä: Gummerus.
- Karhunen, J & Pouri, R & Santala, J. 2004. Kuljetukset ja varastointi – järjestelmät, kalusto ja toimintaperiaatteet. Helsinki: WSOY
- Karrus, K. 2001. Logistiikka. 3. painos. Porvoo: WSOY.
- Helsingin yliopisto. Kvalitatiivinen tutkimus. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.mm.helsinki.fi/users/niskanen/kotu/tulkinta.htm>. Luettu: 20.3.2009.
- Kurzhunov, R. 2009. Toimitusjohtajan (myöhemmin yksityisyrittäjä) haastattelu, Elisa woodTrans Oy Pietarsaari.
- Kurzhunov, R. 2009. Vientineuvojan haastattelu, Osuuskunta Viexpo Pietarsaari.
- Logistika ABC 2002–2008. Yhdistelmäkuljetukset. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.atv.ee/fi/index.php/hyvae-tietaeae/logistiikan-abc.html>. Luettu 5.2.2009.
- Nyman R. 2006. Kuljetusoikeus ja rahdinkuljettajan vastuu tiekuljetuksissa. Pdf-dokumentti. Saatavissa: [http://www.skal.fi/files/1128/kuljoik2006SAL\\_ry\\_pdf.pdf](http://www.skal.fi/files/1128/kuljoik2006SAL_ry_pdf.pdf). Luettu 10.3.2009.
- Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo: WSOY.
- Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006. Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Teemahaastattelu. Www-dokumentti. Saatavissa: [http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3\\_2.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_2.html). Luettu 18.2.2009.
- Snellman, S. 2009. Kansainvälinen kaupan johtajan haastattelu, Snellmanin lihanjalostamo Oy Pietarsaari.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005a. Sertifiointi ja viranomaisasiakirjat Venäjänkaupassa. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.finruscc.fi/index.phtml?s=214>. Luettu 12.3.2009.

- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005b. Alkuperätodistus. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=215>. Luettu 12.3.2009.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005c. Eläinperäisten tuotteiden terveystodistus. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=308>. Luettu 12.3.2009.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005d. Fytosaniteettitodistus ja terveystodistus. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=216>. Luettu 13.3.2009.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005e. Mittalaitteiden tyyppihyväksyntäsertifikaatti. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=307>. Luettu 13.3.2009.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005f. Paloturvallisuussertifikaatti. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=220>. Luettu 13.3.2009.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005g. Rostehnadzorin lupa. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=217>. Luettu 16.3.2009.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005h. Sanitaaris-epidemiologinen lausunto. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=218>. Luettu 16.3.2009.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005i. Tietoliikennesertifikaatti. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=299>. Luettu 17.3.2009.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005j. Tuontilisenssi. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=300>. Luettu 18.3.2009.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005k. Tuontipassi. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=301>. Luettu 18.3.2009.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005l. Vastaavuussertifikaatti. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=302>. Luettu 19.3.2009.
- Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2005m. Viljan laatusertifikaatti. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.firuscc.fi/index.phtml?s=219>. Luettu 19.3.2009.
- Suomen kuljetusopas. Huolinta. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/huolinta/>. Luettu 24.2.2009.
- Suomen yrittäjät 2008. Tuonti ja vienti EU:n ulkopuolella. Www-dokumentti. Saatavissa: [http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/tuonti\\_vienti/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/tuonti_vienti/). Luettu: 20.2.2009.
- Söderling, R. 2009. Kuljettajan haastattelu, Kuljetus K. Anias. Kokkola.
- Taloustutkimus Oy. Kvalitatiivinen tutkimus. Www-dokumentti. Saatavissa: [http://www.taloustutkimus.fi/tuotteet\\_ja\\_palvelut/tiedonkeruuratkaisut\\_ja\\_monitila/kvalitat\\_iivinen\\_tutkimus/](http://www.taloustutkimus.fi/tuotteet_ja_palvelut/tiedonkeruuratkaisut_ja_monitila/kvalitat_iivinen_tutkimus/). Luettu 6.2.2009.

