

PK-YRITYKSEN MAAHANTUONNIN ALOITTAMINEN

Case: Kylmäkeskus Sami Oy

LAHDEN
AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma
Taloushallinto
Opinnäytetyö AMK
Kevät 2009
Sema Sami

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

SAMI SEMA:

Pk-yrityksen maahantuon-
nin aloittaminen
Case: Kylmäkeskus Sami
Oy

Taloushallinnon opinnäytetyö, 55 sivua, 11 liitesivua

Kevät 2009

TIIVISTELMÄ

Tämän tutkimuksen tavoitteena on selvittää case-yrityksen mahdollisuudet pk-yrityksenä aloittaa maahantuonti Suomen rajojen ulkopuolelta. Case-yrityksenä tutkimuksessa on Kylmäkeskus Sami Oy. Kylmäkeskus Sami Oy:n toimialaan kuuluu kylmäjähdytysjärjestelmien myyminen, asentaminen sekä korjaaminen niin yksityistalouksiin kuin suuriin teollisuuksiinkin. Kylmäkeskus Sami Oy ei harjoita tällä hetkellä kylmäkomponenttien maahantuontia.

Työn teoriaosuus käsittää yleistä informaatiota maahantuonnista. Tässä osuudessa tuodaan esille erilaisia maahantuonnin keinoja sekä maahantuontisopimusten solmimiseen liittyviä moninaisia vaihtoehtoja. Teoriaosuuden tarkoituksena on antaa yleinen katsaus maahantuontiin yritykselle, joka harkitsee menemistä kansainvälisille markkinoille. Teoriaosuus pohjautuu tutkimukseen liittyvään kirjallisuuteen sekä internet – lähteisiin.

Opinnäytetyön empiirinen osuus keskittyy selvittämään, onko Kylmäkeskus Sami Oy:n mahdollista sekä järkevää aloittaa maahantuonti. Tutkimus oli luonteeltaan kvalitatiivinen ja tutkimuksen suorittamiseen tarvittava aineisto kerättiin haastattelujen avulla. Haastattelut käytiin pääasiassa case – yrityksen johdon kesken. Haastateltavien pienen määrän vuoksi todettiin haastatteluiden olevan paras tapa kerätä aineisto tutkimusta varten. Haastattelut olivat luonteeltaan vapaamuotoisia ja käsitteivät yrityksen johdon toiveita astua kansainvälisille markkinoille.

Haastattelut osoittivat, että kansainvälisille markkinoille astuminen olisi Kylmäkeskus Sami Oy:n tämän hetkessä tilanteessa liian suuri haaste. Yrityksellä ei ole tällä hetkellä tarpeeksi voimavaroja panostaa kansainväliseen kaupankäyntiin. Yritys tarvitsisi suuria investointeja voidakseen aloittaa kylmäkomponenttejen ja jäähdytyslaitteiden maahantuonnin. Heiltä puuttuu yrityksenä tarvittava ammattitaito sekä verkosto tuontikauppaan. Maahantuonti voi olla yritykselle mahdollista tulevaisuudessa.

Avainsanat: pk-yritys, ulkomaankauppa, tuonti, kauppasopimukset

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Business and Administration

SAMI SEMA:

Starting to Import in a
Small and Medium-sized
Business
Case: Kylmäkeskus Sami
Oy

Bachelor's Thesis in Financial Management, 55 pages, 11 appendices

Spring 2009

ABSTRACT

The aim of this study is to examine the case company's possibilities as a small and medium-sized company to start importing from another country. The company in question is Kylmäkeskus Sami Oy. Kylmäkeskus Sami Oy's line of activities are selling, installing and repairing cooling systems for factories, retailers and private households. At this moment Kylmäkeskus Sami Oy does not import any kind of cooling equipment.

The theoretical background of this study is presented first. It includes a general review about importing. Different kinds of importing methods and contract possibilities will be presented in the theoretical part. This part mainly focuses on giving basic information which will be needed when a company is considering going to international markets. The sources for the theoretical part of this study include literature and the Internet.

The empirical part of the thesis focuses on finding out if it is possible and reasonable for Kylmäkeskus Sami Oy to start importing. The study is qualitative and the material was collected through interviews. Personnel from the case company's management were interviewed. Because of the small number of interviewees this was stated to be the best way to carry out the study. The nature of the interviews was consensual and they dealt with the management's wishes of going to international markets.

The interviews showed that going to international markets will be at present too much of a challenge for Kylmäkeskus Sami Oy. The company does not have enough resources enter to international markets. In the current situation the company would need large investments if they would want to start importing cooling equipment. Kylmäkeskus Sami Oy is lacks craftsmanship and connections needed in international business. This possibility could be explored in the future.

Key words: small and medium-sized company, international trade, import, commercial treaty

KUVIOLUETTELO

- KUVIO 1. Opinnäytetyön rakenne
- KUVIO 2. Välitön, suora ja epäsuora tuonti
- KUVIO 3. Tuonnin, viennin ja kauppataseen kehitys Suomessa vuodesta 1990 lähtien
- KUVIO 4. Viennin ja tuonnin arvon muutos yritysten kokoluokittain 2008/2007 3. neljännes %
- KUVIO 5. Tuonnin arvo kokoluokittain 2008/7-9 ja 2007/7-9, milj. e
- KUVIO 6. Viennin ja tuonnin arvon kehitys pk-yrityksillä kokoluokittain 2005–2008, milj. e
- KUVIO 7. Tuonti käyttötarkoituksen mukaan 2006–2008
- KUVIO 8. Koneiden ja laitteiden tuonti ja vienti kuukausittain 2004–2008(1-11) milj. euroa
- KUVIO 9. Toimituslausekkeiden soveltuvuus eri kuljetusmuotojen välillä
- KUVIO 10. Tuonnin maksutavat
- KUVIO 11. Perittävän kulku
- KUVIO 12. Remburssin kulku

TAULUKKOLUETTELO

- TAULUKKO 1. Tuonnin, viennin ja kauppataseen kokonaiskehitys marraskuussa 2008

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Taustaa opinnäytetyölle	1
1.2	Tutkimusongelmat ja tavoitteet sekä aiheen rajaukset	2
1.3	Tutkimusmenetelmät ja aiemmat tutkimukset	3
1.4	Opinnäytteen rakenne	5
2	TUONTITOIMINTA OSANA YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMISTÄ	7
2.1	Tuontitoiminnan merkitys yritykselle	7
2.2	Tuonnin eri toteutustavat	9
2.2.1	Välitön tuonti	10
2.2.2	Suora tuonti	10
2.2.3	Epäsuora tuonti	11
2.3	Tuonnin tilanne	12
2.4	Koneiden maahantuonti	17
3	TUONTISOPIMUKSET	20
3.1	Tuontisopimusten rakenne	20
3.2	Tuonnin osapuolet	22
3.3	Sopimustyypit	24
3.3.1	Ostosopimus	24
3.3.2	Jälleenmyyntisopimus	24
3.3.3	Agenttisopimus	25
3.4	Toimituslausekkeet	26
3.5	Kuljetusmuodot	29
3.6	Maksutapa	33
4	CASE: KYLMÄKESKUS SAMI OY	40
4.1	Yrityksen perustiedot sekä kylmäala	40
4.2	Pk-yrityksen tuontitoiminnan prosessit	42
4.3	Case –yrityksen motiivina aloittaa tuontitoiminta	44
4.4	Tutkimuksen johtopäätökset	47
5	YHTEENVETO	50

LÄHTEET

LIITTEET

1 JOHDANTO

1.1 Taustaa opinnäytetyölle

Kylmäalasta on tullut ajankohtaisempi alana siitä lähtien kun ihmiset ovat alkaneet kiinnittää enemmän huomiota ympäristöönsä ja ilmaston lämpenemiseen. Ihmisten ostovalintoihin ovat alkaneet vaikuttamaan asiat kuten ympäristöystävällisyys ja energian säästäminen. Kylmäalalla on suuri vaikutus kyseisiin asioihin, sillä se liittyy jokaisen ihmisen päivittäisiin toimiin. Ihmiset ovat alkaneet kiinnostumaan enemmän esimerkiksi elintarvikkeiden turvallisuudesta. Tämän vuoksi kylmäala onkin ollut viime aikoina keskustelun aiheena puhuttaessa ilmaston lämpenemisestä ja ihmisten energian kulutuksesta.

Kylmäala on hyvin monipuolinen ja siihen liittyy kaikki kylmätekniset asiat sekä sähkö-, säätö- ja ATK-tekniikka. Kylmäala on ollut suurten muutosten kohteena viime vuosina ja tämän vuoksi se on myös kehittynyt paljon. Kylmäalalla onkin jatkuvasti pulaa osaavista ammattimiehistä.

Kylmäalan yrityksiin kuuluu pieniä ja suuria urakoitsijoita, valmistajia, tukkuliikkeitä ja suunnitteluun keskittyneitä toimistoja. Suurin osa alalla toimivista yrityksistä on pienurakoitsijoita, kuten työssäni case -yrityksenä toimiva Kylmäkeskus Sami Oy. Se tarjoaa asiakkailleen mm. asennus- ja huoltopalveluita.

Suomessa toimii noin kymmenen yritystä Suomen Kylmäyhdistys ry:n vuoden 2007 tietojen mukaan, jotka harjoittavat kylmäkomponenttejen ja laitteiden tukkukauppaa ja maahantuontia. Suurin osa yrityksistä on kooltaan suuria alaan yleisesti suhteutettuna. Monet pk-yritykset ovat kuitenkin myös olleet viime aikoina kiinnostuneita itse maahantuomaan kylmäkomponentteja ja ilmalämpöpumppuja Kylmäkeskus Samin tavoin.

1.2 Tutkimusongelmat ja tavoitteet sekä aiheen rajaukset

Työn tutkimusongelmana on selvittää mitä asioita pk-yrityksen tulisi tietää ja hallita ennen kuin se pystyisi itse aloittamaan maahantuonnin. Tutkimuksessa käsitellään asiaa sellaisen yrityksen näkökulmasta, jolla ei ole aikaisempaa kokemusta kansainvälisistä markkinoista. Erityisesti pienillä yrityksillä ei aina ole resursseja ja aikaa ottaa itse selvälle tarvittavia asioita, joita maahantuonnin aloittamiseen sisältyy. Tutkimuksen tavoitteena on auttaa pk-yrityksiä kyseisessä ongelmassa ja saada tutkimustuloksia, jotka auttavat yrityksiä maahantuonnin käynnistämisessä.

Tutkimuksen avulla pyritään yksityiskohtaisesti selvittämään sopimuksiin sisältyvät asiat. Tutkimuksessa tullaan selvittämään mitä eri asioita sopimusten solmimiseen liittyy ja millaisia eri vaihtoehtoja pk-yrityksellä mahdollisesti on tuontitoimintaan liittyen. Tutkimuksessa esitellään mm. erilaisia maksuvaihtoehtoja, joita on tarjolla tuontisopimuksia solmittaessa. Koska työssä case -yrityksenä on kylmälalla toimiva yritys, tulee työ myös selvittämään joitakin koneiden maahantuontiin liittyviä erityissäännöksiä.

Tutkimus ei pyri käsittelemään kaikkia tuontitoimintaan liittyviä asioita, vaan aihealueesta on rajattu joitakin kokonaisuuksia tutkimuksen ulkopuolelle. Tutkimuksessa ei käsitellä verotukseen liittyviä asioita, jotka ovat kuitenkin hyvin tärkeitä tuontitoimintoja aloitettaessa. Se kokonaisuus koettiin liian laajaksi, jotta se voitaisiin ottaa mukaan tähän tutkimukseen.

Tutkimuksessa ei tuoda myöskään esille eroavaisuuksia, jotka liittyvät EU:n sisäiseen kaupankäyntiin sekä EU-alueen ulkopuoliseen kaupankäyntiin. Tämän vuoksi myös tullimääräyksiin liittyvät asiat, kuten tullinimikkeet ja tullirajoitukset, on jätetty tutkimusalueen ulkopuolelle.

Tutkimuksessa selvitetään mitkä ovat case-yrityksenä toimivan Kylmäkeskus Samin mahdollisuudet aloittaa tuontitoiminta kylmälalla. Tutkimus pyrkii saamaan vastaukset seuraaviin tutkimuskysymyksiin: Onko yrityksen tämän hetkessä tilanteessaan kannattavaa aloittaa maahantuonti? Onko yrityksellä tarpeeksi resursseja sekä ammattitaitoista henkilökuntaa, jotta tuontitoiminta voitaisiin käyn-

nistää? Tuleeko yrityksen tilanne muuttumaan tulevaisuudessa? Miten yrityksen osaamista voidaan kehittää?

1.3 Tutkimusmenetelmät ja aiemmat tutkimukset

Työssä tehtävä tutkimus on luonteeltaan kvalitatiivinen tutkimus. Tutkimuksen lähtökohtana on kuvata todellista elämää. Tutkimuksen aiheena olevaa kohdetta pyritään tutkimaan mahdollisimman kokonaisvaltaisesti ja tavoitteena on oppia ymmärtämään valitun ilmiön merkitystä. Tutkimuksen aineisto pyritään kokoomaan luonnollisissa ja todellisissa tilanteissa. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 2007, 157–160.)

Tutkimuksessa käytetään yhtenä tutkimusmenetelmänä haastattelua. Haastattelutullaan suorittamaan vapaamuotoisena keskusteluna haastattelijan ja haastateltavan välillä tutkimuksen aihetta käsitellen. Tällaisten haastattelujen etuna on, että tällä tavoin aineiston keruuta voidaan säädellä joustavasti ja vastaajia myötäillen. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 2007, 200.)

Tuontitoimintaan liittyen on tehty monia tutkimuksia. Aihe on hyvin laaja, joten jokaisella tutkimuksella on omanlaisensa näkökulma asiaan ja siihen mihin asioihin kyseinen tutkimus haluaa erityisesti keskittyä. Jokaiseen toimialaan liittyviä erilaisia piirteitä ja säännöksiä maahantuonnin suhteen. Tämän vuoksi aiheeseen liittyvien tutkimusten kirjo on hyvin laaja.

Aiheeseen liittyviä aiempia tutkimuksia löytyy mm. Kirsi Sissalan vuonna 2006 Tampereen ammattikorkeakoululle tekemästä tutkintotyöstä, joka käsitteli pk-yrityksen tuontitoimintaa. Sissala käsittelee raportissaan elektroniikkateollisuuden alalla toimivan case – yrityksen kautta, sen mahdollisuutta kansainvälistyä pk-yrityksenä. Sissala ei tuo työssään esille tuontisopimukseen liittyviä asioita, toisin kuin tämän työn tutkimus, vaan hän keskittyi kertomaan missä tietoa olisi mahdollisesti saatavilla tuontitoimintaan liittyen.

Vuonna 2008 Jyväskylän ammattikorkeakoulussa on julkaistu opinnäytetyö, jonka aiheena ovat tuontitoiminnan ongelmat sekä tuonnin kehittäminen. Työn tekijänä

on Marika Mattila. Mattila on tuonut tutkimuksessaan esille tuontitoimintaan liittyviä mahdollisia ongelmia sekä pyrkinyt löytämään case -yrityksenään toimineelle Stemma Oy:lle kehitysideoita tuontitoiminnan parantamiseksi yrityksessä.

Tuomas Lehtinen on julkaissut Turun yliopistossa vuonna 2006 aiheesta ”Kansainvälisen kaupan liikesopimus ja remburssi” väitöskirjan. Lehtisen väitöstutkimus käsittelee kansainvälisen kaupan sopimuksia. Hän kuitenkin tarkastelee asiaa tutkimuksessaan hyvin oikeudellisesta näkökulmasta, joka on jätetty tässä tutkimuksessa yksityiskohtaisuutensa sekä laajuutensa vuoksi pois.

Työsuojeluhallinto on myös julkaissut Tampereella vuonna 2007 tutkimuksen koneiden maahantuonnista. Tutkimuksen pohjalta on koottu ”Koneen maahantuonti, ohjeita maahantuojalle, ostajalle ja rahoittajalle” niminen opas. Tutkimuksessa on selvitetty mitä eri säännöksiä koneiden maahantuonnin aloittavan yrityksen tulisi tietää. Tutkimuksessa on myös koottu muistilista tärkeimmistä asioista, jotka tulisi muistaa tuontitoimintaa harjoittaessa.

Työn teoriaosuudessa tullaan käyttämään eri lähteitä, kuten aiheesta saatavilla olevaa ajankohtaista kirjallisuutta sekä mahdollisimman tuoreita ja luotettavia internet-lähteitä. Tämän lisäksi työssä tullaan käyttämään hyväksi poimintoja mahdollisista aiheeseen liittyvistä lehtiartikkeleista.

1.4 Opinnäytteen rakenne

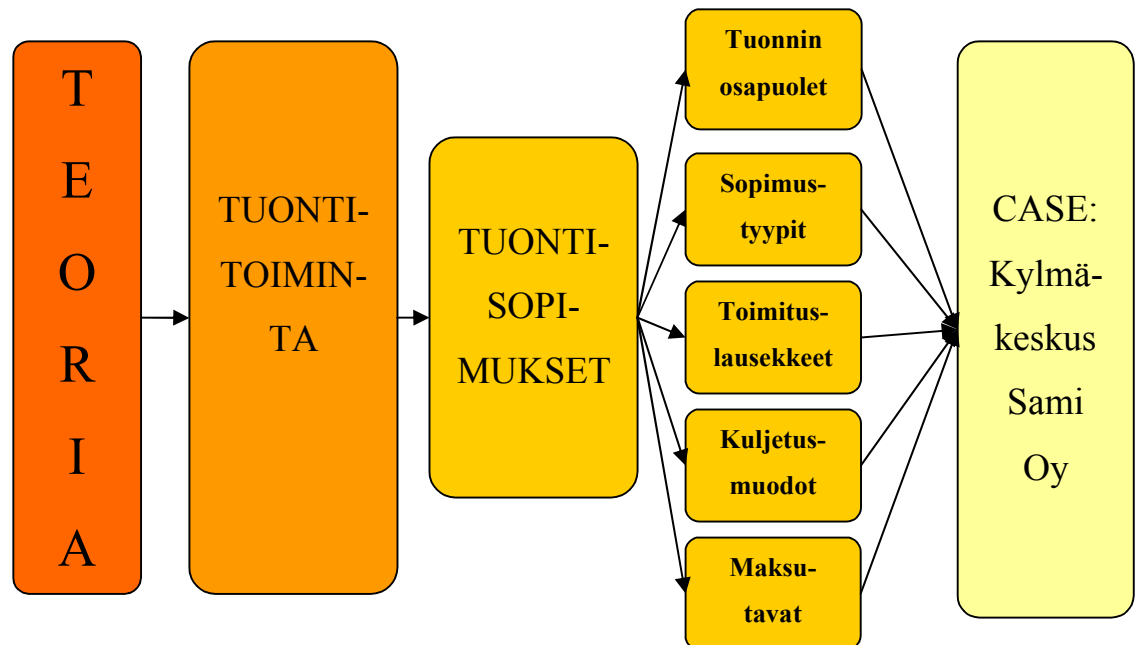
Työ koostuu viidestä eri luvusta. Ensimmäisessä luvussa kerrotaan yleistä case-yrityksenä toimivan Kylmäkeskus Samin toimialasta. Luvussa myös kerrotaan tutkimusongelmat, johon työ pyrkii saamaan vastaukset. Luvussa esitellään myös tutkimukseen liittyvät menetelmät sekä aiemmin tehdyt aiheeseen liittyvät tutkimukset.

Johdannon jälkeen seuraa luku kaksi, jossa kerrotaan yleistä tietoa maahantuonnista. Luvussa syvennyttään erilaisen kirjallisuuden ja tutkimusten avulla selvittämään mitä maahantuonnilla yleisesti tarkoitetaan ja mitä asioita siihen sisältyy. Luvussa pyritään myös antamaan lukijalle yleiskatsaus siitä mikä on maahantuonnin tilanne tällä hetkellä Suomessa ja mihin suuntaan se on mahdollisesti lähitulevaisuudessa suuntautumassa. Työssä käytettävän case -yrityksen vuoksi käsitellään luvussa myös yhtenä alalukuna erityisesti koneiden maahantuontiin liittyviä erityissäännöksiä.

