

Tomi Malin

# Suomalaisyritysten puuteollisuuden vientimahdollisuudet Tunisiaan



Insinööri (AMK),  
rakennustekniikka

Kevät 2017



KAJAANIN  
AMMATTIKORKEAKOULU  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## TIIVISTELMÄ

**Tekijä(t):** Tomi Malin

**Työn nimi:** Suomalaisyriyten puuteollisuuden vientimahdollisuudet Tunisiaan

**Tutkintonimike:** Insinööri (AMK), rakennustekniikka

**Asiasanat:** vienti, kansainvälistyminen, hirsirakentaminen, hirsitalo, Tunisia, puutavara

Opinnäytetyön tavoitteena on tukea yritystä Malin & Co Oy sen kansainvälistymisprosessissaan Tunisiaan luomalla teoriapohja vientitoiminnan menettelytavoista ja siihen liittyvistä eri liiketoimintamuoto vaihtoehtoista. Opinnäytetyön tiedoista voivat hyötyä myös muut suomalaisyritykset, jotka tavoittelevat kansainvälistä liiketoimintaa tai ovat kiinnostuneet viennistä Tunisiaan.

Opinnäytetyössä tarkastellaan vienti käsitettä sekä siihen liittyviä eri liiketoimintamuotoja, kuten franchising, lisensointi, projektivienti sekä yhteisyritykset. Opinnäytetyön seuraavassa osassa käsitellään Suomessa olevia kansainvälistymispalveluita, joita yritykset voivat hyödyntää. Nämä palvelut ovat esimerkiksi neuvonta, koulutus, rahoitus ja verkostointi. Tämän jälkeen tutkitaan Tunisian taustatietoja ja maan liiketoimintaympäristöä, sekä tarkastellaan liiketoimintamahdollisuuksia suomalaisille yrityksille. Opinnäytetyön viimeisessä osassa käsitellään kansainvälisen liiketoiminnan liittyvää logistiikkaa, johon liittyy toimitusketjun hallinta, toimituslausekkeet, kuljetukset ja kuljetusriskien hallinta.

Tunisia on lupaava markkina-alue suomalaiselle puutavaraviennille ja puunkäyttö asuinrakentamisessa näyttää kiinnostavan entistä enemmän esimerkiksi loma- ja turistikohteiden rakentamisessa. Tunisian talouspolitiikka tekee siitä mielenkiintoisen kauppakumppanin, ja maan sijainti mahdollistaa Pohjois-Afrikan markkinoille pääsemisen. Tunisiasta voidaan laajentaa toimintaa esimerkiksi Algeriaan, Libyaan, Marokkoon ja Egyptiin. Puualan lisäksi suomalaisilla yrityksillä on liiketoimintamahdollisuuksia koulutus-, tieto ja viestintäteknologia-alalla sekä ympäristö- ja energiateknologia-alalla. Tunisian haasteet ulkomaalaisille toimijoille ovat esimerkiksi poliittiset riskit, erilaiset liiketoimintaperinteet ja kulttuurierot.

## ABSTRACT

**Author(s):** Tomi Malin

**Title of the Publication:** Possibilities of exportation in Tunisia for wood industry Finnish companies

**Degree Title:** Bachelor of Engineering, Construction Engineering

**Keywords:** exportation, internationalization, log building, log house, Tunisia, timber

The purpose of the thesis is to help the Finnish company Malin & Co Oy in its internationalisation process to Tunisia by providing a theoretical information package about exportation in general, as well as the company forms related to it. Other Finnish companies aiming at internationalizing their business or interested in exportation to Tunisia could utilize the information of the thesis.

The thesis discusses the concept of exportation and the alternative methods to implement it, e.g. franchising, licensing, project exports and joint ventures. In addition, it presents the Finnish international services available for companies in their internationalisation process, i.e. advising, training, funding and networking. After this, the thesis gives some background information, the business environment and also business opportunities in Tunisia for Finnish companies. The last part of the thesis deals with the logistics in international activities, including the supply chain management, delivery terms, transport and transport risks management.

Tunisia appears to be a promising market area for Finnish timber exports and the use of wood in construction shows a growing interest, especially in the construction of holiday and tourist houses. The economic policy of Tunisia makes it an interesting business partner and the location of the country facilitates access to the North African markets, for example, from Tunisia it is possible to expand operations to Algeria, Libya, Morocco and Egypt. In addition to wood industry, Finnish companies have business opportunities in the sector of education, information technology and communications, environment and energy technologies. Challenges in Tunisia for foreign operators are, for example, political risks, different business traditions and cultural differences.

## SISÄLLYS

1 JOHDANTO.....	1
2 MALIN & CO OY JA PARTNERIT .....	2
2.1 Malin & Co Oy .....	2
2.2 Lameco LHT Oy ja tarjottavat tuotteet.....	3
3 SUOMEN VIENTI .....	8
3.1 Viennin käsitteen määrittely.....	8
3.2 Miksi suomalaiset yritykset kansainvälistyvät? .....	9
3.3 Viennin asema suomalaisille yrityksille.....	10
3.4 Hirsitalojen vienti .....	13
4 KANSAINVÄLISEN KAUPAN VAIHTOEHTOISET TOIMINTAMUODOT .....	14
4.1 Franchising.....	14
4.2 Lisensiointi .....	16
4.3 Projektivienti .....	18
4.4 Suorat tuotannolliset investoinnit.....	18
4.5 Yhteisyrietykset .....	19
4.6 Viennin toimintamuodot suomalaisilla pk-yrityksillä .....	20
5 SUOMEN KANSAINVÄLISTYMISPALVELUT JA NIIDEN KÄYTTÖ .....	21
5.1 Team Finland .....	21
5.2 Markkinoiden mahdollisuudet.....	21
5.3 Neuvonta- ja koulutuspalvelut .....	22
5.4 Rahoituspalvelut.....	23
5.5 Verkostot, yhteiskuntasuhteet ja näkyvyys.....	24
5.6 Vientipalvelujen käyttö.....	26
6 KOHDEMAANA TUNISIA.....	28
6.1 Ympäristö, yhteiskunta ja politiikka.....	28
6.2 Talous ja kaupankäynti.....	29
6.3 Investointi Tunisiaan.....	30
6.4 Suomen ja Tunisian väliset suhteet.....	31