Tulli 2006. EU:n sisämarkkinat. Www-dokumentti. Saatavissa:  
[http://www.tulli.fi/fi/02\\_Yritykset/01\\_EUn\\_sisamarkkinat/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/01_EUn_sisamarkkinat/index.jsp). Luettu 13.1.2009.

Tulli 2008. Vienti EU:n ulkopuolelle. Www-dokumentti. Saatavissa:  
[http://www.tulli.fi/fi/02\\_Yritykset/05\\_Vienti\\_EUn\\_ulkopuolelle/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/05_Vienti_EUn_ulkopuolelle/index.jsp). Luettu 5.2.2009.

Tulli 2009a. Itään suuntautuva maantietransito vuonna 2008. Www-dokumentti. Saatavissa:  
[http://www.tulli.fi/fi/05\\_Ulkomaankauppatilastot/05\\_Tilastokatsaukset/05\\_Transito/trans2008.jsp](http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/05_Tilastokatsaukset/05_Transito/trans2008.jsp). Luettu 29.5.2009.

Tulli 2009b. Ulkomaankaupan kuljetukset tammi-kesäkuussa 2008. Pdf-dokumentti: Saatavissa  
[http://www.tulli.fi/fi/05\\_Ulkomaankauppatilastot/11\\_Arkisto/03\\_Tilastokatsaukset/2008/2008\\_M22.pdf](http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/11_Arkisto/03_Tilastokatsaukset/2008/2008_M22.pdf). Luettu 29.5.2009.

Turun kauppakorkeakoulu. Logistiikka. Www-dokumentti. Saatavissa:  
<http://www.tse.fi/FI/yksikot/laitoksetjaaineet/log/Pages/default.aspx>. Luettu 23.4.2009.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2008. Tieliikenne. Www-dokumentti. Saatavissa:  
[http://www.ammattinetti.fi/web/guest/alat;jsessionid=0DFD7875A713B671FFDE1A8A396A8FFF?p\\_p\\_id=akysearchammattiala\\_INSTANCE\\_6tRI&p\\_p\\_action=1&p\\_p\\_state=normal&p\\_p\\_mode=view&p\\_p\\_col\\_id=column-2&p\\_p\\_col\\_count=1&akysearchammattiala\\_INSTANCE\\_6tRI\\_command=detailView&akysearchammattiala\\_INSTANCE\\_6tRI\\_alaid=5&akysearchammattiala\\_INSTANCE\\_6tRI\\_subAlaid=5.7](http://www.ammattinetti.fi/web/guest/alat;jsessionid=0DFD7875A713B671FFDE1A8A396A8FFF?p_p_id=akysearchammattiala_INSTANCE_6tRI&p_p_action=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1&akysearchammattiala_INSTANCE_6tRI_command=detailView&akysearchammattiala_INSTANCE_6tRI_alaid=5&akysearchammattiala_INSTANCE_6tRI_subAlaid=5.7). Luettu 2.11.2009.

Venäjän Federaation Suurlähetystö Suomessa. Tietoa Venäjän Federaatiosta. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.rusembassy.fi/FLinformRospravinfo.htm>. Luettu: 28.5.2009.

Vientikaupan asiakirjat 2008. 2008. 34. painos. Helsinki: Multiprint Oy.

Vientikeskus.fi. Asiakirjat. Www-dokumentti. Saatavissa:  
<http://www.vientikeskus.fi/5.html>. Luettu 9.3.2009.