Kolmannessa luvussa käsitellään maahantuontisopimuksiin liittyviä erillisiä asioita. Luvussa esitellään tuonnin eri osapuolet sekä luvun alaluvuissa käsitellään erilaisia sopimustyyppisiä, joista aloittavalla maahantuojalla on valittavanaan itselleen sopivin. Luvussa tuodaan myös esille lyhyesti erilaisia kuljetusmuotoja sekä millaisia eri maksuvalintavaihtoehtoja on tuontisopimuksissa tarjolla. Kyseiset asiat tullaan käsittelemään työssä siten, että siitä olisi mahdollisimman paljon apua pk-yritykselle, joka harkitsee tuontitoiminnan aloittamista omalla toimialallaan.

Työn neljäs luku käsittelee case-yritys Kylmäkeskus Samia Oy:tä. Luvussa tuodaan esille Kylmäkeskus Samin tämänhetkinen tilanne alalla sekä sen tulevaisuudennäkymät kasvavana yrityksenä. Luvussa tuodaan esille yrityksen mahdollisuudet aloittaa tuontitoiminta ja siihen liittyvät ongelmat pk-yrityksenä. Luvussa kerrotaan yrityksen johdon toiveista ja mahdollisuuksista aloittaa tuontitoiminta

omalla toimialallaan. Viidennessä ja viimeisessä luvussa on tehty yhteenveto tutkimuksen tuloksista ja siinä käsitellyistä asioista.



KUVIO 1. Opinnäytetyön rakenne

Kuviossa 1 on esitetty opinnäytetyön rakenne kuvion avulla. Kuvio havainnollistaa, kuinka työn teoriaosuus linkittyy työn empiiriseen osuuteen.

2 TUONTITOIMINTA OSANA YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMISTÄ

2.1 Tuontitoiminnan merkitys yritykselle

Ulkomaankaupalla on hyvin merkittävä rooli Suomen kansantaloudessa. Suomi on pieni maa sekä sen raaka-ainevarat ovat suhteellisen niukat. Tämän vuoksi Suomi on hyvin riippuvainen tuonnista erityisesti raaka-aineiden osalta. Suomessa vallitsee myös korkea elintaso, jonka vuoksi erilaisten kulutustavaroiden tuonnilla koetaan olevan suuri vaikutus valtion kansantalouteen. (Fintra 2002, 8.)

Suomen liittyminen Euroopan Unioniin muutti aikoinaan tuontiin liittyvää käytäntöä ja terminologiaa. Erityisesti verotuskäytäntö muuttui suuresti tuontitoiminnan osalta. Unionin sisällä tehtäviä ostoja kutsutaan nykyään yhteisöhankinnoiksi. Tuonti nimikkeellä kutsutaan ainoastaan yhteisön ulkopuolisista maista ostettuja tuotteita. (Fintra 2002, 7.)

Kansainvälistyminen on monille yrityksille nykypäivän yrityselämässä lähes välttämätöntä selviytyäkseen kukin omalla toimialallaan. Kansainvälistyminen turvaa yrityksen mahdollisuuden päästä kasvamaan ja laajentumaan sen haluamaan suuntaan sekä takaa sen toiminnan jatkuvuuden.

Yrityksen kansainvälistymisestä puhuttaessa usein ensimmäinen mielikuva asiasta ovat yrityksen vientitoiminnot. Tuonti ja vienti ovat kuitenkin käytännössä sama asia, mutta niitä tarkastellaan eri suunnilta. Tuontia pidetään usein viennin passivisena peilikuvana ja tämän vuoksi siihen ei ole panostettu yhtä paljon kuin viennin kehittämiseen. (Fintra 2002,7; Pasanen 2005, 16.)

Yritykset ovat usein keskittyneet enemmän kehittämään vientitoimintojaan käyttämällä rahaa ja resursseja kyseisten toimintojen parantamiseen ja tukemiseen. Tuontia ajatellaan usein tuhlauksena kun taas vienti nähdään tulona kansantaloudelle. (Fintra 2002, 7.)

Tuonnilla on kuitenkin hyvin keskeinen osa yrityksen ostotoimintaa sekä se on merkittävä osa sen materiaalihuoltoa. Tuontitoimintaa määriteltäessä on tärkeää muistaa, että jokaisen yrityksen arvoketju alkaa hankintatoimesta. Arvoketjulla tarkoitetaan tässä yhteydessä niiden prosessien ja ketjujen muodostamaa verkkoa, jonka tuloksena kyseinen hyödyke siirtyy alihankkijoiden, valmistajan ja erilaisien jakelukanavien kautta lopulliselle kuluttajalle. (Fintra 2002, 8; Paajanen, Saari-
nen 1997, 5.)

Vientituotteiden hinnan osuudesta tuonnin osuus on vähintään puolet. Tällaiseen johtopäätökseen päästään, kun otetaan huomioon tuotteeseen käytetyt tuontiraaka-aineet sekä koneet, laitteet ja tarvikkeet, joita yritys ja sen muut toiminnot edellyttävät toimiakseen. Yritys voi toteuttaa monin eri tavoin hankintojaan, mutta jotkut toimintojen osa-alueet ovat kaikille yhteisiä, kuten hankintalähteiden etsintä, tarjouspyynnöt ja niiden käsitteleminen, kauppa-, kuljetus- ja huolintasopimuksien teko, tavaran vastaanottaminen ja tarkastus, laskujen ja reklamaatioiden käsittely sekä tavaran lopullinen varastointi. (Fintra 2002, 8; Paajanen, Saari-
nen 1997, 5.)

Tuontitoiminnalla tarkoitetaan tilannetta, jossa yritys ostaa raaka-aineita, valmiita hyödykkeitä tai palveluilta ulkomailta. Yritys perinteisesti ajautuu harjoittamaan tuontia tilanteessa, jossa sillä itsellään ei ole mahdollisuutta ostaa tarvittavia raaka-aineita, tuotteita tai koneita kotimaansa markkinoilta oman tuotantonsa tarpeisiin.

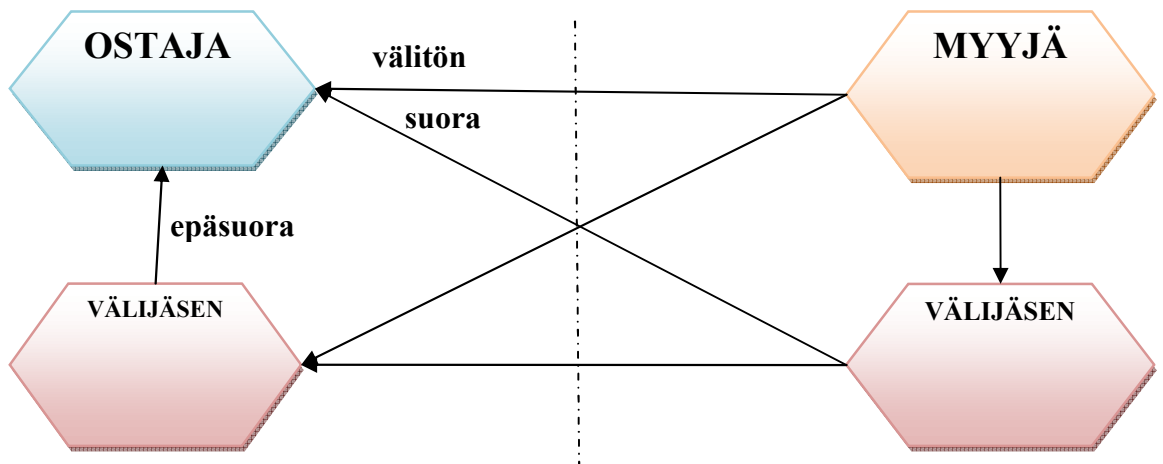
Enenevässä määrin ovat myös yleistyneet tilanteet, joissa yritys päätyy harjoittamaan tuontitoimintaa kustannustehokkuuteen vaikuttavista syistä. Joillakin aloilla raaka-aineiden hankkiminen ulkomailta voi olla edullisempaa kuin niiden kotimaasta ostaminen. Tällaisesta tilanteesta hyvänä esimerkkinä on tekstiili-ala ja lisääntynyt idänkauppa.

Tuonnin avulla yritys havittelee myös usein kustannussäästöjä ja tämän vuoksi maahantuojalla onkin hyvin tärkeä tehtävä osata valita kilpailukykyisimmät tuotteet, jotka myös samalla ovat laadukkaita ja turvallisia. Tätä kautta yritys pystyisi

huolehtimaan, että kuluttajat saisivat kyseiset tuotteet tai palvelut kansainvälisesti vertailukelpoiseen hintaan. (Paajanen, Saarinen 1997, 5.)

2.2 Tuonnin eri toteutustavat

Tuontitoimintaan liittyy kolme eri toteutustapaa. Nämä toteutustavat ovat välitön, suora ja epäsuora tuonti. Näistä kolmesta vaihtoehdosta yritys voi valita itselleen parhaiten sopivimman vaihtoehdon. Seuraavissa alaluvuissa on esitelty kyseiset kolme eri tapaa.



KUVIO 2. Välitön, suora ja epäsuora tuonti (Karhu 2002, 38).

Kuvio 2 kuvaa suhteita ostajan eli kotimaisen tuojayrityksen, myyjän eli ulkomaisen yrityksen sekä välijäsenten välillä yksinkertaistettuna.

2.2.1 Välitön tuonti

Välittömällä tuonnilla tarkoitetaan tilannetta, jossa yritys ostaa tuotteen suoraan sen ulkomaiselta tarjoajalta. Tällaisessa tilanteessa kauppa hoidetaan ilman koti- tai ulkomaisia välittäjiä. Kotimaassa sijaitseva yritys tai organisaatio on tällöin itse vastuussa kaikista tuontitapahtumaan liittyvistä vaiheista. Tuontitapahtuman eri vaiheisiin, kuten ostotapahtumiin, kuljetuksen järjestämiseen ja tarvittavien asiakirjojen hoitamiseen, on organisaatiossa omat koulutetut henkilöt, jotka hoitavat kyseisiä toimintoja. Palvelujen ja projektien maahantuonti on usein luonteeltaan välitöntä. (Karhu 2001, 36.)

Välittömän tuonnin hyvinä puolina voidaan listata sen edullisuus, koska erillisille välijäsenille ei tarvitse maksaa heidän palkkioitaan. Hyvinä puolina voidaan myös pitää suoraa informaation välitystä eri osapuolten välillä sekä pitkiä maksuaikoja, joita usein käytetään välittömässä tuonnissa. Huonoina puolina taas nähdään tuontitoimenpidevastuu, joka on kotimaisella tuontiyrityksellä suuri. Ulkomainen, mahdollisesti uusi, sopimuskumppani voi myös monesti aiheuttaa hankaluuksia. (Karhu 2002, 40.)

2.2.2 Suora tuonti

Suoran tuonnin tilanteessa tuojayrityksen ja ulkomaisen yrityksen, joka toimii tuotavan tuotteen myyjänä, välissä on ulkomainen välijäsen. Välijäsen voi olla erityyppinen, riippuen tilanteesta. Yleisesti tunnetut agentit ovat yksi vaihtoehto, jota tuontiyritys voi käyttää. Vientiagentti toimii ulkomaisen yrityksen nimissä niin ostotarjouksia kuin myyntisopimuksiakin laadittaessa. Broker on hyvin paljon agentin kaltainen. Ainoana eroavaisuutena on sen myynninedistämisvelvollisuuksien laajempi toimenkuva. Komissionäärit ovat myös agenttien kaltaisia toiminoissaan, mutta toimivat kuitenkin omissa nimissään. (Karhu 2001, 36.)

Suorassa tuonnissa voidaan käyttää myös välijäsenenä sellaisia vaihtoehtoja, jotka toimivat täysin omissa nimissään niin ostamisen kuin myynninkin suhteen. Tällaisia vaihtoehtoja ovat erilaiset vientiliikkeet ja – yritykset. Vientiliikkeen liikeideana on puhtaasti vientitoiminnan harjoittaminen. Vientiyrityksestä on taas kyse silloin, kun kyseinen yritys toimii teollisuuden alalla sekä harjoittaa muiden eri valmistajien tuotteiden vientikauppaa itse valmistamiensa tuotteiden osana. Suorassa tuonnissa on myös mahdollista käyttää vientiyhdistystä, se on organisaatio, jonka toimialan yritykset ovat yhdessä perustaneet. Vientiyhdistys hoitaa jäsenyritystensä viennin kokonaisvaltaisesti. (Karhu 2002, 36–38.)

Suurin osa tuonnista harjoitetaan eri välikäsien, kuten agenttien, maahantuoja ja ostoyhtymien kautta. Vain muutama yritys harjoittaa suoraa investointia, joka tarkoittaisi oman konttorin tai tytäryhtiön perustamista ulkomaille. Oman yksikön perustaminen antaisi kuitenkin laajat mahdollisuudet yritykselle mm. tarkkailla tuotteiden hinnoittelua sekä valvoa toimitusta. Myös erilaiset kriisitilanteet hoituisivat helpommin, jos yritys toimisi itse viejämaassa. (Pehkonen 2000, 67.)

Suoran tuonnin etuna on mahdollistaa pienten erien tuonti. Siinä ei myöskään keiräänny vastuuta tuontitoimenpiteistä, riippuen sopimuksessa sovitusta toimintusehdoista. Välijäsenten palkkiokustannukset, epäsuora tiedonkulku, tuontitoimenpiteistä huolehtiminen sekä ulkomainen sopimuskumppani koetaan tämän tuonnin toteutustavan huonoina puolina. (Karhu 2002, 40.)

2.2.3 Epäsuora tuonti

Epäsuora tuonti on suoran toiminnan kaltainen, mutta ulkomaisen välijäsenen sijaan välijäsenenä toimii kotimainen tuontiagentti, komissionääri, maahantuoja, toinen tuontia harjoittava yritys, tukku- tai vähittäiskauppa sekä mahdollisesti ostoyhtymä. Tuontiagentti toimii ulkomaisen agentin mukaisesti tuontiyrityksen nimiin kun taas komissionääri toimii omaan lukuunsa. Molemmat välijäsenet voivat toimia vaihtoehtoisesti tuojan kotimaassa tai sen ulkopuolella. (Karhu 2002, 38.)

Muut epäsuoran tuonnin välijäsenet ostoyhtymää lukuun ottamatta toimivat omis-
sa nimissään sekä omaan lukuunsa. Tällaisten välijäsenten kautta käytävää tuonti-
toimintaa pidetään itse asiassa kotimaan kauppana, koska kauppatapahtuma ei
itsessään sisällä mitään kansainväliselle kaupalle ominaisia piirteitä. Toimialan
yritysten yhdessä muodostamalla organisaatiolla on usein hyviä puolia, kuten
mahdollisuus hyödyntää suuriin ostoeriin liittyviä etuja sekä toimitusvarmuus on
myös usein parempi. (Karhu 2002, 38–40.)

Hyvänä puolena epäsuorassa viennissä on sen yhdenkaltaisuus kotimaan kaup-
paan. Se antaa myös tilaa joustavuudelle ja mahdollisuuden pienien erien tuontiin.
Negatiivisina asioina voidaan kokea sen välijäsenien käytön aiheuttamat palk-
kiokustannukset sekä epäsuoran tiedonkulun. Tällaisissa kauppatilanteissa sovel-
letaan myös usein lyhyitä maksuaikoja, jotka ovat tuontiyritykselle epäedullisia.
(Karhu 2002, 40.)

2.3 Tuonnin tilanne

Joka puolella maailmaa puhutaan tällä hetkellä suuresta taantumasta ja sen vaiku-
tuksista koko maailman talouteen. Keskuskauppakamarissa työskentelevä Maarit
Lindström kommentoi 23.3.2009 Kauppalehdessä julkaistussa Yritys – liitteessä,
käynnissä olevan finanssi- ja reaalityalouden kriisin supistavan maailmankauppaa
vuonna 2009. Hän käsittelee kolumnissaan taantumien myötä valtioiden asettamia
kaupan esteitä, jotka vaikeuttavat Suomen ulkomaankauppaa entisestään. Monet
asiantuntijat ennakoivat, että tilanne tulee vielä menemään tämänhetkistä huoles-
tuttavampaan suuntaan. (Lindström 2009.)

Suomen kohdalla yleinen maailmantalouden tilanne on hyvin merkittävä asia val-
tion oman koon ja sen voimavarojen vuoksi. Kuten jo aikaisemmin tekstissä on
viitattu, maailmantaloudella on hyvin merkittävä rooli Suomen kansantaloudelle.
Erityisesti Suomen vientiin vaikuttaa huono tilanne taloudessa maailmalla, mutta
sillä on myös omat vaikutuksensa tuonnin suhteen.

Suomen vienti ja tuonti olivat alimmillaan yli kahteen vuoteen marraskuussa 2008. Tuonti supistui 14 % ja sen suuruus oli vajaat 4,5 mrd. euroa. Kun tarkastellaan koko tammi-marraskuun väliä vuonna 2008, on tuonti kasvanut kokonaisuudessaan viisi prosenttia vuoden 2007 tammi-marraskuulta. Tuonnin osalta suurin muutos kohdistui kestokulutustavaroiden tuontiin. Kuitenkin öljytuotteita lukuun ottamatta myös muut tärkeiksi luokitellut tuoteluokat olivat laskussa. Tammi-marraskuun 2008 aikana Venäjä nousi tärkeimmäksi kauppakumppaniksi tuonnissa yli 16 %:n osuudella Suomen kokonaistuonnista (Tulli 2009, 2.)

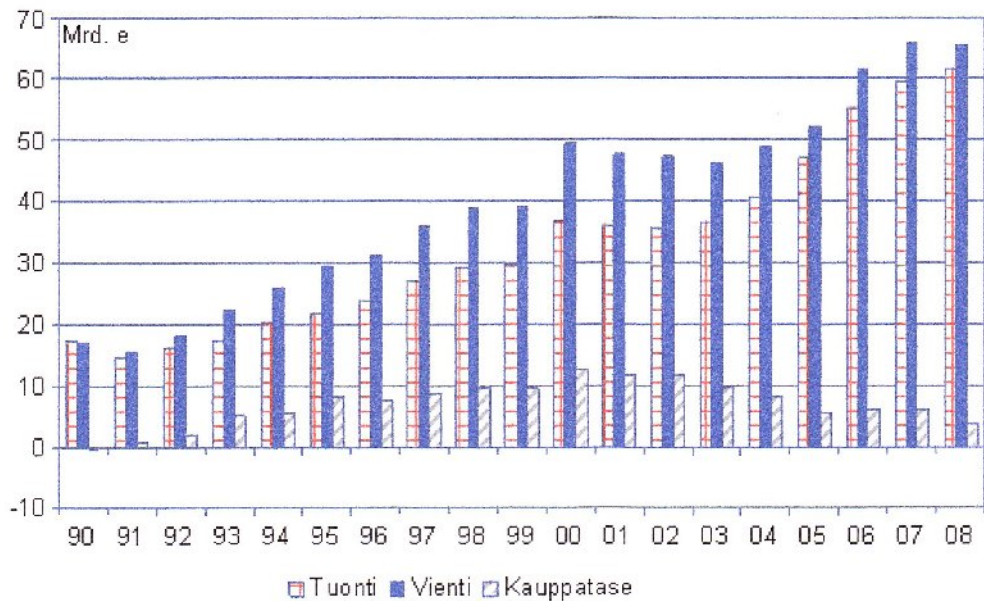
TAULUKKO 1. Tuonnin, viennin ja kauppataseen kokonaiskehitys marraskuussa 2008 (Tulli 2009).

Kokonaiskehitys (milj. euroa)

	Marraskuu		Muutos	Tammi-Marraskuu		Muutos
	2007	2008	%	2007	2008	%
Tuonti	5 183	4 477	- 14	54 813	57 600	+5
Vienti	5 953	4 752	- 20	60 747	61 313	+1
Tase	+ 770	+ 275		+ 5 934	+ 3 713	

Taulukosta 1 voidaan nähdä sekä euroissa että prosentuaalisesti aiemmin mainitut luvut vuoden 2008 marraskuulta sekä kokonaisuudessaan tammi-marraskuun ajalta.

