

Samuli Saarikettu

OLKAPÄÄTUKIEN MAAHANTUONTI KIINASTA

Case IFOX

**Opinnäytetyö
CENTRIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma
Tammikuu 2016**

TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

Yksikkö Kokkola-Pietarsaari	Aika Tammikuu 2016	Tekijä/tekijät Samuli Saarikettu
Koulutusohjelma Kansainvälinen kauppa		
Työn nimi Olkapäätukien maahantuonti Kiinasta. Case IFOX		
Työn ohjaaja Mervi Fallenius		Sivumäärä 54
<p>Tämän toiminnallisen opinnäytetyön toimeksiantajana on toiminut opinnäytetyöprosessin alussa perustettu IFOX-toiminimi, jonka kotipaikkakuntana toimii Pietarsaari. Työn tavoitteena oli kirjoittaa tietoperustaa EU- ja ETA- maiden ulkopuolelta tapahtuvasta maahantuonnista ja tähän teoriaan pohjautuen suunnitella ja toteuttaa toimeksiantajayrityksen olkapäätukien maahantuontiprosessi.</p> <p>Opinnäytetyön tietoperustaan kerättiin toimeksiantajayrityksen maahantuontitoiminnan aloittamisen kannalta olennaisinta tietoa EU- ja ETA-maiden ulkopuolelta tapahtuvasta maahantuonnista. Työn teoriaosuus toimi pohjana työn toiminnallisen osan suunnittelulle ja toteutukselle. Työn toiminnallisen osan raportointiosassa käsiteltiin toimeksiantajan maahantuontiprosessin suunnittelua ja toteutusta työn teoriaosuutta mukailleen.</p> <p>Maahantuonnin järjestämiseen liittyviä aihepiirejä joita työssä käsiteltiin olivat maahantuonti ja hankinta, kuljetukset ja huolinta, rajamuodollisuudet ja tullimenettelyt sekä tuontisopimukset ja asiakirjat. Opinnäytetyön kirjallinen raportti rakentui neljästä eri osiosta, joita olivat opinnäytetyön ja hankkeen taustojen esittelyosio, teoreettisen taustan esittelyosio, produktio eli suunnittelu ja toteutusosio sekä pohdinta- ja arviointiosio.</p> <p>Opinnäytetyössä päästiin tavoitteisiin. Työn tuloksena toimeksiantajayritys löysi kiinalaisen yhteistyökumppanin ja aloitti olkapäätukien maahantuontitoiminnan, jonka suunnittelu pohjautui työn teoriaosuuteen. Opinnäytetyön virallisen päätavoitteen lisäksi toimeksiantaja suunnitteli yhteistyössä kiinalaisen yhteistyökumppanin kanssa uuden IFOX sportswear-urheiluvaatetuotemerkin. Toimeksiantaja aloitti opinnäytetyön tuloksena olkapäätukien maahantuonnin ja myynnin sekä oman urheiluvaatetuotemerkin käytön.</p>		
Asiasanat hankinta, maahantuonti, rajamuodollisuudet, tuontisopimukset, tuontiasiakirjat		

ABSTRACT

CENTRIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES Kokkola-Pietarsaari	Date January 2016	Author Samuli Saarikettu
Degree programme Degree programme in International Business		
Name of thesis Import of Shoulder Supports from China. Case IFOX		
Instructor Mervi Fallenius		Pages 54
<p>The commissioner of this thesis is a new private trader named IFOX that was founded at the beginning of this thesis process. IFOX is registered in Pietarsaari.</p> <p>The theoretical part of this thesis discusses the facts that should be taken into consideration when starting import activities outside of the EU and EEA countries. The aim of this thesis was also to plan and execute an import process of shoulder supports from China.</p> <p>The theoretical part of this thesis focuses on the most important information needed when starting import activities from countries, which do not belong to the EU or EEA. The theoretical part of this thesis was the guideline for the empirical part which was the planning and execution of importing shoulder supports from China. The report of the empirical part of this thesis follows the structure of the theoretical discussion.</p> <p>Topics that have to do with the theoretical framework of the import process which were discussed are import and procurement, transport and forwarding, border formalities and customs clearance, import contracts and documentation. This thesis consists of four different parts, which were the presentation of the thesis and its backgrounds, theoretical discussion, the planning and executing phase, and discussion and evaluation part.</p> <p>The objective of this thesis was achieved. As a result of this study the commissioner found a Chinese partner and started importing shoulder supports. In addition to the main goal of this thesis the commissioner planned together with the Chinese partner a new sportswear trademark called IFOX sportswear. As a result of this thesis the commissioner started importing and selling shoulder supports and began selling own sportswear trademark.</p>		

<p>Key words border formalities, import, import contracts, import documents, procurement</p>

TIIVISTELMÄ
ABSTRACT
SISÄLLYS

1 JOHDANTO	1
2 TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY JA TOIMINNALLINEN OPINNÄYTETYÖ.....	3
2.1 IFOX	3
2.2 Toiminnallinen opinnäytetyö	4
3 MAAHANTUONTI JA HANKINTA.....	6
3.1 Maahantuonti yrityksen liiketoimintona	6
3.2 Maahantuonnin erilaiset totutustavat.....	7
3.2.1 Välitön tuonti.....	7
3.2.2 Suora tuonti	8
3.2.3 Epäsuora tuonti.....	8
3.3 Hankinta osana maahantuontitoimintaa	9
4 KULJETUKSET JA HUOLINTA	11
4.1 Kuljetusmuodon valinta	11
4.3 Huolitsijan käyttö kuljetuksissa	14
4.4 Incoterms2010- toimituslausekkeet.....	15
5 TUONTISOPIMUKSET JA ASIAKIRJAT.....	18
5.1 Tuontisopimukset	18
5.2 Kaupankäyntiin liittyvät liikeasiakirjat	20
5.3 Kuljetus- ja huolinta-asiakirjat	22
5.4 Tullauksessa käytettävät asiakirjat.....	23
5.4.1 Kauppalasku ja pakkauslista.....	23
5.4.2 Alkuperätodistukset ja -selvitykset	24
5.4.3 Tuontilisenssit ja tarkkailuasiakirjat.....	25
5.4.4 Tullausarvoilmoitus	26
6 RAJAMUODOLLISUUDET JA TULLIMENETTELY	27
6.1 Tullimenettely EU- ja ETA- maiden ulkopuolelta tuotaville tuotteille.....	27
6.2 Tulli-ilmoitus	28
6.3 Arvolisävero ja tullimaksu.....	29
7 OLKAPÄÄTUKIEN MAAHANTUONNIN SUUNNITTELU.....	30
7.1 Maahantuontimuodon valinta	30
7.2 Hankinta	30
7.3 Kuljetukset ja huolinta.....	31
7.4 Tullauksen ja rajamuodollisuuksien järjestäminen	32
7.5 Tuontisopimus ja asiakirjat	32
8 OLKAPÄÄTUKIEN MAAHANTUONNIN TOTEUTUS.....	35
8.1 Maahantuontimuoto ja hankintaprosessi.....	35
8.2 Kuljetuksien järjestäminen.....	38

8.3 Rajamuodollisuuksien ja tullauksen järjestäminen	40
8.4 Tiedonvaihto ja asiakirjat	44
8.5 Produkti	48
9 POHDINTA	50
LÄHTEET	52
KUVIOT	
KUVIO 1. Toimeksiantajayrityksen logo	3
KUVIO 2. Suomen ulkomaankauppa kuljetusmuodoittain 2012	14
KUVIO 3. Incoeterms2010 toimituslausekkeiden vastuualueiden siirtyminen.....	16
KUVIO 4. Incoterms2010 toimituslausekkeet ja näiden sopivuus eri kuljetusmuodoille	17
KUVIO 5. Ostosopimuksen pääkohdat	19
KUVIO 6. Jälleenmyyntisopimuksen sisällön pääkohdat	20
KUVIO 7. Eri tarjoustyypit ja tarjouksen sisältö	21
KUVIO 8. Suomen tullilaitoksen määräämät ja suosittellamat kauppalaskun tiedot	24
KUVIO 9. Alkuperätodistukset ja näiden käyttöön liittyvät pääkohdat	25
KUVIO 10. Tulliselvitysprosessi maahantuonnissa	29
KUVIO 11. Maahantuontiprosessin suunnittelun osa-alueet ja näiden pääkohdat.....	34
KUVIO 12. Shijiazhuang kaupungin sijainti kartalla	37
KUVIO 13. Kuvakaappaus Aofeite Ltd:n internet sivuilta.....	37
KUVIO 14. Kuvakaappaus DHL expressin seurantalpalvelusta	40
KUVIO 15. DHL:n lähettämä huolintaennakkolasku	42
KUVIO 16. Tullauspäätösasiakirja	43
KUVIO 17. Aofeite Ltd:lle lähetetty tarjouspyyntö	44
KUVIO 18. Aofeite Ltd:n lähettämät tarjoukset olkapäätuista.....	46
KUVIO 19. Aofeiten lähettämä kauppalasku olkapäätuista	47
KUVIO 20. Toimeksiantajayrityksen maahantuomat tuotteet.....	49
TAULUKOT	
TAULUKKO 1. Kuljetuksien hinnasto ja kuljetusajat	39

1 JOHDANTO

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön aiheena on urheilutukien maahantuonnin aloittaminen Kiinasta. Maahantuontia käsitellään työssä pienen ja vasta perustetun suomalaisen toimeksiantajayrityksen näkökulmasta, joka on vasta maahantuontitoiminnan suunnitteluvaiheessa. Työn toimeksiantajayrityksenä toimii opinnäytetyöprosessin alussa perustamani yritys, jonka on tarkoitus aloittaa maahantuonti- ja myyntitoiminta opinnäytetyön tuloksena. Yrityksellä tai minulla ei ole aikaisempaa käytännön kokemusta maahantuontitoiminnasta. Yrityksellä ei myöskään ole valmiita kontakteja tai sopimuksia, joten yrityksen maahantuontitoiminta ja opinnäytetyö on aloitettu lähes nollasta.

Urheilutukien maahantuonti Kiinasta valikoitui työn aiheeksi pääasiassa case-yrityksen toiminnan aloittamisen ja liikeidean johdosta, mutta myös maahantuontitoiminnan kansantaloudellisen merkityksen ja ajankohtaisuuden takia. Kansainvälisen kaupankäynnin eli vienti- ja tuontikaupan voidaan sanoa olevan Suomessa aina erittäin ajankohtainen aihe, koska Suomi on markkinatalousmaa ja kooltaan suhteellisen pieni. Suomen kansantalouden ja vaurauden voidaan sanoa olevan riippuvaisia vienti- ja tuontikaupasta, jonka lisäksi ulkomaankauppa turvaa myös suomalaisten yritysten toimintaa ja mahdollistaa näiden kasvamisen.

Maahantuonnin aloittaminen Kiinasta on melko laaja aihealue sekä pitkä prosessi. Työn kirjallinen raportti sisältää toimeksiantajayrityksen maahantuontitoiminnan aloittamisen ja kannattavuuden kannalta olennaisinta teoriaa ja teoriaan pohjautuvaa raportointia maahantuontitoiminnan suunnittelusta ja itse maahantuonnin toteutuksesta. Opinnäytetyön kirjallisen raportin pituuden rajallisuuden takia työn sisällöstä on jouduttu rajaamaan pois prosessiin liittyviä olennaisiakin aihepiirejä. Rajauksen ulkopuolelle jääneitä aihepiirejä ovat esimerkiksi ulkomaankaupan maksutavat ja maksuliikenteeseen liittyvät asiat, tilauksien vastaanottaminen, varastointi, sopimusneuvottelut ja sopimusrikkomukset sekä muut aloittavan yrityksen toimintaan liittyvät asiat.

Opinnäytetyö pitää sisällään maahantuontiprosessin osa-alueet, jotka ovat toimeksiantajayrityksen mielestä toteutuksen onnistumisen ja kannattavuuden kannalta olennaisimmat. Näitä maahantuonnin järjestämiseen liittyviä osa-alueita ja aihepiirejä ovat maahantuonti ja hankinta, kuljetukset ja huolinta, rajamuodollisuudet ja tullimenettelyt sekä tuontisopimukset ja asiakirjat. Opinnäytetyön kirjallinen raportti rakentuu neljästä eri osiosta, joita ovat opinnäytetyön ja hankkeen taustojen esittelyosio, teoreettisen taustan esittelyosio, produktio eli suunnittelu ja toteutusosio sekä pohdinta- ja arviointiosio.

Opinnäytetyön ja hankkeen taustojen esittelyosio pitää sisällään työn kaksi ensimmäistä kappaletta, jotka ovat johdanto ja toimeksiantajayrityksen esittely. Teoreettisen taustan esittelyosiossa luodaan työlle teoreettinen viitekehys. Osiossa kerrotaan opinnäytetyön aihepiirin yleisestä tietoperustasta ja ammattiteoriasta. Työn teoriaosuuteen ja tietoperustaan sisältyy kappale maahantuonnista ja hankinnasta liiketoimintoina. Kappaleessa kerrotaan yleisellä tasolla, mitä käsitteet maahantuonti ja hankinta pitävät sisällään, sekä mitä eri toteutustapoja näillä on. Teoriaosuuteen sisältyvät lisäksi kappaleet logistiikasta ja kuljetuksista, rajamuodollisuuksista ja tullimenettelyistä sekä tuontisopimuksista ja asiakirjoista. Teoriaosiossa käsitellään aihepiirejä yleisellä tasolla, mikä käytännössä tarkoittaa, että käsiteltävien asioiden näkökulmana on maahantuonti EU- ja ETA-alueen ulkopuolelta.

Toteutus- ja suunnitteluosiossa kerrotaan ja kuvaillaan hankkeen etenemistä vaihe vaiheelta teoreettisen viitekehysten rajoissa. Lisäksi osiossa kuvaillaan myös käytettyjä työskentelytapoja ja -menetelmiä. Osiossa esitellään myös maahantuonnin järjestämisessä käytettyjä asiakirjoja ja sopimuksia. Osion tavoitteena on selvittää lukijalle hankkeen toteutuksen osalta, milloin ja miten eri osa-alueet on hoidettu. Toisin kuin teoriaosuudessa näkökulmana on maahantuonnin järjestäminen nimenomaan Kiinasta, joka ei lukeudu EU- tai ETA- maihin.

Maahantuonti EU- ja ETA-alueen ulkopuolelta vaatii tietotaitoa ja osaamista maahantuojalta, koska maahantuontiprosessin järjestämiseen lukeutuu huomattava määrä erilaisia asioita, jotka maahantuojan on tiedostettava ja hallittava ennen tuontitoiminnan aloittamista. Työssä keskitytään asioihin, joita EU- ja ETA-maiden ulkopuolta maahantuontia aloittavan yrityksen tulisi huomioida, jotta toiminta olisi kannattavaa sekä kansainvälisiä ja kotimaisia säädöksiä noudattavaa. Työn päätavoitteena on toimeksiantajayrityksen maahantuontitoiminnan aloittaminen teoriaosuuteen pohjautuen. Lisäksi työn tavoitteena on, että työtä voisi käyttää apuna muutkin maahantuontitoimintaa suunnittelevat yritykset ja organisaatiot.

2 TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY JA TOIMINNALLINEN OPINNÄYTETYÖ

Tässä luvussa esitellään opinnäytetyön toimeksiantajayritystä, jonka olen perustanut opinnäytetyöprosessin alussa syyskuussa 2015. Luvussa kerrotaan yritystoiminnan lähtökohdista sekä perustietoja yrityksestä ja liikeideasta. Luvussa kerrotaan myös lyhyesti, mitä tulevaisuuden suunnitelmia ja tavoitteita yrityksellä on. Lisäksi luvussa kerrotaan miten yritys ja sen maahantuontitoiminta on sidottu tähän toiminnalliseen opinnäytetyöhön ja mitä toiminnallinen opinnäytetyö käytännössä tarkoittaa.

2.1 IFOX

Opinnäytetyön toimeksiantajayrityksenä toimii IFOX niminen yritys, joka on yritysmuodoltaan toiminnallinen. Yrityksen kotipaikkakuntana toimii Pietarsaari ja sen toimitiloina on aluksi tarkoituksena käyttää yksityisasuntoa. Yrityksellä ei ole aikaisempaa liiketoimintaa ja tarkoituksena on, että yritys tulee aloittamaan konkreettisen liiketoiminnan vasta opinnäytetyöprosessin aikana. Tavoitteena on, että yritys aloittaa toiminnan urheilutukien maahantuojana ja myyjänä opinnäytetyön tuloksena. Päätoimialana yrityksellä tulee olemaan aluksi maahantuonti- ja myyntitoiminta.

Yrityksen päätoimialan liikeideana on yksinkertaistetusti maahantuoda urheilutukia Kiinasta. Yrityksen liikeidea ei perustu markkinatutkimuksiin vaan omaan kokemukseen löytää urheiluun, ja erityisesti jääkiekkoon sopivaa molempia olkapäitä tukevaa urheilutukea. Tarkoituksena on maahantuoda aluksi vain yhtä tiettyä urheilutukimallia, joka tukee molempia olkapäitä häiritsemättä urheilusuoritusta. Tuotteita tullaan myymään aluksi suoraan yksityisille ihmisille sekä urheilu- ja liikuntaseuroille. Tarkoituksena on, että yritys tulee myöhemmin laajentamaan tuotekategoriaa sekä toimimaan mahdollisesti myös eri toimialoilla. Kuviossa 1 on nähtävissä toimeksiantajayritykselle suunnittelemani logo.



KUVIO 1. Toimeksiantajayrityksen logo

Yrityksen toiminta on kokeellista, ja sen kulut on aluksi tarkoitus pitää mahdollisimman pieninä. Yrityksellä tai minulla ei ole aikaisempaa käytännön kokemusta maahantuontitoiminnasta, ja toiminta on aloitettu täysin nollassa pienellä budjetilla ilman ulkopuolista rahoitusta tai valmiita kontakteja. Lisäksi yritys toimii toimialalla, jossa markkinat ovat täydet ja kilpailu on erittäin kovaa. Toiminnan kokeellisuus ja kulujen karsiminen käytännössä tarkoittaa sitä, että tuontierien ja varastoon sidotun pääoman määrät tulevat olemaan aluksi mahdollisimman pieniä. Tarkoituksena on kasvattaa toimintaa sekä maahantuotavien ja varastoitavien tuotteiden määriä, jos maahantuotavien tuotteiden kysyntä on riittävä. Toiminnan jatkoon vaikuttaa myös sopivien kontaktien ja laadukkaitten tuotteiden löytäminen.

2.2 Toiminnallinen opinnäytetyö

Kuten aikaisemmin on mainittu, on opinnäytetyö toiminnallinen opinnäytetyö ja sen tuotoksena tulee olemaan kirjallisen raportin lisäksi yrityksen maahantuontitoiminnan käynnistäminen. Toiminnallinen opinnäytetyö on vaihtoehto yleisemmälle tutkimukselliselle opinnäytetyölle, jonka keskiössä on tietyn asian tutkiminen ja selittäminen. Toiminnallisen opinnäytetyön tuotoksena on kirjallisen raportin lisäksi aina produkti tai tuotos, eli jokin konkreettinen työelämälähtöinen kehittämis-, opastamis-, työ tai järjestämistehtävä. Tässä opinnäytetyössä tulee kirjallisen raportin lisäksi olemaan produktina eli tuotososana IFOX toimeksiantajayrityksen maahantuontitoiminnan aloittaminen. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 5.)