6.5 Suomen ja Tunisian väliset kaupalliset ja taloudelliset suhteet .....	31
6.6 Puuteollisuus ja puun tuonti Tunisiaan .....	33
6.7 Puurakentaminen Tunisiassa .....	35
7 LOGISTIIKKA .....	36
7.1 Logistiikka kansainvälisessä liiketoiminnassa .....	36
7.2 Toimitusketjun hallinta .....	39
7.3 Toimituslausekkeet .....	39
7.4 Kuljetukset ja kuljetusriskien hallinta .....	40
8 YHTEENVETO .....	43
LÄHTEET .....	44

## 1 JOHDANTO

Opinnäytetyön tavoitteena on antaa tietopaketti sekä toimeksiantajalle Malin & Co Oy:lle että suomalaisyrityksille, jotka suunnittelevat vientitoimintaa Tunisiaan tai ovat kiinnostuneet kyseisestä markkina-alueesta. Työssä pyritään luomaan yritykselle teoriapohja vientitoiminnan menettelytavoista ja siihen liittyvistä eri liiketoimintavaihtoehtoista. Opinnäytetyössä käsitellään Suomessa olevia kansainvälistymispalveluita, jotka tarjoavat tukea yrityksille kansainvälistymisprosesseissaan, sekä vientiin liittyvää logistiikkaa. Opinnäytetyön tekemisessä käytettiin liiketalousalan kirjallisuutta sekä internet pohjaista tietoa.

Opinnäytetyön tekijä opiskelee rakennustekniikkaa Kajaanin Ammattikorkeakoulussa. Opinnäytetyön aihe yhdistää rakennustekniikan insinöörikoulutuksen sekä liiketaloudelliset teemat. Tunisialaisten asiakkaiden yhteydenottojen perusteella valittiin tutkimuskohdemaaksi Tunisia, joka voisi olla strategiallinen sijoitus Pohjois-Afrikan markkinoita varten.

## 2 MALIN & CO OY JA PARTNERIT

### 2.1 Malin & Co Oy

Malin & Co Oy on aloittava yritys, jonka tavoitteena on edustaa suomalaista hirsi- ja puurunkorakentamista sekä niihin liittyvien puutuotteiden vientiä ranskankielisiin maihin. Asiakaskontakteja on ollut esimerkiksi Ranskasta, Tunisiasta sekä Seychelleiltä. Malin & Co Oy:n tarkoitus on etabloitua kyseisille kohdemarkkinoille ja sieltä käsien avata vientikanavia yllämainitun alan suomalaisyrityksille. Malin & Co Oy:n rooli olisi markkinoida ja myydä tuotteita sekä koordinoida rakennusten pystyttämistä kohdemaissa. Tämänhetkinen tekninen partneri on varpaisjärveläinen hirsitalovalmistaja Lameco LHT Oy, esitellään seuraavassa luvussa.

Tunisialaisten asiakkaiden yhteydenottojen perusteella somalaista puurakentamista kohtaan on kiinnostusta. Esimerkiksi tällä hetkellä neuvotellaan lomakyläprojektia, joka koostuu 35 hirsitalosta, 4 pilaritalosta ja 15 hevoselle tarkoitettusta ratsastusmaneesista, joiden kokonaispinta-ala on noin 5000 m<sup>2</sup>. Tämän perusteella Malin & Co Oy tutkii liiketoimintamahdollisuuksia Tunisiaan, joka voisi olla strategiallinen sijoitus Pohjois-Afrikan markkinoita varten. Tunisian liiketoimintatutkimushankkeessa on mukana Finnpartnership, joka tukee yritystä muun muassa partnerien kartoittamisessa sekä Tunisiassa että Suomessa.

Taulukko 1. SWOT-analyysi Malin &amp; Co Oy:stä

<b>Vahvuudet</b>	<b>Heikkoudet</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Afrikkalaisen arabikulttuurin ja politiikan tuntemus</li> <li>- Erinomainen ranskan kielen taito</li> <li>- Hyvä kokemus puutalojen pystyttämisessä</li> <li>- Mahdollisuus saada tukea kansainvälistymisprosessiin</li> <li>- Partnerina kokenut hirsitaloviejä, jolla on jo aikaisemmin ollut asiakkaita Pohjois-Afrikassa (Algeria ja Egypti)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rajalliset taloudelliset ja henkiset resurssit</li> <li>- Uusi yritys</li> <li>- Ammattitaitoisen myyntiosaston puuttuminen</li> </ul>
<b>Mahdollisuudet</b>	<b>Uhat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mahdollisuus päästä Tunisian kautta Pohjois-Afrikan markkinoille</li> <li>- Puumateriaalin suosion nouseminen rakennusallalla</li> <li>- Ammattitaitoisten myyntimiehien palkkaaminen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rajallisten resurssien tuhlaaminen</li> <li>- Asiakkaat eivät vakuutu puu-rakentamisesta, kaupat eivät käy</li> <li>- Kova kilpailu kohdemarkkinoilla</li> <li>- Yritys ajautuu konkurssiin</li> <li>- Kansainvälisen kauppaan liittyvät riskit: valuutta, petos, poliittinen</li> <li>- Kulttuurierot</li> <li>- Kuljetuksiin liittyvät riskit: rikkoontuminen, varkaus, muu hävikki</li> </ul>

## 2.2 Lameco LHT Oy ja tarjottavat tuotteet

Lameco LHT Oy on varpaisjärveläinen lamellipalkkien valmistaja. Palkit höylätään hirreksi Lameco LHT Oy:n omistamalla Rantasalmi Log Homes tehtaalla. Lameco LHT Oy:n päätuotteet ovat lamellihirsi, lämpöpuuhirsi sekä Ekorex-rakenne, mutta tuotanto sisältää myös liimatolppia sekä sisustustuotteita, kuten lattialautoja, paneeleja ja levyjä. Lameco LHT Oy toimii Suomen markkinoilla mutta on myös hyvin keskittynyt vientiin. Toimituksia on muun muassa ollut Norjaan, Saksaan, Turkkiin, Algeriaan ja Kiinaan.