Vilkka, H. 2005. Tutki ja kehitä. Keuruu: Otava

## LIITTEET

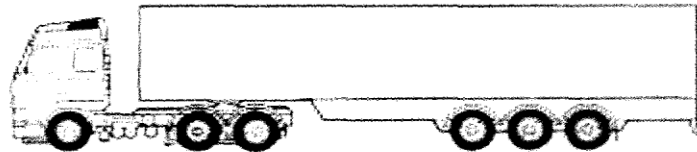
### Suurimmat sallitut massat

LIITE 1/1

Esimerkkejä

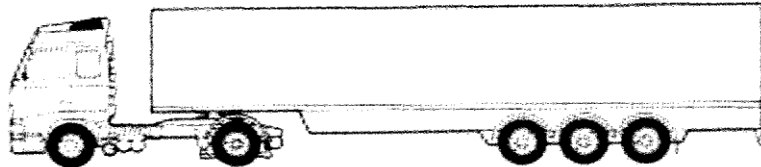
Puoliperävaunuyhdistelmän suurin sallittu kokonaismassa on 48 tonnia

3-aks.vetoauto + 3-akselinen perävaunu



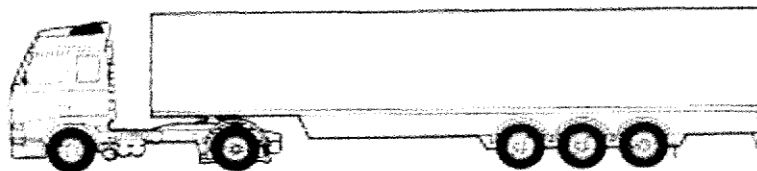
$25/26 + 24 = 48$  (tonnimäärät: vetoauto + perävaunu = kokonaismassa)

2-aks. vetoauto + 3 aks.perävaunu



$18 + 24 = 42$  (tonnimäärät: vetoauto + perävaunu = kokonaismassa)

Puoliperävaunuyhdistelmässä EU-direktiivin (96/53/ETY) mukainen suurin sallittu kokonaismassa muissa kuin yhdistetyissä kuljetuksissa on 40 tonnia ja yhdistetyissä kuljetuksissa kuljetettaessa 40 jalan konttia 44 tonnia. Tällöin yhdistelmän tulee olla 3 aks. + 2 aks. tai 3 aks. + 3 aks.



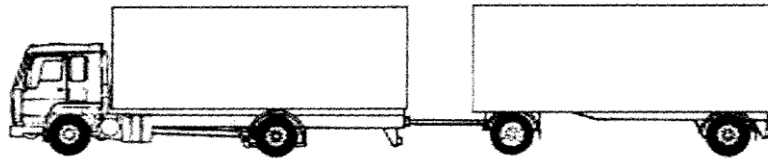
$18 + 24 = 40$  (tonnimäärät: vetoauto + perävaunu = kokonaismassa)

*Keskiakseliperävaunuyhdistelmä*

Yhdistelmä koostuu vetoautosta ja 1-, 2- tai 3- akselisesta keskiakseliperävaunusta. Keskiakseliperävaunuyhdistelmän suurin sallittu kokonaismassa on 44 tonnia.

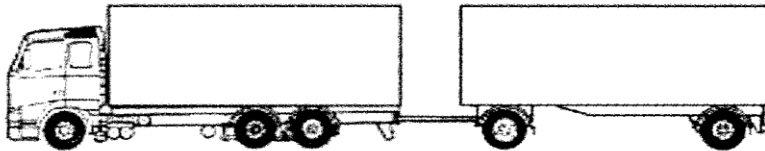


$25/26 + 20 = 44$  (vetoauto + perävaunu = kokonaismassa)



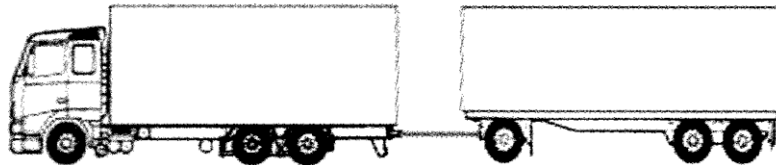
$$18 + 20 = 36 \text{ (vetoauto + perävaunu = kokonaismassa)}$$