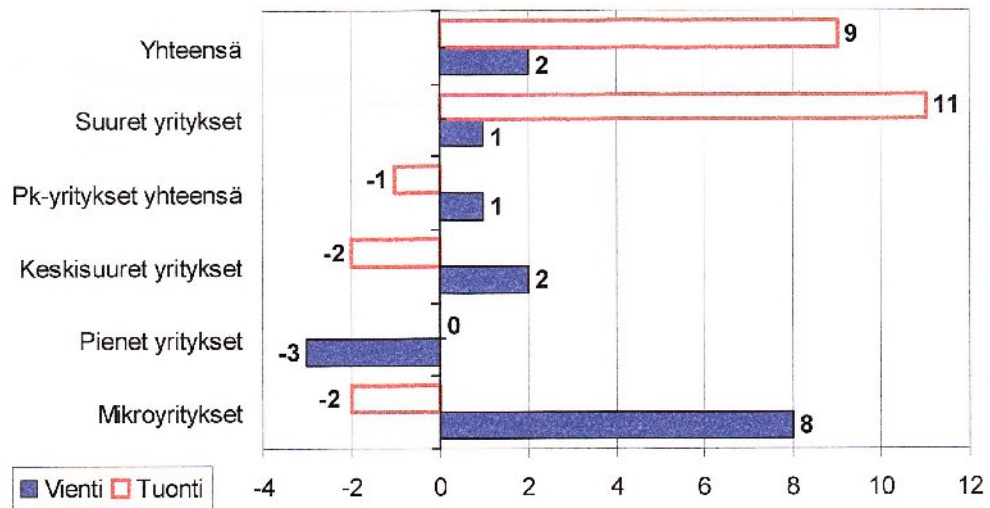
Kuvio 3 kuvaa graafisesti tuonnin, viennin ja kauppataseen kehitystä Suomessa vuosien 1990–2008 välisenä aikana. Kuvioista voidaan todeta, että tuonnin määrä on lähes jokaisena vuonna kasvanut tasaisesti. Vuodesta 2002 lähtien tuonti on kasvanut lähes 30 mrd. euroa.



KUVIO 3. Tuonnin, viennin ja kauppataseen kehitys Suomessa vuodesta 1990 lähtien (Tulli 2009).

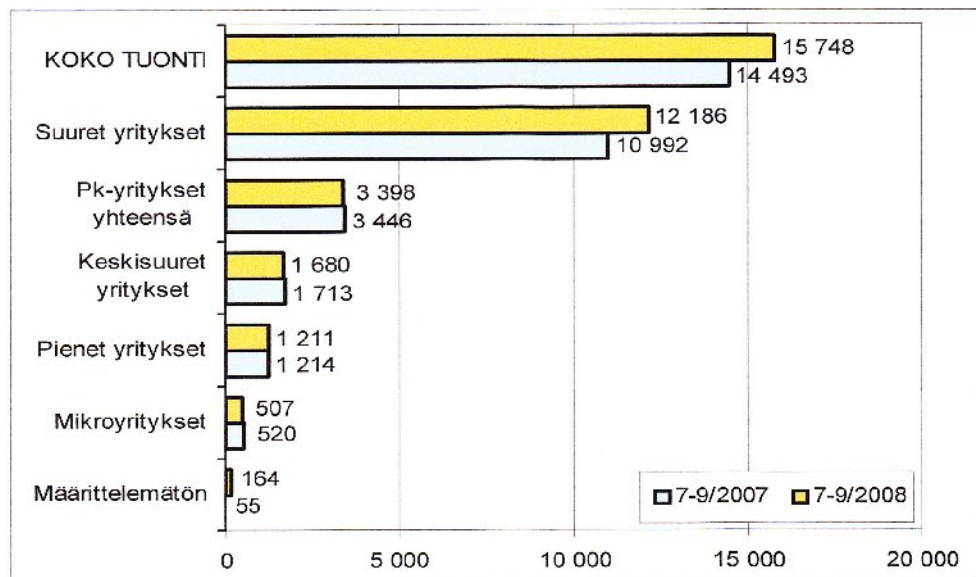
Suurten yritysten tuonti on edelleen suurin osa koko Suomeen tapahtuvasta tuonnista yritysten keskuudessa. Kuvio 4 osoittaa kuinka tuonti suurten yritysten keskuudessa on noussut 11 % vuoden 2008 kolmannella neljänneksellä vuoden 2007 samaiseen ajanjaksoon verrattuna. (Tulli 2009, 1-3.)

Pk-yritysten kohdalla kehitys on kuitenkin ollut negatiivista yhden prosentin verran. Myös keskisuurten sekä mikroyritysten kohdalla tuonnin osuus on pienentynyt aikaisempaan vertailuajankohtaan verrattuna kuten kuvio 4 osoittaa. Pienissä yrityksissä tuonnin osuus pysyi edellisvuoden lukemissa. (Tulli 2009, 1-3.)



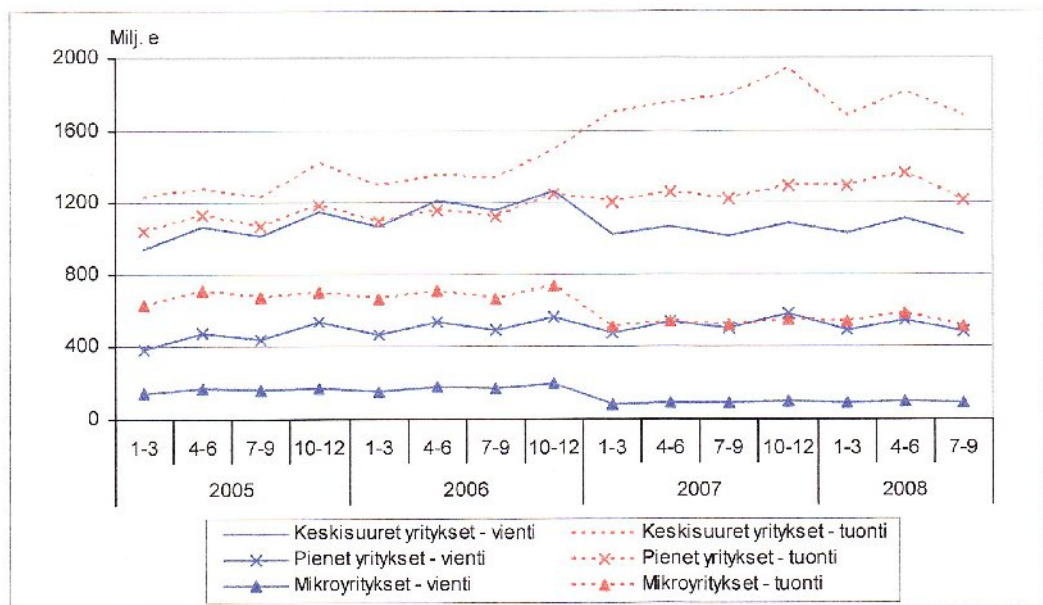
KUVIO 4. Viennin ja tuonnin arvon muutos yritysten kokoluokittain 2008/2007 3. neljännes, % (Tulli 2009).

Kuviosta 5 voidaan nähdä kuvion 3 havainnollistavat muutokset euromääräisinä.



KUVIO 5. Tuonnin arvo kokoluokittain 2008/7-9 ja 2007/7-9, milj. e (Tulli 2009).

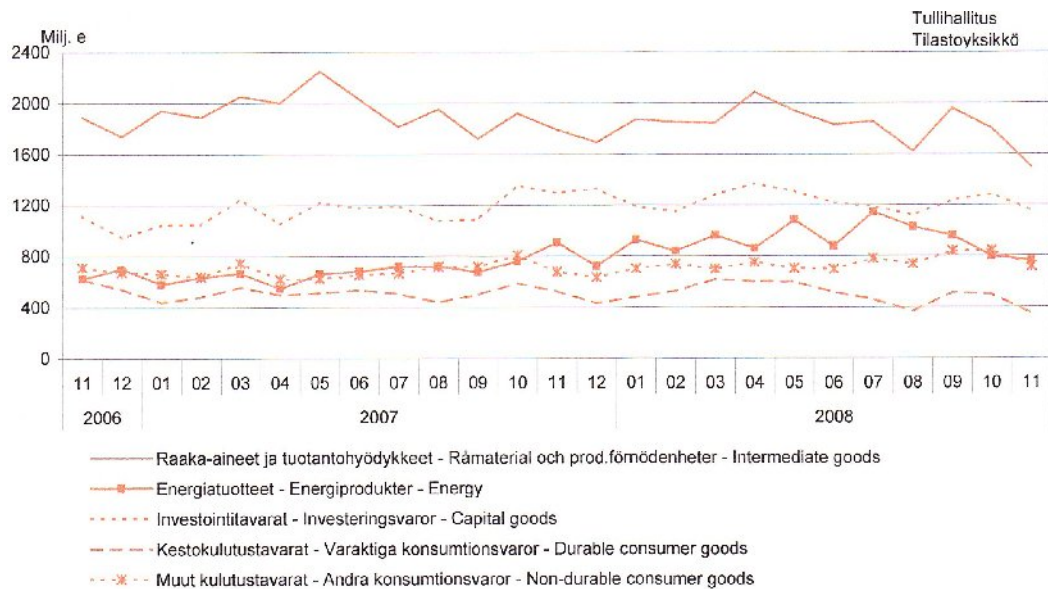
Kuviosta 6 voidaan huomata kuinka pk-yritysten arvon kehitys on muuttunut vuosien 2005 ja 2008 (syyskuuhun asti) välillä. Keskisuurten yritysten tuonti on kokenut vuoden 2007 kolmen ensimmäisen neljänneksen aikana suurta kasvua, jonka jälkeen se on kääntynyt hieman laskuun lukuun ottamatta tammi-kesäkuuta 2008. Pien- ja mikroyritysten tuonti on pysynyt viimeisen kahden vuoden aikana melko tasaisena.



KUVIO 6. Viennin ja tuonnin arvon kehitys pk-yrityksillä kokoluokittain 2005–2008, milj. e (Tulli 2009).

Kuviosta 7 voidaan todeta, että selvästi eniten on tuotu raaka-aineita sekä tuotantohyödykkeitä Suomeen vuosien 2006–2008 välillä. Pienimmän osuuden muodostavat kestäkulutustavarat kuten elektroniikka ja huonekalut alle 400 milj. eurolla marraskuun 2008 lopussa. (Tulli 2009, 3.)

Kuvio 7 osoittaa, kuinka kaikissa eri käyttötarkoituksen mukaan jaetuissa ryhmissä voidaan todeta olleen heilahteluja vuosien 2006–2008 välillä.

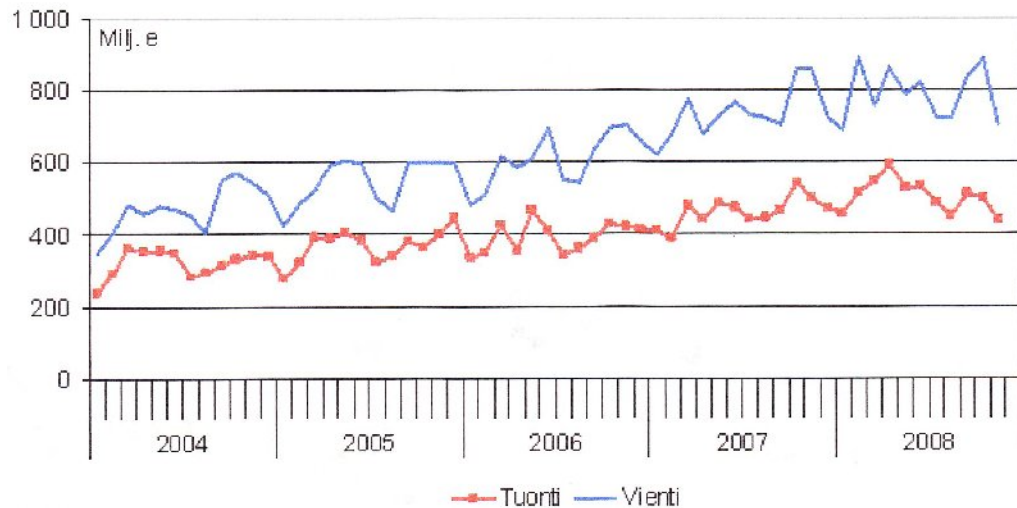


KUVIO 7. Tuonti käyttötarkoituksen mukaan 2006–2008 (Tulli 2009).

2.4 Koneiden maahantuonti

Koneiden ja laitteiden tuonti on kasvanut melko tasaisesti vuodesta 2004 lähtien. Tuonnin määrä kuitenkin jokaisena vuonna heittelee hieman molempiin suuntiin kuukaudesta riippuen. Vuoden 2008 maaliskuussa koneiden ja laitteiden tuonti saavutti huippunsa, kun se ylsi 600 milj. euroon. Tämän jälkeen se kuitenkin lähti laskuun ja vuoden 2008 marraskuussa tuonti oli laskenut lähes 400 milj. euron tasolle.

Kuvio 8 osoittaa graafisesti tuonnin ja viennin heilahteluja ja muutoksia vuosien 2004 ja 2008 välisenä aikana.



KUVIO 8. Koneiden ja laitteiden tuonti ja vienti kuukausittain 2004–2008(1-11), milj. euroa (Tulli 2009).

Koneiden maahantuontiin liittyy erityisiä turvallisuussäännöksiä, jotka on yhdenmukaistettu koko Euroopan talousalueella (ETA). Valmistajalla itsellään on velvollisuus ensisijaisesti huolehtia koneen olevan vaatimustenmukainen ennen kuin se saadaan saattaa markkinoille. Maahantuojan tulee kuitenkin tarkistaa, että tuotavat koneet täyttävät turvallisuusvaatimukset. Työsuojelupiirit sekä sosiaali- ja terveysministeriön työsuojeluosasto valvovat aktiivisesti markkinoilla olevien koneiden turvallisuutta mm. messuilla. (Työsuojeluhallinto 2007, 5-9.)

Koneiden maahantuonti Suomeen voidaan jakaa kolmeen erilaiseen tapaukseen. Ensimmäisenä on uuden koneen maahantuonti Euroopan talousalueelta. Tällöin koneessa tulee aina olla CE -merkintä, vaatimustenmukaisuusvakuutus, käyttö- ja huolto-ohjeet sekä muut merkinnät. CE – merkinnällä valmistaja osoittaa, että kyseinen kone täyttää sitä koskevat vaatimukset. Muita merkintöjä voivat muun muassa olla erilaiset sarja- ja tyyppimerkinnät sekä valmistajan nimi ja osoite. (Työsuojeluhallinto 2007, 5-7.)

Toisena tapauksena on käytetyn koneen maahantuonti Euroopan talousalueelta ja viimeisenä tapauksena koneen maahantuonti Euroopan talousalueen ulkopuolelta. Jälkimmäisessä tapauksessa koneen maahantuojan tulee olla erittäin tarkka, että koneen valmistaja on hoitanut koneen turvallisuutta koskevat velvollisuutensa ja että kone täyttää turvallisuusdirektiivit. (Työsuojeluhallinto 2007, 6-7.)

Koneiden maahantuojan tulee uutta konetta maahan tuodessaan selvittää valmistajalta mm. mitä terveys- ja turvallisuusvaaroja konetta käyttäessä saattaa olla? Ovatko muut käyttäjät, jotka ovat ostaneet samanlaisia koneita kohdanneet ongelmia? Tarvitaanko hätäpysäyttimiä? Maahantuojalla on aina vastuu koneesta ja tämän vuoksi koneen turvallisuuden tarkistaminen on ensisijaisen tärkeää. (Työsuojeluhallinto 2007, 8-9.)

3 TUONTISOPIMUKSET

3.1 Tuontisopimusten rakenne

Yrityksen käydessä kansainvälistä kauppaa lisääntyvät aina toimintaan liittyvät riskit. Tällaisia riskejä ovat mm. kulttuurierot, poliittiset riskit, luottotappio ja maksukykyriskit, oikeudelliset riskit sekä mahdolliset kieliongelmat. Riskien minimointi ja hallinta on olennainen osa yrityksen harjoittamaa kansainvälistä kannattavaa liiketoimintaa. Tilanteessa, jossa ostotapahtumassa tapahtuu häiriötä, voivat vaikutukset olla laajoja ja kauaskantoisia. Häiriöt voivat mahdollisesti aiheuttaa yritykselle menetyksiä sekä keskeytyksiä yrityksen toiminnassa. (Paajanen, Saarinen 1997, 37; Fintra 2002, 15.)

Tuontitoiminnan harjoittamiseen liittyy hyvin monimutkainen oikeussuhteiden verkosto. Yrityksen tulee mm. olla selvillä siitä mitä kotimaan lainsäädäntö määrittää yrityksen suhteista valtioon. Kansainvälinen kauppa sekä sen mukana maahan-tuonti, pohjautuu lähes aina kirjallisiin asiakirjoihin. Tuonnin osapuolien välisessä sopimuksessa voidaan lähtökohtaisesti itse päättää sopimuksen ehdot siten, että ne tyydyttävät molempia osapuolia. (Pasanen 2005, 79; Pehkonen 2000, 71–73.)

Sopimuksissa voidaan esimerkiksi määrätä sopimuksen kohteesta, sen kestosta sekä sopimuksessa sovellettavasta laista. Suomen oikeustoimilaki sekä muut kauppaa koskevat säännökset, ovat Suomessa tahdonvaltaisia, joten tuonnin osapuolilla on hyvin suurelta osin vapaus sopia kaupan ehdoista haluamallaan tavalla. Sopimuksessa tulisi kuitenkin sopia, kumman valtion lakia tullaan soveltamaan sopimusta laadittaessa ja mahdollisessa riitatilanteessa. (Pasanen 2005, 79; Pehkonen 2000, 71–73.)

Tuontitoiminnan toimitus- ja hankintasopimuksia laadittaessa yritykset noudattavat yhtenäisesti tiettyjä perussääntöjä. Sopimuksista tulisi löytyä ainakin seuraavia asioita: kaupan kohteen yksilöinti, kaupan hinta ja sen suorittaminen, toimitusai-

ka, toimitustapa, vapautumisperusteet, tavaran tarkastus ja sen suorittaminen, takuu, omistusoikeus tavaraan, vahingonvaaran siirtyminen, pakkausta koskevat määräykset sekä riitojen ratkaiseminen. Luvussa käsitellään myöhemmin joitakin sopimuksen solmimiseen liittyviä ehtoja. (Pehkonen 2000, 75–76.)

Sopimukset voivat perustua tilaukseen, jonka maahantuoja on lähettänyt tavaran myyjälle vastauksena myyjän antamaan ostotarjoukseen. Edellyttäen, että myyjä on halukas toimittamaan kyseiset tuotteet tarjouksen ehdoilla, hän vahvistaa tilauksen. Tällöin sopimuksen katsotaan syntyneen. Kone- ja laitehankintoja ei kuitenkaan suositella hankittavaksi tilausten avulla. Tällaisissa toimituksissa tulee osapuolten laatia yhteinen hankintasopimus, joka määrittelee tarkasti osapuolten oikeudet ja velvollisuudet. Kone- ja laite-toimituksia varten on laadittu mallisopimuksia, joita noudattamalla maahantuoja voi varmistaa, että tarpeelliset kohdat tulevat sopimuksessa ilmi. (Fintra 2002, 18; Pehkonen 2000, 76.)

Kummallekin osapuolelle on ensisijaisen tärkeää laatia hyvä sopimus omalta osaltaan. Hyvin laaditulla sopimuksella voidaan välttää väärinkäsitykset, jotka saattavat johtua erilaisista kauppasäännöksistä ja tavoista. Sopimuksen avulla maahantuoja pystyy turvaamaan omat oikeutensa haluamallaan tavalla. Maahantuojalle on olennaista selvittää myyjän tosiasialliset mahdollisuudet toimittaa tavara suunnitellulla tavalla. Maahantuojan tulisi pyrkiä selvittämään myyjän luottotiedot sekä myyjän aikaisemmilta kauppakumppaneilta yrityksen toimituskyvyn. (Fintra 2002, 17; Pehkonen 2000, 77.)