### Rakennustuotteet:

LamecoLog on korkealaatuisesta havupuusta valmistettu lamellihirsi, joka vastaa nykyisiin energiatehokkuusvaatimuksiin. LamecoLog-lamellihirren ominaisuudet ovat halkeilemattomuus, vääntymättömyys sekä mittatarkkuus. LamecoLog-lamellihirsi on saatavilla seuraavilla mitoilla. (taulukko 2) [1.]

Taulukko 2. LamecoLog-hirren mitat [1.]

<b>Paksuus mm</b>	88	113	134	165	180	202	202	240	270
<b>Korkeus mm</b>	192 (180)	192 (180)	192 (180)	192 (180)	279 (270)	194 (185)	279 (270)	279 (270)	279 (270)



Kuva 1. LamecoLog hirsi [1.]

LamecoThermoLog on Lameco LHT Oy:n kehittämä tuote, joka vastaa tiukempiin rakentamisen erityisvaatimuksiin. LamecoThermoLog on lahonkestävä ja mahdollistaa hirren kestävyuden kaikkein rajuimmassa olosuhteissa. LamecoThermoLog-hirsi on saatavilla seuraavilla mitoilla. (taulukko 3) [2.]

Taulukko 3. LamecoThermoLog-hirren mitat [2.]

<b>Paksuus mm</b>	134	180	230
<b>Korkeus mm</b>	230 (218)	230 (221)	280 (271)



Kuva 2. LamecoThermoLog-hirsi [2.]

LamecoFrame on liimapuurunkotolppa. LamecoFramen vääntymättömyys ja kestävyysominaisuudet tekevät siitä erinomaisen rakennusmateriaalin, jota voidaan käyttää esimerkiksi väliseinä-, ulkoseinärunkotolppana, vasana sekä palkkina. LamecoFrame on saatavilla seuraavilla mitoilla. [3.]

Taulukko 4. LamecoFrame mitat [3.]

Paksuus mm	Leveys mm
48	44
48	66
48	88
30,39,48,70	175
30,39,48,70	198
30,39,48,70	220
30,39,48,70	240
30,39,48,70	310
30,39,48,70	350
30,39,48,70	400
30,39,48,70	440



Kuva 3. LamecoFrame-liimapuurunkotolppa [3.]

Ekorex-seinärakenne valmistetaan Lameco LHT Oy:n omistamalla Rantasalmi Log Homes-tehtaalla. Ekorex-seinärakenteessa yhdistetään hirsi, pystyrunkorakenne sekä puukuitueriste. Hirren sydänpuukoostumus varmistaa kaikkien mahdollisten sääolosuhteiden kestävyuden, pystyrunko mahdollistaa monimuotoiset rakennusvaihtoehdot sekä estää painuamista. Ilmasulkupaperin ja puukuitueristeen käyttö varmistaa kosteuden läpäisevyyden ja lämmöneristysominaisuudet. [4.]



Kuva 3: Ekorex-seinärakenne [4.]

### Sisustustuotteet:

LamecoFloor-liimattu lattialauta ja LamecoWall-hirsipaneeli ovat erinomaisia vaihtoehtoja sisustukselle. Tuotteet soveltuvat maalaus-, vahaus-, lakkaus- sekä öljypintakäsittelyyn. LamecoWall-hirsipaneeli on täydellinen vaihtoehto hirsijä elementtitaloille. LamecoFloor ja LamecoWall ovat saatavilla seuraavilla mitoilla. (taulukko 5) [5.]

Taulukko 5. LamecoFloor ja LamecoWall, mitat [5.]

LamecoFloor		LamecoWall	
Paksuus mm	Leveys mm	Paksuus mm	Leveys mm
28	223	19	208
		28	208
		28	260



Kuva 4. LamecoFloor lattialauta ja LamecoWall hirsipaneeli [5.]

### 3 SUOMEN VIENNI

#### 3.1 Viennin käsitteen määrittely

Viennillä tarkoitetaan kauppatavaroiden vientiä EU-maiden ulkopuolelle. Näitä tavaroita asetetaan vientimenettelyyn tekemällä niistä viennin tulli-ilmoitus. Vienti-ilmoitus on annettava myös niistä tavaroista, jotka viedään unionin veroalueen ulkopuolelle, kuten esimerkiksi Kanarian saarille. Tavarat viedään yleensä lopullisesti, mutta vienti voi myös olla väliaikaista silloin, kun niitä viedään näyttelyä, esittelyä varten, jalostettavaksi tai korjattavaksi. [6.]

Vienti voi olla suoraa tai epäsuoraa. Suoralla viennillä tarkoitetaan sitä, että vientitavarat poistuvat suoraan Suomesta EU:n tullialueen ulkopuolelle. Tässä vientimenetelmässä yritys vie tuotteitaan ulkomaisten agenttien tai muiden välikäsien avulla. Epäsuoralla viennillä tarkoitetaan sitä, että vientimenettely alkaa Suomesta mutta tuotteet poistuvat EU:n tullialueen ulkopuolelle jokin toisen jäsenmaan kautta. Epäsuoraa vientiä voi olla alihankinta kotimaiselle päämiesyritykselle tai oman yrityksen vientiä, jossa viedään yrityksen tuotteita kotimaisten agenttien tai muiden välikäsien avulla. Omaa vientiä harjoittavat yritykset vievät itse tuotteitaan ulkomaisille asiakkaille. Omaa vientiä on myös lissenssien tai liiketoimintakonseptien vienti ulkomaille. [6.]