Viisiakselinen perävaunuyhdistelmä



$$25/26 + 20 = 44 \text{ (vetoauto + perävaunu = kokonaismassa)}$$

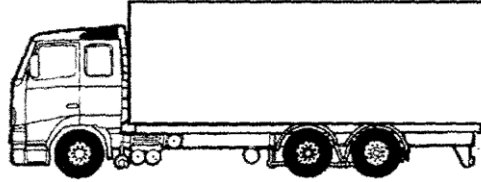
Kuusiakselinen perävaunuyhdistelmä



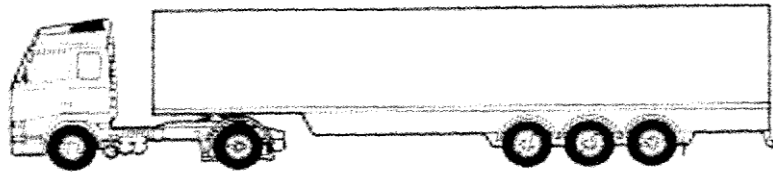
$$25/26 + 30 = 53 \text{ (vetoauto + perävaunu = kokonaismassa)}$$



Kuorma-auton suurin sallittu pituus on 12 m.

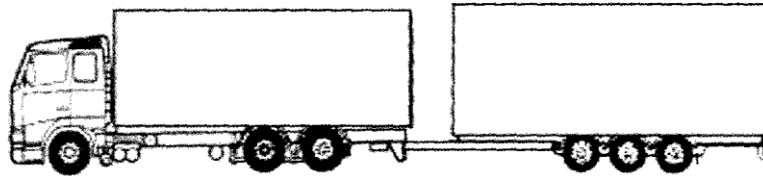


Puoliperävaunuyhdistelmän suurin sallittu pituus on 16,5 m.

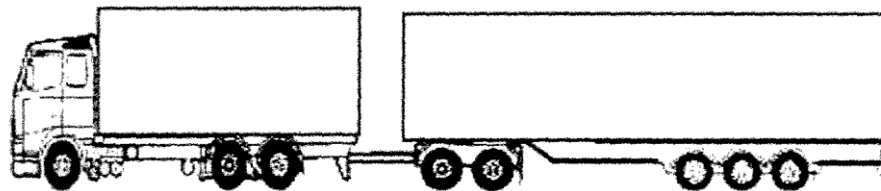


(Kuorma)-auton ja keskiakseliperävaunuyhdistelmän suurin sallittu pituus on 18,75 m siten jaettuna, että

- kuormatilojen yhteenlaskettu ulkopituus voi olla enintään 15,65 m
- vetoauton kuormatilan etupään ja perävaunun takapäähän etäisyys on korkeintaan 16,40 m



Varsinaisen perävaunuyhdistelmän suurin sallittu pituus on 25,25 m siten, että kuormatilojen ulkomittojen yhteenlaskettu pituus voi olla enintään 21,42 m



Perävaunujen mitoitukset ovat seuraavat:

- puoliperävaunun ja yli 22 m pitkässä yhdistelmässä käytetyn varsinaisen perävaunun suurin sallittu pituus on 12 m perävaunun vetotapista tai etuakseliston käännoispisteestä perävaunun takimmaiseen osaan mitattuna

**Yleiset kysymykset:**

1. Saako haastateltavan- ja yrityksen nimeä käyttää työssä?
2. Mikä on yrityksenne nimi?
3. Missä yrityksenne sijaitsee?
4. Mitä yrityksenne tekee yleisesti?
5. Haastateltavan nimi ja asema?
6. Yrityksen historiaa lyhyesti?
7. Kuinka olette mukana Venäjän kaupassa? (kuljetukset/vienti/osaaminen)

**Kuljetusyritykset**

8. Mitä kuljetatte?
9. Onko kuljetukset jatkuvia/yksittäisiä?
10. Millainen kalusto yrityksellä on?
11. Millaisia asiakirjoja maantiekuljetuksiin vaaditaan?
12. Kuinka suuri osa Venäjänkauppa on koko kuljetusmäärästä?
13. Miten maantiekuljetusten määrä/rooli on muuttunut kuljetuksissa eri aikoina/tulevaisuudessa?
14. Millaiset tulevaisuuden näkymät Venäjälle suuntautuvilla maantiekuljetuksilla on?
15. Millaisia erikoisuuksia Venäjälle viennissä tulee ottaa huomioon?
16. Miten Venäjän kuljetukset eroavat Suomen kuljetuksista?
17. Oletteko joutuneet rekkajonoihin?
18. Millaisia kokemuksia teillä on rekkajonoista?
19. Mitä mielestänne rekkajonoille voisi tehdä?
20. Haluaisitteko vielä lisätä jotain?