Maahantuojan tulee myös muistaa selvittää, ettei sen kotimaan lainsäädäntö aseta esteitä tavaran maahantuonnille. Sopimuksen kieliasuun ja termien selvytyteen tulee myös kiinnittää huomiota sopimusta laadittaessa. Myyjällä ja maahantuojalla voi olla usein erilainen käsitys tietystä termistä ja sen sisällöstä. Tällaisia tilanteita voidaan kohdata erityisesti silloin, kun kauppakumppanit tulevat eri maista ja kulttuureista. (Fintra 2002, 17; Pehkonen 2000, 77.)

3.2 Tuonnin osapuolet

Maahantuojan on aina syytä tarkistaa, mikä yhtiö on sopimukseen merkitty myyjäksi. Joissain tapauksissa myyjänä saattaa olla ison konsernin tytäryhtiö. Tällaisessa tapauksessa on tärkeää vaatia riittävät takuut emoyhtiöltä, jotta välttyttäisiin tilanteelta jossa tytäryhtiö ei pystyisikään kantamaan teknistä tai kaupallista vastuutaan. (Fintra 2002, 18–19.)

Suomalaisen maahantuojan juridisen aseman määrittäminen on tuontitapahtumaa suoritettaessa hyvin tärkeää. Tämä johtuu sovellettavasta laista sekä taloudellisesta riskinmäärittelystä kuten tuotevastuulaista sekä kilpailusäädännöstä. Välttääkseen epäselvyyksiä tulee maahantuojan pyrkiä erottamaan eri tehtäviä kuvaavat nimitykset toisistaan. Seuraavaksi tekstissä on esitettyä yleisimmät nimitykset, jotka ovat maahantuojia, komissionääri sekä kauppa-agentti. (Paajanen, Saarinen 1997, 32.)

Maahantuojia

Maahantuojia tuo tuotteen maahan ja myy sen edelleen omissa nimissään tai käyttää sitä hyödyksi omassa tuotantoprosessissaan, kuten esimerkiksi teollisuusyritys, joka käyttää tuotua raaka-ainetta itse. Tuojia voi olla tuotteen jakelua harjoittava yritys, trading-toimintaa harjoittava yritys, jälleenmyyjä sekä franchising-yritys. (Paajanen, Saarinen 1997, 33.)

Komissionääri

Komissionääri eli komissionsaaja on maahantuojaan verrattava mm. tuotevastuulain edessä. Komissionääri toimii valmistajan puolesta, mutta tuo kuitenkin tuotteen maahan omissa nimissään. Hän saa tuotteen myynnistä nimityksensä mukaisen myyntikomission. Komissionääri on yritys, joka harjoittaa Suomen kautta tuotavien tuotteiden läpikulku- eli transitotoimintaa. (Paajanen, Saarinen 1997, 33.)

Kauppa-agentti

Kauppa-agenttia kutsutaan myös kauppaedustajaksi tai pelkästään nimityksellä agentti. Kauppa-agentti on ulkopuolinen välittäjä, joka kuitenkin toimii ulkomaisen yrityksen nimissä ja edustajana. Tällöin maahantuojana ei ole agentti vaan kotimainen ostaja. Ostaja tekee kauppasopimuksen ulkomaisen valmistajan kanssa joko suoraan tai agentin välityksellä. (Paajanen, Saarinen 1997, 33.)

Yllä mainitut nimitykset eivät kuitenkaan määrää osapuolien juridisesta asemasta, vaan heidän sopimussuhteensa ja sen luonteen. Tuojan tulisin kauppasopimusta solmittaessa pyrittävä pitämään erillään agentin ja maahantuojan asemat toisistaan, niiden juridisen vastuun erilaisuuden vuoksi. (Paajanen, Saarinen 1997, 33.)

Myyjästä voidaan käyttää monia erilaisia nimityksiä, kuten valmistaja, myyjä, päämies sekä vientiagentti. Valmistaja on yleisesti lopputuotteen tai raaka-aineen valmistaja tai tuottaja. Se voi myös joissain tapauksissa olla jonkin tuotteen osan valmistaja tai tuotteen valmistukseen osallistunut taho. Myyjäksi kutsutaan sitä osapuolta, joka tekee kotimaisen ostajan kanssa kauppasopimuksen. Päämies toimii kauppaedustajan edustussopimuksella ja voi olla ulkomainen valmistaja tai viejä. Vientiagentti on kauppa-agentin tavoin täysin kaupan ulkopuolinen välittäjä. (Paajanen, Saarinen 1997, 34.)

Kansainvälisessä kauppasuhteessa on myös lähes aina mukana huolitsija, joka hoitaa mm. tavaroiden kuljettamisen ja mahdollisen tullauksen. Huolitsija toimii jommankumman kaupan osapuolen lukuun, riippuen sopimuksessa sovitusta toimituslausekkeesta. Huolitsija on kuitenkin täysin kaupan ulkopuolinen osapuoli. (Paajanen, Saarinen 1997, 34.)

3.3 Sopimustyypit

Tuontisopimukseen liittyviä sopimustyyppinä on kolme erilaista vaihtoehtoa. Yleisin sopimusmuoto on ostosopimus, jota kutsutaan myös nimellä kauppasopimus. Muita vaihtoehtoja ovat jälleenmyynti- ja agenttisopimus. Kyseiset sopimusvaihtoehdot esitellään tarkemmin seuraavissa alaluvuissa.

3.3.1 Ostosopimus

Ostosopimus eli kauppasopimus on tyypillisin tuontisopimuksen muoto. Ostosopimuksella kotimainen yritys ostaa ulkomaiselta yritykseltä tietyn sopimuksessa sovitun tavaran tai tavaraerän. Ostotapahtuma on kertaluonteinen. Tämänkaltaisissa ostosopimuksissa sovelletaan usein myyjäyrityksen vakiehtoja. Tapauksessa, jossa ostotoiminta on kuitenkin säännöllistä tai kaupalla on taloudellista merkitystä kotimaiselle ostajalle, tulisi ostosopimuksen laatimiseen kiinnittää tarkempaa huomiota tiettyjen ehtojen kohdalla. Vaihtoehtoisesti sopijaosapuolet voivat myös laatia kaupasta täysin erillisen ostosopimuksen. (Fintra 2002, 15.)

Ostosopimukseen voidaan myös lukea mukaan projektisopimukset, joissa kotimainen yritys ostaa myyjältä tuotantoteknisen kokonaistoimituksen, johon sisältyy mm. laitteet, asennus ja koekäyttö. Projektitoimitusten kohdalla tulee kuitenkin huomioida sopimuksen laatimiseen vaikuttavat erityisehdot, koska ostosopimus ei yleisesti ota huomioon projektisopimuksissa vaadittavia asennus- ja takuukysymyksiä. Liitteestä 1 löytyy muistilista ostosopimuksessa sovittavista asioista. (Fintra 2002, 15.)

3.3.2 Jälleenmyyntisopimus

Jälleenmyyntisopimuksen ollessa luonteeltaan pitkäkestoinen, on jälleenmyyjä edustus- ja toimitussuhteessa päämieheen. Jälleenmyyjä ostaa tuotteet päämieheltä

ja myy ne eteenpäin, jolloin hän saa katteensa jälleenmyynnistä. Jälleenmyyjä toimii aina omaan lukuunsa sekä vastaa itse kaupan käyntiin liittyvistä mahdollisista riskeistä. (Fintra 2002, 15;Pasanen 2005, 137.)

Jälleenmyyntisopimuksia solmittaessa päämies ei ole millään tavoin sopimussuhteessa tavaran lopulliseen käyttäjään eli ostajaan. Jälleenmyyjä saa korvauksena myyntivoiton myymiensä tavaroiden määrän perusteella. Useimmiten jälleenmyyjä hinnoittelee tuotteen itse. Jälleenmyyntisopimukset ovat yleisin tuontisopimuksissa käytetty sopimustyyppi. (Fintra 2002, 15;Pasanen 2005,137.)

Jälleenmyyntisopimuksessa sovitaan usein jälleenmyyjän päävelvoitteista.

Useimmiten päämiehen tavoitteena on velvoittaa jälleenmyyjää takaamaan parhaan mahdollisen menekin tuotteelle. Sopimuksissa sovitaan mahdollisesti myös kilpailukiellosta, jolloin jälleenmyyjä ei saisi myydä kilpailevia tuotteita. EU:ssa kyseinen kilpailukiello saa olla voimassa ainoastaan vuoden sopimuskauden päätymisestä. Muita sovittavia asioita voivat olla mm. sopimusalue ja tuotteet, myyntimäärät, jälleenmyyjän raportointivelvollisuus sekä hinnat ja maksuehdot. Liitteestä 2 löytyy jälleenmyyntisopimukseen liittyvä muistilista. (Pasanen 2005, 140-145.)

3.3.3 Agenttisopimus

Agenttisopimukset solmitaan agentin ja päämiehen välillä, joten tämän vuoksi agenttisopimusta ei yleisesti pidetä tuontisopimuksena. Agentin rooliin kuuluu etsiä asiakkaat, joiden kanssa päämies solmii varsinaiset asiakassopimukset. Todellinen kauppa tapahtuu päämiehen ja asiakkaan eli kotimaisen ostajan välillä. On myös mahdollista, että päämies on antanut agentille oikeuden hyväksyä asiakkaan tilauksen päämiehen puolesta. (Fintra 2002, 15–16;Pasanen 2005, 122–123.)

Agenttisopimusta ei tule kuitenkaan sekoittaa edellä mainittuun jälleenmyyntisopimukseen. Agentti on itsenäinen elinkeinoharjoittaja, jonka suhde päämieheen määräytyy osapuolten allekirjoittaman sopimuksen sekä agenteja koskevan lainsäädännön perusteella. Ulkomaiselle myyjälle, jolla on tarkoituksena päästä Suo-

men markkinoille, on hyvä vaihtoehto hyödyntää suomalaisia agenteja. (Fintra 2002, 15–16;Pasanen 2005, 122–123.)

Agenttisopimuksissa sovittuja asioita voivat mm. olla agentin oikeuksien laajuus, agentin tehtävät, provisio sekä vähimmäismäärä, jossa voitaisiin sopia agentille myynninedistämistavoitteita välitavoitteineen. On myös hyvin yleistä, että agenttisopimuksissa sovitaan erikseen agentin vastuusta asiakkaiden maksukyvyn suhteen. Liitteeseen 3 on laadittu lista asioista, jotka sopijaosapuolten tulisi muistaa agenttisopimusta laatiessaan. (Pasanen 2005, 125–137.)

3.4 Toimituslausekkeet

Kansainvälisen liiketoiminnan kasvaessa, on muodostunut tarve luoda yhteiset tavat, tottumukset ja käytännöt, joita kaikki soveltavat yhteisesti tuontikauppaa harjoittaessa. Toimituslausekkeet ovat luonteeltaan tällaisia tapanormeja, joita kaikki kauppakumppanit noudattavat. Toimituslausekkeisin ei liity pakottavaa lainsäädäntöä, mutta tästä huolimatta niitä käytetään oikeusnormien tapaan. (Pasanen 2005, 250.)

Toimituslausekkeilla tarkoitetaan yksinkertaistetusti sana- tai kirjainyhdistelmää, jonka avulla myyjä ja ostaja sopivat tietyistä kauppasopimuksen yksityiskohdista. Näiden kansainvälisessä kaupassa yleisesti käytettyjen toimituslausekkeiden avulla myyjän ja ostajan ei tarvitse sopimuksissaan toistaa kaikkia sovittavia asioita. (Fintra 2002, 33.)

Kansainväliset toimituslausekkeet määrittelevät kolme erilaista velvollisuutta, jotka liittyvät tavarantoimitukseen myyjältä ostajalle. Joissain tapauksissa voidaan kyseisistä termeistä myös käyttää nimitystä vastuu. Ensimmäisenä on kaupan osapuolten toimintavelvollisuus, joka määrittelee millä tavoin myyjän tulee asettaa kauppasopimuksessa sovittu kaupan kohde ostajan käytettäväksi sekä millaisiin toimiin ostajan tulee ryhtyä tavaraa vastaanottaessaan. (Fintra 2002, 33;Pasanen 2005, 250.)

Toisena vastuuna voidaan puhua tavaravelvollisuudesta, joka määrittelee milloin ja missä vahingonvaara siirtyy myyjältä ostajalle. Tämän toimituslausekkeen mukaan selviää milloin tavaran siirtymisvaiheessa myyjällä on oikeus vaatia ostajalta kauppahinnan suorittamista, siitä huolimatta että tavara tuhoutuisi, vahingoittuisi tai häviäisi. (Fintra 2002, 33;Pasanen 2005, 250.)

Kolmantena tehtävänä toimituslauseke määrittelee kaupan eri osapuolten kustannus- eli maksuvelvollisuuden. Maksuvelvollisuuden sopimisen mukaan jakautuvat tavaran siirtoon liittyvät kustannukset ostajan ja myyjän välillä. On kuitenkin tärkeää pitää mielessä kansainvälistä kauppaa käydessä ja toimituslausekkeista käyttäessä, että toimituslausekkeet eivät määrittele tavaran omistusoikeuden siirtoa. (Fintra 2002, 33;Pasanen 2005, 250.)

Vuoden 2000 alusta on käytetty Kansainvälisen kauppakamari ICC:n laatimaa Incoterms 2000:a. Incoterms 2000 pohjautuu hyvin suurelta osin vuonna 1990 julkistettuun toimituslausekekokoelmaan Incoterms 1990:n. Uudistuksia vanhaan versioon verrattuna on tullut tulliselvitysmuodollisuuksiin, osapuolten velvollisuuksiin sekä lastaus- ja purkaus velvoitteisiin. (Fietz 2003, 20-23; Fintra 2002, 33;Pasanen 2005, 251.)

Incoterms toimituslausekkeet muodostuvat kauppasanasta tai sen lyhenteestä sekä paikkakunnasta tai osapuolten sitä haluttaessa, tarkemmasta paikan, kohdan tai kriittisen pisteen määrittelystä. Lausekkeihin merkataan myös käytetyn kokoelman nimi sekä siihen liittyvä vuosiluku, esimerkiksi: Cost, Insurance and Freight (CIF) Helsinki, Incoterms 2000

Kriittisellä pisteellä tarkoitetaan sitä kohtaa kuljetusketjussa, jossa vastuut ja velvollisuudet siirtyvät myyjältä ostajalle. (Pasanen 2005, 252–254.)

Incoterms lausekkeet on jaettu neljään eri ryhmään niiden pääsisällön mukaan. E-ryhmään kuuluu ainoastaan yksi lauseke, joka on EXW (Ex Works). Tässä lausekkeessa myyjä asettaa tavaran ostajan noudettavaksi ja käytettäväksi myyjän toimipaikasta. Lausekkeesta käytetään myös nimitystä lähtöpää lausekkeena. (Fietz 2003, 20–23; Fintra 2002, 34–35;Pasanen 2005,256.)

Seuraava ryhmä on F-ryhmä, jonka lausekkeet eivät sisällä ollenkaan rahtia. Kolmantena ryhmänä ovat C-lausekkeet, jotka määrittelevät rahdin sekä osin myös kuljetusvakuutuksen. Ostajille edullisimmat eli D-lausekkeet, määrittelevät myyjän vastaamaan kaikista kuljetukseen liittyvistä kustannuksista sekä riskeistä. Näitä lausekkeitä kutsutaan myös tulopään lausekkeiksi. (Fietz 2003, 20–23; Fintra 2002, 34–35.)

Toimituslausekkeissa on mm. määräyksiä osapuolten velvollisuudesta hankkia vienti- ja tuontiluvat sekä tavarán siirtämiseen vaadittavat kuljetus- yms. asiakirjat. Lausekkeisiin sisältyy myös sopiminen vakuuttamisvelvollisuudesta, tavarán pakkauksesta sekä ilmoittamis- ja tarkastusvelvollisuudesta. Liitteestä 4 löytyy kaikki Incotermsit sekä niiden merkitykset. (Fietz 2003, 20–23; Fintra 2002, 35.)

Kuviossa 8 on kuvattu kuinka Incotermsin toimituslausekkeet soveltuvat käytettäväksi eri kuljetusmuotojen kohdalla. Kuviossa on havainnollistettu lausekkeiden soveltuvuutta kuljetusmuotoon värjäämällä kyseiset ruudut. Jokaiselle eri aiemmin mainitulle toimitusryhmälle on kaaviossa oma värinsä.

Toimitus lauseke	Laiva	Auto	Juna	Lento	Kontti	Yhdistetty kuljetus
EXW						
FCA						
FAS						
FOB						
CFR						
CIF						
CPT						
CIP						
DAF						
DES						
DEQ						
DDU						
DDP						

KUVIO 8. Toimituslausekkeen soveltuvuus eri kuljetusmuotojen välillä (Pasanen 2005, 281)

Muita käytettäviä kokoelmia ovat mm. American Foreign Trade Definitions 1941, joka koskee lähinnä USA:n kanssa käytävää kauppaa, Combiterms 1990, jota käytetään lähinnä tapauksissa, jolloin kaupan osapuolilla on ongelmia kustannusten jakamisessa, sekä Suomen kotimaankaupassa käytettävä Finnterms 2001. (Fintra 2002,39;Pasanen 2005, 274–279.)

3.5 Kuljetusmuodot

Kuljetustapahtuman järjestäminen on suuri osa ulkomaankauppaa. Epäonnistunut kuljetustapahtuma voi mahdollisesti pilata kokoa asiakassuhteen. Kuljetuksiin liittykin paljon erilaisia välttämättömiä riskejä. Oikein järjestettyinä kuljetuksista voi muodostua yritykselle säästöjä ja ne voivat edistää liiketoimintaa kaupan osapuolten välillä. Kuljetusten järjestäminen tulisi suunnitella toimituslausekkeista sopiessa. Osapuolien tulisi ottaa selville, kumman hoidettavana kuljetukset tulisivat kaupan kannalta edullisimmiksi. (Fintra 2002, 41;Paaajanen, Saarinen 1997, 230; Pasanen 2005, 284.)

Yrityksellä on valittavanaan monista eri kuljetusmuodoista omaan kauppaan sopivin vaihtoehto. Kuljetustavan valintaan vaikuttaa mm. minne kauppa suuntautuu. Sopivinta kuljetustapaa valittaessa tulisi kiinnittää huomiota palvelujen monipuolisuuteen, laatuun, tavoitettavuuteen, jatkuvuuteen sekä ympäristökysymyksiin. Tilanteessa, jossa yrityksellä itsellään ei ole paljoa tietämystä kuljetuksen järjestämisestä, voi huolitsija mahdollisesti auttaa sopivan kuljetustavan valinnassa. (Fintra 2002, 41;Pasanen 2005, 284–285.)

Hintaan vaikuttavat yleisesti asiakkaan vaatimukset. Kuljetusmuodon hinta nousee asiakkaan vaatiman palvelustason mukaan. Kuljetusalalla käydään kuitenkin kovaa hintakilpailua, josta johtuen hinnat ovat markkinoilla yleisesti hyvin säädellyt. Kuljetuskustannukset kokonaisuudessaan muodostuvat mm. lastauskuluista kuljetuksen eri vaiheissa, erilaisista rahtikuluista sekä terminaalikäsitteilyistä. Kuljetusajalla on myös kasvava vaikutus kuljetustavan valinnassa. Kuljetusajan pituuteen vaikuttavat mm. kuljetettavan erän suuruus, liikenneyhteydet sekä kuljetuskaluston laatu. (Fintra 2002, 41;Pasanen 2005, 284–285).

Merikuljetukset

Meriliikennettä voidaan pitää maailman vanhimpana ja kansainvälisimpänä liikennemuotona. Laivakuljetukset soveltuvat Suomen kanssa käytävään ulkomaankauppaan hyvin valtion maantieteellisten piirteiden vuoksi. Suurin osa Suomen kansainvälisistä kuljetuksista tapahtuu meritse juuri näiden asioiden vuoksi. (Karhunen 2007, 56–57; Paajanen, Saarinen 1997, 231; Pasanen 2005, 286.)

Merikuljetukset sopivat erityisesti suurten tavarakerien kuljettamiseen, koska niissä rahtikustannukset yksikköä kohti kilometriltä ovat yleisimmin alhaisimmat. Merikuljetuksissa tulee kuitenkin huomioida erityisesti kuljetusmuodon vaatimat pakkaukset. Vaikeat ja vaihtuvat sääolot sekä mahdolliset jälleenlaivaukset vaativat usein erityisiä toimenpiteitä pakkauksen suhteen. (Fintra 2002, 42; Paajanen, Saarinen 1997, 231.)