EU:n sisäisissä kaupoissa ei tarvitse tehdä viennin tulli-ilmoitusta, vaan niistä tehdään tilastoilmoitus. Jos vuoden vientiarvo ylittää tietyn kynnyksarvon, yrityksen on annettava Tullille Intrastat-ilmoitus. Vuonna 2016 kynnyksarvo oli 500 000 euroa. Tulli ilmoittaa yritykselle tiedonantovelvollisuuden. Intrastat-järjestelmä kerää tietoa Suomen ja muiden EU-maiden välisistä kaupoista. [6.]

Vienti-ilmoitus on väline, jonka avulla vientimaan tulliviranomainen valvoo vientitavarihin liittyviä vientirajoituksia ja kieltoja, kerää ulkomaankauppaan liittyviä tilastoaineistoja, torjuu kansainvälistä rikollisuutta ja terrorismia, kantaa mahdolliset vientitullit ja valvoo vientitavaroiden poistumista EU:sta. [6.]

Kaupat Suomesta EU:n ulkopuolelle suoritetaan ilman arvonlisäveroa. Tulli vahvistaa luovutus päätöksen, ja tämän avulla myyjä voi perustella myynnin arvonlisäverottomuuden jäsenvaltionsa veroviranomaisille. [6.]

### 3.2 Miksi suomalaiset yritykset kansainvälistyvät?

Suomi on pieni valtio ja tämän takia ei pysty tarjoamaan erikoistuneille yrityksille riittävästi asiakasmääriä, jotta ne pystyisivät toimimaan kannattavasti ainoastaan kotimarkkinoilla. Suomen markkinoiden pienuuden ongelma esiintyy myös yrityksille, jotka tavoittelevat kustannustehokkuutta kasvattamalla tuotantomääriä. Jakamalla pakolliset kiinteät kustannukset suurempaan tuotettuun yksikköä kohti ja rutiinimaisella valmistusmenetelmällä saadaan kustannustehokkuutta. Esimerkiksi metsien vuotuista tuoton potentiaalia ei voidaan hyödyntää ainoastaan kotimarkkinoilla. [7, s. 11 - 17]

Ulkomaankaupan merkitys suomalaisille yrityksille voidaan kahteen kategoriaan. Jotkut yritykset ovat täysin riippuvaisia ulkomaan kaupasta. Näille yrityksille ulkomaankauppa on kannattavalle liiketoiminnalle välttämätön. Toisille yrityksille ulkomaankauppa on mahdollisuus laajentaa niiden toimintaa ja saada lisätuloja. Näille yrityksille ulkomaankaupan merkitys on vähäisempi. [7, s. 13 - 14]

Monet yritykset kärsivät kotimaan rajallisista raaka-ainelähteistä. Nämä yritykset varmistavat raaka-aineen saamisen hankkimalla omistukseensa joko osakkuuden raaka-ainelähteestä tai raaka-ainelähteen kokonaisuudessaan. Esimerkiksi suomalainen öljynjalostus- ja markkinointiyhtiö Neste Oyj on hankkinut osakkuuksia öljylähteistä ympäri maailmaa. [7, s. 14]

Suomessa työvoimakustannukset ovat korkeita ja tästä syystä alempien työvoimakustannusten tavoitteleminen on suomalaisille yrityksille erittäin tavallinen kansainvälistymismotiivi. Suomalaisilla yrityksillä on varsin vähän tuotantolaitoksia halvan työvoiman maissa verrattuna ruotsalaisiin tai saksalaisiin kilpailijoihin. Tämä johtuu siitä, että suomalaisissa pk-yrityksissä kertynyt pääoma ei riitä ulkomaisiin tuotantolaitoksiin sijoittamiseen. Suuri osa tarvittavista tuotannoista ostetaan sopimusperusteisesti, jossa yritys valmistaa ulkomaisen yhteistyökumppanin tuotteita ulkomailla, luovuttaa tuotteet yritykselle myyntiä varten ja saa korvauksen valmistuksesta. [7, s. 14 - 16]

Sopimusjohtamisessa siirretään jokin yrityksen johdon osa-alue kansainväliselle osapuolelle korvausta vastaan. Esimerkiksi voidaan siirtää yleisjohto tai markkinointijohto toiselle ulkomaiselle osapuolelle. Tämän avulla yritys pääsee uudelle markkina-alueelle ja saa käyttönsä patenteja tai lisenssejä ja rahoituspanostusta. [10, s. 55]

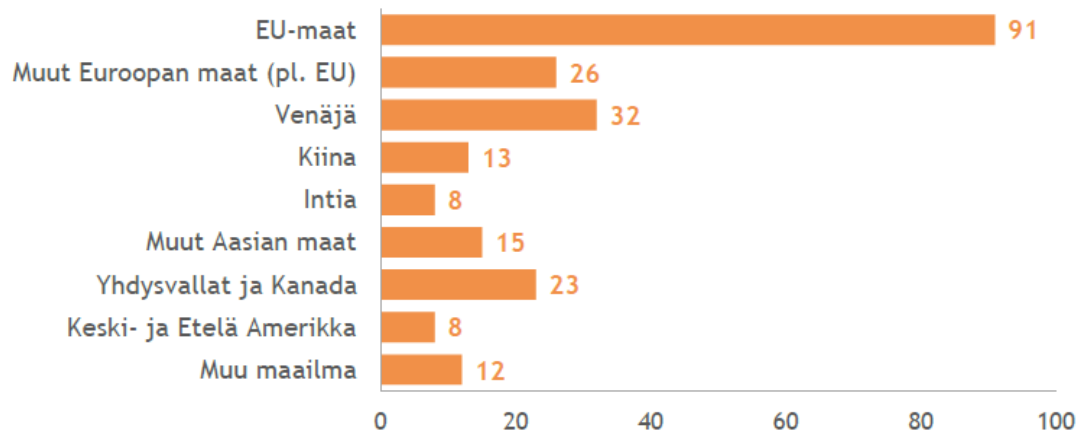
### 3.3 Viennin asema suomalaisille yrityksille