8. Miten olette tekemisissä Venäjän kaupan kanssa?
9. Kuinka suuri osa asiakkaistanne harjoittaa Venäjän kauppaa?
10. Kuinka yritykset ottavat teihin yhteyttä?
11. Millaisia erilaisia mahdollisuuksia te tarjoatte yritykselle päästä Venäjän markkinoille?
12. Millaisia hyviä puolia on juuri Venäjän kaupassa? Entä huonoja?
13. Millaisia ongelmia olette kohdanneet Venäjän kaupassa?
14. Aiheuttaako korruptio ongelmia Venäjän kaupassa? Millaisia?
15. Onko Venäjän markkinoilla jotain erikoispiirteitä? (kulttuuri, tavat, historia...)
16. Kuinka Venäjän kauppa on muuttunut viime aikoina?
17. Millaiset tulevaisuuden näkymät ovat Venäjän kaupassa?
18. Haluaisitteko vielä lisätä jotain?

**Venäjälle myyvät yritykset**



8. Mitä myytte Venäjälle?
9. Millä tavoin Venäjälle myytävät tuotteet eroavat Suomeen myytävistä?
10. Kuinka hoidatte kuljetukset Venäjälle?
11. Onko Venäjän kuljetuksissa asioita joita tulee ottaa erityisesti huomioon?
12. Kuinka pääsitte Venäjän markkinoille?
13. Millaisia lupia teidän yrityksenne tarvitsee Venäjän kaupassa?
14. Kuinka Venäjän markkinat eroavat Suomen markkinoista?
15. Kuinka suuren osan Venäjänkauppa on koko myynnistä/ostoista?
16. Millaisia tulevaisuuden suunnitelmia teillä on Venäjän kaupan suhteen?
17. Haluaisitteko vielä lisätä jotain?

**ОБЩИЕ ПРЕДПИСАНИЯ**

Настоящее разрешение должно находиться на автотранспортном средстве и предъявляться по требованию лиц, уполномоченных производить контроль. Оно действительно только для международных перевозок грузов и не дает право на выполнение внутригосударственных перевозок. Данное разрешение нельзя передавать третьим лицам. Перевозчик обязан соблюдать на территории Российской Федерации действующие законы в Российской Федерации, правила и административные предписания, в частности, в области автомобильного транспорта и дорожного движения. Перед началом поездки в настоящем разрешении должны быть заполнены пункты 4, 7, 8.

**GENERAL CONDITIONS**

This authorization must be carried on the vehicle and be produced at the request of any authorized inspecting officer. It authorizes only for international carriage of goods. It is not valid for national transport. It is not transferable. The carrier shall comply within the territory of the Russian Federation with the laws, regulations and administrative provisions of the Russian Federation, and in particular with those concerning road transport and traffic. Points 4,7,8 shall be filled in before the beginning of the carriage.

	Въезд в Российскую Федерацию Entry to the Russian Federation	На территории Российской Федерации On the territory of the Russian Federation	Выезд из Российской Федерации Exit from the Russian Federation
Отметка контролирующего органа, уполномоченного Минтрансом России (Ространнадзора), заверенная печатью. Note of the Russian Transport Inspection authorized by the Ministry of Transport of Russia certified by stamp.			
Наименование перевозимых грузов Name of goods			
Вес перевозимых грузов Weight of goods carried	39200 kg		
Пункт загрузки Place of loading	HARJAVALTA FINLAND		
Пункт разгрузки Place of unloading	SVETOGORSK RUSSIA		