Merikuljetus voidaan jakaa hakurahti- ja linjaliikenteeseen. Hakurahti- eli trampiliikenteessä laiva kuljettaa massatavaraa täysinä laivalasteina satamasta toiseen sen mukaan, mistä se saa edullisimman rahdin. Laivalla ei ole säännöllisiä reittejä ja aikatauluja, vaan se harhailee markkinatilanteen mukaan. Hakurahtiliikenteessä rahatit ovat yleensä alhaisemmat kuin linjaliikenteessä, koska ne vaihtelevat kysynnän ja tarjonnan mukaan. Suurin osa maailman kauppalaivastosta on hakurahtiliikenteessä. (Paajanen, Saarinen 1997, 231; Pehkonen 2000, 114.)

Linjaliikenteessä laiva kulkee tiettyä reittiä ja sillä on säännöllinen aikataulu. Yleisimmin linjaliikenteessä eri varustamot toimivat yhteistyössä, jolloin niiden välille ei muodostu kovaa kilpailua. Linjaliikenteessä käytettävä rahtaussovimusasiakirja on nimeltään konossementti. Linjaliikenteessä käytettävät laivat soveltuvat lähes kaikenlaisten tuotteiden kuljettamiseen. (Paajanen, Saarinen 1997, 231; Pehkonen 2000, 114.)

Maantiekuljetukset

Maantiekuljetuksella on suuri rooli Euroopan alueella käytävässä kappaletavara-kaupassa. Autokuljetukset ovat usein tällaisissa tapauksissa käyttökelpoisin kulje-

tusmuoto muihin kuljetusmuotoihin verrattuna. Maantiekuljetusten etuina pidetään sen lastaamiseen ja purkamiseen liittyvää joustavuutta, kuljetuksen nopeutta sekä terminaaliverkoston tiheyttä. Tuotteen yhtäjaksoisuutta sekä ovelta ovelle kuljettamista kohtuuhintaan pidetään myös positiivisina asioina kuljetusmuotoa valittaessa. (Fintra 2002, 42; Paajanen, Saarinen 1997, 236–237; Pehkonen 2000, 133.)

Maantiekuljetusten haitoiksi voidaan lukea maa- ja merimatkojen aiheuttamat rasitukset kuljetettavalle tuotteelle, kuten värinä ja laivan keinunta. Muita haittoja ovat mm. paino- ja kokorajoitukset, työaikamääräykset, ajokiellot määräaikoina maiden teillä sekä mahdolliset maantieverkoston ruuhkautumiset. (Paajanen, Saarinen 1997, 236–237; Pehkonen 2000, 133.)

Rautatiekuljetus

Rautatiekuljetukset soveltuvat parhaiten suurehkojen sekä raskaiden tavarakerien ja kolkien kuljetukseen. Kansainvälisiä rautatiekuljetuksia kuitenkin vaikeuttavat mahdolliset eri raidelevyydet. Raidelevyyden muuttuessa joudutaan siirtokuormaamaan tai käyttää telinevaihtojärjestelmää. Rataverkon sähköistymiset ovat kuitenkin auttaneet kuljetusmuodon käyttökelpoisuudessa. (Fintra 2002, 42; Paajanen, Saarinen 1997, 235; Pasanen 2005, 310.)

Rautatiekuljetusten etuja ovat varmuus sekä kohtuullinen hinta. Rautatiekuljetukset kuitenkin vaativat oman jakelukuljetusten järjestämistä, koska harvalla yrityksellä tai vastaanottajalla on oma raide käytössään. Suomella on hyvät yhteydet tärkeimpään kehitykseen vaikuttavaan alueeseen, Venäjään. (Fintra 2002, 42; Paajanen, Saarinen 1997, 235; Pasanen 2005, 310.)

Lentokuljetus

Lentorahdin osuus Suomen tavarakuljetuksista on suhteellisen vähäinen. Lentokuljetusta käytetään kuitenkin enemmän tuontitoiminnassa kuin Suomen ulkopuolelle vietävien tuotteiden kuljettamisessa. Lentokuljetusten lisääntymiseen on Suomessa vaikuttanut pitkät välimatkat muihin maihin, Suomen syrjäinen sijainti sekä tuotteiden jalostusasteen kohoaminen. (Pasanen 2005, 321.)

Lentokuljetusten etuina ovat nopeus, varmuus, laaja reittiverkosto, harvat uudelleenlastaukset sekä mahdollisuus huokeampien pakkausmenetelmien käyttöön. Lentokuljetuksissa tavarankäsittely on yleisesti ottaen hyvin varovaista muihin kuljetusmuotoihin verrattuna. Tämän vuoksi se sopii erityisesti särkymisherkkien tavaroiden kuljettamiseen. Tavaroiden varovainen käsittely pitää myös vakuutusmaksut alhaisina ja nopea kuljetus varastot pieninä. (Paajanen, Saarinen 1997, 238; Pehkonen 2000, 148.)

Lentokuljetuksessa on kuitenkin kohtuullisen suuret rahtikustannukset, jonka vuoksi sitä pyritään välttämään. Lentorahtia onkin hyödyllistä käyttää kalliiden ja sellaisten tuotteiden kuljettamiseen, joissa nopeus on rahtikustannuksia tärkeämpää. Kalleuden vuoksi lentoyhtiöt saattavat myös kuljettaa tuotetta osan matkasta maanteitse. (Fintra 2002, 43; Paajanen, Saarinen 1997, 238; Pehkonen 2000, 148.)

Yhdistetty kuljetus

Yhdistetystä kuljetuksesta on kyse silloin, kun yhdistetään vähintään kaksi eri kuljetusmuotoa. Erilaisten kuljetusmuotojen yhdistämisellä voidaan tarkoittaa esimerkiksi maantie, meri- ja rautatiekuljetusta. Huolintaliikkeiden tarjoamat kuljetuspalvelut ovat useimmiten tämänkaltaisia kuljetuksia. Huolitsija toimiikin usein rahdinkuljettajana ja rahdinkuljettajan vastuulla. Koko kuljetustapahtumasta annetaan kuitenkin vain yksi kuljetusasiakirja. (Fintra 2002, 43; Paajanen, Saarinen 1997, 241; Pasanen 2005 329.)

Yhdistettyjen kuljetusten menettelyllä ostaja ja myyjä voivat välttää muutoin ilmaantuvat eri kuljetusmuotojen säännökset ja niiden vastuukysymysten erilaisuuksien tuomat ongelmat. Yhdistettyjä kuljetuksia pidetään yleisesti myös taloudellisina sekä aukottomina kuljetuksina. (Paajanen, Saarinen 1997, 241; Pasanen 2005 329.)

3.6 Maksutapa

Maksutavan valinta on ulkomaankaupassa yksi tärkeimmistä kauppasopimuksessa sovituista asioista myyjän ja ostajan välillä. Maksutavan valintaan vaikuttavat monet erilaiset asiat. Myyjän valintaan vaikuttaa mm. ostajan luottokelpoisuus, yrityksen aiempi maksukäyttäytyminen, kauppasuhteen kesto ostajan ja myyjän välillä sekä eri maiden erilaiset valuutta- ja lisenssimääräykset. Myös vakiintuneilla kauppatavoilla, maksun nopeudella sekä sen kustannuksilla, voi olla vaikutusta maksutavan ja – ehtojen valintaan. (Fintra 2002, 91; Op-Pohjola-ryhmä 2009.)

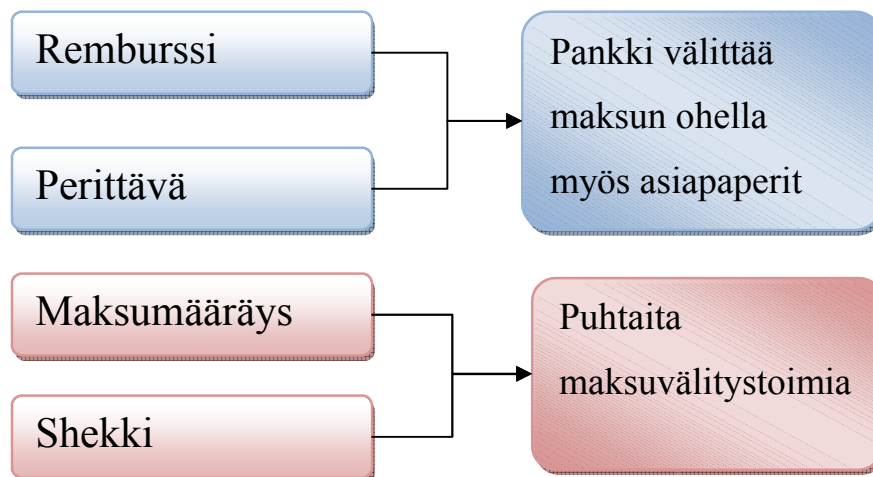
Edellä mainittujen lisäksi, ostajan kotimaahan liittyvillä riskeillä voi olla vaikutusta. Maariskit voidaan jakaa kahteen ryhmään. Ne ovat poliittiset ja taloudelliset riskit. Poliittisiin riskeihin liittyvät maan sisäinen poliittinen vakaus sekä maan suhteet sen naapurivaltioihin. Tämä voi käytännössä tarkoittaa esimerkiksi sotaa tai maan sisällä olevia levottomuuksia. Taloudellisesta riskistä on kyse ulkomaankaupassa silloin, kun maan kyvyssä hoitaa sitoumuksiaan tai hankkia ulkomaista velkaa on jotain epäselvää. Taloudellinen riski on helpommin arvioitavissa ja mitattavissa kuin poliittinen riski. (Op-Pohjola-ryhmä 2009; Pasanen 2005, 188–189.)

Maksuehtoja sovittaessa tulee ostajan ja myyjän sopia seuraavista asioista:

- maksuvaluutta
- maksettava määrä
- maksun ajankohta
- maksupaikka
- viivästysseuraukset
- maksutapa tarkkoine ohjeineen
- pankkikulujen sopiminen
- mahdolliset alennukset (Op-Pohjola-ryhmä 2009.)

Suomalaisen maahantuojan maksaessa laskua kotimaan pankin välityksellä ulkomaiselle myyjälle raha ei fyysisesti liiku maiden välissä. Maahantuojan pankki välittää ainoastaan tiedon maksun tapahtumisesta maksunsaajalle hänen henkilökohtaisen pankkinsa välityksellä. Kauppasopimuksen osapuolilla on neljästä eri vaihtoehdosta valittavanaan heille sopivin vaihtoehto. Maksutapojen nimet ovat maksumääräys, shekki, (tuonti)perittävä sekä (tuonti)remburssi. (Fintra 2002, 91–92; Op-Pohjola-ryhmä 2009.)

Alla olevasta kuviosta 10 voidaan nähdä yksinkertaistettuna kyseisten maksutapojen luonne. Tarkemmin näiden neljän maksutavan erityispiirteet esitellään tekstissä seuraavaksi.



KUVIO 10. Tuonnin maksutavat (Fintra 2002, 92)

Maksumääräys

Maksumääräystä pidetään yleisesti kotimaisen tilisiirron vastineena. Maksumääräyksessä on kyse maksajan pankille antamasta toimeksiannosta välittää kauppasopimuksessa sovittu maksun määrä saajalle peruuttamattomasti, ehdoitta ja rajoituksitta. Maksumääräyksen käyttäminen kertoo kaupan osapuolten välisestä luottamuksesta. Myyjä ottaa maksumääräystä käyttäessään riskin maksun saamisesta, koska tavaran hallintaan oikeuttavat asiakirjat lähtevät ostajalle jo ennen maksun saapumista. (Fintra 2002, 93; Op-Pohjola-ryhmä 2009)

Tuontikaupan osalta maksumääräystä käytettäessä on erittäin tärkeää saada tarkka ja oikea tieto saajan pankkiyhteydestä, jotta maksun siirtäminen olisi mahdollisimman nopeaa. Tuontilaskuun merkittäviä pankkiyhteyksiä on monia, jonka vuoksi tuonnin osapuolen tulisikin keskustella oman pankkinsa kanssa yhdessä parhaasta mahdollisesta vaihtoehdosta. (Op-Pohjola-ryhmä 2009)

Shekki

Shekillä maksettaessa ostaja eli mahdollinen maahantuojaja, antaa kirjallisen toimeksiannon sen ostamiseksi. Tämän jälkeen pankki myy ostajalle maksunsaajan nimelle kirjoitetun valuuttamääräisen shekin. Asiakas voi oman valintansa mukaan itse postittaa shekin maksunsaajalle tai pyytää pankkia postittamaan shekin perille. (Fintra 2002, 93.)

Pankit suosittelevat kuitenkin käyttämään ns. SWIFT – shekkiä, koska se on turvallisempi vaihtoehto tavalliseen valuuttashekkiin verrattuna. Tavalliset shekit ovat hitaita, riskialttiita ja kalliita sekä niissä on postituksesta johtuva häviämisen tai väriin käsiin joutumisen vaara. SWIFT – shekki on tavallisen valuuttashekin tapainen, mutta siinä itse shekki syntyy vasta maksunsaajan pankissa SWIFT:n välityksellä saadun toimeksiannon tuloksena. (Fintra 2002, 93; Op-Pohjola-ryhmä 2009.)

Shekin käyttämisen hyötynä on sen kätevä käyttäminen sellaisissa tilanteissa, joissa maksettava määrä on suhteellisen pieni, myyjän eli saajan pankkiyhteys on helposti saatavilla tai kun maksun mukana halutaan lähettää erillisiä liitteitä. Shekin käyttäminen on vähentynyt selvästi 2000 luvun alussa maksutapana ja – välineenä avoimen kaupan maksuehdoissa. Syitä käytön vähenemiseen ovat mm. eri maissa vaihtelevat shekkilait, lunastuksesta johtuvat kustannukset, sen katoamis- mahdollisuus postissa sekä muiden maksutapojen tarjoamat eri mahdollisuudet. (Fintra 2002, 93.)

Perittävä

Perittävä (eli CAD=Cash Against Documents) maksutapaa käytettäessä pyritään eliminoimaan tiettyjä ulkomaankauppaan liittyviä riskejä. Perittävä kauppa poh-

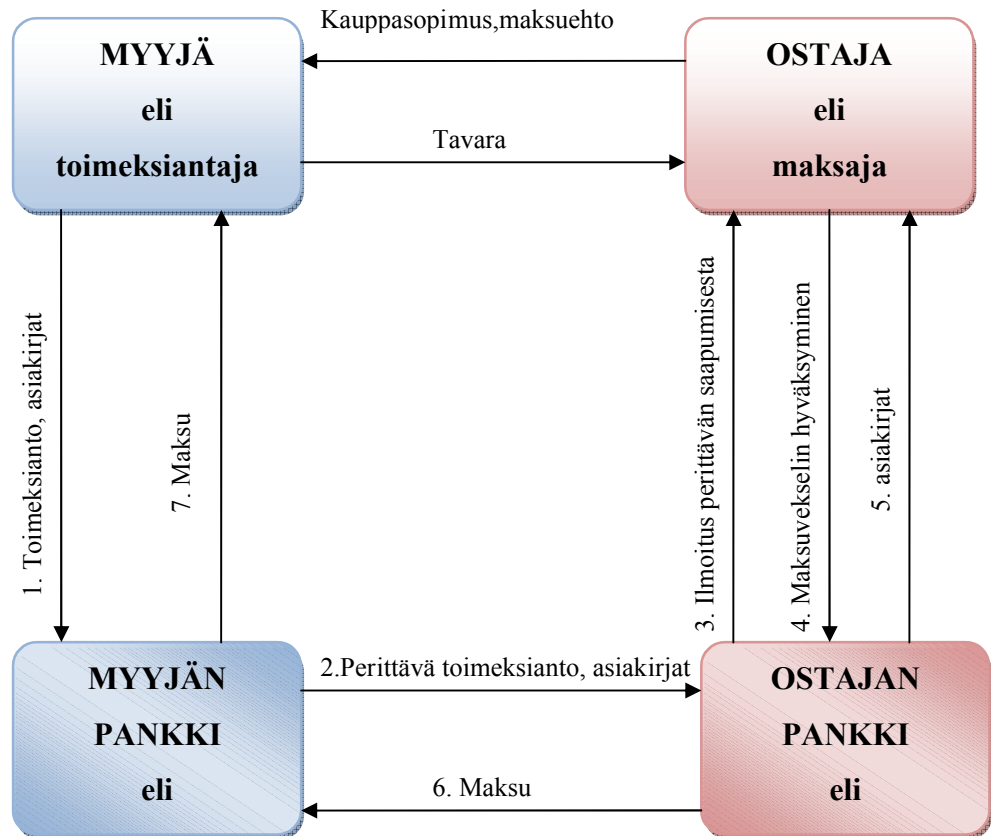
jautuu asiakirjoihin, jotka usein oikeuttavat myös tavaran hallintaan ja kulkevat ainoastaan pankkien välityksellä. Perittävässä on yleisesti neljä osapuolta, jotka ovat myyjä eli toimeksiantaja, myyjän pankki, ostajan pankki sekä ostaja. Myyjä antaa omalle pankilleen toimeksiannon, jossa hän pyytää lähettämään perittäväksi tarkoitettut asiakirjat ostajan pankille. Ostajan pankki voi tämän jälkeen luovuttaa asiakirjat ostajalle yhdessä sovittujen ehtojen mukaisesti. (Fintra 2002, 94–95; Op-Pohjola-ryhmä 2009; Paajanen, Saarinen 1997, 422.)

Perittäviä vaihtoehtoja on kaksi erilaista. Niistä ensimmäinen on maksu suoritusta vastaan (eli D/P = Documents against Payment), jossa ehtona on käteissuoritus. Toisena vaihtoehtona ovat asiakirjat hyväksymistä vastaan (eli D/A = Documents against Acceptance), joka tarkoittaa tilannetta, jossa myyjä antaa ostajalle maksuaikaa. Ostaja saa haltuunsa asiakirjat sen jälkeen, kun se on sitoutunut maksuun eräpäivään mennessä hyväksymällä myyjän sille asettaman vekselin. (Fintra 2002, 94–95; Op-Pohjola-ryhmä 2009.)

Perittävän avulla myyjä pystyy varmistamaan, että ostaja ei saa tavaraan oikeuttavia asiakirjoja ennen kuin se on täyttänyt sovittuja perittävän ehtoja. Laivakuljetuksen konossementit käyvät esimerkiksi sellaisenaan tavaraan oikeuttavina asiakirjoina. Ostajan näkökulmasta perittävä maksutapa on myös turvallisempi vaihtoehto, koska tällöin hän tietää tavaran saapuneen tai ainakin olevan matkalla määräraikkaan. (Fintra 2002, 94–95; Op-Pohjola-ryhmä 2009.)

Kuviossa 11 esitetty myyjä toimittaa pankilleen toimeksiannon ja tavarantoimitukseen liittyvät asiakirjat. Myyjän pankki lähettää laatimansa perittävätoimeksiannon ja asiakirjat ulkomaiselle kirjeenvaihtajapankilleen. Ostajan pankki sen sijaan vastaanottaa toimeksiannon lähettäjäpankilta ja ilmoittaa ostajalle sen saapumisesta. Ostaja saa pankilta perittävän asiakirjat maksettuaan tai hyväksytyään mahdollisen asetteen.

Alla olevassa kuviossa 11 on esitetty perittävän kulkua maksutavan havainnollistamiseksi. Kuviossa on numeroitu perittävän prosessiin liittyvät vaiheet niiden aikajärjestyksen mukaan.



KUVIO 11. Perittävän kulku (Op-Pohjola-ryhmä 2009).