20 % suomalaisista pk-yrityksistä harjoittaa kansainvälistä toimintaa. Viennin osuus liiketoiminnassa vaihtelee eri yritysten välillä. Voidaan huomioida, että kasvuhakuisuus on yleinen kansainvälistymismotiivi. Noin puolet voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä harjoittaa kansainvälistä liiketoimintaa. Vastaavasti noin neljäsosa kasvuhakuisista yrityksistä on vientitoiminnassa mukana. Yrityksien joukosta, joilla ei ole erityistä kasvutavoitteita, vain joka kymmenes harjoittaa vientiä. [8.]

Taulukko 6. Kasvuhakuisuus ja yritysten vienti, % [8.]

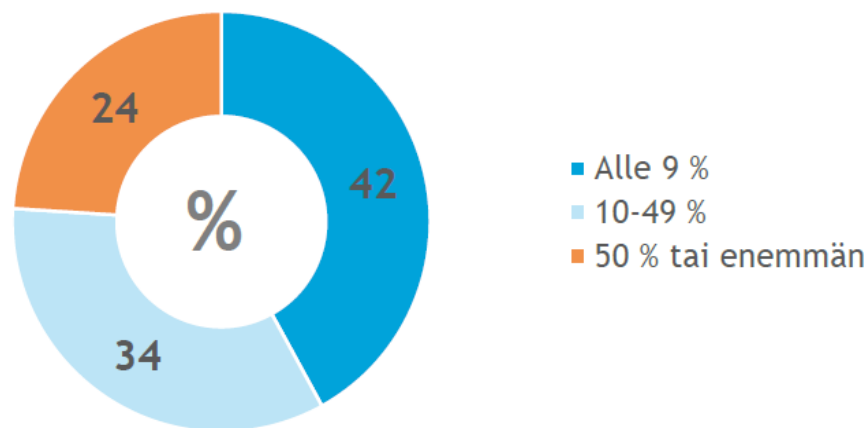
	Voimakkaasti kasvuhakuiset %	Kasvuhakuiset %	Asemansa säilyttäjät %	Ei kasvutavoitteita %	Toimintansa lopettavat %
Vientiä tai liiketoimintaa ulkomailla	47	26	14	10	11
Viennin tai liiketoiminnan muodot yrityksillä, joilla on vientiä tai liiketoimintaa ulkomailla* /					
Suoraa vientiä	30	17	8	4	4
Lisensointi- tai franchising-toimintaa	5	1	0	0	-
Palkka- tai sopimusvalmistusta	5	2	1	1	0
Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys	13	4	2	1	2
Muu	7	6	4	4	5

EU-maat ovat suomalaisille pk-yrityksille tärkeimmät vientikohteet. Seuraavaksi yleisimmät vientikohteet ovat Venäjä ja muut Euroopan maat, mutta suomalaisilla yrityksillä on vahva läsnäolo myös Pohjois- ja Etelä-Amerikassa sekä Aasiassa. (Kuva 6) [8.]



Kuva 6. Pk-yritysten vientikohteet, % [8.]

Vienti on voimakas tekijä suomalaisten pk-yritysten liikevaihdossa. Noin neljäsosalla suomalaisista pk-yrityksistä vienti edustaa 50 prosenttia tai enemmän liikevaihdosta. Näille yrityksille vienti on ensisijainen liikevaihtolähde. Noin kolmasosalla pk-yrityksistä vienti edustaa 10–49 % liikevaihdosta. Vaikka lopulle pk-yrityksille viennin osuus liikevaihdosta jää alle 10 %. Tämän merkitys voi olla merkittävä, varsinkin jos vientialueen taloudessa tapahtuva kehitys on positiivisempaa kuin päämarkkina-alueella. [8.]



Kuva 7. Viennin osuus yritysten liikevaihdosta, % [8.]

Voidaan huomioida, että kansainvälisen toiminnan osuus vaihtelee pk-yritysten toimialan mukaan. Teollisuusalan pk-yritykset ovat selvästi kansainvälisimpiä. 43 % yrityksistä harjoittaa kansainvälistä toimintaa. Vastaavasti kaupan alan yrityksistä 24 %, palvelu-



alan yrityksistä 18 % ja rakennusalan yrityksistä vaan 9 % toimivat kansainvälisillä markkinoilla. [8.]

Taulukko 7. Vienti yritysten toimialan mukaan, % [8.]

	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Suoraa vientiä	33	3	17	10
Lisensointi- tai franchising-toimintaa	1	1	1	1
Palkka- tai sopimusvalmistusta	4	1	3	1
Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys	7	2	4	3
Muu	7	2	3	6

Yritysten vientiaktiivisuus vaihtelee niiden koon mukaisesti. Mitä suurempia pk-yritykset ovat, sitä todennäköisemmin ne harjoittavat kansainvälistä toimintaa. Yrityksistä, jotka työllistävät vähintään 50 henkilöä, joka toinen on viennissä mukana, ja yrityksistä, jotka työllistävät 20–49 henkilöä, noin kolmasosa harjoittaa kansainvälistä toimintaa. Pienimmille yrityksille vientitoiminnan osuus on vähäisempi, mutta kuitenkin 5 - 9 henkilöä työllistävästä mikroyrityksistä noin viidesosa on laajentunut kansainväliseen liiketoimintaan ja vastaavasti alle 5 henkilöä työllistävästä mikroyrityksistä 15 %. [8.]