Yrityksellä tai minulla ei ole aikaisempaa kokemusta maahantuontitoiminnasta, ja tästä syystä tarkoituksena on kerätä ensin työn tietoperustaan EU- ja ETA-maiden ulkopuolelta tapahtuvan maahantuontitoiminnan aloittamisen kannalta olennaisimmat pääkohdat ja tietoperustaan pohjautuen suunnitella ja aloittaa yrityksen maahantuontitoiminta Kiinasta. Työn produktin raportointiosassa eli työn maahantuonnin suunnittelu- ja toteutuskappaleissa tullaan kertomaan, miten toimeksiantaja on toiminut teoriaosuudessa esitettyjen asioiden osalta ja mitä valintoja yritys on joutunut miettimään aloittaessaan toimintaa.

Oman yrityksen halusin opinnäytetyön toimeksiantajayritykseksi, koska halusin opinnäytetyöprosessista mielekkäämmän ja hyödyllisemmän liittämällä siihen työn aihealueen opiskelun lisäksi käytännön yritystoiminnan ja kansainvälisen kaupan syvemmän opiskelun sekä tämän suunnittelun ja järjestämisen. Vaikka yritys on perustettu pääasiassa opinnäytetyötä varten, on tavoitteena luoda kannattava yritys, jolla on toimintaa myös myöhemmin. Yrityksen perustamiseen sekä liiketoimintaan ja tämän aloittamisen liittyy useita eri aiheita ja vaiheita, joita työssä olisi voinut käsitellä. Maahantuonnin jär-

jestämisen valitsin opinnäytetyön aiheeksi, koska maahantuontiprosessin suunnittelu ja toteutus ei onnistuisi ilman asian syvempää tutkimista. Syvempää tutkimusta aiheesta vaaditaan, koska en omaa aikaisempaa käytännön kokemusta maahantuontitoiminnasta. Työn aiheen valintaan on vaikuttanut myös aiheen ajankohtaisuus ja tämän sopivuus koulutusalaan.

3 MAAHANTUONTI JA HANKINTA

Maahantuonti käsite pitää sisällään monia eri asioita ja osa-alueita. Tästä syystä työhön on sisällytetty luku, joka käsittelee maahantuontia yleisesti. Luvussa kerrotaan, mitä maahantuontikäsite pitää sisällään, mitä se tarkoittaa yrityksen liiketoimintona sekä mitä eri muotoja ja toteutustapoja maahantuonnilla on. Luvussa käsitellään myös hankintaa, koska se on merkittävä osa maahantuontitoimintaa ja erityisen tärkeä osa-alue case yrityksen maahantuontiprosessissa. Luvun tavoitteena on luoda tietoperustaa sekä teoreettista viitekehystä työlle ja maahantuontiprosessille.

3.1 Maahantuonti yrityksen liiketoimintona

Maahantuonti, jonka rinnalla käytetään yleensä termiä tuonti, tarkoittaa kaikkea yrityksen tai organisaation ostotoimintaa ja hankintaa, jossa yritys tuo valmiita tuotteita, puolivalmisteita, osia tai palveluita EU- ja ETA-alueen ulkopuolelta ulkomaiselta välittäjältä tai valmistajalta kotimaan markkinoille. Maahantuonti termiä käytetään tavallisesti vain EU- ja ETA-maiden ulkopuolelta niin sanotuista kolmansista maista tapahtuvasta maahantuonnista. Euroopan unioni eli EU ja Euroopan talousalue eli ETA ovat Euroopan jäsenmaiden muodostamia taloudellisia ja poliittisia liittoja, joiden alueella raha, henkilöt, tuotteet sekä palvelut liikkuvat vapaasti ilman tulleja tai muita vapaakauppaa estäviä tekijöitä. Euroopan unionin ja Euroopan talousalueen sisäisestä maahantuonnista puhuttaessa käytetään termejä yhteisö- tai sisäkauppa. (Tulli 2015c; Logistiikanmaailma 2015d.)

Yksinkertaisimmillaan ja pelkistettynä maahantuonnin katsotaan olevan vientitoiminnan passiivinen vastakohta, jonka tarkoituksena on tuoda ulkomailla tuotettuja tuotteita tai palveluita kotimaan markkinoille. Tarkemmin tarkasteltuna maahantuonti on viennin vastakohta vain tavara- ja rahavirtojen suhteen, koska liiketoimintona maahantuonti lukeutuu vientitoiminnan kanssa arvoketjun eri osiin. Vientitoiminta tapahtuu tavallisesti liiketoimintaprosessin ja arvoketjun lopussa, kun taas tuontitoiminta tapahtuu prosessin alussa, sillä liiketoimintaprosessia alkaa tavallisesti osto- ja tuontitoiminnasta ja päättyy vienti- ja myyntitoimintaan. (Fintra.2002, 7–8; About 2014.)

Yrityksen toimiessa maahantuojana ostaa yritys ulkomaanmarkkinoilta tuotteita, palveluita, puolivalmisteita tai osia ja toimii näiden maahantuojana ja jakelijana kotimaan markkinoilla. Maahantuontitoiminnaksi lasketaan myös välitystoiminta, jossa maahantuojana on välittäjänä ulkomaisen myyjän ja kotimaisen ostajan välissä. Maahantuontiprosessi on yritykselle aikaa, perehtymistä ja tietotaitoa vaa-

tiva prosessi, johon kuuluu monia eri osa-alueita, kuten hankintalähteiden etsintä, erilaisten raha- ja informaatiovirtojen hallinta, sopimuksien ja tilausten laatiminen, kuljetuksien järjestäminen, asiakirjojen ja rajamuodollisuuksien säännösten mukainen hoitaminen, laskuttaminen, varastointi ja reklamointi. (Fintra 2002, 8; Karhu 2002, 58–59.)

Liiketoimintona maahantuonti on yritykselle optimaalisimmillaan, jos tuotava tuote on markkinoille uusi eikä valmiita kilpailijoita ole vielä markkinoilla, tai jos maahantuojalla on yksinoikeus tuotavaan tuotemerkkiin tai tuotteeseen. Maahantuonti voi olla kuitenkin kannattavaa liiketoimintaa, vaikka tuotavia tuotteita tai palveluita olisikin jo kotimaan markkinoilla. Kannattava maahantuonti täydemmille markkinoille vaatii yritykseltä enemmän panostusta liiketoimintasuunnitelmaan, maahantuontiprosessin taloudellisuuteen ja tehokkuuteen sekä kilpailuedun löytämiseen. (Karhu 2002, 58–59.)

3.2 Maahantuonnin erilaiset totutustavat

Maahantuontiprosessiin kuuluvat olennaisesti maahantuontimuodon ja maahantuonnin toteutustavan valinta. Maahantuontimuodon ja toteutustavan valintaan vaikuttaa olennaisesti yrityksen resurssit ja osaaminen sekä tuotavien tuotteiden määrä, tuontimaa ja tuotteiden ominaisuudet. Maahantuonnilla on kolme eri muotoa, jotka ovat välitön, suora sekä epäsuora tuonti. Välittömän, suoran ja epäsuoran tuonnin sijaan on mahdollista käyttää toimintamuotoina myös omaa ulkomaista tuotantoa, ulkomaista lisensointivalmistusta tai erillisiä yhteistyösopimuksia ulkomaisten toimijoiden kanssa. Tässä työssä ja kappaleessa käsitellään vain välitöntä, suoraa ja epäsuoraa maahantuontia, koska ulkomainen tuotanto, lisensointi tai yhteistyösopimukset eivät ole mahdollisia case-yrityksen maahantuontimuodoksi. (Holmvall & Åkerson 2004, 127; Melin 2011, 19.)

3.2.1 Välitön tuonti

Välittömässä tuonnissa maahantuova yritys ostaa tuotavat tuotteet tai palvelut suoraa ulkomaiselta myyjältä. Välittömässä tuonnissa ostajayritys on välittömässä kaupallisessa yhteydessä myyvään yritykseen ja informaatio-, tavara-, sekä valuuttavirta on suoraa kaupan osapuolien välillä. Välittömässä tuonnissa yritys hoitaa itse kaikki maahantuonnin muodollisuudet ja käytännön toimet, jonka takia välitön tuonti vaatii yritykseltä enemmän resursseja ja osaamista. On tärkeää, että ostava yritys tuntee myyjän sekä heiltä ostettavat tuotteet ja näiden maahantuontiin liittyvät säädökset. Välittömän tuonnin etuna on ylimääräisten välijäsenten puuttuminen, mikä laskee maahantuontiprosessin kuluja sekä edis-

tää suoraa tiedonkulkua kaupan osapuolien välillä. Suurimpia etuja välittömästä tuonnista saavutetaan, jos tuotavat määrät ovat suuria. (Holmvall & Åkerson 2004, 127; Karhu 2002, 38–40.)

3.2.2 Suora tuonti

Suora tuonti tuontimuotona eroaa välittömästä tuonnista sillä, että kaupantekotilanteessa käytetään välijäsentä, joka tavallisesti on ulkomaalainen ja edustaa kaupan osapuolista ulkomaista myyjää. Näitä välijäseniä ovat esimerkiksi komissionäärit, kauppa-agentit ja brokerit. Kauppa-agentit tai vientiagentit edustavat myyjäosapuolta, kun taas komissionäärit edustavat myyjäosapuolta omiin nimiinsä ja haluaavat tavallisesti palkkioksi osan kauppasummasta. Broker on kauppa-agentin kaltainen myyjän palkkaama yhdyshenkilö, jonka toimenkuvaan kuuluu lisäksi myynnin edistäminen, mainonta, varastointi ja laskutus. Välijäsenet toimivat myös ostajan avustajina kaupankäynnissä, vaikka edustavatkin tavallisesti myyjäosapuolta. (Karhu 2002, 38-40; Pehkonen 2000, 56.)

Suorassa tuonnissa on mahdollista käyttää välijäsenenä myös täysin kaupan osapuolien ulkoisia organisaatioita tai yrityksiä, joita ovat erilaiset vientiyhdistykset ja -liikkeet. Nämä välijäsenet ovat täysin omia organisaatioita, joiden toiminta ja liikeidea perustuu vientitoimintaan. Vientiliikkeet myy muiden valmistamia tuotteita ulkomaille sekä maahantuojille ja näiden toiminta perustuu täysin vientitoimintaan. Vientiyhdistys on organisaatio, joka on tavallisesti saman toimialan yritysten perustama, ja sen tarkoituksena on hoitaa jäsenyrityksien vientitoimintaa. Vientiyhdistyksien tavoitteena on kehittää ja tehostaa jäsenyritysten vientitoimintaa. (Pehkonen 2000, 52.)

Suora tuonti on sopiva toimintatapa, jos yritys haluaa ulkoistaa maahantuontiin liittyvää vastuuta. Suora tuonti soveltuu hyvin pienten toimituserien maahantuontiin. Tuontimuodon heikkouksia ovat epäsuora tiedon kulku kaupan osapuolten välillä sekä välikäsistä aiheutuvat kustannukset, jotka laskevat toiminnan kannattavuutta. (Karhu 2002, 40.)

3.2.3 Epäsuora tuonti

Epäsuora tuontitoiminta muistuttaa toimintatavoiltaan huomattavasti suoraa tuontitoimintaa. Epäsuorassa tuonnissa eroavaisuutena suoraan tuontiin on kotimaiset välijäsenet, joiden välityksellä tai avustuksella tehdään kauppaa. Välijäsenenä voivat toimia kauppa-agentit ja komissionäärit. Välijäseniksi voidaan lukea myös muut maahantuontiyhtyritykset, tukku- ja vähittäiskaupat. Edellä mainittuja käytettäessä kaupankäynti muistuttaa huomattavasti kotimaankauppaa. Epäsuorassa tuonnissa on mahdollista hyödyntää myös ostoyhtymiä, joiden avulla voidaan hyödyntää suurempia tuontieriä. Epäsuorassa

tuonnissa, kuten muissakin eri tuonnin muodoissa on mahdollista käyttää apuna myös tuontitoimintaa tukevia ja avustavia kotimaisia yhdistyksiä tai organisaatioita. (Karhu 2002, 38.)

Epäsuorassa tuonnissa välijäsenet ovat tavallisesti samalta alueelta ja puhuvat samaa kieltä, joka helpottaa ja yksinkertaistaa merkittävästi tuontiprosessia. Välijäsenet voivat myös toimia maassa, josta tuotteet tai palvelut tuodaan. Välijäsenillä, kuten agenteilla ja tuontiorganisaatioilla tai liikkeillä on tavallisesti myös aloittavaa maahantuojaa enemmän kokemusta, kontakteja ja tietämystä kohdemaasta. (Pehkonen 2000, 49–51; Holmvall & Åkerson 2011, 129.)

Epäsuora tuonti laskee merkittävästi maahantuontiin sisältyviä riskejä ja on huomattavasti vähemmän osaamista ja resursseja vaativa tuonnin toteutusmuoto. Epäsuoran tuonnin mahdollisuutena on tuoda pienempiä eriä joustavasti, jonka lisäksi välijäsenet pienentävät maahantuojaan kohdistuvia riskejä. Negatiivisia puolia ovat välijäsenistä aiheutuvat kustannukset sekä epäsuora informaation virta kaupan osapuolten välillä. (Karhu 2002, 40.)

3.3 Hankinta osana maahantuontitoimintaa

Hankinta tarkoittaa yksinkertaisimmillaan yrityksen ostotoimintaa, mutta laajemmin ja strategisesti tarkasteltuna se tarkoittaa yrityksen ulkoisten resurssien hallintaa. Strateginen hankinta pyrkii tehokkaaseen hankinnan järjestelemiseen pienemmillä kokonaiskustannuksilla, kun taas yksinkertainen hankinta vain edulliseen ostohintaan. Voidaan sanoa, että hankinta ja ostotoiminta ovat kaksi eri käsitettä, koska hankinta huomattavasti laajempi käsite ja kattaa ostotoiminnan sekä hankinnan muut osa-alueet. Hankintatoimiin kuuluvat tasaisen ja jatkuvan materiaali- sekä tuotevirran takaaminen, parhaan hinnan, laadun ja palvelun yhdistelmän löytäminen, varastokustannusten vähentäminen, toimittajasuhteiden kehittäminen, vaihtoehtoisten toimittajien etsintä, markkinoiden seuranta ja uuden tiedon hankinta yritykselle. (Ritvanen & Koivisto 2006, 104–107.)

Hankinta on maahantuontitoiminnassa arvoketjun ensimmäinen osa ja samalla myös maahantuontiprosessin ensimmäinen toiminto. Hankinta on maahantuontiprosessin tärkeimpiä osa-alueita, ja sen tarkoituksena on luoda arvoa yritykselle ja asiakkaille. Hyvin suunnitellulla ja järkevästi hoidetulla hankinnalla luodaan pohja kannattavalle tai toimivalle maahantuonnille. Hankintatoiminnan tavoitteena on, että yrityksellä on käytössä tarvittavat tuotteet, palvelut tai raaka-aineet oikeaan aikaan mahdollisimman kustannustehokkaasti. Tärkeimmät kriteerit hankinnan toteutuksen onnistumisen kannalta ovat tuotteiden oikeat ostomäärät, oikeanlaisen toimittajan käyttö, oikea-aikainen toteutus sekä sopivan ostohinnan löytäminen. Erityisesti maahantuontia aloittavan yrityksen näkökulmasta hankinta on erit-

täin kriittinen asia, koska sillä ei tavallisesti ole valmiita hankintakanavia. (Ritvanen & Koivisto 2006, 107, 114.)

4 KULJETUKSET JA HUOLINTA

Nykyään yrityksille on mahdollista valita monien vaihtoehtojen välillä valittaessa tavaroiden ja tuotteiden kuljetustapaa. Erityisesti Kiinasta tai muista EU- tai ETA-maiden ulkopuolisista maista maahantuontia harjoittavien yritysten näkökulmasta kuljetustavan ja huolitsijan valintaan liittyvät kysymykset ovat todella tärkeitä, koska näillä on erittäin suuri merkitys yrityksen liiketoiminnan kannattavuudelle. Järkevästi suunnitellut ja järjestetyt kuljetukset saavat aikaan merkittäviä säästöjä, jotka vahvistavat yrityksen kilpailuasemaa. (Fintra 2002, 49.)

4.1 Kuljetusmuodon valinta

Kuljetusmuotoa valittaessa yritysten on otettava huomioon kuljetettavien tavaroiden ominaisuuksien lisäksi kuljetuksen kesto, hinta, luotettavuus ja asiakkaiden vaatimukset palvelutasosta. Vienti- tai tuontimaa sekä tavaran lähettäjän ja vastaanottajan etäisyys ja sijainti ovat kansainvälisessä kaupassa ja erityisesti maahantuonnissa merkittävimmät kuljetusmuotoon vaikuttavat tekijät. Tietyissä tapauksissa, kuten kemikaaleja sisältävien tuotteiden kuljetuksessa, on huomioitava myös lainsäädökset. Nykyaikaisen logistiikan kuljetusvaihtoehtoja pohdittaessa tärkeään rooliin on noussut myös ekologisuus. Yritykset pyrkivät saavuttamaan kuljetusten ekologisuudella ja pienemmällä hiilijalanjäljellä kilpailuetua kilpaileviin yrityksiin. (Karrus 1998, 97–103.)

Kuljetusvaihtoehdot jaetaan viiteen pääryhmään, joita ovat maantiekuljetukset, meri- tai aluskuljetukset, rautatiekuljetukset, lentokuljetukset sekä yhdistelmäkuljetukset. Viiden pääryhmän lisäksi kaasujen, nesteiden ja joidenkin kiinteiden aineiden kuljetuksessa käytetään myös putkia. Tässä työn osiossa käsitellään kuljetusvaihtoehtojen viiden pääryhmän ominaisuuksia, näiden etuja ja heikkouksia ja sopivia käyttötarkoituksia maahantuontitoiminnassa. (Karrus 1998, 97–103.)

Maantiekuljetukset käsittävät kaikki teitä pitkin tapahtuvat kuljetukset, jotka kuljetetaan rekoilla, kuorma- tai jakeluautoilla. Maantiekuljetukset jaetaan reitti-, runko-, siirto-, keruu ja jakelu- sekä paluu- ja satunnaiskuljetuksiin. Maantiekuljetusten suurin hyöty on joustavuus, joka käytännössä tarkoittaa joustavampia aikatauluja, laajaa tieverkostoa ja mahdollisuutta kuljettaa tavaraa molempiin suuntiin. Maantiekuljetukset ovat melko nopea tapa kuljettaa, koska tuotetta voidaan kuljettaa lähes yhtäjaksoisesti ilman säilytystä terminaaleissa. (Logistiikan Maailma 2015e.)

Rajoituksia maantiekuljetuksille asettaa kuljetusvälineistön koko ja näiden painorajoitukset sekä tieverkoston rakenteiden rajoitteet. Merikuljetuksiin verrattuna maantiekuljetukset ovat hieman kalliimpia ja kuljetuskapasiteetti on huomattavasti pienempi. Maantiekuljetuksia käytetään suurimmaksi osaksi kotimaan kuljetuksissa ja yhdistelmäkuljetuksissa. Maantiekuljetuksien kilpailukyvyille maahan tuonnin kannalta suurimmat haasteet ovat nousevat polttoainekustannukset sekä ekologisuuden nouseva arvostus. (Karrus 1998, 97–98; Lumsden 2012, 113–128.)