Tuontiremburssi

Remburssi (eli D/C = Documentary Credit) on maksutavoista riskejen suojautumisen kannalta turvallisin vaihtoehto. Sen on myös luonteeltaan monipuolisin ja tarjoaa eniten vaihtoehtoja kaupan osapuolille. Remburssi on ulkomaankaupan maksutapana suosittu vaihtoehto juuri sen turvallisuuden vuoksi ja koska siitä on etua molemmille osapuolille. Myyjän etuna on sen riippumattomuus ostajan maksukyvyistä maksuhetkellä. Ostajalle remburssin käytöstä on hyötyä, koska sillä tavoin se voi osoittaa myyjälle luotettavuutensa. Remburssia käytetään usein, kun kauppakumppani on uusi tai kauppakumppaneilla on maantieteellisesti pitkä etäisyys toisistaan. (Fintra 2002, 96–99; Op-Pohjola-ryhmä 2009.)

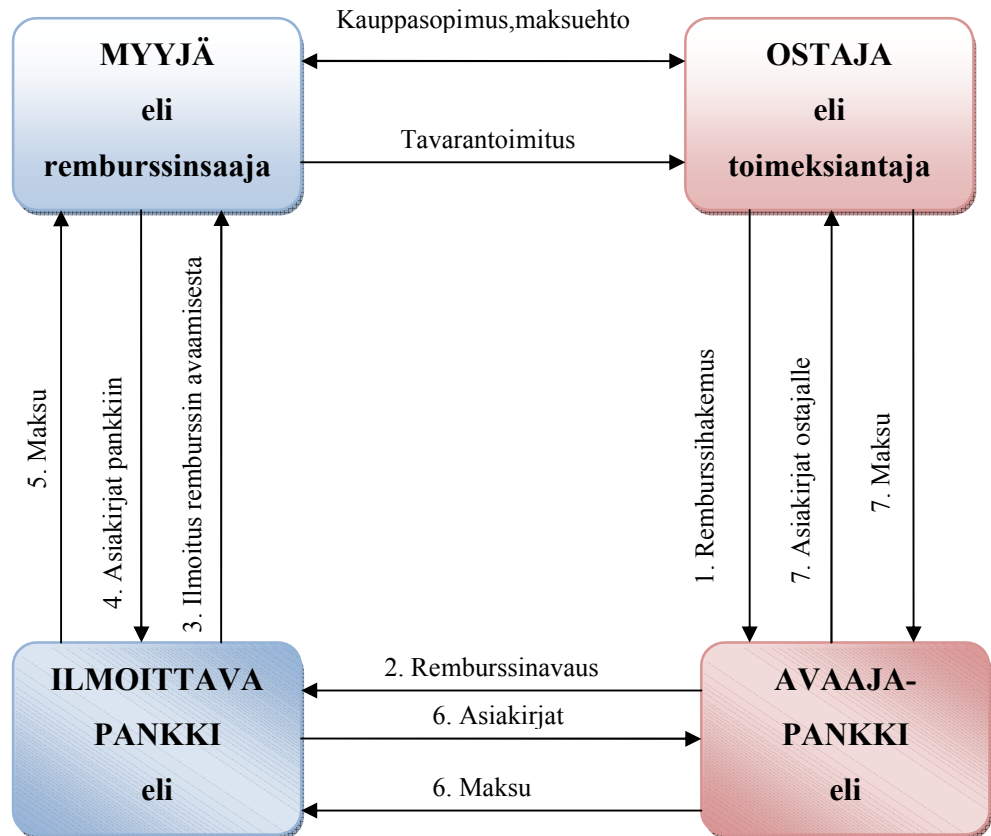
Remburssissa on kyse ostajan pankin sitoutumisesta maksaa myyjälle, edellyttäen että remburssin kaikki ehdot on täytetty. Remburssin käyttäminen vaatii aina luot-

tokäsittelyn ostajan pankissa, koska kyseessä on pankin sitoumus. Remburssit voivat olla peruuttamattomia, niitä voidaan muuttaa tai ne voidaan peruuttaa ainoastaan, kun avaajapankki, myyjä ja mahdollinen vahvistava pankki tähän suostuvat. Myös peruutettava remburssi on olemassa, mutta se on hyvin harvoin käytettävissä, koska se ei anna saajalle suojausta saataviensa saamisesta. Myyjän tulisi-kin aina vaatia peruuttamatonta remburssia käytettäväksi. (Fintra 2002, 96–99; Op-Pohjola-ryhmä 2009.)

Rembursseja voi myös olla ns. vahvistamattomia ja vahvistettuja. Vahvistamattomassa ilmoittava pankki ei sitoudu maksamaan remburssia. Vahvistetussa remburssissa myös ilmoittava pankki sitoutuu peruuttamattomaan maksuun, jolloin myyjällä on kaksi pankkia varmistamassa, että se saa suorituksensa. Perittävän tavoin remburssissa on myös mahdollisuus käteisremburssiin sekä aikaremburssiin. Käteisremburssissa myyjä saa suorituksensa esitettyään ehtojen mukaiset asiakirjat ja aikaremburssissa myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa, jonka umpeuduttua myyjä saa maksun. Erityisiä rembursseja ovat myös siirrettävissä oleva remburssi, apuremburssi, standby remburssi sekä uudistuva remburssi. Näistä vaihtoehdoista maahantuoja saa yksityiskohtaista tietoa omalta pankiltaan. (Fintra 2002, 96–99; Op-Pohjola-ryhmä 2009.)

Kuviosta 12 ilmenee kuinka ostaja toimittaa pankille remburssihakemuksen, josta ilmenee tarvittavat ehdot maksun suorittamiseen. Avaajapankki laatii ostajan hakemuksen perusteella remburssitekstin ja pankki sitoutuu suorittamaan remburssin summan myyjälle ehtojen mukaisia asiakirjoja vastaan. Ilmoittava pankki vastaanottaa remburssinavauksen avaajapankilta ja ilmoittaa sen sisällön myyjälle ohjeiden mukaisesti. Myyjä esittää toimituksen tapahduttua vaaditut asiakirjat omalle pankilleen, jolloin hän saa suorituksen remburssin ehtojen mukaisesti.

Alla olevassa kuviossa 12 on esitetty remburssin kulku numeroittain aikajärjestyksessä.



KUVIO 12. Reburssin kulku (Op-Pohjola-ryhmä 2009).

Eri maiden pankit noudattavat Kansainvälisen kauppakamarin laatimia yhdenmukaisia reburssisääntöjä. Säännöt on uudistettu vuoden 2006 aikana pankkialalla, kuljetustekniikassa ja vakuutuslalla tapahtuneen kehityksen myötä. Uudistettu painos säännöistä on tullut voimaan 1.7.2007 alkaen. (Fintra 2002, 96–99; Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) Suomen osasto ry – ICC Finland 2007, 15; Op-Pohjola-ryhmä 2009.)

4 CASE: KYLMÄKESKUS SAMI OY

4.1 Yrityksen perustiedot sekä kylmäala

Kylmäkeskus Sami Oy on Humppilassa sijaitseva perheyrittäjä joka on perustettu vuonna 1984. Nykyisenlaisena sen liiketoimintaa on harjoitettu vuodesta 2002 alkaen. Kylmäkeskus Sami Oy toimii pääsääntöisesti nimellä Kylmäkeskus Sami. Kylmäkeskus Sami luokitellaan kokoluokkansa puolesta pk-yritykseksi. Vuonna 2007 sen liikevaihto oli n. 341 000 euroa. Yrityksen toimialaan kuuluvat kylmä- ja kodinkonelaitteiden sekä suurkeittiölaitteiden asennukset, korjaukset, huollot sekä näiden tuotteiden osto ja myynti. (T. Sami. 2009)

Kylmäkeskus Sami työllistää tällä hetkellä 4 henkilöä, joista kaksi on koulutukseltaan kylmämestareita ja yksi kylmälaiteasentaja. Yksi työntekijöistä toimii tällä hetkellä yrityksen palveluksessa oppisopimuksella. Yrityksellä on kiinteä toimipaikka Humppilassa, mutta sen toimiala kattaa Turun, Tampereen ja Forssan alueen. (T. Sami. 2009)

Kylmäkeskus Sami on hyvin vakaa ja tasaisesti kasvava yritys. Viimeisten kuuden vuoden aikana sen liikevaihdon kasvu on ollut hyvin tasaista ja sillä on myös tulevaisuudessa hyvät mahdollisuudet kasvattaa liikevaihtoaan. Vuonna 2008 yritys on kasvattanut huomattavasti asiakaskuntaansa sekä saanut aiempia vuosia enemmän kooltaan ja laajuudeltaan suurempia projekteja, joten yrityksen vuoden 2008 tilinpäätökseltä voidaan odottaa positiivisia tuloksia. (T. Sami. 2009)

Kylmäkeskus Samin harjoittamaan kylmäteknikan alaan liittyy niin kylmäaineen käyttäytyminen kylmäprosessin eri vaiheissa ja moninaiset kylmätekniset komponentit, kuin sähkö- säätö- ja ATK-tekniikkakin. Kylmäala on kehittynyt viime vuosina valtavasti. Isommilla työnantajilla osa asentajista on erikoistunut jonkun erityisen asiakasryhmän palvelemiseen. Monesti pienemmissä firmoissa kuten

Kylmäkeskus Samissa, kaikki asentajat tekevät lähes kaikkea. (Suomen Kylmäyhdistys ry. 2009)

Yritysten koko kylmälalalla on keskimäärin melko pieni. Monen yrittäjän taustalla on aikaisempi toimiminen kylmäasentajana toisen yrityksen palveluksessa. Isot yritykset, kuten Huurre, ovat viime vuosien aikana ostaneet omistukseensa pienempiä yrityksiä ja niiden henkilökuntaa. Tämä on vaikeuttanut pienien yritysten toimintaan alalla. Kylmäkeskus Samin tuloksen ja kasvun kohdalla eivät kuitenkaan suuret yritysostot ole vaikuttaneet negatiivisesti. (Suomen Kylmäyhdistys ry. 2009)

Alalla toimivien isojen yritysten toimintaan kuuluu lähes poikkeuksetta kylmälaitteiden ja komponenttien maahantuonti. Kotimaan markkinoiden johtavin kylmälaitteiden tukkumyyjä ja maahantuoja on tällä hetkellä Oy Combi Cool Ab. (Oy Combi Cool Ab 2009.) Muita alalla toimivia maahantuojaia ovat mm. Oy Arctica Wholesale Ltd, Onninen Oy sekä Refair Oy. Kylmäkeskus Sami ostaa tällä hetkellä tuotteita kaikista edellä mainituista yrityksistä. Tärkeimmäksi liikeyhteistyökumppaniksi se mainitsee tällä hetkellä Oy Arctica Wholesale Ltd:n. (T. Sami 2009)

Kylmäkeskus Sami on omalla toimialueellaan Humppilassa vahvalla pohjalla. Yritykselle on muodostunut vuosien myötä luotettava asiakaskunta. Suurimpina kilpailijoinaan Kylmäkeskus Sami kokee isot yritykset, kuten Huurre ja Ahlsell Oy. Yritys kokee ison yrityksen pieniä uhkaavammaksi niiden resurssien vuoksi. Suuret yritykset pystyvät toteuttamaan isoja hankkeita. (T. Sami. 2009)

Pienet yritykset, kuten Kylmäkeskus Sami, eivät pysty kilpailemaan näiden yritysten kanssa samoista työtarjouksista, koska heillä ei ole töiden vaatimaa alkupääomaa. Kilpailua suurempana uhkana toimialalla koetaan tällä hetkellä mahdollisen laman tuomat vaikutukset. Jo nyt on huomattavissa asiakkaiden laskujen maksamiseen liittyviä viivästyksiä sekä toiveita lisämaksuajasta. (T. Sami 2009)

Kauppalehden Yritys – liitteessä 23.3.2009 julkaistun artikkelin mukaan Kylmäkeskus Samin kaltaisella pk-yrityksellä on kuitenkin hyvät edellytykset selviytyä lamasta ja yrityksen johdolla on riittävästi aikaa sopeutua kysynnän muutoksiin. Artikkelin mukaan pk-yritysten tilanne näyttää huomattavasti paremmalta 1990 – luvun lamaan verrattuna. (Rajala A. 2009.)

Kylmäalan harjoittamiseen liittyy hyvin vahva lainsäädäntö. Lainsäädäntö koskee myrkyllisten aineiden käsittelyä. Jokaisella kylmäalaa harjoittavalla täytyy olla alalla vaadittava koulutus aineiden käsittelystä sekä myönnetty lupa aineiden käsittelemiseen. Kylmälaiteasentajalla tulee myös olla hyvät tiedot Kylmäaineiden mahdollisista ympäristöön vaikuttavista tekijöistä ja lainsäädännöstä. Säännöksiä löytyy myös vuotojen tarkastamisesta, huoltopäiväkirjoista ja huoltotarroista. Tarkemmin näistä säädöksistä löytyy tietoa Suomen Kylmäyhdistys ry:n kotisivuilta. Myös turvatekniikan keskuksen sivuilta löytyy tarvittavia tietoja kylmäalaan liittyvästä lainsäädännöstä ja asetuksista. (Suomen Kylmäyhdistys ry. 2009)

Yritys keskittyy tämänhetkisessä tilanteessaan enimmäkseen jo olemassa olevaan asiakaskuntaansa. Se haluaa ensisijaisesti palvella vanhoja asiakkaitaan ja säilyttää heihin luottamussuhteen. Mahdollisen laman vallitessa taustalla on ensisijaisen tärkeää palvella vanhoja luotettavaksi todettuja asiakkaita. Lisäkoulutusmahdollisuuksia ei tällä hetkellä yrityksen kahdelle kylmämasterille ole heidän omalta alaltaan. Yritys kuitenkin pyrkii kouluttamaan kurssien avulla asentajiaan, jotta heillä olisi alalla oleva ensisijainen tieto. (T. Sami. 2009)

4.2 Pk-yrityksen tuontitoiminnan prosessit

Oy Arctica Wholesale Ltd:n maahantuonnista vastaavalle materiaalipäällikkö Matti Kauppilalle tehdyn sähköisen haastattelun pohjalta muodostui tutkimukseen vahva kuva siitä, mitä koneiden ja laitteiden maahantuontiin kylmäalalla liittyy. Liitteestä 5 löytyy sähköisessä haastattelussa esitetyt kysymykset.

Arctica on suomalainen vuonna 1998 perustettu kylmäteknisten komponenttien maahantuontia ja tukkumyyntiä harjoittava yritys. Heidän toimintaansa kuuluu

johtavien kylmäkomponenttivalmistajien tuotteiden toimittaminen kylmäalan huoltoliikkeille, urakoitsijoille sekä valmistavalle teollisuudelle. (Arctica Wholesale Ltd. 2009.)

Kauppila on ollut töissä yrityksessä useamman vuoden. Hänellä on yomerkonomiin tutkinto laskentatoimesta sekä myyntilinjalta. Hän on lisäksi suorittanut Markkinointi-Instituutissa ostotutkinnon. Työkokemusta Kauppisella on ostotoimintojen hoitamisesta sekä erilaisten logististen kuljetusten järjestelystä lähes viidentoista vuoden ajalta. (Kauppila 2009.)

Kauppilan mukaan materiaalipäällikön tehtävien suorittamiseen vaaditaan perustaidot tekstinkäsittelyn ja taulukkolaskennan osalta. Tehtävien hoitajan tulisi myös hallita sähköpostin sekä internetin käyttö. Kielitaidoista tärkein on hyvän englannin kielen osaaminen. Olisi kuitenkin hyödyllistä osata myös saksaa, venäjää ja italiaa, koska kyseisissä maissa sijaitsevat johtavimmat kylmälaitteiden valmistajat ja myyjät. Kauppilan mukaan hänen toimeaan soveltuisi parhaiten hoitamaan logistiikkainsinöörin koulutuksen saanut henkilö. (Kauppila 2009.)

Kauppilan päivittäisen toimenkuvaan kuuluu yhteydenpitoa ulkomaisten tavarantoimittajien sekä myyjien välillä. Käytännössä tämä tarkoittaa erilaisten kyselyjen välittämistä eri osapuolille. Kyseiseen työtehtävään sisältyy paljon käännoistyötä englannin kielestä suomen kielelle asiakirjojen muodossa. Hänen työtehtäviinsä kuuluu myös ostotilausten tekoa sekä ostoehdotusten tarkastamista, ennen kuin tilaukset voidaan välittää ulkomaisille toimittajille. Tilausvahvistukset tulee myös aina tarkistaa sekä hinnat syöttää yrityksen käyttämän Scala – ohjelman tietokantaan. Kauppila on myös vastuussa maksuliikenteen tavara- ja maksuliikenteen seuraamisesta yrityksen Venäjälle kohdistuvaa vientiä koskien. (Kauppila 2009.)

Kuukauden vaihteessa Kauppilan tulee ajaa varastosaldoraportit sekä laatia erinäisiä kuukausittaisia yhteenvetolistoja kirjanpitoa varten. Logistisiin asioihin liittyen hänen toimenkuvaansa liittyy kuljetustilausten tekoa huolintaliikkeille sekä kuljetusten seuranta. Hän myös raportoi niistä myynnille, jotta myynti osaisi kertoa Kylmäkeskus Samin kaltaisille asiakkailleen, koska tavarat saapuvat heidän käyttöönsä. Kauppilan työtehtäviin liittyy myös pienempiä kokonaisuuksia kuten las-

kujen tarkastamista sekä yrityksen sekalaisten asioiden hoitamista. (Kauppila 2009.)

Arctican maahantuontitoimintaan kuuluu ostosopimusten laatimista, joka vaatii neuvotteluja myyjän kanssa laitteiden ja koneiden hinnoista. Arctica solmii sopimukset vuosittain toimittajiensa kanssa, jolloin sovittujen hintojen tulee olla vuodeksi eteenpäin voimassa sopimusten solmimispäivämäärästä. Yrityksen tulee myös tehdä itse laitteiden ja koneiden ostot pienissä erissä tarpeen mukaan. (Kauppila 2009.)

Maahantuotavien koneiden ja laitteiden kuljetusten järjestämiseksi tulee yrityksen solmia kuljetusliikkeiden kanssa erilliset kuljetussopimukset. Sopimusten solmimista edellyttävät neuvottelut eri osapuolten kesken rahtihintojen neuvotteluista. EU:n sisällä tapahtuvat kuljetukset edellyttävät myös Intrastat – ilmoitusten tekoa tullille kuukausittain. (Kauppila 2009.)

Kaupplan mukaan tilanteeseen, jossa maahantuontiprosessi aloitetaan uuden myyjän ja toimittajan kanssa, vaikuttaa se onko maahantuotava tuote aivan uusi yrityksen valikoimassa vai korvaako kyseinen tuote jonkin vanhan jo olemassa olevan tuotteen. Tapaus, jossa kyseessä on aivan uusi tuote, kestää koko tuontitoiminta prosessin käynnistäminen noin puolesta vuodesta vuoteen. Jos kyseessä on jokin korvattava tuote, on prosessi kestoiltaan noin muutaman kuukauden mittainen. (Kauppila 2009.)

Prosessiin liittyy useita neuvotteluja, joissa mm. sovitaan hinta sekä toimitusehdot. Neuvotteluissa voidaan myös sopia mahdollisista näytelähetyksistä sekä niiden laadullisesta tarkastamisesta. Neuvottelujen pohjalta voidaan laatia kauppasopimukset, jonka jälkeen itse maahantuonti voidaan aloittaa. (Kauppila 2009.)

4.3 Case – yrityksen motiivina aloittaa tuontitoiminta

Tutkimuksessa Kylmäkeskus Samin johdolle esitetyt kysymykset, joiden pohjalta haastattelut on tehty, löytyvät liitteestä 6. Kylmäkeskus Sami kuvailee tämänhet-

kistä tilannettaan hyväksi. Yrityksellä on riittänyt töitä ja projekteja kiitettävästi koko syksyn sekä talven 2008–2009 ajan. Yrityksellä on tällä hetkellään työn alla isoja projekteja, jotka työllistävät koko henkilökunnan kevään 2009 ajan. Yritys ei koe taantuman vaikuttaneen asiakaskuntaansa sekä työtilausten määrään, jonka vuoksi sen ei tarvitse tehdä negatiivisia muutoksia henkilöstönsä määrän suhteen. (E. Sami, T. Sami 2009.)