МААНОУРА

RUS



**МИНИСТЕРСТВО  
ТРАНСПОРТА  
РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
MINISTRY  
OF TRANSPORT  
OF THE RUSSIAN  
FEDERATION**

*[Handwritten Signature]*

**РАЗРЕШЕНИЕ  
AUTHORIZATION**

на международную перевозку грузов автомобильным транспортом, осуществляемую отдельным транспортным средством или составом транспортных средств по территории Российской Федерации  
for the international carriage of goods by road by means of a single vehicle or a coupled combination of vehicles on the territory of the Russian Federation

1. Между Россией и Between the Russia and	<b>ФИНЛЯНДИЕЙ</b>	
2. Число разрешенных поездок: Number of authorized journeys:	Действительно на 1 (одну) поездку туда и обратно Valid for 1 journey entry and return	
3. Разрешенный вид перевозки: Автомобильный вид транспорта: Двусторонняя перевозка Bilateral transport	Транзитный проезд Transit passage	<del>Перевозка в/из третьих стран Third country carriage</del>
4. Перевозчик Carrier (Наименование перевозчика и его адрес) (Name and address of carrier)	[Redacted]	
5. Срок действия: Validity:	2009	
6. Особые отметки: Special remarks:		
7. Регистрационный номер автотранспортного средства: Registration number of vehicle:	тягач truck	прицеп/полуприцеп trailer/semitrailer
8. Место, дата выдачи, подпись и печать органа, выдавшего разрешение Place, date, signature and stamp of the issuing authority	ТУЛЛИПЕРИ 24.07.2009 (09/RU- /007/7593 <i>[Handwritten Signature]</i>	



YLIKUORMALUPA

2009 2010 2011 2009 2010 2011

РАЗРЕШЕНИЕ № 0016046 на перевозку крупногабаритного и (или) тяжеловесного груза по дорогам общего пользования Российской Федерации



Вид перевозки МЕЖДУНАРОДНАЯ

на перевозку (наименование, на срок): На срок Год: 2009 г. Категория груза: I

перевозку осуществлять -5- поездок в период с 01.09.2009 по 01.10.2009

маршрут: гр. Финляндия (Светогорск) - г. Светогорск (Ленинградская обл.) - гр. Финляндия (Светогорск)
гр. Финляндия (Светогорск) - г. Светогорск: гр. Финляндия (Светогорск) - г. Светогорск: ул. Победы (проходная ЦБК № 2) - с грузом.
Светогорск - по тому же маршруту порожний до гр. Финляндия (Светогорск).

С/П
10000

ОЗ УГАДН РФ
ОАИИ «СВЕТОГОРСК»
ВЫЕЗД ИЗ РФ
18.09.09

маркировка тягача (марка, модель, номерной знак тягача и прицепа):

УС-004 12-000 6x2 + SITE

наименование, адрес и телефон перевозчика груза:

Финляндия,

наименование, адрес и телефон получателя груза:

г. Светогорск, ул. Заводская д.17, тел. (812) 78 41 252

наименование груза (наименование, габариты, масса):

Центральная серия (шестерни) Вес - 43,280 т

масса транспортного средства:

полная масса с грузом: 59,900 т в т.ч.: масса тягача 8,600 т масса прицепа (полуприцепа) 8,020 т

размеры транспортного средства (длина, ширина, высота): 4,30-1,35-4,85-1,31-4,94-1,31 м

нагрузки на ось: 7,70-11,00-7,20-8,50-8,50-8,50-8,50 т

габариты: длина 20,70 м ширина 2,50 м высота 4,15 м

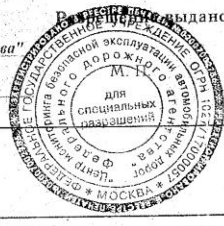
вид сопровождения (марка автомобиля, модель, номерной знак):

Без сопровождения

Выдано: РОСАВТОДОГ (наименование организации)

28 августа 2009 г.

Чертков А.В. (подпись)



Печать ответственного лица