Maantiekuljetukset soveltuvat maahantuontitoimintaan ja kansainväliseen kaupankäyntiin, jos kuljetusmatka ei ole liian pitkä. Pelkän maantiekuljetuksen käyttäminen pidemmällä matkoilla ei ole ekologista tai taloudellista. Tuotteen ominaisuuksilla ja tuotemäärillä on myös merkittävä vaikutus mietittäessä maantiekuljetusta kuljetusmuodoksi. Maantiekuljetukset soveltuvat hyvin pidemmille matkoille osaksi toimitus- ja kuljetusketjua. (Logistiikan Maailma 2015e.)

Merikuljetuksiin lukeutuvat kaikki vesiteitse tapahtuvat aluskuljetukset, jotka jaetaan linja- ja sopimusliikenteeseen. Merikuljetukset soveltuvat erityisesti suurille tuotteille tai tuote-erille, koska rahtikustannukset yksikköä kohti kilometriltä ovat alhaiset. Merikuljetukset ovat monesti osa laajempaa kuljetusten ketjua, jonka takia kuljetuksen hintaa arvioitaessa on huomioitava myös kuljetukset lähtösatamaan ja tulosatamasta sekä satamakustannukset. (Fintra 1999, 50.)

Kansainväliseen kauppaan ja maahantuontiin merikuljetukset ovat sopiva kuljetusmuoto, jos kuljetusetäisyydet ovat pitkiä ja kuljetettavat tuotteet tai määrät suuria. Merikuljetusten kannattavuus perustuu kansainvälisen meriliikenteen vapaakauppaan ja mahdollisuuden kuljettaa suurempia eriä. Kuljetukset ovat myös energiataloudellisesti edullisia sekä päästöiltään pieniä verrattuna muihin kuljetusmuotoihin, koska yhdellä kuljetuksella on mahdollista kuljettaa huomattavasti suurempi määrä tuotteita samanaikaisesti. Merikuljetusten suurin heikkous on mahdollisten kuljetusreittien sekä lastaus- ja purkupaikkojen rajallisuus. Toinen merikuljetusten heikkous on sen hitaus, joka johtuu pääasiallisesti lastauksesta. (Kuljetusopas 2015d; Lumsden 2012, 113–128.)

Rautatiekuljetuksia ovat kaikki kuljetukset, jotka tapahtuvat raiteita pitkin. Kuljetusmuotoa on perinteisesti käytetty suurempien tuotteiden tai määrien runkokuljetuksissa. Suomessa kaikkia rautatiekuljetuksia hoitaa VR-group. Rautatiekuljetuksen vahvuuksiin kuuluvat suurien määrien edullinen ja ympäristöystävällinen kuljetus, henkilö- ja tavarakuljetusten yhdistäminen sekä aikataulujen tarkkuus. Kuljetusten heikkouksia ovat rajallisten raideyhteyksien asettamat esteet, rautatiekuljetusten yhdistäminen kuljetusketjuun sekä sääolosuhteiden asettamat haasteet. (Karrus 1998, 101.)

Kansainvälisen kaupan ja maahantuonnin suhteen rautateiden käyttö kuljetuksissa on melko vähäistä ja rajoittuu Suomessa suurimmaksi osaksi metalli- ja kemianteollisuuden transitokuljetuksiin sekä metsä- ja metalliteollisuuden raaka-ainekuljetuksiin. Kansainvälisessä kaupankäynnissä kuljetusmuoto sopii hyvin, jos kuljetusmäärät on suuria ja kohdemaana on Venäjä. Muuten rautatiekuljetukset Suomesta tai Suomeen ovat yhdistelmäkuljetuksia, koska Suomella ei ole yhtenäistä rataverkosta muiden maiden kanssa. Rautatiekuljetuksien käyttö maahantuonnissa yhdistelmäkuljetuksina on kallista, epäkäytännöllistä ja hidasta. (Logistiikan Maailma 2015h; Kuljetusopas 2015a.)

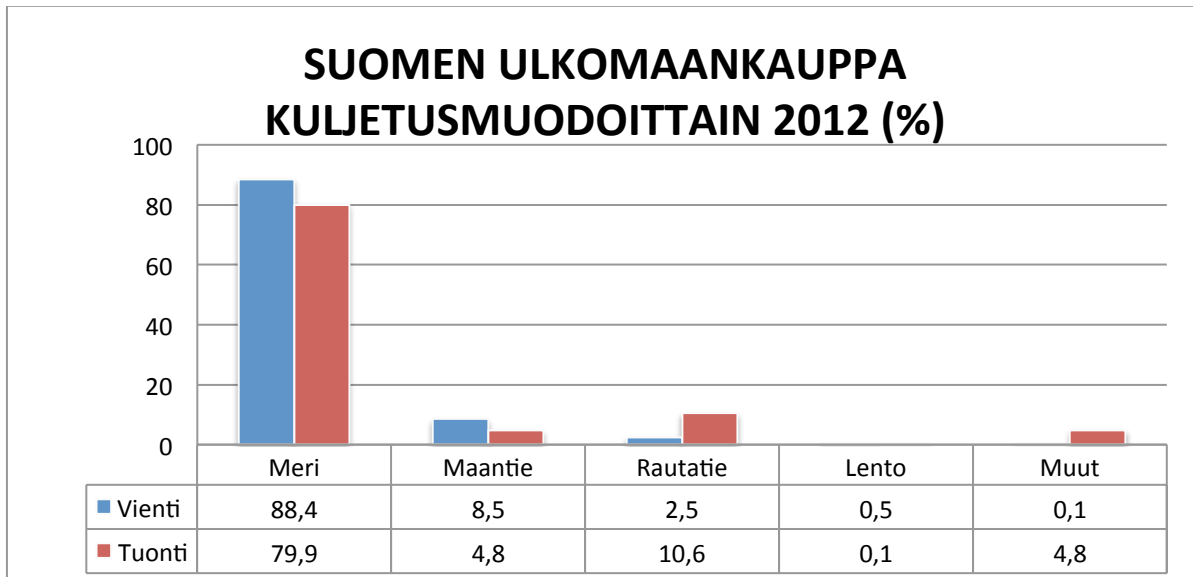
Lentokuljetuksien käyttö vienti- ja tuontitoiminnassa ovat lisääntyneet viime aikoina asiakaslähtöisen ajattelutavan ja tuotannon sekä keskitetyn varastoinnin takia. Lentokuljetukset ovat nopein ja varmin kuljetusmuoto, mutta samalla kaikista kallein kuljetusmuoto. Lentokuljetukset ovat kalliita pienen kuljetuskapasiteetin ja lentämisestä aiheutuvien kulujen takia. (Lumsden 2012, 201.)

Lentokuljetuksien käyttö soveltuu kansainvälisessä kaupassa ja maahantuontitoiminnassa parhaiten nopeasti perille saataviin tuotteisiin, jotka eivät ole liian suuria kooltaan tai painoltaan. Kuljetukset soveltuvat myös hyvin pitkiin mantereiden välisiin kuljetuksiin. Lentokuljetuksilla ei kuljeteta juurikaan suurempia tai painavampia tuotteita tai tuote-eriä, korkeiden kuutio- ja painohintojen takia. Kuljetusmuodon hyötyihin lukeutuu myös mahdollisuus yhdistää rahti- ja matkustajakuljetukset. Lentokuljetuksen heikkoudet ovat sen korkea hinta ja korkeat päästöt suhteessa kuljetettuun tavara- ja ihmismäärään. (Lumsden 2012, 201–221; Logistiikan Maailma 2015f.)

Yhdistelmäkuljetukset eli niin sanotut intermodaalikuljetukset ovat monen eri kuljetusmenetelmän yhdistelmiä. Yhdistelmäkuljetukset ovat maantie-, meri-, rautatie-, tai lentokuljetuksien erilaisia yhdistelmiä. Suuri osa ulkomaankaupan kuljetuksista suoritetaan yhdistelmäkuljetuksina, koska merikuljetuksen ja lentokuljetuksen toteuttamiseen tarvitaan useasti vielä kumipyörä- tai rautatiekuljetusta satamien ja terminaalien sijaintien takia. Lisäksi kuljetuksien tehokkuutta ja kilpailukykyä voidaan kasvattaa joissakin tapauksissa yhdistelmäkuljetuksilla. (Karrus 1998, 102.)

Maahantuonnin kuljetuksiin intermodaalikuljetukset soveltuvat hyvin ja ovat toisinaan pakollisia, jos kuljetusta ei saada hoidettua yhdellä kuljetusmuodolla. Tavallinen tapa suorittaa pidempiä yhdistelmäkuljetuksia tehokkaasti ja mahdollisimman edullisesti on pakata kuljetettava tavara konttiin tai rekan perävaunuun, joka on siirrettävissä rekan tai junan kyydistä suoraan laivaan ja toisinpäin. Yhdistelmäkuljetuksissa ja erityisesti kuljetuksissa, jotka sisältävät lento-osuuksia on tavaroiden pakkaaminen

tärkeää lastaamisen ja purkamisen helpottamiseksi ja nopeuttamiseksi. Yhdistelmäkuljetuksien oikeanlainen järjestäminen, kuljetuksen seuranta ja johtaminen ovat olennaisia tekijöitä onnistuneessa intermodaalikuljetuksessa. (Karrus 1998, 102–103; Logistiikan Maailma 2015g.) Kuviossa 2 on kuvattuna Suomen vuoden 2012 ulkomaankaupan kuljetusmuotojen prosentuaalisia osuuksia.



KUVIO 2. Suomen ulkomaankauppa kuljetusmuodoittain 2012 (mukaillen Tulli 2014e.)

4.3 Huolitsijan käyttö kuljetuksissa

Huolitsija on tavaralähetysten, kuljetusten, logistiikkaan sekä näiden hoitamiseen liittyviin toimenpiteisiin erikoistunut yritys. Huolitsija on logistiikan, kansainvälisten lakien, sopimusten, määräysten ja direktiivien asiantuntija, jolla on tavallisesti laaja kansainvälinen verkosto, joka takaa lähetysten ja kuljetusten onnistumisen. Huolitsija toimii viejä- ja tuojaosapuolen välissä ja sitä käytetään tavallisesti jos yritys haluaa keskittyä omaan ydinliiketoimintaan tai, jos tällä ei ole tarvittavaa osaamista tai resursseja kuljetusten ja siihen liittyvien toimenpiteiden hoitamisen omatoimiseen järjestämiseen. (Kuljetusopas 2015b; Logistiikan Maailma 2015a.)

Pohjoismaiden Speditööriliiton vuonna 2000 antamien yleisien määräyksien mukaan huolitsijan tehtäviin voidaan sisällyttää toimeksiantajan tavaroiden kuljetukset, käsittely, purkaminen, lastaaminen, pakkaaminen, tarkastaminen, varastoiminen ja tullaaminen tai siinä avustaminen. Lisäksi huolitsijan mahdollisiin tehtäviin voivat kuulua tavaravakuutuksen merkkäminen, avustaminen tuonti- ja vientiasiakirjojen hankkimisessa, maksujen perintä ja toimeksiantajan avustaminen lähetysten maksuun sekä kuljetuksiin ja jakeluun liittyvissä kysymyksissä. (Melin 2011, 235–236.)

Huolitsijan tehtävät ja vastuu määritetään huolitsijan ja toimeksiantajan tai asiakkaan välisessä huolintasopimuksessa. Sopimuksessa määritellyt toimintatavat ja aikataulut riippuvat aina kyseisen kaupan ja asiakkaan tarvitsemien palvelujen tasosta. Sopimuksessa huolitsija sitoutuu toteuttamaan sopimuksessa määritellyn toimeksiannon, sopimaan tarpeelliset sopimukset kolmannen osapuolen kanssa, noudattamaan pohjoismaiden speditööriliiton määräyksiä sekä maksamaan asiakkaan maksut, jotka myöhemmin peritään huolintalaskulla. Huolitsija toimii aina omissa nimissä, mutta asiakkaan lukuun. (Melin 2011, 234.)

4.4 Incoterms2010- toimituslausekkeet

Maahantuonnin kuljetuksiin liittyy olennaisesti kansainvälisen kauppakamarin määrittelemät Incotermstoimitus-lausekkeet, joita käytetään kansainvälisissä kauppasopimuksissa. Toimituslausekkeet ovat kansainvälisesti sovittuja lyhenteitä, joilla määritetään kauppasopimuksessa tavaran fyysistä siirtoa koskevat yksityiskohdat. Lausekkeet määrittelevät toimintavastuun, eli miten ja missä myyjä asettaa tavaran ostajan käytettäväksi ja miten ostajan on toimittava. Toimituslausekkeet määrittävät myös, kumpi kaupan osapuolista hoitaa ja kustantaa asiakirjat sekä muodollisuudet. Tämän lisäksi lausekkeet määrittelevät, missä kohtaa kuljetuksen vahingonvaara eli tavaravastuu siirtyy ostajalle sekä miten kuljetuksen kustannukset jaetaan kaupan osapuolien kesken. Lisäksi lausekkeet määrittävät pakkausvelvollisuudet, tarkastuskustannukset ja ilmoitusvelvollisuuden. (Fintra 2002, 33.)

Uusimmat ja tällä hetkellä voimassa olevat toimituslausekkeet ovat Incoterms2010-lausekkeet, jotka ovat päivitetty versio Incoterms2000-lausekkeista. Lausekkeisiin kuuluu 11 eri lauseketta, joista käytetään yleisesti kolmikirjaimisia lyhenteitä. Lyhenteet ovat EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP, FAS, FOB, CFR ja CIF. Lausekkeet jaetaan perinteisesti kahteen ryhmään, joita ovat lausekkeet vesikuljetuksille sekä lausekkeet kaikille kuljetusmuodoille. Lausekkeet voidaan jakaa myös perinteisen jaon lisäksi E-, F-, C ja D-ryhmiin, jolloin lausekkeen ensimmäinen kirjain kertoo lausekkeen ominaisuuksista. (Melin 2011, 57–58.)

E- ja F ryhmän lausekkeissa vastuu on pääasiassa ostajalla, koska myyjän vastuulla on vain tavaran siirtäminen paikkaan, josta ostaja voi noutaa tavaran. C-ryhmässä myyjällä on vastuu kustannuksista lähelle ostajaa, mutta vahinkovastuu on ostajalla jo myyjän läheisyydessä. Rahdinkuljettaja toimittaa tavaran ostajalle. D-ryhmässä vastuu kaikista kustannuksista ja riskeistä on myyjällä lausekkeen määrittelemään määräpisteeseen asti, joka on ostajan läheisyydessä. Myyjä toimittaa toimituksen määrä-

paikkaan ostajalle. (Melin 2011, 57–58.) Kuvioissa 3 on kuvattuna eri vastuualueiden siirtymiskohtia eri toimituslausekkeissa ja kuviosta 4 on nähtävissä kaikki Incoterms2010-toimituslausekkeet ja näiden sopivuus eri kuljetusmuodoille.



KUVIO 3. Toimituslausekkeiden vastuualueiden siirtyminen (DHL 2011)



= Toimituslauseke tarkoitettu vesikuljetuksiin.

Muut toimituslausekkeet soveltuvat kaikkiin kuljetusmuotoihin.

Kaikki kuljetusmuodot	EXW	Ex Works Noudettuna lähettäjältä		(... nimetty toimituspaikka)
	FCA	Free Carrier Vapaasti rahdinkuljettajalla		(... nimetty toimituspaikka)
	CPT	Carriage Paid to Kuljetus maksettuna		(... nimetty määräpaikka)
	CIP	Carriage and Insurance Paid to Kuljetus ja vakuutus maksettuna		(... nimetty määräpaikka)
	DAT	Delivered at Terminal Toimitettuna terminaalissa		(... nimetty määräpaikka)
	DAP	Delivered at Place Toimitettuna määräpaikalle		(... nimetty määräpaikka)
	DDP	Delivered Duty Paid Toimitettuna tullattuna		(... nimetty määräpaikka)
Vesikuljetukset	FAS	Free Alongside Ship Vapaasti aluksen sivulla		(... nimetty laivaussatama)
	FOB	Free On Board Vapaasti aluksessa		(... nimetty laivaussatama)
	CFR	Cost and Freight Kulut ja rahti maksettuna		(... nimetty määräsatama)
	CIF	Cost, Insurance and Freight Kulut, vakuutus ja rahti maksettuna		(... nimetty määräsatama)

Toimituslausekkeiden sopivuus eri kuljetusmuodoissa

+ = lauseketta suositellaan
- = lauseketta ei suositella

Kuljetusmuoto	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
Laiva	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Auto	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
Juna	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
Lento	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
Kontti	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
Yhdistetty kuljetus	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-

KUVIO 4. Incoterms 2010- toimituslausekkeet ja näiden sopivuus eri kuljetusmuodoille (DHL 2011)

5 TUONTISOPIMUKSET JA ASIAKIRJAT

Maahantuontitoimintaan liittyy olennaisesti erilaiset tuontisopimukset sekä pakolliset ja ei-pakolliset asiakirjat. Tuontisopimuksien ja asiakirjojen oikeanlainen käyttö ja sisältö on maahantuonnin järjestämisen ja onnistumisen kannalta erittäin tärkeää. Tässä luvussa kerrotaan eri tyyppisten tuontisopimusten ja asiakirjojen sisällöstä sekä miten näitä tulisi käyttää. Luvun tavoitteena on luoda tietoperustaa maahantuontiin liittyvistä sopimuksista ja asiakirjoista case-yrityksen maahantuonnin järjestämiseen.

5.1 Tuontisopimukset

Tuontisopimukset on ovat kansainvälisiä kauppasopimuksia, joita käytetään maahantuontitoiminnassa. Tuontisopimuksien käyttö vaihtelee kaupankäynnin luonteen mukaan eikä tiettyä oikeaa sopimusmuotoa eikä sopimuksen sisältöä ole määritelty. Tärkeintä on, että tuontisopimukset ovat huolellisesti ja tarkasti tehty yhteistyössä kaupan toisen osapuolen kanssa. Tuontisopimuksien oikeanlainen ja järkevä käyttö on tärkeä osa hankinnan ja ostotoimien riskien hallintaa sekä toimivaa ja kannattavaa maahantuontitoimintaa. Sopimuksia laadittaessa ja hankinnassa tapahtuneet virheet ja laiminlyönnit saattavat aiheuttaa yritykselle huomattavia taloudellisia menetyksiä ja toiminnan keskeytymisen tai hidastumisen, ja tämän takia on erittäin tärkeää, että yrityksellä on tietämystä tuontisopimuksien oikeanlaisesta sisällöstä ja käyttämisestä. (Melin 2011, 46; Pehkonen 2000, 76–77.)

Hyvän sopimuksen syntyyn tarvitaan aina molempien osapuolien perusteellista sopimuksen valmistelua ja vastapuolen materiaaleihin perehtymistä. Kansainvälisessä kaupankäynnissä pääsääntönä on sopimusvapaus, jonka johdosta kaupan osapuolet pystyvät vapaasti päättämään sopimuksen sisällön. Tästä syystä on tärkeää määrittää yksityiskohtaisesti kaupan yksityiskohdat. EU-maissa on käytössä myös pakottavia säädöksiä, joiden takia kaupan osapuolet eivät saa päättää itse tietyistä sopimuksen kohdista. Tuontisopimukseen kuuluvat ostosopimus, jälleenmyynti- ja kauppaedustusopimus, sekä agenttisopimus. (Fintra 2002, 15; Pehkonen 2000, 77.)