Tällä hetkellä yritys hoitaa kylmälaitteiden ostamisen muiden maahantuojien sekä tukkumyyjien kautta. Yritys on monen vuoden ajan luonut kontakteja eri maahantuojayrityksiin. Niiden kautta se saa tällä hetkellä edullisesti tarvitsemansa kylmäkomponentit ja laitteet. Yrityksen johto on todennut erilaisten koulutuspäivien sekä alan seminaarien olevan paras tapa kontaktien luomiseen. Suomessa kylmäala on hyvin tiivis yhteisö, jonka vuoksi yrityksen on helppo luoda maahantuojien ja tukkufirmojen kanssa hyvä asiakassuhde. (E. Sami, T. Sami 2009.)

Ajatus maahantuonnin aloittamisesta on ollut yrityksellä noin vuoden ajan. T. Samin mukaan ” Maahantuonti toisi yrityksellemme uusia mahdollisuuksia alalla, sekä laajentaisi asiakaskuntaamme.”. Yritys näkee maahantuonnin mahdollisuutena laajentaa yrityksen toimintaa sekä auttaa kilpailussa alalla toimivien isojen yritysten kanssa. Maahaantuonnin kautta Kylmäkeskus Sami pärjäisi paremmin tarjouskilpailussa isojen yritysten rinnalla. Maahantuonnin aloittamiseen kannustaa myös yleinen hintojen nousu alalla. (E. Sami, T. Sami 2009.)

Yrityksellä ei ole ajatuksena tuoda maahan kaikkia töiden suorittamiseen tarvitsemiaan välineitä ja koneita. Kylmäkeskus Sami toivoisi voivansa maahantuoda ainoastaan kylmälaitteiden isoja komponentteja, kuten koneikkoja, lauhduttimia sekä höyrystimiä. Yritys tiedostaa, ettei sen esimerkiksi kannata maahantuoda ilmalämpöpumppuja alalla vallitsevan suuren kilpailun vuoksi. Yrityksen toiveena on pystyä tuomaan koneita ja laitteista ainoastaan omaan tarpeeseensa. (E. Sami, T. Sami 2009.)

Tutkimuksen aikana selvisivät yrityksen nykyiset tiedot maahantuontiin liittyvistä prosesseista. Yritys kokee maahantuonti prosessiin kuuluviksi osiksi toimittajien hankkimisen, sopimusten laatimisen, ostotapahtuman sekä varastoinnin. Edellä

mainittujen prosessien käytäntöön liittyvistä järjestelyistä ei yrityksellä kuitenkaan tutkimustulosten mukaan ole riittävää tietoa. (E. Sami, T. Sami 2009.)

Yrityksen johto kokee suurimmaksi ongelmakseen ulkomaankaupan harjoittamiseen tarvittavien resurssien puuttumisen. Yrityksellä ei ole tarpeeksi varastotilaa koneiden ja laitteiden säilyttämiseen kiinteässä toimipaikassaan. Yritys tiedostaa myös investoinnit, jotka sen tulisi tehdä maahantuonnin käynnistämiseen. Tällä hetkellä yrityksellä on käytettävissään n. 10 000 euroa pääomaa maahantuonnin eri toimintoihin. Yrityksen tulisikin ottaa lainaa, jotta se pystyisi panostamaan ulkomaankaupan aloittamiseen. (E. Sami, T. Sami 2009.)

Suurimpana vajaavaisuutena yrityksellä on tällä hetkellä kuitenkin kansainvälisen kaupan harjoittamiseen vaadittava ammattitaito. Yrityksellä ei ole tämänhetkisessä henkilöstössään osaavaa toimijaa, joka voisi hoitaa yrityksen ulkomaankauppaa. Henkilöstöltä puuttuu tarvittava koulutus sekä kielitaito, jotta maahantuonti olisi mahdollista. Yrityksen hallinnolliset asiat hoidetaan perhepiirissä, joten sillä ei ole tällä hetkellä vakinaista toimistohenkilöä toimitiloissaan. (E. Sami, T. Sami 2009.)

Kylmäkeskus Samin tulevaisuudennäkymät ovat johdon mukaan positiiviset. Se ei odota kasvua tapahtuvan liikevaihdossaan vuoden 2009 aikana ja ovat tyytyväisiä, jos pääsevät liikevaihdossaan vuoden 2008 lukuihin. Monet asiakkaista lykkäävät investointien tekemistä, jonka vuoksi isojen projektien määrä ei lisäännä entisestään. Yritys kuitenkin kokee kilpailutilanteensa suurien yritysten kanssa hyväksi tällä hetkellä. Monet isojen yritysten asiakkaat ovat vuoden 2008 aikana siirtyneet heidän asiakkaiden kesken. Yrityksen suunnitelmiin kuuluu viidennen kylmälaiteasentajan palkkaaminen heti, kun vaadittavan ammattitaidon omaava työntekijä löytyy. Yritys on myös palkkaamassa toukokuun 2009 alusta täysipäiväisen tradenomitutkinnon omaavan toimistotyöhenkilön. (E. Sami, T. Sami 2009.)

4.4 Tutkimuksen johtopäätökset

Tutkimuksessa tehtyjen haastattelujen avulla saatiin selville, mitä eri kokonaisuuksia pk-yrityksen tuontitoimintaan liittyy. Yrityksen tulee huomioida, järjestää ja sopia monia eri asioita, ennen kuin itse tuote saadaan toimitettua ostajan kotimaahan. Maahantuonnin koko prosessin läpikäymiseen menee mahdollisesti useimmista kuukausista jopa vuoteen. Tämän vuoksi yrityksen tulee varautua hyvin ajallisesti, jos se haluaa aloittaa maahantuonnin muun toimintansa osana.

Kansainvälisen kaupan käynnistäminen ja tuontitoiminnan aloittaminen vie eniten aikaa yritykseltä, jolle osa-alueet ovat aivan uusia. Tuontitoiminnan normalisoituessa ja rutinoituessa, kuten toimittajien löytämisen ja kauppasopimisten solmimisen sekä ensimmäisten näytteiden toimittamisen jälkeen, ei tuontitoiminta vaadi enää yhtä paljon yritykseltä voimavaroja.

Tutkimuksen tulokset toivat esille, kuinka kansainvälisen kaupan harjoittamiseen vaaditaan myös ammattitaitoa ja mahdollisesti aiempaa kokemusta osa-alueelta. Yrityksestä tulee löytyä kielitaitoa vähintään englannin kielestä, mutta muiden kielten hallitseminen lisänä on yritykselle eduksi. Ilman osapuolten välistä yhteistä kieltä on heidän mahdotonta kommunikoida keskenään ja solmia sopimusta keskenään ilman ulkopuolisen kolmannen osapuolen apua.

Yrityksellä tulisi olla vähintään yksi henkilö, joka olisi täysin vastuussa maahantuonnin sujumisesta ja siihen liittyvistä mahdollisista ongelmista. Henkilöllä tulisi olla tarvittava koulutus pohja, kuten tradenomin tai insinöörin tutkinto. Kyseisen henkilön tulisi olla hyvin selvillä maahantuonnin eri prosesseista, jotta yritys saisi ketjun toimimaan tehokkaimmalla ja parhaimmalla mahdollisella tavalla.

Maahantuonnin käynnistäminen vaatii yritykseltä suuret investoinnit. Yrityksellä tulisi olla tarvittava määrä pääomaa, jotta mahdollisiin kone- ja laitehankintoihin olisi mahdollisuus. Koneiden ja laitteiden maahantuontiin liittyy aina riskejä yri-

tyksen näkökulmasta. Tilanteessa, jossa yrityksen tilauskanta pienenee äkillisesti ja koneet jäävät varastoon, on yrityksellä koneissa kiinni huomattava määrä pääomaa, jota ei päästä hyödyntämään.

Tutkimuksen antamien tulosten perusteella voidaan todeta, ettei Kylmäkeskus Samin kannata tällä hetkellä aloittaa kylmäkomponenttien maahantuontia. Koko maailmantalouden tilanne on tällä hetkellä epävarma, jonka vuoksi pk-yrityksen ei ole järkevää tehdä suuria investointeja. Tutkimuksessa tehdyt haastattelut osoittivat Kylmäkeskus Samilla menevän tällä hetkellä taloudellisesti hyvin, jonka vuoksi liian suurien riskien ottaminen, ei välttämättä olisi tällä hetkellä yrityksen kannalta kannattavaa.

Kylmäkeskus Samin tulisi ainakin toistaiseksi jatkaa aiemman käytännön mukaan kylmäkomponenttien ostamista Suomessa toimivilta maahantuojilta ja tukkumyyjiltä. Tällä hetkellä tämä vaihtoehto on yritykselle edullisin ja helpoin. Yrityksellä on hyvät verkostot ja se saa ostettua tarvitsemansa tarvikkeet ja koneet hyvin kilpailukykyiseen hintaan.

Tutkimuksessa suoritettujen haastattelujen avulla, selvisi myös case-yritykseltä puuttuvan tällä hetkellä yrityksestään tarvittava ammattitaito maahantuonnin käynnistämiseksi. Yrityksellä ei ole käytössään tarpeeksi osaavaa henkilökuntaa, jotta se onnistuisi käymään onnistunutta kansainvälistä kauppaa. Nykyisen henkilökunnan kouluttaminen tehtävään vaatisi investointia ja aikaa yritykseltä.

Kylmäkeskus Samin halutessa kuitenkin olla kilpailukykyisempi Suomessa toimivilla kylmäalan markkinoilla, olisi sillä yrityksenä mahdollisuus tulevaisuudessa aloittaa tuontitoiminta. Maahantuonnin aloittaminen toisi pitemmällä tähtäimellä yritykselle säästöjä kone- ja laitehankinnoissa. Yrityksen ei tarvitsisi tällöin käyttää välikäsiä suurimpien kylmäkomponenttejen hankkimiseen. Tämä parantaisi yrityksen myyntikatetta pitemmällä aikavälillä.

Kylmäkeskus Samin tulisi harkita maahantuonnin aloittamista uudelleen vallitsevan taantuman rauhoituttua. Toukokuussa 2009 yritykseen palkataan kaupallisen koulutuksen saanut henkilö, jolla on edellytykset harjoittaa maahantuonnin eri

prosesseja. Uuden työntekijän palkkaamisen myötä yritys saa tarvittavaa ammattitaitoa kansainvälisen kaupan harjoittamiseen. Yrityksen tämän hetkisen henkilöstön osaamista voitaisiin myös kehittää kansainvälisen kaupankäynnin osalta koulutuksen avulla.

5 YHTEENVETO

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää mitä asioita sellaisen pk-yrityksen tulisi tietää koneiden ja laitteiden maahantuontiin liittyen, jolla ei ole aikaisempaa kokemusta toimialueelta. Tutkimuksen päätarkoituksena oli tuottaa senlaatuista tutkimuksellisia tuloksia, joista olisi pk-yritykselle apua maahantuontia käynnistettäessä. Useimmilla pk-yrityksillä ei ole resursseja selvittää maahantuontiin liittyviä asioita, jonka vuoksi tutkimus pyrki auttamaan kyseisiä yrityksiä ongelman ratkaisemisessa.

Tutkimuksessa tuotiin esille kansainväliseen kauppaan ja maahantuontiin liittyviä eri toimintoja, jotka yrityksen tulisi hallita tuontitoimintaa aloittaessaan. Maahantuonti on tutkimuksen kohteena hyvin laaja kokonaisuus ja tämän vuoksi joitakin aiheen rajoituksia jouduttiin vetämään. Tutkimuksen ulkopuolelle jätettiin tietoisesti tiettyjä kokonaisuuksia, kuten verotukseen sekä tullimääräyksiin liittyvät toiminnot. Kyseisten aihe- ja rajoitusten tekemisen todettiin tutkimusta käynnistettäessä antavan paremman ja eheämmän lopputuloksen tutkimukselle.

Tutkimuksessa tuotiin aluksi esille aiheeseen liittyvä teoriaosuus, jonka jälkeen toteutettiin tutkimuksen empiirinen osuus. Tutkimuksen teoriaosuudessa käsiteltiin tuontitoimintaa osana yrityksen kansainvälistymistä. Teoriaosuus toi esille tuontisopimusten laatimiseen liittyvät toiminnot, kuten eri sopimustyyppit, toimituslausekkeet, kuljetusmuodot sekä maksutavat.

Työn päätti tutkimuksen empiirinen osuus, jossa case – yrityksenä oli kylmälalla toimiva Kylmäkeskus Sami. Tutkimuksen ongelmana oli selvittää case – yrityksen mahdollisuuksia aloittaa maahantuonti tämän hetkisillä voimavaroillaan. Tutkimus pyrki saamaan myös tuloksia maahantuonnin käynnistämisen kannattavuuteen Kylmäkeskus Samilla sekä mahdollisiin muutoksiin ja kehittämisehdotuksiin tulevaisuudessa yrityksen kannalta. Kylmäkeskus Sami toimii kylmälalla, jonka vuoksi tutkimustulokset rajoittuivat kylmälalla toimivaan maahantuontiin.

Tutkimustulosten avulla saatiin selville yrityksen tämänhetkinen tilanne ja kuinka paljon eri prosesseja maahantuonnin harjoittamiseen liittyy. Tutkimusta päätettäessä voitiin tehdä johtopäätös maahantuonnin kannattavuuteen liittyen case – yrityksen näkökulmasta. Tutkimus osoitti maailman talouden ja yrityksen tämän hetkisen tilanteen oleva epäsuopea maahantuonnin käynnistämiseksi. Yrityksen tulisi kerätä enemmän resursseja, jotta sillä olisi riittävästi voimavaroja kannattavan maahantuonnin harjoittamiseen.

Tutkimuksen tuloksia ja luotettavuutta arvioitaessa tulee tuoda esille, että tutkimus ei antanut kokonaiskuvaa tuontitoiminnasta, koska joitakin kokonaisuuksia jouduttiin jättämään pois niiden laajuuden vuoksi. Tämän aiheajauksen takia, tutkimus jäi näiltä osin hieman vajavaiseksi. Tutkimuksen tavoitteena oli kuitenkin antaa yleinen kuvaus tiettyihin aikaisemmin mainittuihin tuontitoiminnan osaprosesseihin. Tämän tavoitteen tutkimus saavutti laajimmillaan.

Tutkimustulosten saavuttamiseksi käytetty haastattelumenetelmä sekä alan kirjallisuuden käyttäminen todettiin kannattavaksi menetelmäksi tämänlaajuisessa tutkimuksessa. Kirjallisuuden avulla koottu teoriaosuus antoi hyvän pohjan tutkimuksen empiiriselle osuudelle. Yrityksen johdon kanssa käytyjen avoimien haastattelujen pohjalta oli helppo tulkita tutkimustuloksia työn empiirisessä osuudessa, sekä tehdä johtopäätöksiä niiden pohjalta. Haastateltavien kanssa käytyjen keskustelujen pohjalta saatiin hyvin yksityiskohtaiset tiedot case – yrityksen tämän hetkisestä tilanteesta sekä sen resursseista.

Tutkimus antoi myös aiheita mahdollisiin jatkotutkimusaiheisiin. Jatkotutkimuksena voitaisiin selvittää laskennallisesti tarkkojen lukujen avulla, kuinka paljon tuontitoiminnan käynnistäminen ja sen säännöllinen harjoittaminen vaatisi yritykseltä rahallista panostusta. Tutkimuksessa tultaisiin tekemään laskelmia aihealueeseen liittyen, jolloin yritys saisi tarkemman ja syvemmän katsauksen alueeseen omasta näkökulmastaan pk – yrityksenä. Tutkimuksessa voitaisiin mm. käyttää kannattavuuslaskelmia tulosten saavuttamiseksi.

Muutaman vuoden sisällä voitaisiin myös jatkotutkimuksena suorittaa tässä työssä tehty tutkimus uudelleen. Tällöin saataisiin yleinen kuvaus yrityksen sen hetkises-

tä tilanteesta ja verrata siitä saatavia tutkimustuloksia tämän tutkimuksen tuloksiin. Yrityksen tilanne on muutaman vuoden päästä mahdollisesti muuttunut yrityksessä olevan henkilöstömuutosten sekä toimialalla yleisesti tapahtuvien muutosten myötä.

Olen kokenut työn suorittamisen kaikin puoli mielekkääksi. Aihe oli alusta asti kiinnostava ja tietoa aiheesta oli tarjolla runsaasti. Aikani tutkimuksen suorittamiseen ja työn päättämiseen oli hyvin rajallinen. Tämän vuoksi työn aikataulutus oli tiivis, joka toi omat haasteensa työhön. Aikataulun kiireellisyydestä huolimatta olen tyytyväinen työni lopputulokseen. Työn kohteena ollut yritys Kylmäkeskus Sami on itselleni läheinen, jonka vuoksi tutkimuksen tekeminen on ollut kiinnostavaa ja antoisaa. Työ on ollut henkilökohtainen ja uskon sen auttavan perheyrittämme sen tulevaisuudensuunnitelmissa.

Lopuksi haluaisin kiittää ohjaajaani Leea Kouhialaa hyvistä neuvoista ja rakentavasta kritiikistä koko opinnäytetyö prosessin ajalta sekä Kylmäkeskus Samin henkilökuntaa ja Oy Arctica Wholesale Ltd.:n materiaalipäällikkö Matti Kauppilaa haastatteluista.

LÄHTEET

Painetut lähteet:

Fietz E. 2003. Foreign trade, Reference book basics. Krems: IMC
Fachhochschule

Fintra 2002. Tuontioapas. Helsinki: Multiprint Oy.

Hirsjärvi S., Remes P., Sajavaara P. 2008. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi op-
pimateriaalit.

Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) Suomen osasto ry – ICC Finland 2007. ICC
Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 2007 revision. Helsinki:
ICC Palvelu Oy.

Karhu K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Edita Prima.

Karhunen J., Hokkanen S. (toim.). 2007. Kansainväliset tavarakuljetukset. Jyväskylä:Gummerus Oy

Pajanen T., Saarinen M. 1997. Uusi tuojan opas. Jyväskylä: Kauppakaari Oy.

Pasanen A. (toim.). 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Helsinki: Multikus-
tannus Oy.