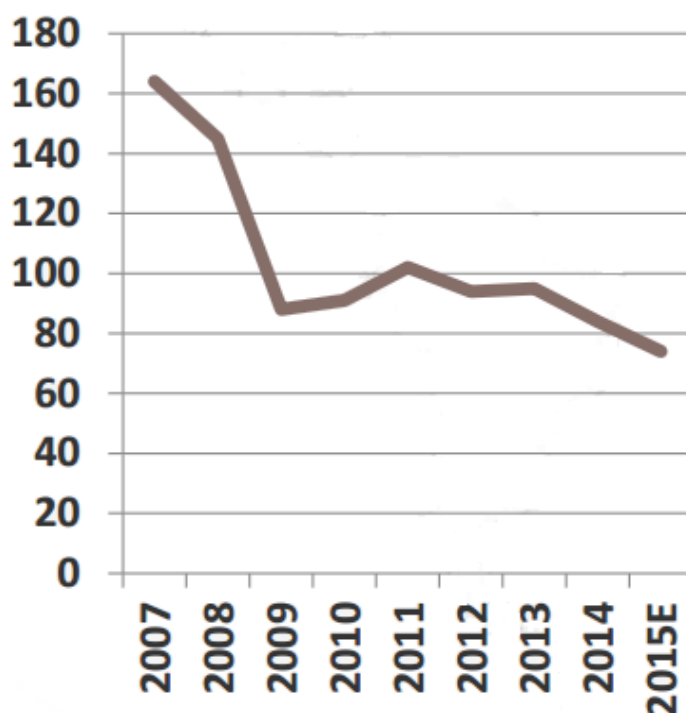
Jos tarkastellaan lukumääräisesti, suurin osa suoravientiä harjoittavista yrityksistä on alle 5 henkilöä työllistäviä. Tämä johtuu siitä, että suomalaisista pk-yrityksistä suurin osa on pieniä. Yrityksistä, jotka harjoittavat suoravientiä, 20 000 kappaletta työllistää alle 5 henkilöä, ja vastaavasti vähintään 50 henkilöä työllistäviä yrityksiä on alle 1 000 kappaletta. [8.]

Taulukko 8. Vienti yritysten koon mukaan, % [8.]

	1-4 henkilöä %	5-9 henkilöä %	10-19 henkilöä %	20-49 henkilöä %	50-249 henkilöä %
Suoraa vientiä	8	14	19	20	36
Lisensointi- tai franchising-toimintaa	1	1	2	2	2
Palkka- tai sopimusvalmistusta	1	2	2	2	2
Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys	2	4	5	6	19
Muu	5	5	4	5	5

### 3.4 Hirsitalojen vienti

Tärkeimmät vientikohteet ovat Itä-Euroopan IVY-maat, Venäjä, jossa hirsirakentaminen on yleistä sekä Ranska. Joka toinen Suomessa valmistetuista hirsitaloista menee vientiin. Markkinoille toimitetaan vuosittain noin 7000 suomalaista hirsirakennusta, joista noin 2500 menee vientiin. Viennin arvo on tässä tapauksessa noin satamiljoona euroa. [9.]



Kuva 8. Teollisen hirren vienti, M€ [24.]

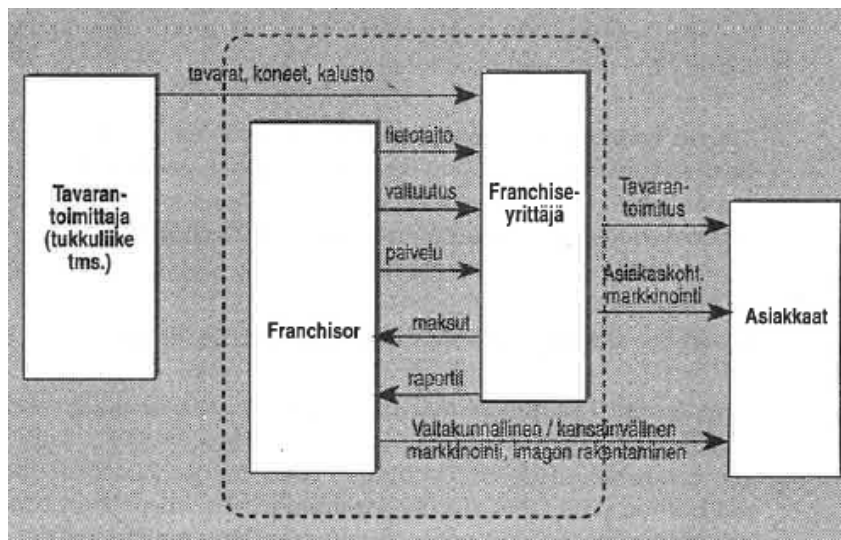
Hirsirakentamisen asiakkaat ovat yleensä nuoret perheet, jotka tunnistavat ilmastotavoitteet ja vähähiilisen rakentamisen. Hirsirakentamisen nopeuden kautta voidaan saada työkustannuksia hintakilpailukykyiseksi verrattuna muuhun rakentamiseen. [9.]

Rakentamisen ympäristömääräysten kiristys tuo hirsirakentamiselle lisää arvoa. Puu on uusiutuva rakennusmateriaali, mitä voidaan sanoa ekologisimmaksi rakennusmateriaaliksi. Hirsirakentaminen on myös ratkaisu homeongelmille ja hirren tuoma hyvä sisäilman laatu on suosittu päiväkotien ja koulujen rakentamisessa. Esimerkiksi Ranskaan ja Japaniin on toimitettu päiväkoteja. [9.]