Ostosopimus on tavallisin tuontisopimus, kun suomalainen yritys ostaa yksittäisen tuote-erän tai yksittäisen tuotteen ulkomaiselta yritykseltä. Sopimuksessa käytetään tavallisesti myyjäosapuolen vakioehtoja, mutta jos kauppa on taloudellisesti merkittävä ostajapuolelle tai ostotapahtuma tulee toistumaan samasta yrityksestä, on ostajan kannalta järkevää neuvotella ja laatia kaupasta erillinen ostosopimus. Ostosopimus voi myös olla projektiosostosopimus, jolloin sopimuksen tekeminen ja suunnittelu on huo-

mattavasti tärkeämpää, koska sopimus voi sisältää myös asennuksen, koekäytön ja koulutuksen. (Fintra 2002, 15.) Kuviossa 5 on nähtävissä ostosopimuksen tärkeimmät sovittavat kohdat ja asiat.

Ostosopimuksen sisällön pääkohdat	
<ul style="list-style-type: none"> • Sopijapuolet ja sopimuksen kohde • Kauppahinta • Maksuehdot ja maksutapa • Toimitusehto • Pakkaus • Vahingonvaaran ja omistusoikeus • Takuu, huolto, asennus ja varaosien toimitusvelvoitteet • Toimitukseen liittyvät asiakirjat • Tarkastaminen ja reklamaatiot • Oikeus pidättäytyä suorituksessa 	<ul style="list-style-type: none"> • Kaupan purku • Vahingonkorvaus • Hinnanalentaminen ja sopimussakko • Ylivoimainen este, force majeure • Luvat, lisenssit, viranomaisten hyväksymiset yms. • Sovellettava laki ja riitojen ratkaisu • Sopimuksen muuttaminen ja siirtäminen

KUVIO 5. Ostosopimuksen pääkohdat (mukaiillen Fintra 2002, 18.)

Jälleenmyynti- ja agenttisopimukset ovat asiakkaan eli jälleenmyyjän tai kauppaedustajan ja päämiehen eli myyjäosapuolen kanssa solmittuja sopimuksia, joiden perusteella jälleenmyyjä tai kauppaedustaja on toimitus- ja edustussuhteessa myyjäosapuoleen. Jälleenmyynti ja kauppaedustuksen eli agentti-toiminnan erona on, että jälleenmyyjä toimii omaan lukuunsa ja omissa nimissä ja kantaa itse toiminnan riskit. Kauppaedustaja taas on elinkeinoharjoittaja, joka toimii myyjän eli päämiehen nimissä tämän lukuun. Jälleenmyyjä ostaa tavaran omistusoikeuden päämieheltä ja myy sen itse omilla ehdoillaan ja sopimuksillaan. Kauppaedustaja eli agentti taas toimii tavallisesti kaupan välikätenä keräten tarjouksia ja tilauksia päämiehelle, joka solmii sopimuksen asiakkaan kanssa. On myös tavallista, että päämies valtuuttaa kauppaedustajan sopimaan lopullisia sopimuksia. (Kauppakamariverkko 2015.)

Molemmat sopimukset sovitaan tavallisesti pitkäkestoisiksi sopimuksiksi, ja nämä ovat voimassa määräjän tai toistaiseksi. Jälleenmyyntisuhteessa olevat pystyvät päättämään sopimuksen päättymisestä melko vapaasti, kun taas kauppaedustussuhteen päättämistä rajoittavat määräykset, jotka määräävät irtisanomisajan pituuden ja sitoo sen sopimussuhteen keston. Sopimuksissa myös sovitaan tavallisesti kauppaedustajan tai jälleenmyyjän mahdollisista yksinoikeuksista myydä tuotetta alueellisesti tai tietyille ryhmälle. Jälleenmyynti ja kauppaedustussopimukset ovat yleisimpiä sopimuksia, joita käytetään

kansainvälisessä kaupassa. Kauppaedustussopimuksen pääkohdat ja sisältö ovat lähellä jälleenmyyntisopimuksen pääkohtia ja sisältöä. (Kauppakamari 2015; Fintra 2002, 15.) Kuviossa 6 on nähtävissä jälleenmyyntisopimuksen sisällön pääkohdat.

Jälleenmyyntisopimuksen sisällön pääkohdat	
○ Sopimuksen otsikko	○ Immateriaalioikeudet
○ Sopijaosapuolten tiedot	○ Mahdolliset viranomaisluvut
○ Jälleenmyyjän statuksen määrittely	○ Päämiehen velvoitteet:
○ Tuotteet joita sopimus koskee	- myynninedistäminen
○ Mahdollinen yksinmyyntioikeus ja sopimusalue	- tiedotus
○ Jälleenmyyjän myyntihinta	- yksinoikeuden suojaaminen ja oikeus suoriin kaappoihin
○ Jälleenmyyjän yleiset velvollisuudet ja oikeudet:	- jälleenmyyjän kouluttaminen
- myynninedistämisvelvollisuus	○ Tuotteiden toimitussuhteen ehdot
- vähimmäisostovelvoite	○ Salassapitovelvollisuus
- jälleenmyyjän myyntiorganisaatio	○ Sopimuksen voimassaolo ja voimaantulo
- markkinointi ja mainonta	○ Sopimuksen lakkaaminen:
- raportointi	- irtisanominen
- kilpailukiello	- purku
- toiminnan kustannusten jakaminen	○ Sopimussuhteen päättymiseen liittyvät seuraukset
○ Varastointi	○ Sovellettava laki ja riitojen ratkaisu
○ Huollon järjestäminen	○ Yleislausekkeet
	○ Liitteet

KUVIO 6. Jälleenmyyntisopimuksen sisällön pääkohdat (mukaiillen Fintra 2002, 25–26.)

5.2 Kaupankäyntiin liittyvät liikeasiakirjat

Kaupankäynnissä ja erityisesti kansainvälisessä kaupankäynnissä hoidetaan kaupankäyntiä kirjeenvaihdon välityksellä erilaisilla liikekirjeillä. On myös mahdollista, että kauppa käydään puhelimitse, mutta myös silloin käytetään tavallisesti tukena erilaisia liikekirjeitä. Liikekirjeisiin kuuluvat tarjouspyyntö, tarjous, tilaus sekä tilauksen vahvistus. Tässä luvussa käydään läpi liikekirjeiden käyttötarkoituksia sekä näiden sisältöä. (Kajaanin ammattikorkeakoulu 2015.)

Tarjouspyyntö on ostajayrityksen ilmoitus kiinnostuksesta ostaa tiettyä tuotetta tai palvelua myyjäyrittäjästä, ja sen voidaan myös sanoa olevan kehotus tarjouksen laadinnalle. Avoimessa kaupankäynnissä tarjouspyynnössä ilmoitetaan tavallisesti, mikä tuote tai palvelu on kaupan kohteena sekä mitkä on kaupan toteutukseen liittyvät vaatimukset ja tarjouksen valintaan vaikuttavat tekijät ja vertailukohtat. Tarjouspyynnössä on hyvä eritellä yksityiskohtaisesti kaupan kohteena olevan tuotteen tai palvelun

laatu, määrät, ominaisuudet ja vaatimukset. Tarjouspyyntö ei ole virallinen asiakirja eikä se velvoita kumpaakaan kaupan osapuolista. Tarjouspyyntöjä lähetetään usein useammalle myyjälle, ja tarjouksessa tulisi olla tieto, milloin siihen olisi viimeistään vastattava. (Hankinnat 2015.)

Tarjous on ensimmäinen virallinen asiakirja ja kontakti myyjä- ja ostajaosapuolen välillä kaupankäynnissä, ja se annetaan tavallisesti vastineeksi tarjouspyynnölle. Tarjouksen tarkoituksena on antaa kaupan ostajaosapuolelle kaikki tieto tuotteesta ja tuotteen ominaisuuksista, toimitusajasta ja -ehdoista sekä hinnasta. Tarjouksen tulisi lisäksi rajata myyjäosapuolen vastuun ja oikeudet sekä estää mahdolliset väärinymmärrykset. Tarjoukset ovat tavallisesti kirjallisia, mutta tarjouksia on mahdollista tehdä myös suullisesti. Suullinen tarjous kannattaa dokumentoida ja vahvistaa, koska kauppasopimuksen syntyminen ei välttämättä edellytä erillistä kauppasopimusta. Tarjouksesta tulee sitova sopimus myyjälle ja ostajalle, jos ostaja hyväksyy tarjouksen. Erilaisia tarjoustyyppejä ovat suora tarjous, osatarjous, tenderitarjous, vastatarjous ja uusintatarjous. (Melin 2011, 88-89.) Kuvioista 7 on nähtävissä eri tarjoustyypit ja tarjouksen sisältö.

Tarjoustyypit	Tarjouksen sisältö
<ul style="list-style-type: none"> • Suoratarjous - Myyjä tarjoaa tuotetta suoraan loppuasiakkaalle • Osatarjous - Tarjous kattaa vain osan tuotteista • Tenderitarjous - Kyselyn kaltainen tarjous. Käytetään tavallisesti laajoissa projekteissa, jonka takia sopimukset sisältävät useasti vakuuden antamisen. • Vastatarjous - Tarjoukselle annettu vastatarjous. Käytetään tavallisesti jos kaupan ehtoja halutaan muuttaa. • Uusintatarjous - Käytetään kun aiemmin tarjottua tuotetta tarjotaan muutetuin ehdoin. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asiakirjan nimi 2. Tarjouksen antajan tiedot 3. Tarjouksen saajan tiedot 4. Tarjottavana tuotteen yksilöllinen esittely 5. Määrät yksiselitteisesti ja selkeästi 6. Hinta: yksikkö ja kokonaishinta, valuutta, alennukset, arvolisäverotiedot ja lisämaksut 7. Toimitusehdot: Incoterms2010 8. Kuljetusmuoto ja toimitusaika 9. Maksuehdot 10. Tarjouksen voimassaolo 11. Varaosapalvelut ja huolto 12. Mahdolliset liitteet

KUVIO 7. Eri tarjoustyypit ja tarjouksen sisältö (Mukaiillen Melin 2011, 88-89.)

Tilaus on ostotapahtuman vahvistus ostajaosapuolelta. Tilaus on tavallisesti vastaus tarjoukselle ja sen sisältö viittaa aina tarjoukseen. Tilaus on aina juridisesti sitova ja sen sisällön tulee noudattaa tarjouk-

sen sisältöä ja ehtoja. Tilauksessa kirjataan uudestaan tarjouksen tietoja, joita ovat esimerkiksi tuotetiedot, määrät ja yhteis- ja yksikköhinnat, sekä maksu- ja toimitusehdot. (Kajaanin ammattikorkeakoulu 2015.)

5.3 Kuljetus- ja huolinta-asiakirjat

Kuljetus- ja huolinta-asiakirjat ovat maahantuonnin kuljetuksissa keskeisessä asemassa. Kansainvälisissä kuljetuksissa käytetään kuljetus- ja huolinta-asiakirjoja, joita ovat: konossementti, eri kuljetustyyppien rahtikirjat, vastaanottotodistukset, varastotodistukset ja huolintaohjeet sekä huolintatodistukset. Oikeiden asiakirjojen oikeanlainen käyttö on onnistuneiden kuljetuksien ja rajamuodollisuuksien perusta. Nykyaikainen kuljetus- ja huolinta-asiakirjojen siirtäminen tapahtuu suurimmaksi osaksi sähköisesti. (Kuljetusopas 2015b.)

Konossementti on rahdinkuljettajan puolesta annettu todiste mainitun tavaran vastaanotosta kuljetettavaksi. Konossementti sitoo kuljettajaa kuljettamaan tavaran määrättyyn paikkaan ja siellä luovuttamaan sen konossementin esittäjälle. Asiakirja on myös todiste kuljetussopimuksesta ja sopimuksen sisällöstä. Lisäksi se edustaa kuljetettavan tavaran omistusoikeutta, jonka takia asiakas ei voi saada tuotetta haltuun, jos konossementti on myyjällä tai sen hallinnassa. (Fintra 2002, 54–55.)

Rahtikirjoihin kuuluvat eri kuljetustyyppien rahtikirjat, joita ovat merirahtikirjat, autorahtikirjat, rautatierahtikirjat sekä lentorahtikirjat. Rahtikirjat ovat rahdinottajan puolesta annettuja todistuksia mainitun tavaran vastaanottamisesta sekä sitoumus kuljettaa tavara määrättyyn paikkaan ja siellä luovuttaa asiakirja vastaanottajalle. Rahtikirjat eivät edusta konossementin tavoin tavaran omistusoikeutta. (Kuljetusopas 2015c.)

Huolintatodistuksia ovat FCR-asiakirja, joka on huolitsijan vastaanottotodistus, sekä FCT-asiakirja, joka on huolitsijan kuljetustodistus. Molemmat asiakirjat ovat huolitsijan antamia kirjallisia todistuksia tavaran vastaanottamisesta ja luovuttamisesta vastaanottajalle annetuin ohjein. Varastotodistus on siirrettävä asiakirja, joka on todistus huolitsijan varastoitavaksi otetusta tavarasta. Huolintaohje on huolitsijalle annetut yksityiskohtaiset ohjeet tavaran kuljettamisesta. Muita huolinta-asiakirjoja ovat FBL-asiakirja ja FWR-asiakirja. FBL-asiakirja on huolitsijan konossementti ja FWR-asiakirja taas on huolitsijan varastotodistus. (Kuljetusopas 2015c; Fintra 2002, 56.)

5.4 Tullauksessa käytettävät asiakirjat

Maahantuotaessa tuotteita tarvitaan tulli-ilmoituksen liitteeksi erilaisia kaupankäynnin yksityiskohdista kertovia asiakirjoja tai ilmoituksia. Tulli-ilmoituksen lisäksi tullauksessa vaadittavia ja suositeltavia asiakirjoja ovat kauppalasku ja pakkauslista, kuljetusasiakirjat, alkuperätodistukset ja -selvitykset, tuontilisenssit ja tarkkailuasiakirjat, sekä tullausarvoilmoitus jos tullattavan tavaran arvo on yli 5000 euroa. Tämän lisäksi tullauksessa tarvittavia asiakirjoja ovat myös muut mahdolliset vakuutuksiin, maksuihin ja lupiin liittyvät asiakirjat. Tässä luvussa kerrotaan, mitkä asiakirjat ovat pakollisia ja mitkä suositeltavia sekä miten näitä käytetään ja mitä näiden tulisi sisältää. (Fintra 2002, 86; Tulli 2015a; Melin 2011, 106.)

5.4.1 Kauppalasku ja pakkauslista

Kauppalasku lähetetään kaupankäynnissä myyjäosapuolen toimesta ostajaosapuolelle kaupan varmistuttua, joko ennen tavaran toimitusta tai toimituksen yhteydessä. Pakkauslista on lähetyksen sisältöä kuvaava, ei-pakollinen asiakirja, joka voidaan liittää lähetykseen. Pakkauslista vastaa kauppalaskua ja sitä käytetään tullauksessa, mutta se ei pysty korvaamaan kauppalaskua. Kauppalasku on tärkeä asiakirja kansainvälisessä kaupankäynnissä ja erityisesti maahantuonnissa, koska siinä eritellään kauppasopimuksen pääkohtia ja erilaisia tietoja tulliviranomaisten lisäksi kuljetuksesta vastaavalle organisaatiolle, vakuutusyhtiölle, pankille ja mahdolliselle myyntiosapuolen edustajalle. Kauppalaskun tiedot tulee olla erittäin tarkasti merkittynä, koska sitä käytetään pohjana monelle muulle asiakirjalle. (Logistiikanmaailma 2015b; Fintra 2002, 86) Kuviossa 8 on nähtävissä, mitä tietoja Suomen tullilaitoksen mukaan kauppalaskun tulisi sisältää.

Kauppalaskun tulisi sisältä Suomen tullilaitoksen suositusten mukaan seuraavat tiedot:

- **Myyjän ja ostajan nimi ja kotipaikka**
- **Kauppalaskun asettamispäivä**
- **Tavarakollien yksilöintitiedot kuten kollien merkit, numerot, lukumäärä, lajit ja bruttopaino tavarann kauppanimitys yksityiskohtaisesti ja yksilöitynä**
- **Tavaran paljous sekä brutto- ja nettopaino tai erillinen pakkalista, sähköiset tullaustavat edellyttävät eräissä tilanteissa ja maissa bruttopainotiedon erittelyä tullinimiketasolla, mikä on joskus varsin epäloogista ja jopa mahdotonta**
- **Tavaran hintatiedot**
- **Hinnanalennukset ja niiden perusteet**
- **Toimitusehto (mainittava järjestelmä/vuosi esim. Incoterms 2010) ja maksuehto**
- **Tullitariffinimike**
- **Ostajan alv-numero (yhteisömyynnissä)**
- **Myyjän alv-numero (pakollinen yhteisömyynnissä)**
- **Alkuperämaa ja määrämaa**
- **Allekirjoitus (tilanteen mukaan)**

KUVIO 8. Suomen tullilaitoksen määräämät ja suosittamat kauppalaskun tiedot (Mukaiillen Logistii-kanmaailma 2015b.)

5.4.2 Alkuperätodistukset ja – selvitykset

Alkuperätodistuksia ja -selvityksiä käytetään maahantuotaessa tuotteita niin sanotuista kolmansista maista EU:n ulkopuolelta. Alkuperätodistukset ja -selvitykset eivät ole pakollisia, mutta näitä käyttämällä on mahdollista saada tullietuuskohtelua, joka tarkoittaa alhaisempia tullimaksuja tai niin sanottua nollatullia, jolloin tullimaksua ei kanneta ollenkaan. Alkuperätodistuksia voidaan käyttää myös kaupallisiin ja maksutapoihin liittyviin vaatimuksiin. Tullietuudet perustuvat Maailman Kauppajärjestön ja EU:n säätämiin kauppapoliittisiin sopimuksiin, joiden tavoitteena on edistää vapaakauppaa. EU:n ja Maailman Kauppajärjestön sopimukset sekä tullietuuden muoto ja määrä vaihtelevat maa- ja aluekohtaisesti. Suurin osa maailman valtioista lukeutuu EU:n tullietuusjärjestelyiden piiriin, ja vain kaksikymmentä maata jää EU:n tullietuusjärjestelyiden piirin ulkopuolelle. (Melin 2011, 110)

Tullietuuden saaminen edellyttää, että tuote on tuotettu tullietuuskohteluun piiriin kuuluvassa alkuperämaassa ja tuotu suoraan alkuperämaasta. Maahantuojan on itse haettava tullietuutta asianmukaisella alkuperätodistuksella tai -selvityksellä. GSP-maista eli kehitysmaista maahantuotaessa käytetään Form A-lomaketta ja muista etuuksiin edellyttävistä maista EUR 1-tavaralomaketta. Turkista tuotaessa käy-

tetään A.TR- tavaratodistusta. Tietyissä tapauksissa on lisäksi mahdollista käyttää kauppalaskuun merkittävää määrämuotoista viejän todistusta. (Tulli 2015b.) Kuviossa 9 on nähtävissä eri alkuperätodistukset ja näiden käyttöön liittyvät pääkohdat.

EUR.1-tavartodistus	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Viejä antaa ja allekirjoittaa ➤ Tulliviranomainen vahvistaa
Viejän ilmoitus kauppalaskussa	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Määrämuotoinen ➤ Arvorajallinen ➤ Valtuutettu viejä vahvistaa
A.TR- tavaratodistus	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Käytetään EU:n ja Turkin välisessä kaupassa ➤ Viejä antaa ja allekirjoittaa ➤ Tulliviranomainen vahvistaa ➤ Valtuutettu viejä vahvistaa omalla leimallaan
Form A- alkuperäistodistus, GSP	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kehitysmaan viejä antaa ja allekirjoittaa ➤ Komissiolle ilmoitettu viranomainen vahvistaa ➤ Korvaavan todistuksen vahvistaa Suomessa tulliviranomainen

KUVIO 9. Alkuperätodistukset ja näiden käyttöön liittyvät pääkohdat (Mukaiillen Melin 2011, 100.)