Pehkonen E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Elektroniset lähteet:

Incoterms 2000. 2003. [viitattu 25.3.2009] Saatavissa;

[http://www.if.fi/web/fi/SiteCollectionDocuments/Commercial/kuljetusvakuutukse
t/Incoterms_2000_suomi.pdf](http://www.if.fi/web/fi/SiteCollectionDocuments/Commercial/kuljetusvakuutukset/Incoterms_2000_suomi.pdf)

Kauppalehti. Oma yritys.2009 [verkkajulkaisu] Lindström M. [viitattu 25.3.2009] Saatavissa; <http://www.digipaper.fi/vip/26201/>

Op-Pohjola-ryhmä. 2009. Ulkomaankaupan pankkipalvelut.[verkkajulkaisu] [viitattu 20.3.2009] Saatavissa; <https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150384623>

Oy Combi Cool Ab. 2009 [viitattu 20.3.2009] Saatavissa; www.combicool.fi

Suomen Kylmäyhdistys ry. 2009 [viitattu 20.3.2009] Saatavissa; <http://www.skll.fi/yhdistys/www/page.php?cat=8>

Suomen tullilaitos. 2008. Tavaroiden ulkomaankaupan kuukausikatsaus marraskuu 2008. [verkkajulkaisu] [viitattu 10.3.2009] Saatavissa; http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/05_Tilastokatsaukset/pdf/2009/2008_K11.pdf

Suomen tullilaitos. 2008. Tavaroiden ulkomaankauppa yrityksen kokoluokittain heinä-syyskuussa 2008. [verkkajulkaisu] [viitattu 10.3.2009] Saatavissa; http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/05_Tilastokatsaukset/pdf/2009/2009_M01.pdf

Työsuojeluhallinto. 2007. Koneen maahantuonti, ohjeita maahantuojalle, ostajalle ja rahoittajalle, Työsuojeluhallinto. [verkkajulkaisu] [viitattu 13.3.2009] Saatavissa; http://tyosuojelujulkaisut.wshop.fi/documents/2007/05/TSO_22.pdf

Suulliset lähteet:

Kauppila M. Materiaalipäällikkö. Oy Arctica Wholesale Ltd. Sähköinen haastattelu (10.3.2009)

Sami T. 2008. Toimitusjohtaja. Sami Oy. Haastattelu (20.3.2009)

Sami E. 2008. Kylmäestari. Sami Oy. Haastattelu (20.3.2009)

LIITTEET

LIITE 1	Kauppasopimuksen muistilista
LIITE 2	Jälleenmyyntisopimuksen muistilista
LIITE 3	Agenttisopimuksen muistilista
LIITE 4	Incoterms 2000
LIITE 5	Sähköinen haastattelu
LIITE 6	Teemahaastattelu

Kauppasopimuksen muistilista

1. Ovatko osapuolet päässeet yksimielisyyteen sopimuksen sisällöstä ja ymmärtäneet keskeiset sopimusehdot samalla tavoin? Onko sopimuksen allekirjoittanut siihen oikeutettu henkilö?
2. Onko tarjoukseen, tilaukseen, tilausvahvistukseen jne. tehty muutoksia?
3. Mitä asiakirjoja sopimuskokonaisuuteen kuuluu? Onko sovittu myyjän tai ostajan vakioehtojen soveltamisesta? Ovatko kaikki liitteet yksiselitteisesti osana sopimusasiakirjoja?
4. Tiedot sopijaosapuolista (konsernissa oikea yhtiö, toimiiko emoyhtiö myös tytäryhtiönsä puolesta)
5. Keskeiset käsitteet: tarvittaessa sopimuksen alussa voidaan määrittellä keskeiset sopimuksessa käytettävät termit (mitä tarkoitetaan ”tuotteella” jne.)
6. Sopimuksen tarkoitus: yksittäinen kauppa tai pitkäaikainen toimitus sopimus. Jos ostajalle on tärkeää luotettavan toimittajan pitkäaikainen ja oikea-aikainen suoritus, on tämä myös hyvä erikseen mainita sopimuksessa.
7. Osapuolten tavoitteet (esim. kaupan kohteen tietty käyttötarkoitus ja yhteistyö käyttötarkoituksen edellyttämässä yhteistyössä)
8. Kaupan kohde ja sen laatu:
 - ✓ raaka-aine vai pitkälle jalostettu tuote
 - ✓ tuotteen määrittely
 - ✓ toimitusmäärä, mahdollinen vaihteluväli
 - ✓ tuotteelle asetetut laatuvaatimukset, tarkastukset valmistuksen ja luovutuksen yhteydessä jne.
 - ✓ pakkaus
9. Toimitusehdot
 - ✓ toimituslauseke (Incoterms tms.)
 - ✓ toimitusaika- ja paikka (sopimuksessa ilmoitettu tai erikseen määriteltävä päivämäärä esim. päivää myyjän tilausvahvistuksesta)

LIITE 1/2

- ✓ omistusoikeuden siirtyminen
 - ✓ vaaranvastuun siirtyminen
10. Kauppahinta ja sen maksaminen
- ✓ kauppahinnan määrä ja valuutta
 - ✓ perusteet hinnan muuttamiselle (virhe, viivästys)
 - ✓ maksuehdot
 - ✓ maksutapa
11. Tavarán virhe (virheen määrittely ja seuraukset)
12. Myyjän viivästys (viivästykseen määrittely ja seuraukset)
13. Ostajan viivästys
14. Vastuunrajoitukset
15. Vapautumisperusteet (ylivoimainen este)
16. Takuu
17. Riitojen ratkaisu
- ✓ sovellettavan lain valinta
 - ✓ menettely: yleinen tuomioistuin vai välimiesmenettely
 - ✓ tuomioistuinmaa tai välimiesoikeuden kokoontumispaikka
 - ✓ tuomion täytäntöönpanokelpoisuus: voidaanko mahdollinen tuomio panna sopimuskumppania vastaan täytäntöön tämän kotimaassa tai muussa valtiossa, jossa tällä on omaisuutta?

(Pasanen 2005, 104–105)

Jälleenmyyntisopimuksen muistilista

1. Sopimuksen otsikko
2. Sopijapuolten nimet ja osoitteet sekä yritystunnus
3. Sopimustuotteet
4. Sopimusalue ja mahdollinen yksinmyyntialue
5. Tuotteen hinta päämiehen ja jälleenmyyjän välillä ja muut toimitusehdot
6. Jälleenmyyjän yleiset oikeudet ja velvollisuudet
 - ✓ yleinen myynninedistämisvelvollisuus
 - ✓ vähimmäisostot ensimmäisenä sopimuskautena jne.
 - ✓ myyntiorganisaatio, messut, mainonta
 - ✓ raportointi päämiehelle
 - ✓ kilpailukiello
 - ✓ kustannusten jakautuminen
 - ✓ vähimmäisvarasto
 - ✓ huolto ja varaosat
 - ✓ työvoiman koulutus
7. Päämiehen immateriaalioikeudet
8. Päämiehen yleiset velvoitteet
 - ✓ myynninedistämistä tukevat toimet
 - ✓ tiedotus
 - ✓ yksinoikeuden suojaaminen, päämiehen oikeus suoriin kauppoihin
 - ✓ jälleenmyyjän kouluttaminen
9. Salassapitovelvollisuus
10. Sopimuksen voimaantulo ja voimassaolo

LIITE 2/2

11. Sopimuksen lakkaaminen

- ✓ irtisanominen
- ✓ purkaminen
- ✓ irtisanomisen ja purun muoto

12. Sopimussuhteen päättymiseen liittyvät seuraamukset

- ✓ jälleenmyyjän organisaation purkaminen
- ✓ vahingonkorvausvelvollisuus

13. Sovellettava laki

14. Riitojen ratkaisu

15. Yleislausekkeet

- ✓ tiedonannot
- ✓ sopimuksen muuttaminen
- ✓ sopimuksen siirtäminen
- ✓ aikaisempien sopimusten syrjäyttäminen
- ✓ päivitys

(Pasanen 2005, 138–139)

LIITE 3/1

Agenttisopimuksen muistilista

1. Sopijapuolet (viralliset nimet, osoite, ALV-tunnus)
2. Määritelmät
3. Sopimuksen tarkoitus
4. Sopimusalue ja tuotteet
5. Kauppaedustajan asema ja toimintatapa
 - ✓ onko kauppaedustajalla yksinoikeus, saako päämies itse myydä tuotteita sopimusalueelle ja/tai nimittää agentin lisäksi muita edustajia
6. Päämiehen oikeudet ja velvollisuudet
 - ✓ yleiset velvollisuudet
 - ✓ tiedotusvelvollisuus
 - ✓ markkinointiaineisto
 - ✓ koulutus
 - ✓ tilausten käsittely
7. Kauppaedustajan oikeudet ja velvollisuudet
 - ✓ yleiset velvollisuudet
 - ✓ markkinointi
 - ✓ toiminta sopimusalueen ulkopuolella
 - ✓ päämiehen myyntiehtojen noudattaminen
 - ✓ raportointi
 - ✓ myyntiorganisaatio, oikeus aliedustajien nimittämiseen
 - ✓ kilpailunrajoitukset
 - ✓ vähimmäismyyntitavoitteet/myyntibudjetit
 - ✓ kulut ja kustannukset

LIITE 3/2

- ✓ immateriaalioikeudet (mm. tavaramerkkien käyttö)
- ✓ asiakkaiden maksukyky
- ✓ asiakkaiden reklamaatiot

8. Provisio

- ✓ provision suuruus ja laskentatapa
- ✓ provisio-oikeuden syntyminen
- ✓ provision maksaminen (aika, maksutapa)
- ✓ provision kattavuus (mm. markkinointitoimenpiteistä ei erillistä korvausta)
- ✓ verot

9. Sopimuksen voimassaolo ja päätyminen

- ✓ sopimusaika ja irtisanominen
- ✓ purkaminen
- ✓ seuraamukset (irtisanominen, purkaminen)
- ✓ irtisanomista ja purkamista koskevat muotomääräykset
- ✓ kauppaedustajille maksettava hyvitys
- ✓ teollisoikeudet ja goodwill
- ✓ asiakirjojen ja näytteiden palautus

10. Muita määräyksiä

- ✓ sovellettava laki
- ✓ riitojen ratkaiseminen
- ✓ salassapitovelvollisuus
- ✓ sopimuksen siirtäminen
- ✓ aikaisemmat sopimukset
- ✓ ilmoitukset
- ✓ muutokset ja lisäykset (Pasanen 2005, 124-125)

LIITE 4/1

	EXPORT LTD	TERMINAALI	TULLI			TULLI	IMPORT LTD
EXW EX WORKS	TAVARA EROTETTU OSTAJALLE						
FCA FREE CARRIER	TAVARA ON TOIMITTU RAHDINKULJETTAJALLE						
FAS FREE ALONGSIDE SHIP	TAVARA ON TOIMITTU ALUKSEN VIEREEN						
FOB FREE ON BOARD	TAVARA YLITTÄÄ ALUKSEN PARTAAN						
CFR COST AND FREIGHT	TAVARA YLITTÄÄ ALUKSEN PARTAAN						
CIF COST, INSURANCE AND FREIGHT	TAVARA YLITTÄÄ ALUKSEN PARTAAN						
CPT CARRIAGE PAID TO	TAVARA ON TOIMITTU RAHDINKULJETTAJALLE						
CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	TAVARA ON TOIMITTU RAHDINKULJETTAJALLE						
DAF DELIVERED AT FRONTIER	TAVARA ON TOIMITTU OSTAJAN KÄYTETTÄVÄKSI SOVITULLE RAJA-ASEMALLE KULJETUSVÄLINEESSÄ						
DES DELIVERED EX SHIP	TAVARA ON VALMIS PURETTAVAKSI MÄÄRÄSATAMASSA						
DEQ DELIVERED EX QUAY	TAVARA ON PURETTU LAITURILLE MÄÄRÄSATAMASSA						
DDU DELIVERED DUTY UNPAID	TAVARA ON OSTAJAN KÄYTETTÄVISSÄ KULJETUSVÄLINEESSÄ TULLAAMATTA						
DDP DELIVERED DUTY PAID	TAVARA ON OSTAJAN KÄYTETTÄVISSÄ MÄÄRÄPAIKASSA TULLATTUNA PURKAMATTA						
MERKKIEN SELITYKSET	<p> = TAVARARISKI SIIRTYY (VAKUUTTAMISTARVE) = TOIMENPIDEVASTUU-SIIRTYY (OSAPUOLTEN PÄÄVELVOLLISUUDET) = KUSTANNUSVASTUU-SIIRTYY (OSAPUOLTEN PÄÄVELVOLLISUUDET) </p> <p> E - RYHMÄN LAUSEKKEEN MUKAAN MYYJÄ ASETTAA TAVARAN OSTAJAN KÄYTETTÄVÄKSI F - RYHMÄN LAUSEKKEEN MUKAAN MYYJÄ LUOVUTTA A TAVARAN OSTAJAN NIMEÄMÄLLE RAHDINKULJETTAJALLE C - RYHMÄN LAUSEKKEEN MUKAAN MYYJÄ TEKEE KULJETUSSOPIMUKSEN JA LUOVUTTA TAVARAN RAHDINKULJETTAJALLE D - RYHMÄN LAUSEKKEEN MUKAAN MYYJÄ HUOLEHTII KULJETUKSESTA JA LUOVUTTA TAVARAN SOVITUSSA MÄÄRÄPAIKASSA </p>						

LIITE 4/2

OSTAJA

- ottaa tavaran haltuunsa ja huolehtii sen kuljettamisesta perille	EXW
- vastaanottaa tavaran kuljetusvälineeseen lastattuna ja huolehtii tavaran kuljettamisesta perille ja tuontiselvityksestä (toimitus myyjän toimitiloissa) tai vastaanottaa tavaran saapuvassa kuljetusvälineessä ja huolehtii tavaran purkauksesta, varastoinnista, lastauksesta, kuljettamisesta perille ja tuontiselvityksestä (toimitus terminaaliin tms)	FCA
- vastaanottaa tavaran aluksen sivulla laivaussatamassa - huolehtii tavaran tuontiselvityksestä ja kuljettamisesta perille	FAS
- vastaanottaa tavaran alukseen lastattuna laivaussatamassa - huolehtii tavaran tuontiselvityksestä ja kuljettamisesta perille	FOB
- hyväksyy tavaran toimitetuksi lähtösatamassa ja vastaanottaa sen rahdinkuljettajalta määräsatamassa - huolehtii tavaran tuontiselvityksestä ja kuljettamisesta perille	CFR
- sopii tavaravakuutuksesta myyjän kanssa - hyväksyy tavaran toimitetuksi lähtösatamassa ja vastaanottaa sen rahdinkuljettajalta määräsatamassa - huolehtii tavaran tuontiselvityksestä ja kuljettamisesta perille	CIF
- hyväksyy tavaran toimitetuksi lähtöpaikassa ja vastaanottaa sen rahdinkuljettajalta määräpaikassa - huolehtii tavaran tuontiselvityksestä ja kuljettamisesta perille	CPT
- sopii tavaravakuutuksesta myyjän kanssa - hyväksyy tavaran toimitetuksi lähtöpaikassa ja vastaanottaa sen rahdinkuljettajalta määräpaikassa - huolehtii tavaran tuontiselvityksestä ja kuljettamisesta perille	CIP
- vastaanottaa tavaran kuljetusvälineessä rajalla - huolehtii tavaran purkauksesta, varastoinnista, tuontiselvityksestä ja kuljettamisesta perille	DAF
- vastaanottaa tavaran aluksessa määräsatamassa - huolehtii tavaran purkauksesta - huolehtii tavaran tuontiselvityksestä ja kuljettamisesta nimetystä purkaussatamasta perille	DES
- vastaanottaa tavaran laiturilla määräsatamassa - huolehtii tavaran tuontiselvityksestä - huolehtii tavaran kuljettamisesta perille	DEQ
- vastaanottaa tavaran määräpaikassa - huolehtii tavaran purkauksesta - huolehtii tavaran tuontiselvityksestä	DDU
- vastaanottaa tavaran määräpaikassa - huolehtii tavaran purkauksesta	DDP

LIITE 4/3

MYYJÄ

EXW	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - asettaa tavarankuljetuksen ostajan käytettäväksi nimetyssä toimituspaikassa - avustaa pyynnöstä tarpeellisten vientiasiakirjojen laatimisessa	
FCA	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - lastaa tavarankuljetuksen ostajan nimeämällä rahdinkuljettajan kuljetusvälineeseen (toimitus myyjän toimitiloissa) tai asettaa tavarankuljetuksen	- sitä myyjän kuljetusvälineestä purkamatta, ostajan nimeämällä rahdinkuljettajan käytettäväksi (toimitus terminaaliin tms) - huolehtii tavarankuljetuksen viennistä - lähettää ostajalle tavarankuljetuksen toimittamisesta saamansa asiakirjan
FAS	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - asettaa tavarankuljetuksen ostajan käytettäväksi aluksen sivulla - huolehtii tavarankuljetuksen viennistä	- lähettää ostajalle tavarankuljetuksen toimittamisesta saamansa asiakirjan
FOB	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - toimittaa tavarankuljetuksen alukseen laivaussatamassa - huolehtii tavarankuljetuksen viennistä	- lähettää ostajalle tavarankuljetuksen toimittamisesta saamansa asiakirjan
CFR	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - tekee kuljetussopimuksen ja maksaa rahdin määräsätämaan - toimittaa tavarankuljetuksen alukseen laivaussatamassa	- huolehtii tavarankuljetuksen viennistä - toimittaa ostajalle viipymättä rahtikirjan
CIF	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - tekee kuljetussopimuksen ja maksaa rahdin määräsätämaan - toimittaa tavarankuljetuksen alukseen laivaussatamassa	- huolehtii tavarankuljetuksen viennistä - merkitsee ja maksaa ostajan hyväksi tulevan sovitun tavaravakuutuksen - toimittaa ostajalle viipymättä rahtikirjan ja asiakirjan tavaravakuutuksesta
CPT	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - tekee kuljetussopimuksen ja maksaa rahdin määräsätäpaikalle - toimittaa tavarankuljetuksen rahdinkuljettajalle	- huolehtii tavarankuljetuksen viennistä - toimittaa ostajalle viipymättä rahtikirjan
CIP	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - tekee kuljetussopimuksen ja maksaa rahdin määräsätäpaikalle - toimittaa tavarankuljetuksen rahdinkuljettajalle	- huolehtii tavarankuljetuksen viennistä - merkitsee ja maksaa ostajan hyväksi tulevan sovitun tavaravakuutuksen - toimittaa ostajalle viipymättä rahtikirjan ja asiakirjan tavaravakuutuksesta
DAF	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - asettaa tavarankuljetuksen ostajan käytettäväksi raja-asemalla saapuvassa kuljetusvälineessä purkamatta	- huolehtii tavarankuljetuksen viennistä - lähettää ostajalle tavarankuljetuksen toimittamisesta saamansa asiakirjan
DES	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - huolehtii tavarankuljetuksen viennistä	- asettaa tavarankuljetuksen ostajan käytettäväksi aluksessa nimetyssä määräsätämassa - toimittaa ostajalle tavarankuljetuksen saantiin oikeuttavat asiakirjat
DEQ	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - huolehtii tavarankuljetuksen viennistä	- asettaa tavarankuljetuksen ostajan käytettäväksi määräsätäman laiturilla - toimittaa ostajalle tavarankuljetuksen saantiin oikeuttavat asiakirjat
DDU	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - huolehtii tavarankuljetuksen viennistä	- asettaa tavarankuljetuksen, purkamatta sitä kuljetusvälineestä, ostajan käytettäväksi nimetyssä määräsätäpaikassa - toimittaa ostajalle tavarankuljetuksen saantiin oikeuttavat asiakirjat
DDP	- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä - huolehtii tavarankuljetuksen viennistä ja tuontiselvityksestä	- asettaa tavarankuljetuksen, purkamatta sitä kuljetusvälineestä, ostajan käytettäväksi nimetyssä määräsätäpaikassa

© Copyright 2003 If Vahinkovakuutusyhtiö Oy. Kaikki oikeudet pidätetään.

Incoterms - Incoterms on Kansainvälisen kauppakamarin, ICC:n rekisteröimä tavaramerkki ja Incoterms 2000 tekijänoikeudellisesti suojattu teos. ICC ja sen Suomen osasto ovat pidättäneet kaikki oikeudet Incoterms-tavaramerkin käyttöön ja Incoterms 2000 -lausekkeiden julkistamiseen missään muodossa ilman näiden nimenomaista suostumusta.

Esite on ohjeellinen ja tarkoitettu käytettäväksi yhdessä alkuperäisen Incoterms 2000 -julkaisun kanssa. Alkuperäisiä Incoterms 2000 -toimitusehtoja eri kielillä välittää ICC Suomen osasto: www.iccfin.fi

(If Vahinkovakuutusyhtiö Oy 2003)

LIITE 5/1

SÄHKÖINEN HAASTATTELU (10.3.2009)

1. Millainen on päivittäinen toimenkuvanne yrityksessä? Mitä työtehtäviä siihen sisältyy?
2. Millainen koulutus toimenkuvan suorittamiseen vaaditaan ja mitä taitoja henkilön tulisi erityisesti hallita (esim. erilaisten ohjelmien käyttö, kielitaito jne.)?
3. Mitä eri toimintoja maahantuontiin liittyy yrityksenne näkökulmasta?
4. Millainen prosessi liittyy sopimuksen solmimiseen ja tavaran toimittamiseen täysin uuden ulkomailta sijaitsevan myyjän kanssa?

LIITE 6/1

TEEMAHAASTATTELU (20.3.2009)

1. Mikä on yrityksen tämänhetkinen tilanne?
2. Millä tavoin yritys hoitaa tällä hetkellä kylmälaitteiden ostamisen?
3. Miksi yritys on kiinnostunut aloittamaan maahantuonnin ja mistä ajatus on lähtenyt?
4. Mitkä ovat yrityksen tiedot maahantuonti prosessiin liittyvistä vaiheista?
5. Millainen ammattitaito yrityksellä on kansainvälisen kaupan harjoittamiseen?
6. Kuinka paljon resursseja yrityksellä on käytettävissään maahantuontiin liittyen?
7. Kuinka paljon yritys olisi valmis tällä hetkellä panostamaan maahantuonnin käynnistämiseen?
8. Millaiset ovat yrityksen tulevaisuudennäkymät johdon näkökulmasta? Tuuleeko sen asema toimialalla yleisesti muuttumaan?