## 4 KANSAINVÄLISEN KAUPAN VAIHTOEHTOISET TOIMINTAMUODOT

### 4.1 Franchising

Franchising-toimintamuoto on ketjuorganisaatio, jossa franchisor antaa franchiseyrittäjälle oikeuden käyttää tämän keräämää osaamista ja tuotemerkkiä sopimuksen mukaisesta korvausta vastaan, yleisesti kertakorvauksena. (Kuva 9) [7, s. 170]



Kuva 9. Franchising järjestelmän toiminta [7, s. 170]

Franchiseyrittäjällä on velvollisuus noudattaa ketjun toimintaohjeita ja käyttää tämän nimiä ja ulkoasua. Franchisingissa myydään standardoitu liiketoimintakonsepti. Franchising sisältää usein tunnetun brändin, liiketoiminnan hallitsemiseen valmistavan koulutuksen, taloudellisen tuen ja muita etuja, kuten toimintatilojen hankinta, varustaminen, työntekijöiden koulutus sekä toiminnan aloittamista. Franchiseyrittäjä maksaa korvausta franchisorin antamista palveluista. Maksu on kuitenkin yrityksen liikevaihdon mukainen. [7, s. 170]

#### **Franchising-toiminta ulkomaakaupassa:**

Ulkomaankaupassa franchising-toiminta esiintyy kahdella tavalla. Yleisin toimintatapa on, että franchisor perustaa kohdealueelle keskuspaikan, jota kutsutaan ”masterfran-

chisiksi” ja antaa sille oikeuden perustaa organisaation kyseiselle markkina-alueelle. Masterfranchisella on mahdollisuus perustaa itse vähittäismyyntipisteitä tai ottaa alaiseksi muita franchiseyrittäjiä. Tässä tapauksessa franchiseyrittäjät maksavat masterfranchiselle sopimuksen mukaista palkkiota ja masterfranchise maksaa emoyhtiölle sopimuksen mukaista maksua. Tätä muotoa käyttää esimerkiksi hampurilaisketju McDonalds. [7, s. 170]

Toinen toimintatapa on, että ulkomailla toimiva franchisor on suorassa yhteydessä franchiseyrittäjiin. Tämä toimintatapa voi osoittautua haastavaksi, koska ulkomailla olevalla yhtiöllä on vaikeuksia saada paikalliset investoimaan suuresti liiketoimintaan. [7, s. 170]

Ulkomaisella franchising-toiminnalla voi olla haasteita, kuten esimerkiksi strategiaan soveltuvien liikepaikkojen tai paikallisten tavaratoimittajien löytäminen. Myös valtiolliset rajoitukset ja toimitilujen hankkiminen voivat tuoda ulkomaisille franchisoreille vaikeuksia. Franchiseketjujen epäonnistumissyitä voivat olla esimerkiksi kokemuksen heikkous alasta kotimaassa, puuttuvat johtamis- ja organisoimistaidot ja käyttöpääoman vähyys. [7, s. 170 - 171]

Myös kotimarkkinoilla menestyneet franchiseketjut voivat epäonnistua ulkomailla. Syynä on yleensä se, että kotimaassa olevat vahvat standardit eivät toimii enää kohdealueella, joten franchisorit joutuvat muuttamaan niiden toimintatapaa ja sitä vähemmän niillä on tarjottavana franchiseyrittäjille. [7, s. 171]

#### **Franchising-toiminnan edut:**

Franchising-toimintamuodolla on etuja, kuten esimerkiksi antaa pienille menestyville yrityksillekin mahdollisuus laajentaa liiketoimintamalliaan kansainvälisesti ilman suuria investointeja, aloittavat yrittäjät voivat hyötyä franchisen antajan myötävaikutuksista ja imagosta. Myös franchiseyrittäjän riski pienenee, koska franchisorilla on mahdollisuus antaa alkuvaiheessa rahoitusta, innovaatiota, asiantuntemusta, mainontatukea ja tukea neuvotteluissa. [7, s. 171 - 172]

#### **Franchising-toiminnan haitat:**

Franchising-toiminnalla voi olla haittoja. Esimerkiksi verrattuna itsenäiseen yrittäjyyteen franchiseyrittäjien ulkopuolinen kontrolli on suurempi ja yrityksen henkilökohtaisten ratkaisujen tekeminen voi olla vaikeampaa. Franchiseyrityksen maksamat palkkiot fran-

chisorille ovat ylimääräisiä kustannuksia, joten toiminnan tuottavuus voi olla epävarmaa. Franchiseyrittäjät voivat kärsiä franchisorin tekemisistä virheistä. [7, s. 172]

## 4.2 Lisensiointi

Tuoteidean kehittäjä voi laajentaa ideansa tarjoamalla sitä jollekin toiselle yritykselle. Vastaavasti yrityksen perustaja voi hyödyntää jonkun toisen tuoteidean ostamalla häneltä käyttöoikeuden. Lisensioinnilla tarkoitetaan tuotteen käyttöoikeuden siirtämistä. Lisenssin omistaja voi esimerkiksi myydä ostajalle oikeudet valmistaa, markkinoida tai myydä jollakin alueella tuotettaan. Lisensioinnissa voidaan myöntää käyttöoikeus korvausta vastaan, vaikka patentista, mallioikeuksista tai tavaramerkistä. [7, s. 173]

### **Taloudelliset motiivit:**

Yritysten kehittämät uudet tuotteet voivat edustaa vain pientä osaa kokonaistuotannosta tai tuotteiden eliniät saattavat olla lyhyitä, joten niiden myyntivolyymit eivät välttämättä innosta yritystä luomaan omaa jakeluverkostoa ulkomaille tai rakentamaan tuotantokapasiteettia ulkomaankauppaa varten. Mutta ajan myötä tuotteen kopiointi- ja kilpailun riski kasvavat. Ulkomaalaiset kilpailijat voivat kehittää vastaavia tuotteita loukkaamatta patenttia pienemmillä kustannuksilla ja lyhemmällä käynnistysajalla suomalaisen tuotantokustannustasoon verrattuna. [7, s. 173 - 174]