5.4.3 Tuontilisenssit ja tarkkailuasiakirjat

Tuontilisenssejä käytetään, jos tuotavalle tuotteelle on määritelty tuontikiintiöt. Kiintiöt on EU-jäsenmaiden yhteiset, ja tällä hetkellä kiintiöitä on vain tietyistä maista maahantuoduilla terästuotteilla ja tekstiileillä. Kiintiöt jaetaan EU-jäsenmaiden kesken komission toimesta. Jos maahantuotava tuote kuuluu tuontikiintiön piiriin, on maahantuojan haettava jäsenmaalta tuontilisenssiä, jotta tavara voidaan luovuttaa vapaaseen liikkeeseen tullista. Hakemuksessa yrityksen pitää ilmoittaa tarvittava määrä, mutta määrä ei saa kuitenkaan ylittää tuoteryhmän maksimimäärää. Tuontilisenssiä haetaan tullilta, ja se myönnetään viiden arkipäivän kuluessa hakemuksen vastaanottamisesta. Tuojalla tulee olla tavaran toimittamisesta kertova sopimus, jotta tuontilupa voidaan myöntää. Uutta lupaa maahantuojalla voi hakea kun annetusta määrästä on käyttämättä 50 prosenttia. (Melin 2011, 111–112.)

Tarkkailuasiakirjoja tarvitaan tiettyjen teräs- ja rautatuotteiden vapaaseen liikkeeseen luovuttamiseen EU:n yhteisössä. Asiakirja vaaditaan kaikkiin EU:n ulkopuolelta tuotaviin rauta- ja terästuotteisiin, jotka ovat yli 2 500 kilon painoisia. Uhanalaisille eläimille sekä asevarustelu- ja sotateollisuustuotteille vaaditaan omia tarkkailuasiakirjoja, joille on omat tarkemmat säännökset ja vaatimukset. Tarkkailu-

asiakirjojen käyttöä ja rajoituksia seurataan tullin toimesta ja lakisääteiset kauttakulku-, tuonti- ja viennin rajoitukset löytyvät tullin rajoituskäsikirjasta. Käsikirjassa on eritelty rajoitukset tuotekohtaisesti eri tullimenetelmissä (Melin 2011, 113.)

5.4.4 Tullausarvoilmoitus

Tullausarvoilmoitus tulee laatia tullille, jos EU:n ulkopuolelta tuotavan tuotteen tullausarvo on yli 10 000 euroa ja siitä tulee kantaa tulli. Tullausarvo lasketaan CIP-arvona, joka sisältää tavaran arvon lisäksi ulkomaisen rahdin, huolinnan ja vakuutuksen maksut. Jos kyseessä on osatoimitus, jonka kokonaisarvo on yli ylärajan, on tullausarvoilmoitus tehtävä pienemmästäkin tuontierästä. Tullausarvo ilmoitetaan tullinimikkeiden perusteella kaksiosaisella D.V.1-lomakkeella. Lomake on kaksiosainen ja ensimmäisellä osalla kerrotaan tullausarvon ja arvolisäveron perusteet. Toisessa osassa ja tarvittaessa jatkolehdillä ilmoitetaan tullausarvolaskelmat tullinimikekohtaisesti. Tullauksen tapahtuessa sähköisesti, ei ilmoitusta tarvitse tehdä. (Logistiikanmaailma 2015c.)

5.4.5 Muut mahdollisesti tarvittavat asiakirjat

Muut mahdollisesti tarvittavat asiakirjat ja tullausmuoto määräytyvät maahantuotavan tuotteen TARIC-nimikkeistön mukaan. Maahantuojan on erittäin tärkeää selvittää ennen tullausta, mitä asiakirjoja ja lupia tarvitaan kyseisen maahantuotavan tuotteen kohdalla, koska asiakirjojen puutteellisuus tai puuttuminen hidastaa tullausta ja nostaa maahantuotavan tuotteen kustannuksia. Tarvittavat asiakirjat ovat tavallisesti lupia, kuten terveystodistukset, joita tarvitaan esimerkiksi tuotaessa elintarvikkeita, puuta tai kasveja. Tullauksessa voidaan lisäksi tarvita maksujenvälitykseen, huolintaan ja kuljetuksiin liittyviä asiakirjoja. Huolintaan ja kuljetuksiin liittyvistä asiakirjoista kerrotaan enemmän kuljetuksista kertovassa luvussa. (Fintra 2002, 81–88; Melin 2011, 107–103.)

6 RAJAMUODOLLISUUDET JA TULLIMENETTELY

Maahantuonnin järjestämiseen EU- ja ETA- alueen ulkopuolelta liittyy aina olennaisesti rajamuodollisuudet ja tullimenettely. Tässä luvussa kerrotaan EU- ja ETA-maiden ulkopuolelta tapahtuvan maahantuonnin näkökulmasta tullauksesta ja tullimenettelystä. Luvun tavoitteena on luoda tietoperustaa case-yrityksen maahantuontiprosessin rajamuodollisuuksien järjestämistä varten.

6.1 Tullimenettely EU- ja ETA- maiden ulkopuolelta tuotaville tuotteille

Euroopan Unionin yhteisöön niin sanotuista kolmansista maista saapuvien tuotteiden kohdalla tullimenettelyssä sovelletaan EU:n yhteistä kauppapolitiikkaa ja yhteisiä tullitariffeja, joita täydentää kansallinen tullilainsäädäntö. Säädökset ja tullitariffit määrittelevät maahantuotavan tuotteen valvonnan, määrälliset rajoitukset, tullimaksut, polkumyyntisäännökset, alennetut tullit ja tullivapautukset, tasoi-
tustullit, sekä kansainvälisiin sopimuksiin kuuluvat kiintiöjärjestelyt. Kansainvälisesti ja EU:ssa tulla-
usta ja säädöksiä ohjaa tullinimekkeet. (Melin 2011, 252–253.)

Tullinimikkeet määrittelevät tuontimääräykset ja yksilöi kaupan kohteena olevan tuotteen. Kansainvälisesti tullinimikkeinä käytetään HS-nimikkeistöä, joka on harmonisoitu koodaus- tavarankuvausjärjestelmä. Euroopan unionin jäsenmaissa taas noudatetaan tariffijärjestelyissä EU:n TARIC-asetusta, joka on yhteinen säädös tariffi- ja tilastonimikkeistä. TARIC- nimikkeissä on kaikille maahantuotaville tuotteille oma käyttötariffinimike, joka määrittää tuotteiden tullimenettelyn ja tulliverotuksen, sekä toimii pohjana kauppalistojen tekemiselle. (Fintra 2002, 75.)

Kolmansista maista maahantuotujen tuotteiden saavuttua EU:n tai tuontimaan rajojen sisäpuolelle on tuotteet esitettävä tullille, jonka jälkeen tuotteista tehdään tullille joko yleisilmoitus, saapumisen yleisilmoitus, saapumisen esittämisilmoitus, purkaustuloilmoitus tai passitusilmoitus. Ilmoitukset tehdään sähköisesti tullin AREX- järjestelmään. Ilmoitusosuuden hoitaa tavallisesti kuljetuksista vastaava organisaatio. (Melin 2011, 254-255.)

Ilmoituksen tai tavarankuvaamisen jälkeen on tuotteelle osoitettava jokin sallittu tulliselvitysmuoto. Tulliselvitysmuotoja ovat asettaminen tullimenettelyyn, siirtäminen vapaa-alueelle, jälleenvienti yhteisön tullialueelta, tullivalvonnassa hävittäminen tai valtiolle luovuttaminen. Maahantuotavat tuotteet asetetaan tavallisesti tullimenettelyyn, joka tarkoittaa joko luovutusta vapaaseen liikenteeseen, passitusta, tullivarastointia, sisäistä jalostusta, tullin valvonnassa tapahtuvaa valmistusta, väliaikaista maa-

hantuontia tai ulkoista jalostamista. Yleisin tullimenettely maahantuonnissa on luovutus vapaaseen liikkeeseen, joka lain mukaan sisältää verojen maksamisen ja tullien kantamisen sekä kauppapoliittisten toimenpiteiden soveltamisen. (Melin 2011, 256-257.)

6.2 Tulli-ilmoitus

Maahantuonnissa tullimenettelyyn ilmoittaminen tapahtuu tulli-ilmoituksella, joka voi tapahtua SAD-lomakkeella, EDI-sanomalla tai tullin internet-asiointipalvelussa. Ennen tavaroiden maahantuontia ja tullimenettelyä on tarkistettava, onko tuote tuontikiellossa tai onko tuotteelle asetettu määrällisiä rajoituksia. Lisäksi ennen ilmoittamista on selvitettävä tavarantoimittajan tullinimike ja onko kyseisellä nimikkeellä maahantuontiin ja tullaukseen liittyviä lisävaatimuksia tai rajoituksia. Tuotteelle on myös hankittava tarvittavat tuontiluvat tai -lisenssit ja ennen tavaroiden tuontia. Tulli-ilmoituksen voi tehdä maahantuojana itse tai tämän edustaja. (Tulli 2015a.)

SAD- lomaketta käyttäessä tulee ilmoitus toimittaa tavarantoimittajan sijaintipaikkaa lähinnä olevaan tullin toimipaikkaan. SAD- lomakkeeseen tulee liittää tarvittavat asiakirjat. EDI- sanomalla ilmoitettaessa ilmoituksen sisältö on lähes sama kuin SAD- lomakkeella, mutta ilmoitus lähetetään sähköisessä muodossa tulliin. EDI- sanoman käyttöön vaaditaan tullilta erillinen lupa. Verkkopalvelussa ilmoittaessa on yrityksellä oltava tullin Katso- tunniste. Verkkopalvelun käyttö nopeuttaa tullimenettelyä, koska yritys voi maksaa päätöksen vahvistamisen jälkeen tullaukseen liittyvät maksut ja verot. Maksamisen jälkeen yritys saa tavarantoimittajaan suoraan yritykseen tai rahtilähetyksissä luovutuspäätöksen, jonka jälkeen rahti on noudettavissa tullista. (Tulli 2015a.)

Tuonti-ilmoitukselle on olemassa myös erikoisjärjestelyjä, kuten epätäydellinen ilmoitus, yksinkertaistettu ilmoitus, sekä kotitullausmenettely. Epätäydellinen ilmoitus on mahdollinen tullin SAD- lomaketta käyttävälle käteisasiakkaalle. Epätäydelliselle ilmoitukselle on tehtävä täydentävä ilmoitus määräajassa. Kotitullausmenettely ja yksinkertaistettu ilmoituksen tarkoituksena on helpottaa tullausta, mutta molemmille järjestelyille vaaditaan tullilta erikoislupa. (Fintra 2002, 84.) Kuvioissa 10 on kuvattu kaaviona kolmansista maista maahantuotavien tuotteiden tulliselvitysprosessia.



KUVIO 10. Tulliselvitysprosessi maahantuonnissa (mukaiillen Melin 2010, 256-257.)

6.3 Arvolisävero ja tullimaksu

Maahantuotaessa tuotteita niin sanotuista kolmansista maista EU-maiden ulkopuolelta Suomeen on tullauksen ja tulli-ilmoituksen yhteydessä maksettava tuotteiden tulli ja arvonlisävero. Arvonlisäveron ja tullimaksujen määrään vaikuttaa tuotavan tuotteen tariffi-nimikettä koskevat määräykset ja tuonti-maakohtaiset säädökset. Maahantuotaessa tavaroita on maksetaan tavallisesti 24 prosenttia arvonlisäveroa. Lopullinen maksettavaan arvolisäsomma määräytyy tuotteiden kauppahinnasta sekä vakuutuksien, kuljetuksien ja varastoinnin yhteissummasta Suomen rajalle tai ensimmäiseen EU- maan rajalle, jos kauttakulkumaa on tiedossa verojen ja tullin maksuhetkellä. (Tulli 2015d.)

7 OLKAPÄÄTUKIEN MAAHANTUONNIN SUUNNITTELU

Tässä luvussa kerrotaan toimeksiantajayrityksen urheilutukien maahantuontiprosessin suunnittelusta. Luvussa on tarkoituksena kertoa yrityksen maahantuontiprosessin suunnittelusta ja tähän vaikuttavista tekijöistä teoriaosuudessa esitetyn teoreettisen viitekehyksen rajoissa. Luvussa esitetyt asiat pyritään esittämään samassa järjestyksessä työn teoriaosuuden aihepiirien kanssa.

7.1 Maahantuontimuodon valinta

Yrityksen maahantuontimuodoksi on suunniteltu välitöntä tuontia, koska toimintaan varattu budjetti on pieni ja maahantuontierät ovat aluksi pieniä. Pienen käytössä oleva budjetin ja pienten maahantuontierien takia ei maahantuontiprosessiin haluta välijäseniä, jotka nostaisivat toiminnan kustannuksia. Tarkoituksena on pitää maahantuontiprosessin kulut mahdollisimman pieninä sekä toimitus ja arvoketju mahdollisimman tehokkaana, jotta yritys pystyisi kilpailemaan ahtailla ja kilpailluilla markkinoilla myös hinnalla.

Tavoitteena on pyrkiä mahdollisimman suoraan kontaktiin kiinalaisen kauppakumppanin kanssa, jotta voidaan varmistua tuotteiden laadusta ja toiminnan eettisyydestä. Välitöntä tuontia maahantuontimuodoksi tukee myös opinnäytetyöprosessissa lisääntynyt tietämys maahantuonnista EU- ja ETA-alueen ulkopuolelta, koska välittömän tuonnin onnistuneeseen toteuttamiseen tarvitaan huomattavasti enemmän aiheeseen perehtymistä kuin muissa maahantuontimuodoissa. Välittömällä tuonnilla yritys pystyy lisäksi myös vähentämään kuluja. Välittömän tuonnin käyttäminen tuontimuotona tulee hidastamaan prosessia, koska yritys ei pysty käyttämään valmiita kontakteja ja se joutuu itse järjestämään kaikki maahantuontiprosessin liittyvät osa-alueet.

7.2 Hankinta

Hankintaprosessi tulee olemaan toimeksiantajayrityksen maahantuonnin aloittamisen kannalta luultavasti tärkein ja haastavin tehtävä. Tarkoituksena on löytää sopiva kiinalainen valmistaja, joka suostuisi toimittamaan suhteellisen pieniä määriä tuotteita. Valmistajan ja kauppakumppanin valintaan vaikuttavia tärkeimpiä kriteerejä tulevat olemaan pienten toimituserien lisäksi luotettavuus, eettisyys, laadukkaat tuotteet, sopiva hinta ja toimitusvarmuus. Hankinnan tavoitteena tulee olemaan mahdollisimman tehokkaan toimitusketjun löytäminen ja arvon luominen toimeksiantajayritykselle sekä sen tuotteille.

Hankintaprosessi tulee käynnistymään täysin nollasta, koska yrityksellä ei ole lainkaan kontakteja tai yhteyksiä potentiaalsiin toimittajiin. Suurimmat haasteet hankinnalle tulevat luultavasti asettamaan toiminnan käynnistämistä varten varattu budjetti, joka on pieni eikä sisällä ulkopuolista rahoitusta. Pienen budjetin takia ei ole mahdollista lähteä paikan päälle Kiinaan kartoittamaan potentiaalisia toimittajia, joka vaikeuttaa huomattavasti sopivan ja luotettavan toimittajan löytämistä. Tarkoituksena on etsiä internetin välityksellä sopiva toimittaja ja sähköisellä yhteydenpidolla varmistaa toimittajan sopivuus ja luotettavuus.

7.3 Kuljetukset ja huolinta

Kuljetusmuodon valinta ja huolintaan liittyvät kysymykset tulevat olemaan alkavan maahantuontitoiminnan kannattavuuden ja onnistumisen kannalta tärkeimpiä valintoja, koska kuljetuksien osuus kustannuksista tulee olemaan merkittävä, koska tuotteet tuodaan toiselta puolelta maapalloa Kiinasta. Haasteellista kuljetusmuodon ja huolitsijan valinnasta tekee se että kuljetuksien pitäisi olla edullisia, mutta myös nopeita. Kuljetuksien pitäisi olla nopeita, koska yritykselle ei ole mahdollista pitää suuria määriä tuotteita varastossa. Tavoitteena on löytää sopiva huolitsija ja kuljetusmuoto, joiden avulla pystytään saavuttamaan toimitusvarmuus mahdollisimman edullisesti.

Luultavasti kuljetuksista tulee vastaamaan kiinalaisen kauppakumppanin käyttämä huolitsija, koska tämän on yleisin käytäntö aloitettaessa yhteistyötä kiinalaisen valmistajan kanssa. Lisäksi on hyvin mahdollista että Kiinalainen valmistaja tulee määräämään ja järjestämään kuljetusmuodon sekä toimituslausekkeen, koska tämä tulee olemaan varmasti yhteistyön päättävä osapuoli. Kiinalainen valmistaja tulee olemaan oletettavasti asiasta päättävä osapuoli, koska tällä on enemmän tietämystä kuljetuksien järjestämisestä ja valmiit kontaktit huolitsijoihin. Oletettavaa on myös, että kuljetuksista aiheutuvista kustannuksista vastaa toimeksiantajayritys eli kaupan ostajaosapuoli, koska maahantuotavat määrät ovat pieniä.

Tavoitteena on, että kuljetusmaksut olisivat mahdollisimman pieniä, jonka takia olettamuksena ja tarkoituksena on, että tuotteet kuljetetaan maantiekuljetuksien ja merikuljetuksen yhdistelmäkuljetuksena Keski-Euroopan kautta Suomeen. Maahantuotavat olkapäätuet ovat kuitenkin painoltaan kevyitä ja materiaaliltaan helposti pieneen tilaan pakattavissa, jonka lisäksi tuotavat määrät ovat suhteellisen pieniä. Tuotteiden pienen kuljetustilavuuden ja painon takia kuljetuksissa olisi myös mahdollista käyttää lentokuljetuksien ja maantiekuljetuksien yhdistelmää, joka nopeuttaisi huomattavasti tuotteiden kulje-

tusta Kiinasta, jonka etäisyys suoraa mitattuna Suomesta on hieman yli 6000 kilometriä. (vaelimatka 2015).

7.4 Tullauksen ja rajamuodollisuuksien järjestäminen

Rajamuodollisuuksien ja tullauksen asiallinen järjestäminen tulee olemaan erittäin tärkeää, koska olkapäätukien maahantuonti on tarkoitus aloittaa Kiinasta. Kiina lukeutuu niin sanottuihin kolmansiin maihin, jotka eivät kuulu EU- tai ETA- maihin. EU- ja ETA- maiden ulkopuolelta EU- alueelle saapuvista tuotteista on tehtävä tullille saapumisilmoitus ja tullimenettelyyn ilmoittautuminen, joka tapahtuu tulli-ilmoituksella.

Tavoitteena on, että kiinalainen kauppakumppani ja tämän järjestämä huolitsija huolehtii tuotteiden esittämisen ja saapumisilmoituksen tekemisen tullille, koska tämä on yleinen käytäntö käytettäessä huolitsijaa. Tarkoituksena on että toimeksiantajayrityksen vastuulle rajamuodollisuuksien järjestämisessä jää tullimenettelyyn ilmoittautumien tuonti-ilmoituksella. Tuonti-ilmoitus on tarkoitus tehdä sähköisesti Suomen tullin internetpalvelussa. Tuotteet on tarkoitus asettaa tulli-ilmoituksella tullimenettelyyn ja tätä kautta vapaaseen liikenteeseen. Asettaminen vapaaseen liikkeeseen edellyttää toimeksiantajaa huomioimaan tuotteita koskevat kauppapoliittiset määräykset sekä maksamaan näistä vero- ja tullimaksut.

Ennen tulli-ilmoituksen tekemistä toimeksiantajayrityksen on luotava KATSO- tunnisteet ja haettava tullilta lupaa internetilmoittamiseen. Lisäksi ennen ilmoituksen tekemistä on selvitettävä maahantuotavien tuotteiden tariffinimikkeet ja tälle mahdollisesti vaadittavat tuontiluvat ja -lisenssit sekä vaadittavat liiteasiakirjat. Lisäksi on selvitettävä, onko kyseisellä tuotteella tai tariffi-nimikkeellä Kiinasta maahantuotaessa mahdollisia tuontirajoituksia, lisävaatimuksia tai verotukseen ja tullimaksun määrään vaikuttavia tekijöitä. Tarkoituksena on teoria osuuden tietopohjaan pohjautuen järjestää rajamuodollisuudet, jonka lisäksi tarkoituksena on soittaa tulliin ja selvittää yksityiskohtaiset vaatimukset maahan tuotaville olkapäätuille.

7.5 Tuontisopimus ja asiakirjat

Myös tuontisopimukset ja asiakirjat tulevat olemaan erittäin tärkeässä roolissa järjestettäessä maahantuontia Kiinasta. Oikeanlaisilla tuontisopimuksilla ja asiakirjoilla luodaan pohja rajamuodollisuuksien järjestämiselle sekä kannattavalle, direktiivejä ja lakeja noudattavalle alkavalle maahantuontitoimin-

nalle. Tavoitteena on luoda yhteistyössä kiinalaisen kauppakumppanin kanssa selkeät ja kansainvälisiä säännöksiä noudattavat tuontisopimukset ja asiakirjat, joiden avulla toimeksiantajayritys pystyy kilpailemaan ahtailla markkinoilla sekä järjestämään helposti rajamuodollisuudet ja muut liiketoimintaan liittyvät velvoitteet Suomessa.

Tarkoituksena on käyttää tuontisopimuksena ostosopimusta, koska tarkoituksena on maahantuoda pieniä yksittäisiä tuote-eriä. Tuote-erät tulevat olemaan yksittäisiä, sillä toiminta on kokeellista ja pitempiaikaista sopimusta tullaan käyttämään vain, jos toiminta osoittautuu kannattavaksi ja toimeksiantajayritykselle löytyy sopiva ja luotettava kiinalainen kauppakumppani. Toimeksiantajayritys ei tule käyttämään jälleenmyynti- tai agenttisopimuksia, eikä toimimaan jälleenmyyjänä tai kauppaedustajana, koska tarkoituksena ei ole olla toimitus- ja edustussuhteessa myyjäosapuoleen. Toimeksiantajayritys tulee ostamaan tuotteiden täyden omistusoikeuden ja kantamaan itse toiminnan riskit ja vastuun tuotteiden myynnistä ja markkinoinnista.

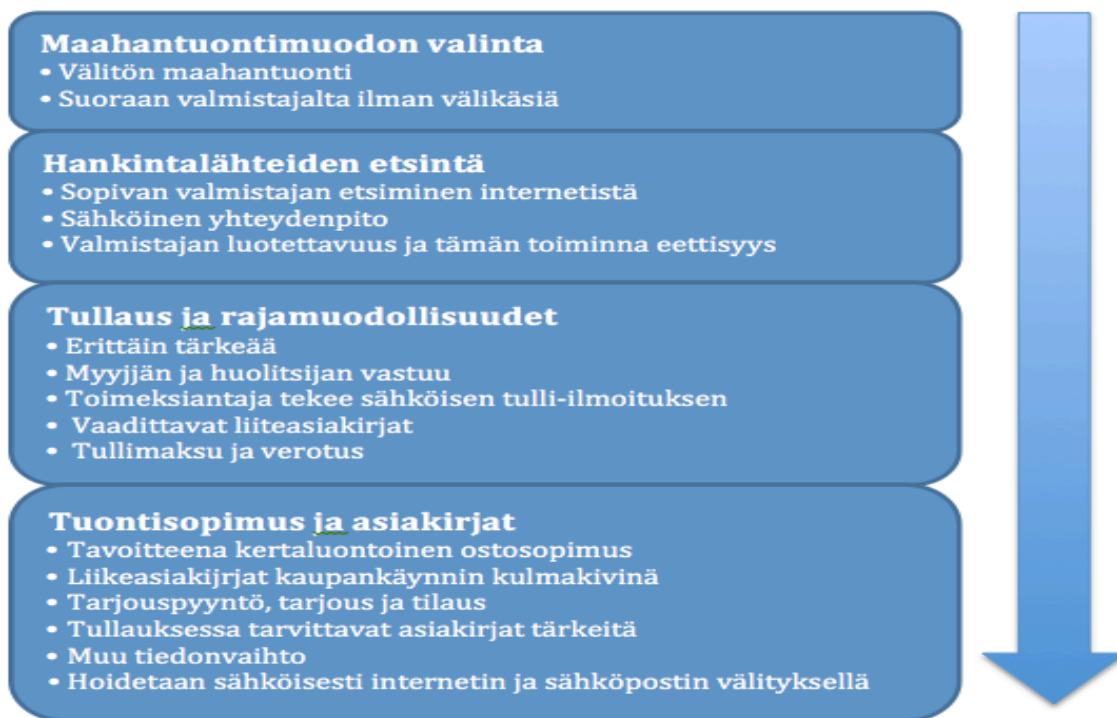
Ostosopimuksen laadinnan kannalta on tärkeää, että tämä sisältää yksityiskohtaiset tiedot sopijaosapuolista, kaupankohteesta, kauppahinnasta, maksuehdoista ja toimitusehdoista. Tarkempia tietoja ei välttämättä tarvita, koska maahantuontierät tulevat olemaan pieniä ja nämä tiedot riittävä rajamuodollisuuksien järjestämiseen. Tuotteet eivät vaadi myöskään kuljetuksien osalta tarkempaa määrittelyä, koska tuotteet eivät ole helposti hajoavia, eikä kuljetuksissa vaadita erikoisjärjestelyjä. Ainoa kuljetuksien osalta sopimuksessa huomioitava asia on tuotteen vakuuttaminen katoamisen varalta. Ostosopimuksessa tullaan luultavasti käyttämään myyjän vakioehtoja, koska sopimuksen taloudellinen merkittävyys tulee olemaan luultavasti myyjäosapuolelle pieni. Jatkossa tarkoituksena on pyrkiä edullisempaan sopimukseen, jos yhteistyö kauppakumppanin kanssa jatkuu.

Prosessissa käytettävät liikeasiakirjat tulevat olemaan yksi maahantuontiprosessin kulmakivistä, koska näiden avulla pidetään yhteyttä ja sovitaan kaupankäynnin yksityiskohdista kauppakumppanin kanssa. Prosessissa on tarkoitus käyttää kaikkia virallisia liikeasiakirjoja, joita ovat tarjouspyyntö, tarjous ja tilaus. Prosessissa tullaan myös luultavasti käymään muutakin tiedonvaihtoa kuin viralliset liikeasiakirjat, jotta toimeksiantajayritys voi tutusta paremmin kiinalaiseen kauppakumppaniin. Kaikki tiedonvaihto tullaan hoitamaan sähköisesti internetin ja sähköpostin välityksellä.

Tarkoituksena on hankintalähteiden etsinnän ohessa lähettää tarjouspyyntöjä usealle kiinalaiselle valmistajalle, jonka jälkeen tarkoituksena on ottaa yhteyttä toimittajiin, joiden tarjoukset ovat toimeksiantajayrityksen kannalta kannattavimmat. Tarjouspyynnössä tullaan esittämään kaupan toteutukseen liit-

tyvät vaatimukset ja tuotteen yksityiskohtaiset vaatimukset. Tarjouspyyntöjen lähettämisen jälkeen on tarkoituksena kartoittaa toimittajien pätevyyttä ja luotettavuutta internetistä ja yhteydenpidolla sähköpostitse. Toimittajan valinnan jälkeen on tarkoitus antaa vastatarjous ja sopia kaupan yksityiskohdista sähköpostin välityksellä. Toimeksiantajayrityksen hyväksytyä myyjän tarjouksen lähetetään myyjälle virallinen tilaus, joka on toimeksiantajaa sitova sopimus.

Toimeksiantajayrityksen osalta olkapäätukien tukien maahantuonnin tulli-ilmoitukseen vaadittavia liiteasiakirjoja tulevat olemaan kauppalasku ja pakkauslista. Näiden lisäksi tarkoituksena on pyytää kiinalaiselta myyjäosapuolalta alkuperätodistus ja muut mahdolliset kaupankäynnistä kertovat asiakirjat, joita voidaan hyödyntää tulli-ilmoituksen tekemisessä. Toimeksiantaja yrityksen maahantuonnin tulliselvityksessä ei tarvita tuontilisenssejä tai tarkkailuasiakirjaoja, eikä myöskään muita lupa-asiakirjoja. Olennaisinta on että tullausprosessi saadaan järjestettyä mahdollisimman sujuvasti ja sää-döksiä noudattaen. Tarkoituksena on antaa asiakirjat tullille sähköisesti tulli-ilmoituksen liitteenä. Kuljetuksia ja huolintaa koskevat asiakirjat tullille tulee antamaan myyjäosapuoli tai huolitsija, joka vastaa kuljetuksista. Tarkoituksena on olla myös asiakirjojen osalta olla yhteydessä tulliin jo ennen kaupan syntymistä. Kuvioista 11 on nähtävissä maahantuontiprosessin suunnittelun osa-alueet ja näiden pääkohdat.



KUVIO 11. Maahantuontiprosessin suunnittelun osa-alueet ja näiden pääkohdat

8 OLKAPÄÄTUKIEN MAAHANTUONNIN TOTEUTUS

Tässä luvussa kerrotaan käytännönläheisesti työn teoreettisen viitekehyksen rajoissa, kuinka toimeksiantajayritys IFOX on aloittanut ja järjestänyt maahantuontitoiminnan. Aluksi kappaleessa kerrotaan, miten yritys järjesti hankinnan ja löysi kiinalaisen kauppakumppanin. Sen jälkeen selvitetään miten yhteistyössä kiinalaisen kauppakumppanin kanssa toimeksiantajayritys on järjestänyt työn teoriaosuudessa esitetyt maahantuontiprosessin käytännön järjestelyt sekä miten näissä onnistuttiin ja mikä oli toiminnan lopputulos eli produkti. Kappaleessa esitellään myös teoreettisen viitekehyksen rajoissa maahantuonti- ja kaupankäyntiprosessissa käytettyjä asiakirjoja.

8.1 Maahantuontimuoto ja hankintaprosessi

Toimeksiantajayrityksen maahantuontimuodoksi valikoitui välitön tuonti, kuten toiminnan suunnittelu- vaiheessa oli suunniteltu. Välitön tuonti osoittautui toiminnalle ainoaksi sopivaksi muodoksi, koska Kiinan kauppaan erikoistuneiden ulkomaisten tai kotimaisten välijäsenten käyttö olisi laskenut merkittävistä ja jopa kriittisesti toiminnan kannattavuutta. Välijäsenten käyttö olisi nostanut myös maahantuotavien tuotteiden jälleenmyyntihinnan liian korkeaksi suhteessa tuotteiden odotettuun kysyntään. Maahantuontimuodon valintaa helpotti merkittävästi myös EU- ja ETA-maiden ulkopuolelta tapahtuvaan maahantuontiin perehtyminen ja tietämyksen lisääntyminen työn teoriaosuuden kirjoitusvaiheessa.

Maahantuontimuodon valinnan jälkeen toimeksiantajayrityksellä oli edessä hankintaprosessin aloittaminen ja hankintalähteen löytäminen. Hankintalähteen etsinnän lähtökohta oli melko haastava, koska tarkoituksena oli löytää luotettava ja eettisesti toimiva kiinalainen urheilutukia valmistava yritys, joka suostuisi myymään edullisesti pienempiäkin tuote eriä. Kiinalaisten valmistajien kartoittaminen aloitettiin suunnitellusti internetistä, koska valmistajien kartoittamiseen ja etsintään ei ollut varattu omaa budjettia.

Valmistajan etsintä internetistä aloitettiin yksinkertaisesti hakukonepalvelu Googlen avulla. Googlen hakujen tuloksena löytyi useita eri kiinalaisia valmistajia, mutta myös useampia sivustoja, joilla kansainvälistä kauppaa käyvät valmistajat ja tukut voivat myydä tuotteitaan. Toimeksiantajayrityksen tutustuttua eri hakutuloksiin ja kaupankäyntisivustoihin osoittautui järkevimmäksi vaihtoehdoksi jatkaa hankintalähteen etsintään Alibaba.com- internetsivustolta. Alibaba.com- sivusto on vuonna 1991

Kiinassa perustettu kansainväliseen kaupankäyntiin suunniteltu sivusto, jonka avulla käy kauppaa miljoonia eri toimittajia, valmistajia ja ostajia. (Alibaba 2015).

Toimeksiantajayritykselle luotiin alibaba.com sivustolle oma yritystili, jonka avulla tämä pystyi aloittamaan kaupankäynnin ja ottamaan yhteyttä eri valmistajiin. Sivustolta löytyi huomattava määrä kiinalaisia valmistajia, jotka valmistivat toimeksiantajayrityksen haluamaa olkapäätukimallia, mutta ongelmalliseksi osoittautui kuitenkin että vain harvalla toimittajalla toimituksen minimimäärä oli tarpeeksi pieni. Ongelmallista oli myös, että joidenkin yritysten taustoista annettiin sivustolla erittäin rajallisesti tietoa, joka vaikeutti yritysten toiminnan eettisyyden ja luotettavuuden kartoittamista.

Valmistajien kartoittamisen jälkeen toimeksiantajayrityksen toimesta selvitettiin potentiaalisten yritysten taustoja internetin keskustelupalstoja ja valmistajien omia sivuja hyväksikäyttäen. Selvityksen tekemisen jälkeen jäljelle jäi vain muutamia yrityksiä, jotka täyttivät toimeksiantajayrityksen vaatimukset ja suostuivat toimittamaan tarpeeksi pieniä toimituseriä. Selvityksen jälkeen sopiville toimittajille lähetettiin Alibaba.com-sivuston valmiita tarjouspyyntöpohjia, joiden sisällöstä kerrotaan tarkemmin liikeasiakirjoista kertovassa kappaleessa.

Tarjouspyyntöihin vastattiin jokaisesta yrityksestä joille tarjouspyyntö lähetettiin. Toimeksiantajayrityksen näkökulmasta sopivin ja kiinnostavin vastine tarjouspyyntöön tuli Aofeite Import & Export Ltd yritykseltä, jonka pääliiketoimintona on valmistaa ja myydä useita erilaisia tukia urheiluun ja terveydenhuoltoon. Toimeksiantajayritys kävi tiedonvaihtoa Aofeite Ltd:n kanssa sähköpostin välityksellä ja päätti aloittaa yhteistyön yrityksen kanssa. Liikekumppaniksi valittu yritys sijaitsee Kiinassa Hebein maakunnan pääkaupungissa Shijiazhuangissa. Shijiazhuang sijaitsee noin 260 kilometriä Pekingistä lounaaseen. Kuviossa 12 on nähtävissä Shijiazhuangin kaupungin sijainti kartalla ja kuviossa 13 on kuvakaappaus Aofeite Ltd yrityksen internetsivuilta.



KUVIO 12 Shijiazhuang kaupungin sijainti kartalla (Worldatlas 2015.)

Shijiazhuang Aofeite Import & Export Co., Ltd.

▶ HOME
▶ ABOUT US
▶ PRODUCTS
▶ NEWS
▶ CERTIFICATE
▶ ONLINE INQUIRY
▶ CONTACT US

Home » About us

PRODUCTS LIST

- ▶ Maternity Belt
- ▶ Lumbar Support
- ▶ Neck Traction
- ▶ Tourmaline Magnetic Brace
- ▶ Adjustable Knee Brace
- ▶ Walker Brace
- ▶ Air Mattress
- ▶ Walking Stick

Shijiazhuang Aofeite Import & Export Co., Ltd.
 TEL:86-311-66765185
 FAX:86-311-80979823
 Email:sales@aofite-healthcare.com

CONTACT US

ABOUT US

Shijiazhuang Aofeite Import & Export Co., Ltd is based on its own factory Shijiazhuang AoFeiTe Medical Devices Co., Ltd which located in Shijiazhuang City, Hebei Province of China . We are expert at health care and orthopedic products such as Lumbar support , Waist belt , Tourmaline magnetic thermal healthy wraps ,Maternity support belt , Post Pregnancy belly recovery belt wrap, Cervical Collar Traction , Medical inflatable air cushion, Medical crutches and so on .

We got FDA and CE approved for all of our products. Our best sellers are mainly exported to Europe, America, Africa, the Middle East, Southeast Asia, Japan, South Korea, and other countries and regions. Also one of our feature service is CUSTOMIZE ORDER. We can produce products with your design logo and color box.

"Excellence, Quality" is our factory principle and we won the trust of customers all over the world. We are looking forward to working with you for long time !

MORE

Lumbar Support Belt

Lumbar Support

Tourmaline Magnets Lumbar

Deluxe Lumbar Support Belt

KUVIO 13. Kuvakaappaus Aofeite Ltd:n internet sivuilta (Aofeite Import & Export Co., Ltd. 2015.)

Yhteistyöpäätöksen jälkeen yritykset jatkoivat tiedonvaihtoa tuotteiden suunnittelun sekä virallisen tarjousten ja muiden asiakirjojen osalta sähköpostitse ja WhatsApp-viestisovellusta hyödyntäen. Tiedonvaihdon ja suunnittelun tuloksena Aofeite alkoi valmistamaan koe-erää toimeksiantajayrityksen toiveiden mukaista olkapäätukea, josta kerrotaan enemmän opinnäytetyöraportin produkti-kappaleessa. Olkapäätukien lisäksi yrityksen kanssa sovittiin urheiluun ja liikuntaan sopivien T-paitojen ja huppareiden koe-erän valmistamisesta ja toimittamisesta. Tuotteiden ensimmäiset erät lähetettiin Kiinasta Suomeen 26.12.2016 ja perillä toimeksiantajan tiloissa nämä olivat 31.12.2016. Toimeksiantajayrityksen tarkoituksena on tilata myöhemmin suurempi erä tuotteita, koska tuotteet osoittautui laadultaan sopiviksi. Prosessissa käytettyjä työn teoreettiseen viitekehykseen kuuluvia asiakirjoja käsitellään tarkemmin näistä kertovassa kappaleessa.

8.2 Kuljetuksien järjestäminen

Kuljetuksista Aofeiten tehtaalta Kiinasta Shijiazhuangista vastasi oletetusti Aofeiten käyttämä huolitsija, koska kummallakaan yrityksellä ei ole omaa kuljetuskalustoa ja myyjäosapuoli käyttää kansainvälisissä toimituksissaan tavallisesti huolitsijaa. Kuljetuksissa käytettiin toimittajan vakioehtoja, kuten suunniteltuvaiheessa oletettiin. Kuljetuksissa käytettiin EXW- lauseketta, jolloin toimeksiantajayritys eli ostajaosapuoli vastaa täysin kuljetuksien maksuista, riskeistä ja rajamuodollisuuksista. EXW-lausekkeen käyttö kyseisessä tapauksessa tarkoittaa, että IFOX maksaa kuljetuksien kulut kauppahinnassa ja Aofeiten yhteistyöhuolitsija noutaa tuotteet myyjäosapuolen tiloista, järjestää rajamuodollisuudet ja toimittaa tuotteet IFOX:ille Suomeen. Toimeksiantajayrityksen vastuulle kuljetuksista jää käytännössä vain tulli-ilmoituksen tekeminen ja kuljetuksen maksaminen, koska kuljetuksesta vastaa huolitsija.

Aofeite on käyttänyt kuljetuksissa maailmanlaajuisesti tunnettuja DHL- ja FedEx- huolintayrityksiä. Toimeksiantajayritys sai päättää kumpaa näistä yrityksistä kuljetuksissa käytetään. Toimeksiantajayritys päätti käyttää DHL:ää huolitsijana vaikka FedEx olisi ollut hieman halvempi, koska FedEx'in kuljetusajan kerrottiin olevan noin kaksi päivää pitempi. Kuljetuksissa päätettiin käyttää Aofeiten kanssa DHL:n nopeampaa Express-kuljetusta, joka oli lentokuljetusten ja maantiekuljetusten yhdistelmäkuljetus. Kyseistä hieman kalliimpaa kuljetusmuotoa käytettiin, koska tilattujen tuotteiden määrä ja tilavuus oli sopivampi lentokuljetukseen kuin merikuljetukseen, joka olisi ollut huomattavasti hitaampi ja vain hieman halvempi. Taulukosta 1 on nähtävissä DHL:n ja FedEx'in nopeampien kuljetusten hinnasto ja aikataulut.

TAULUKKO 1. Kuljetuksien hinnasto ja kuljetusajat (Aofeite Import & Export Co., Ltd. 2015.)

Shipping information:

Quantity	Express	Shipping time	Shipping cost
piece	DHL	3-4 working days	27\$
	Fedex	4-6 working days	23\$
pieces	DHL	3-4 working days	48\$
	Fedex	4-6 working days	42\$
pieces	DHL	3-4 working days	69\$
	Fedex	4-6 working days	64\$

DHL kuljetti tuotteet aluksi maantiekuljetuksena Shijiazhuangista Hongkongissa sijaitsevalle lentokentälle, jossa tuotteet on siirretty lentokoneeseen, joka lensi Saksassa sijaitsevaan Leipzig- nimiseen kaupunkiin. Leipzigiä tuotteet kuljetettiin lentokoneella Helsinki-Vantaan lentokentälle, josta tuotteet jatkoivat matkaa Tampereelle Pirkkalan lentokentälle. Pirkkalan kentällä tuotteista tehtiin tulliselvitykset, jonka jälkeen tuotteet kuljetettiin maantiekuljetuksena Pietarsaaren IFOX:in tiloihin. Kuviossa 14 on kuvakaappaus DHL:n internetsivujen tuotteiden seurantapalvelusta. Kuviosta on nähtävissä tuotteiden kuljetusaikataulu ja läpikulkupaikat.

<input checked="" type="checkbox"/> Rahतिकirja: 3373776582 Signed for by= Kulttaus:		torstai, joulukuu 31, 2015 at 10:25 Lähtöpaikka: > HONG KONG - HONG KONG - HONG KONG Määräpaikka: > VAASA - PIETARSAARI - FINLAND		1 Kolli
torstai, joulukuu 31, 2015				
	Sijainti	Aika	Kolli	
25	Lähetys on toimitettu. Vastaanottanut <signature>.	PIETARSAARI	10:25	1 Kolli
24	Lähetys on kuriirin kyydissä, toimitus käynnissä	VAASA - FINLAND	06:45	1 Kolli
keskiviikko, joulukuu 30, 2015				
	Sijainti	Aika	Kolli	
23	Saapunut DHL n toimipisteeseen <Service area> VAASA - FINLAND	VAASA - FINLAND	15:25	1 Kolli
22	Lähtenyt DHL n toimipisteestä TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	12:28	1 Kolli
21	Käsittelyssä DHL n toimipisteessä. TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	12:28	1 Kolli
tiistai, joulukuu 29, 2015				
	Sijainti	Aika	Kolli	
20	Kuljetusviive.	TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	14:35	1 Kolli
19	Odottaa vastaanottajan maksua	TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	14:07	1 Kolli
18	Tullauskäsitellyt valmis TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	10:31	1 Kolli
17	Tullistatus päivitetty	TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	07:34	
maanantai, joulukuu 28, 2015				
	Sijainti	Aika	Kolli	
16	Tullauskäsitellyt käynnissä	TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	11:53	1 Kolli
15	Tullauskäsitellyt aloitettu TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	08:59	1 Kolli
14	Saapunut DHL n toimipisteeseen <service area> TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	07:35	1 Kolli
13	Lähtenyt DHL n toimipisteestä HELSINKI - FINLAND	HELSINKI - FINLAND	04:47	1 Kolli
12	Käsittelyssä DHL n toimipisteessä. HELSINKI - FINLAND	HELSINKI - FINLAND	04:46	1 Kolli
11	Saapunut DHL n toimipisteeseen <service area> HELSINKI - FINLAND	HELSINKI - FINLAND	03:00	1 Kolli
10	Tullistatus päivitetty	TAMPERE - TAMPERE-PIRKKALA - FINLAND	00:47	
sunnuntai, joulukuu 27, 2015				
	Sijainti	Aika	Kolli	
9	Lähtenyt DHL n toimipisteestä LEIPZIG - GERMANY	LEIPZIG - GERMANY	23:26	1 Kolli
8	Käsittelyssä DHL n toimipisteessä. LEIPZIG - GERMANY	LEIPZIG - GERMANY	16:47	1 Kolli
7	Saapunut DHL n toimipisteeseen <service area> LEIPZIG - GERMANY	LEIPZIG - GERMANY	16:26	1 Kolli
6	Lähtenyt DHL n toimipisteestä HONG KONG - HONG KONG	HONG KONG - HONG KONG	04:37	1 Kolli
5	Käsittelyssä DHL n toimipisteessä. HONG KONG - HONG KONG	HONG KONG - HONG KONG	04:30	1 Kolli
lauantai, joulukuu 26, 2015				
	Sijainti	Aika	Kolli	
4	Saapunut DHL n toimipisteeseen <service area> HONG KONG - HONG KONG	HONG KONG - HONG KONG	15:31	1 Kolli
3	Lähtenyt DHL n toimipisteestä HONG KONG - HONG KONG	HONG KONG - HONG KONG	14:24	1 Kolli
2	Käsittelyssä DHL n toimipisteessä. HONG KONG - HONG KONG	HONG KONG - HONG KONG	14:22	1 Kolli
1	Lähetys noudettu	HONG KONG - HONG KONG	12:53	1 Kolli

KUVIO 14. Kuvakaappaus DHL expressin seurantalpalvelusta (DHL 2015.)

8.3 Rajamuodollisuuksien ja tullauksen järjestäminen

Maahantuotavien tuotteiden rajamuodollisuudet IFOX:in ja Aofeiten välisessä kaupankäynnissä järjesti kuljetuksista vastaava huolitsija eli DHL. Kuljetuksissa käytetty DHL Express-palvelu sisälsi kaikkien muiden rajamuodollisuuksien järjestämisen, lukuun ottamatta Suomen tullille tehtävää tulli-ilmoitusta. DHL järjesti tuotteiden esittämisen tullille ja näiden asettamisen tullimenettelyyn näiden saavuttua EU-rajojen sisälle. Tuotteiden saavuttua Suomen rajojen sisäpuolelle oli toimeksiantajan tehtävä tuotteista kuitenkin tulli-ilmoitus Suomen tullille.

Toimeksiantajayrityksen mahdollisuutena oli tehdä ilmoitus joko SAD- lomakkeella, EDI- sanomalla, sähköisesti tullin internetpalvelussa tai ostaa DHL:n tuontihuolinnan lisäpalvelu, joka sisältää tull ilmoituksen tekemisen sekä tullin ja verojen maksamisen. Toimeksiantaja yritys päätti ostaa DHL:n lisäpalvelun, koska tämä säästi huomattavasti aikaa, eikä tästä tullut merkittäviä lisäkustannuksia. IFOX:in ainoaksi tehtäväksi vastoin rajamuodollisuuksien suunnitteluvaiheen oletusta jäi vain virallisen kauppalaskun, yhteistietojen ja yrityksen y-tunnuksen toimittaminen DHL:n tuontihuolinnalle.

DHL teki tull ilmoituksen tuotteista, suoritti tullauksen ja verojen sekä tullin maksun virallisen kauppalaskun perusteella Tampereella Pirkkalan lentokentän tullissa. Tullauksen ja verojen sekä tullin maksamisen jälkeen DHL lähetti toimeksiantajalle huolintaennakkolaskun, jonka maksamisen jälkeen tuotteet toimitettiin rajamuodollisuuksien osalta valmiiksi järjestettyinä toimeksiantajalle. Huolintaennakkolasku sisälsi tull- ja veromaksun sekä tullivakuuspalkkion. Myöhemmin DHL toimitti toimeksiantajalle myös tullin tullauspäätösasiakirjan josta näkee tullauksen yksityiskohdat, kuten tullin ja verojen määrän sekä tuotteiden ja tullauskohtelun koodit. Asiakirjasta on myös nähtävissä tullauspäätös, jonka mukaan tuotteet on luovutettu vapaaseen liikkeeseen. Asiakirjaa tarvitaan yrityksen kirjanpidossa ja tästä syystä se on tärkeä arkistoida. Kuviossa 15 on nähtävissä DHL:n käyttämä huolintaennakkolasku ja kuviossa 16 on tullin tullauspäätösasiakirja, josta on nähtävissä tullauksen yksityiskoh-
tia.

HUOLINTAENNAKKOLASKU



Lasku koskee EU:n ulkopuolelta saapuvaa, tullattavaa, tuontilähetystä.

Vastaanottaja	IFOX
Rahtikirja numero	3373
Y-tunnus/HETU	2710090-9
Päiväys	29.12.2015

Maksettuanne huolintaennakkolaskun, lähetys vapautuu jakeluun tai on valmis noudettavaksi.

Luovutuskulut		Tullivakuuspalkkio	
Tullimaksu	€	Tullitariffointi	€
ALV tullille	€	Tullipassitus	
Muut verot		Laboratoriomaksut	
Veron korotus		Muut kulut	
Erikoishuolinta		ALV 24% palveluista	€
		YHTEENSÄ / TOTALT	€

Tarkistamme suorituksenne saapumisen tilillemme ennen tavarantoimitusta.

Palautamme lähetysten lähettäjälle, mikäli maksusuorituksenne ei tapahdu 14 päivän sisällä huolintaennakkolaskun päiväyksestä.

Lähetysten saapumista tai toimitusta koskevat tiedustelut asiakaspalvelustamme, puh. 030 45 345.

Ystävällisin terveisin,
DHL Express / Tuontihuolinta
express.ennakkolasku@dhl.com

Deutsche Post DHL

Saajan tilinumero (IBAN)			
Danske Bank		Yhteensä:	€
BIC/SWIFT	DABAFIHH		
Maksunsaaja			
DHL Freight (Finland) Oy			
Tullimiehentie 10			
01530 VANTAA			
Finland			
		Eräpäivä	Maksettava määrä
		Heti	€
		Maksuviite	
		110337	

DHL Freight (Finland) Oy Express, Tullimiehentie 10, 01530 Vantaa, Y-tunnus: 0108210-8, Kotipaikka: Vantaa

KUVIO 15. DHL:n lähettämä huolintaennakkolasku


TULLI
 TULLI · CUSTOMS

TULLAUSPÄÄTÖS/LASKU

1 / 1

Luovutus vapaaseen liikkeeseen

Myyjä SHIJIAZHUANG AOFFITE MEDICAL DEVICE		HK	Tullausnumero 1 08017 15363 0082 00		Tullauspäivä 29.12.2015			
Postitusosoite DHL Freight (Finland) Oy DHL Express Tullimiehentie 10 01530 Vantaa			Tulopäivä 28.12.2015	Hyväksymispäivä 29.12.2015	Veropäivä 29.12.2015			
			Viite 3373776582					
			Lisäviite 3373776582					
			Tullivelallinen IFOX					
Asiamies DHL Freight (Finland) Oy Tullimiehentie 10 01530 Vantaa			Tavaranhaltija IFOX	nro FI2710090-9				
			68660 PIETARSAARI					
		nro FI0108210-8T0030	T					
Yleisilmoitus / Edeltävä asiakirja 701 15FI000000185659T2 BCS3612			Vakuudesta varattu osuus (%) 40,07	Jaksoerittelyn postitusosoitetunnus FI0108210-8T0030				
Järj. nro	Tavaran koodi/ Lisäkoodi	Menettely/ Tullikohtelu	Verolaji	Veron peruste	Yks.	Verokanta	Yks.	Veron määrä (€)
1	6109100010 4.05 KGM 10 NAR	4000 C07 1011 100	A00 B00		EUR EUR	12,00 % 24,00 %		
Valmistenumero								
Lisätietoja / Huomautuksia								
Tulliton Tta 23 art.								
Verolajit								
A00 TULLI 0,00								
B00 ALV								
Yhteensä								
Tullitoimipaikan yhteystiedot Valtakunnalliset toiminnot Sähköinen palvelukeskus Tullauskeskus PL 512 00101 HELSINKI puh. henkilöasiakkaat / yritykset 0295 5206 / 0295 5207 Käsittelijä EDItuonti			Eräpäivä 29.01.2016		Maksettava määrä			
			Maksuviite 108017153630082007					
			Kansainvälinen tilinumero (IBAN) ja pankkitunnus (BIC/SWIFT)					
			NORDEA FI2616603000102304 NDEAFIHH					
			DANSKE FI8280001700013916 DABAFIHH					
			POHJOLA FI9050000120378517 OKOYFIHH					

Valitusosoitus
Tähän päätökseen tyytymätön saa hakea siihen muutosta valittamalla Helsingin hallinto-oikeuteen kirjallisella valituksella. Valitus on tehtävä kolmen vuoden kuluessa tämän päätöksen tiedoksiannosta.

Valituskirjelmä on toimitettava määräajassa Tullille ensisijaisesti osoitteeseen: Tulli / Tuonnin oikaisuhakemukset, PL 512, 00101 HELSINKI. Valituskirjelmän voi myös jättää jokaiseen tullitoimipaikkaan. Omalla vastuulla valitusasiakirjat voi lähettää postitse tai lähetin välityksellä. Postitse lähetetyn valituksen tulee olla perillä valitusajan viimeisenä päivänä ennen tullitoimipaikan aukioloajan päättymistä. Tullitoimipaikan aukioloaika päättyy kello 16.15.

Valituskirjelmässä on ilmoitettava

- valittajan nimi ja kotikunta
- postiosoite ja puhelinnumero, joihin asian käsittelyä koskevat ilmoitukset valittajalle voidaan toimittaa
- päätös, johon haetaan muutosta
- mitä kohdan päätökseen haetaan muutosta ja mitä muutoksia siihen vaaditaan tehtäväksi
- perusteet, joilla muutosta vaaditaan.

Valittajan, laillisen edustajan tai asiamiehen on allekirjoitettava valituskirjelmä. Jos valittajan puhevaltaa käyttää hänen laillinen edustajansa tai asiamiehensä tai jos valituksen laatijana on muu henkilö, on valituskirjelmässä mainittava myös tämän nimi ja kotikunta.

Valituskirjelmään on liitettävä

- tämä päätös alkuperäisenä tai jäljennöksenä
- asiakirjat, joihin valittaja vetoaa vaatimuksensa tueksi, jollei niitä ole jo aikaisemmin toimitettu viranomaiselle.

Asiamiehen, jollei hän ole asianajaja tai yleinen oikeusavustaja, on liitettävä valitukseen valtakirja.

Tullilomake nro 112s - 13

KUVIO 16. Tullauspäätösasiakirja


8.4 Tiedonvaihto ja asiakirjat

Maahantuontiprosessin järjestämisessä toimeksiantajayritys ja kiinalainen valmistaja kävivät huomattavan määrän erilaista sähköistä tiedonvaihtoa, koska toimeksiantajalla ei ollut pienen budjetin takia mahdollista mennä paikan päälle Kiinaan. Tässä luvussa käsitellään tiedonvaihdon pääpiirteitä ja prosessissa käytettyjä virallisia asiakirjoja ja tuontisopimuksia, jotka kuuluvat työn teoreettiseen viitekehukseen. Kaupankäynnissä käytettyihin asiakirjoihin lukeutui tuontisopimus sekä erilaisia liikeasiakirjoja ja tulli-ilmoituksessa käytettyjä asiakirjoja.

Maahantuontiprosessi aloitettiin lähettämällä eri yrityksille alibaba.com sivuston valmiita tarjouspyyntöpohjia. Tarjouspyyntöpohjaan lisättiin automaattisesti tiedot tuotteesta, jonka ostajaosapuoli oli valinnut myyjän sivustolta. Tarjouspyyntöön tarvitsi täyttää vain tuotemäärät, omat tiedot, toivottu toimituslauseke sekä kuljetustapa ja mahdolliset lisävaatimukset. Tietojen täytön jälkeen laski sivusto automaattisesti myyjäyrityksen hintoihin perustuen yksikkö- ja kokonaishinnan tarjouspyyntöön. Valmis tarjouspyyntö lähetettiin automaattisesti myyjäosapuolen omalle Alibaba.com-tilille. Kuviossa 17 on Aofeite Ltd:lle lähetetty tarjouspyyntö.

Inquiry Negotiation Payment Shipping Completed

Complete your transactions online with the Trade Center to enjoy Trade Assurance protections.

Product	Quantity	Unit	Unit Price	Total
 Aofeite neoprene american football		Piece/s	US	US \$
Product Price:				US \$

Shipping

- * Shipping Method: Sea Freight
- Trade Terms: FOB
- * Expected Ship Date: Ship 1 days after supplier receives the initial payment

Payment

Initial payment: US \$

Balance payment: US \$ 0.25 (1%)

Payment methods: T/T Credit Card

T/T: Please make sure your payment goes to the bank account stated in the contract, otherwise this payment will NOT be processed

Enjoy trade safeguards:

Trade Assurance service from Alibaba.com

- 100% product quantity protection
- 100% on-time shipment protection

100% payment protection for your covered amount

Product quality Pre-shipment coverage
safeguards:

Contacts ^

Buyer

Contact Name: Samuli Saarikettu
Telephone Number:
Mobile: +358 504
Email Address: samuli.saarikettu@cou.fi
Company Name: IFOX
Company Address: 3 68660 Pietarsaari Finland, Europe

Supplier

Contact Name: Wendy Li
Company Name: Shijiazhuang Aofeite Medical Device Co., Ltd.

Terms ^

Save as Template
View old versions

Subtotal: US \$
Total: US \$

I agree with the order terms detailed above and agree to comply with Trade Assurance Services Rules

[Request Modification](#) [Remind Supplier](#)

KUVIO 17. Aofeite Ltd:lle lähetetty tarjouspyyntö

Tarjouspyyntöjen lähettämisen jälkeen jatkettiin tiedonvaihtoa tuotteiden ominaisuuksien ja kaupan yksityiskohtien osalta Aofeite Ltd-yrityksen kanssa Alibaba.com-sivuston viestikeskuksessa, josta myöhemmin siirryttiin käyttämään sähköpostia ja WhatsApp-viestisovellusta. Koko kaupankäyntiprosessi olisi ollut mahdollista hoitaa alibaba.com sivuston kaupankäynnille tarkoitettulla sivustoilla, mutta molemmat yritykset kokivat sähköpostin ja WhatsApp-sovelluksen käytön mielekkäämmäksi ja kätevimmäksi tavaksi sopia kaupankäynnin ja tuotteiden yksityiskohdista.

Kaupankäynnin ja tuotteiden yksityiskohtien sopimisen jälkeen lähetti Aofeite Ltd lähetti sähköpostina virallisen tarjouksen, joka oli erittäin pelkistetty. Tarjous sisälsi kokeiluerien yksikkökohtaisen sekä suurempien toimituserien hinnat sekä logon ensipainatuksen hinnan. Toimeksiantaja ei ollut tyytyväinen ensimmäisen tarjouksen kokeiluerän hintaan ja vastasi haluavansa tarjoukseen mukaan kuljetuksi- en hinnan sekä paremman yksikkökohtaisen hinnan tuotteille, jotta kauppa syntyisi. Aofeite vastasi uudella myös pelkistetyllä, mutta paremmalla tarjouksella. Toimeksiantaja suostui tarjoukseen ja lähetti sähköpostitse Aofeitele hyväksyvän vastauksen, jonka jälkeen Aofeite alkoi valmistamaan tuotteita. Kuviossa 18 on kuva Aofeiten sähköpostitse lähettämistä ensimmäisestä ja toisesta tarjouksesta. Kuvioista on peitetty hinnat ja määrät.

Sample Logo model fee \$

(there won't have model fee for next order,
and **we will return model fee for above 500pieces**)

Product Details:

Actually, quantity is below pieces we called sample order.
and /piece for sample order.
so we suggest quantity is piece or pieces

If piece, total : /pc x 1piece + \$ = \$

if pieces, total /pc x pieces + \$ = \$

If pieces, total /pc x pieces + \$ = \$

Production Details:

pieces shoulder support

\$/pc x pcs + logo \$ = \$

Shipping information:

It will take 4-6 days from China to Finland by Fedex, shipping cost: \$

Total:

Products \$+ \$ = \$

KUVIO 18. Aofeite Ltd:n lähettämät tarjoukset olkapäätuista (Aofeite Import & Export Co., Ltd. 2015)

Tuotteiden valmistuksen jälkeen lähetti Aofeite virallisen kauppalaskun, joka samalla toimi myös ostosopimuksena ja pakkauslistana. Kauppalaskun voidaan sanoa olleen kaupankäynnin tärkein asiakirja, koska tätä käytettiin tullauksessa sekä tullin ja arvolisäveron maksamisessa. Kauppalasku toimii lisäksi tositteena muille kotimaisille liiketoimintaan valvoville organisaatioille. Kauppalaskusta ilmeni kaupankäynnin kohteena olleet tuotteet, tuote määrät, tuotteiden koko ja valmistusmateriaali sekä tuotteiden yksikkö- ja kokonaishinnat. Lisäksi laskuun on merkittynä logon ensipainatuksen hinta, myyjäyri-tyksen tiedot, maksutiedot ja ehdot sekä tiedot kuljetuksista ja huolitsijasta. Kuviossa 19 on Aofeiten lähettämä virallinen kauppalasku olkapäätuista. Kuvioista on peitetty hinnat ja määrät.



ShiJiaZhuang AoFeiTe Imp.&Exp.Co.,Ltd



Address: Northwest side in the fourth floor in the factory NO.202 of Gree supporting industrial park,
No.389 of Hengshan street, High-tech Zone, Shijiazhuang Hebei Provinc , China

Mobile/Whatsapp: 86 18803316889

Email: hellen@aofit.com

Skype: hellen-aofit

Commerical Invoice

Order No.:	AFT-W7-04-043	Date:	19th,November 2015			
Attn:	Samuli	Email:	samuli.saarikettu@cou.fi			
Company:	IFOX	Tel:				
Address:		Country	Finland			
Item	Model No.	Picture	Description	Unite price	Qty	Total
				(USD)	(pcs)	(USD)
1	AFT-H001		material: neoprene Size:M/L color:black	US\$	M: pieces L: pieces	\$
2	logo		logo model fee	\	pieces	\$
Packing		1pc/opp bag				
Shipping			Shipping time	4-6 days	Shipping cost	\$
IN Total						\$
SAY TOTAL USD ONE HUNDRED AND FORTY FIVE DOLLARS ONLY						
Note:						
Price Term: EXW HEBEI						
Delivery Time: within 3-5 working days after received your payment.						
Payment term: 100% in advance by T/T, Western Union, and Paypal.						
Western Union: First Name: WEIXI, Last name: GUO, address: Shijiazhuang city, Hebei, China						
Paypal: 73179@sohu.com, via paypal you will need pay 5% of total account as the paypal fee.						
Only do honest business						

KUVIO 19. Aofeiten lähettämä kauppalasku olkapäätuista (Aofeite Import & Export Co., Ltd. 2015)

Kauppalaskun maksamisen jälkeen Aofeite lähetti sähköpostitse lähetysvahvistuksen ja seurantanumeron huolitsijan internetissä toimivaan seurantalpalveluun. Lähetysvahvistuksen vastaanottamisen jäl-

keen maahantuontiprosessissa toimeksiantaja ei käyttänyt kuin virallista kauppalaskua rajamuodollisuuksien järjestämisen yhteydessä. Toimeksiantajayritys ei käsitellyt kuljetusasiakirjoja, koska näiden käytöstä vastasi huolitsija, eikä Aofeite toimittanut kauppalaskun lähettämisen jälkeen pyynnöstä huolimatta muita asiakirjoja. Maahantuontiprosessissa ei käytetty alkuperätodistuksia ja -selvityksiä, tuontilisenssejä, tarkkailuasiakirjoja tai tullausarvoilmoitusta, koska maahantuotavilla tuotteilla ei ollut rajoituksia, eikä tuotteiden tariffinimikkeille Kiinasta maahantuotaessa ollut saatavilla tulli tai veroalennuksia.

8.5 Produkti

Opinnäytetyön tavoitteena oli opinnäytetyön raportin kirjoittamisen lisäksi käynnistää toimeksiantajayritys IFOX:in olkapäätukien maahantuonti Kiinasta opinnäytetyön teoriaosuuteen pohjautuen. Maahantuontiprosessin suunnittelu aloitettiin teoriaosuuden kirjoittamisen jälkeen ja suunnittelun jälkeen alettiin etsimään suunnitelmiin ja vaatimuksiin vastaavaa kiinalaista kauppakumppania. Kauppakumppaniksi hankintaprosessin tuotoksena löytyi urheiluun ja terveydenhuoltoon tukia valmistava Aofeite Import & Export Ltd-yritys. Yhteistyössä Aofeiten kanssa suunniteltiin olkapäätuet ja sovittiin kaupan yksityiskohdista. Olkapäätukien valmistamisen ja lähettämisen lisäksi IFOX sopi Aofeiten kanssa urheiluun sopivien T-paitojen ja huppareiden valmistamisesta ja toimittamisesta.

Olkapäätuet, t-paidat ja hupparit saapuivat Pietarsaareen IFOX:in toimitiloihin DHL:n kuljettamana 31.12.2015 ja 9.1.2016 ensimmäinen kokeiluerä oli kokonaan myyty. Lisätilauksesta neuvotellaan Aofeiten kanssa. Voidaan sanoa, että opinnäytetyön produktin tavoite on saavutettu, koska toimeksiantajan suunnitelmienmukaisten olkapäätukien maahantuonti- ja myyntitoiminta on aloitettu suunnitellusti ja opinnäytetyön teoriaosiota suunnittelun pohjana käyttäen. Yritys tulee todennäköisesti jatkamaan toimintaa, ja seuraavana haasteena yrityksellä tulee olemaan markkinoinnin ja myyntikanavien kehittäminen. Lisäksi yritys tulee laatimaan toiminnalleen tarkemman strategisen suunnitelman sekä tavoitteet jatkuvuuden ja kannattavuuden turvaamiseksi. Kuviossa 20 on nähtävissä mallikappaleet toimeksiantajayrityksen maahantuomista tuotteista.



KUVIO 20. Toimeksiantajayrityksen maahantuomat tuotteet

9 POHDINTA

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena oli kirjoittaa EU- ja ETA-maiden ulkopuolelta tapahtuvasta maahantuonnista teoriaa ja tähän teoriaan pohjautuen suunnitella ja aloittaa toimeksiantajayrityksen IFOX:n olkapäätukien maahantuontitoiminta Kiinasta. Opinnäytetyöprosessi jakautui kahteen osaan, joita olivat työn teoriaosan ja raportin kirjoittaminen sekä työn toiminnallisen osan toteuttaminen, johon kuului toimeksiantajayrityksen maahantuontitoiminnan käynnistäminen.

Työn teoriaosuuteen kerättiin tietoa EU- ja ETA-maiden ulkopuolelta tapahtuvasta maahantuonnista. Teoriaosuuteen oli tarkoituksena kerätä vasta maahantuontitoimintaa suunnittelevan pienen toimeksiantaja yrityksen kannalta olennaisinta tietoperustaa maahantuontitoiminnasta eri kirjallisista ja sähköisistä lähteistä. Mielestäni työn tietoperusta toimi hyvin pohjana yrityksen maahantuonin suunnittelulle ja toteuttamiselle, joten mielestäni teoriaosuus oli myös onnistunut työn tavoitteen kannalta. Teoriaosuuden rajaaminen onnistui mielestäni melko hyvin, koska lähes kaikesta tietoperustasta oli hyötyä toiminnan suunnittelulle. Joitakin teoriaosuuden asioista olisin voinut käsitellä lyhyemmin, koska tietyt asiat osoittautuivat oletettua vähemmän tärkeiksi työn toiminnallista osuutta toteutettaessa.

Työn toiminnallinen osuus oli mielestäni onnistunut ja vastasi työn tavoitetta, koska toimeksiantajayritys löysi sopivan kiinalaisen kauppakumppanin ja aloitti suunnitellusti olkapäätukien maahantuonin ja myynnin. Olkapäätukien lisäksi toimeksiantaja aloitti opinnäytetyön tuloksena myös urheiluun ja liikuntaan sopivien t-paitojen ja huppareiden maahantuonin. Olkapäätuet, t-paidat ja hupparit valmistettiin toimeksiantajan toiveiden mukaan ja yrityksen omalla logolla, joten opinnäytetyön tuloksena voidaan myös sanoa syntyneen IFOX sportswear-tuotemerkki.

Toiminnallisen osuuden haastavin tehtävä mielestäni oli löytää sopiva ja luotettava kiinalainen hankintalähde. Sopiva lähde kuitenkin löytyi ja yhteistyö Aofeite Import & Export Ltd:n kanssa osoittautui erittäin mielekkääksi ja vaivattomaksi. Yhteistyö ja yhteydenpito oli yrityksen kanssa vaivatonta ja yritys otti huomioon toimeksiantajayrityksen vaatimukset. Aofeite suostui jopa toimittamaan tuotteita jotka eivät kuuluu yrityksen tavalliseen valikoimaan. Aofeite toimitti toimeksiantajan vaatimuksien mukaiset tuotteet huolitsijaa käyttäen toimeksiantajayrityksen tiloihin Pietarsaareen, jonka jälkeen yritys on ollut useasti yhteydessä yhteistyön jatkon osalta toimeksiantajayritykseen.

Negatiivisena asiana työn toiminnallisessa osuudessa ja yhteistyössä Aofeiten kanssa oli, että yritys ei toimittanut kaikkia haluttuja asiakirjoja, jotka olisi ollut mielekästä saada työn toiminnallisen osuuden

raporttiin mukaan, jotta teoriaosuudessa esitettyjen asiakirjojen käyttöä olisi voitu havainnoida paremmin. Myös rajamuodollisuuksien järjestämisen ja kuljetusmuodon osalta työn toiminnallisen osuuden raportointi jäi hieman suunniteltua lyhemmäksi, koska kuljetuksista, kuljetusasiakirjoista ja rajamuodollisuuksista vastasi pääasiassa kuljetuksista vastaava huolitsija.

Opinnäytetyöprosessi oli mielestäni erittäin mielenkiintoinen ja opettavainen, mutta samalla aikaa vievä prosessi, koska työn tekemiseen on liittynyt paljon yritystoiminnan aloittamiseen ja maahantuontiin liittyviä asioita, joita on jouduttu rajaamaan työn ulkopuolelle. Haastavinta työssä oli rakentaa työlle teoreettinen viitekehys ennen maahantuonnin suunnittelua, koska minulla ei ollut käytännön kokemusta maahantuontitoiminnasta.

Mielestäni työhön onnistuttiin keräämään sopivaa teoriaa luotettavista ja monipuolisista lähteistä, joiden pohjalta oli hyvä aloittaa työn toiminnallinen osuus, johon kuului maahantuonnin suunnittelu ja toteuttaminen. Mielestäni myös työn toiminnallinen osuus ja tästä raportointi vastasi opinnäytetyön ja toimeksiantajan tavoitteisiin. Opinnäytetyön tekeminen on ollut prosessina melko pitkä ja haastava, mutta samalla erittäin opettavainen, kasvattava ja palkitseva. Uskon, että prosessista on tulevaisuudessa paljon hyötyä, koska siihen sisältyi paljon käytännön oppia yritystoiminnasta ja kansainvälisestä kaupankäynnistä.

LÄHTEET

Aofeite Import & Export Co., Ltd. 2015.

About 2014. Import. Verkkosivusto. Saatavissa:

<http://useconomy.about.com/od/glossary/g/Imports.htm> Luettu: 26.08.2015

Alibaba 2015. About alibaba. Verkkosivusto. Saatavissa:

<http://activities.alibaba.com/alibaba/following-about-alibaba.php?spm=a2700.7224109.a271py.9.zsHKxZ> Luettu: 8.12.2015

DHL 2015. Lähetyksen seuranta. Verkkosivusto. Saatavissa:

http://www.dhl.fi/fi/express/lahetyksen_seuranta.html? Luettu 28.12.2015

DHL 2011. Incoterms2010. Verkkodokumentti. Saatavissa:

http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL_incoterms_esite_FI_2.pdf

Luettu 21.10.2015

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

Fintra.2002. Tuontioipas.Helsinki: Multiprint Oy.

Fintra.1999. Tuontioipas. Helsinki: Yliopistopaino.

Hankinnat 2015. Tarjospyynnön laadinta. Verkkosivusto. Saatavissa:

<http://www.hankinnat.fi/fi/hankintaprosessi/tarjouspyynnnon-laatiminen/tarjouspyynnnon-sisalto/Sivut/default.aspx> Luettu 15.10.2015

Vilkkä H. & Airaksinen T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Jyväskylä: Gumerus Kirjapaino Oy.

Kajaanin ammattikorkeakoulu 2015. Liikeasiakirjat. Verkkosivusto. saatavissa:

<https://www.kamk.fi/oppiminen/Oppimisen-tyokalupakki/Kirjoittamisen-tyokalut/Liikeasiakirjat> Luettu 20.10.2015

Karhu K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Karrus K. 1998. Logistiikka. Porvoo: WSOY-Kirjapainoyksikkö.

Kauppakamari 2015. Agentti- ja jälleenmyyntisopimukset. Verkkosivusto. Saatavissa:

<http://www.kauppakamariverkko.fi/index.php/kkverkko/Uutisia/Agentti-ja-jaelleenmyyntisopimukset> Luettu 13.10.2015

Kuljetusopas 2015a. Rautatiekuljetukset. Verkkosivusto. Saatavissa:

<http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/rautatiekuljetukset/> Luettu 18.11.2015

Kuljetusopas 2015b. Huolinta. Verkkosivusto. Saatavissa:

<http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/huolinta/> Luettu 20.11.2015

Kuljetusopas 2015c. Ulkomaankaupan asiakirjat. Verkkosivusto. Saatavissa:

<http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/ulkomaankauppa/asiakirjat/> Luettu 21.11.2015

- Kuljetusopas 2015d. Merikuljetukset. Verkkosivusto. Saatavissa:
<http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/merikuljetukset/> Luettu 18.11.2015
- Lumsden K. 2012. Logistikens grunder. Kolmas painos. Puola: Studentlitteratur AB.
- Melin K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Vienti ja tuonti. Vantaa: Hansaprint.
- Holmvall L. & Åkerson A. 2004. Export & Import. Att göra internationella affärer. Malmö: Liber Ekonomi.
- Holmvall L. & Åkerson A. 2010. Export & Import. Att göra internationella affärer. Toinen painos. Egypti: Sahara Printing.
- Logistiikan maailma 2015a. Huolinta. Verkkosivusto. Saatavissa:
<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Huolinta> Luettu 07.10.2015
- Logistiikan maailma 2015b. Kauppalasku. Verkkosivusto. Saatavissa:
<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Kauppalasku> Luettu 21.10.2015
- Logistiikan maailma 2015c. Tuontitullaus. Verkkosivusto. Saatavissa:
<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Tuontitullaus> Luettu 26.10.2015
- Logistiikan maailma 2015d. Yhteisökauppa. Verkkosivusto. Saatavissa:
http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Yhteisökauppa_eli_sisäkauppa
Luettu 14.11.2015
- Logistiikan maailma 2015e. Maantiekuljetukset. Verkkosivusto. Saatavissa:
<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Maantiekuljetukset> Luettu 19.11.2015
- Logistiikan maailma 2015f. Lentokuljetukset. Verkkosivusto. Saatavissa
<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Lentokuljetus> Luettu 18.11.2015
- Logistiikan maailma 2015g. Intermodaalikuljetukset. Verkkosivusto. Saatavissa
http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Yhdistetyt_kuljetukset_ja_intermodaalikuljetukset
Luettu 18.11.2015
- Ritvanen V. & Koivisto E. 2006. Logistiikka pk-yrityksissä. Hankinta kilpailutekijänä. Porvoo: WSOY oppimateriaalit Oy.
- Tulli 2015a. Verkkosivusto. Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/tulli_ilmoitus/index.jsp Luettu 08.10.2015
- Tulli 2015b. Tullietuudet. Verkkosivusto. Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/etuuskohtelut/tullietuudet_alkupera/ Luettu 23.10.2015
- Tulli 2015c. EU, Efta ja Schengen. Verkkosivusto. Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/tulli_tutuksi/termit_selviksi/EU_Eta_Efta_Schengen/ Luettu 14.11.2015

Tulli 2015d. Tullimaksu ja arvonlisävero. Verkkosivusto. Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/verotus/tulli_ja_alv/laske_vero/index.jsp
Luettu 02.12.2015

Tulli 2015e. Suomen ulkomaankauppa kuljetusmuodoittain 2012. Verkkodokumentti. Saatavissa:
http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/tilastot/kuljetukset/kuljetukset12/liitteet/2013_M08.pdf Luettu 10.12.2014

Vaelimatka 2015. Välimatka suomesta kiinaan. Verkkosivusto. Saatavissa:
<http://www.vaelimatka.org/Pietarsaari/Kiina> Luettu 28.11.2015

Wordatlas 2015. Shijiazhuangin sijainti kartalla. Verkkosivusto. Saatavissa:
<http://www.wordatlas.com/img/locator/city/032/3232-shijiazhuang-locator-map.jpg> Luettu
12.12.2015