Tuotteen lisenssien myyminen ulkomaille voi olla ratkaisu yllämainittujen riskien ehkäisyyn, jos tuotteilla on kysyntää. Lisensiointi on myös hyvä vaihtoehto yrityksille, joilla on rajallisia rahoituksia. [7, s. 174]

### **Poliittiset ja juridiset motiivit:**

Monissa maissa valtion antamat suojat ulkomaisten yritysten patenteille, tavaramerkeille tai immateriaalioikeuksille ovat vähäisiä, joten tuotemerkin ja patentin lisenssimyyminen paikallisille yrityksille on ratkaisu plagioinnin estämiseksi. Paikalliset yritykset valvovat, ettei laitonta tavaramerkin tai patentin käyttämistä tapahdu. [7, s. 174]

Joissakin maissa immateriaalioikeuksien suoja toimii siten, että yksinoikeus säilyy, jos oikeutta hyödynnetään tietyn ajan kuluessa. Jos näin ei tapahdu, jokaisella on oikeus hyödyntää vapaasti patenttia tai tavaramerkkiä. Lisensiointi voi tässäkin tapauksessa olla puolustusväline, vaikkei se olisi merkittävä tulolähde yritykselle. [7, s. 174]

**Ongelmakysymykset:**

Silloin kun yritys siirtää omat valmistusoikeudet toiselle yritykselle, se menettää mahdollisuuden kontrolloida esimerkiksi tuotteen laatua. Jos lisenssi haltija tuottaa huonolaatuista tuotetta, lisenssin antajan imago voi kärsiä. Tämä ongelma voidaan ratkaista esimerkiksi sopimuksella, jossa sovitaan laaduntarkkailusta tai muista yksityiskohdista. Tämän takia lisenssiä myydään yleensä yrityksille, jota lisenssin antaja omistaa. Yhteisyritystilanteissa lisenssillä voidaan kattaa osa sijoituksista, pääoman ja työvoiman lisäksi. [7, s. 174 - 175]

Jotkut yritykset pyrkivät pitämään salassa niiden teknologiaan pohjautuvien keksintöjen perimmäiset ratkaisut. Yleensä tässä tapauksessa lisenssin antaja vaatii lisenssisopimukseen salassapitopykälän. Toiset lisenssin antajista pitävät salassa strategiallisia osia tai komponenttien valmistusta, kuten esimerkiksi virvoitusjuoman valmistaja The Coca-Cola Company. [7, s. 175]

Tuotantoteknologian lisensioinnissa esiintyvät suurimmat salassapito-ongelmat. Esimerkiksi joku, joka on keksinyt innovatiivisen tuotantomenetelmän mutta ei ole vielä kaupallistanut ideansa. Ostaja haluaa nähdä lisenssinalaisen idean toiminnassa, mutta myyjä ei suostu esittelemään ideansa ilman sopimusta. [7, s. 175]

Lisenssin antajalle maksettavat korvaukset perustuvat yleensä lisenssin hyödyntämiseen. Korvaukset voidaan määrittää esimerkiksi alkumaksulla ja myyntiin perustuvalla maksulla, jota kutsutaan rojaltiksi, pelkällä rojaltilla tai kiinteällä vuosimaksulla. Rojalti voidaan määrittää eri tavoilla, kuten kiinteällä summalla, esimerkiksi euroa/yksikkö tai prosenttimäärällä liikevaihdosta. [7, s. 175 - 176]

**Lisensioinnin hyödyt:**

Lisensioinnissa ostaja saa yleensä tarvittavat teknologiat tai tiedot nopeammin, varmemmin ja halvemmin, kuin jos hän itse lähtisi kehittämään omaa tuotetta.

Myyjä voi hyödyntää lyhytelinikäiset keksinnöt saamalla niistä tuloja. Tulot voivat kattaa esimerkiksi tuotekehitykseen uhratut rahat. [7, s. 176]

**Lisensioinnin haitat:**

Lisensioinnissa myyjän saamat rojaltikorvaukset voivat olla pienemmät kuin jos hän valmistaisi tuotetta itse. Lisenssiostajasta voi tulla potentiaalinen kilpailija. [7, s. 177]

### 4.3 Projektivienti

Rakennusalalla ja koneteollisuudessa projektivienti on kaikista yleisin vientimuoto. Sitä kutsutaan myös ”avaimet käteen”-projektiksi. Projektiviennissä kohdemaasta tilattu rakennus, tehdas tai jokin muu vastaava projekti toimitetaan käyttövalmiina. Projektivienti-periaatteella toimivat yritykset ovat yleensä rakennusliikkeitä, tuotantolinjojen tai teollisuuslaitteiden valmistajia. [7, s. 177]

”Avaimet käteen”-projektin asiakkaat ovat yleensä valtiollisia organisaatioita, kuten ministeriöitä ja valtionyrityksiä. Esimerkiksi ministeriö voi tilata ulkomaiselta toimittajalta lannoitetehtaan, jolla pyritään parantamaan maan tuotantorakennetta. Tällaisissa tuotannollisissa projekteissa riskinä on, että yritys voi luoda uuden kilpailijan. Rakennuspuolella ei ole vastaavaa ongelmaa. [7, s. 177]

Projektiviennissä maksu tapahtuu yleensä projektin edistymisen mukaan. Esimerkiksi 10–25 % projektin arvosta maksetaan etukäteen, 50–65 % maksetaan projektin etene-  
misen mukaisesti ja loput maksetaan toimituksen ja takuuajan jälkeen. Maksuaikojen pitkittymisen takia yritykset, jotka harjoittavat projektivientiä, ovat erityisen herkkiä valuuttakurssimuutoksille. [7, s. 178]

### 4.4 Suorat tuotannolliset investoinnit

Tässä luvussa tullaan käsittelemään yritysten suorat investoinnit markkina-alueelle kansainvälistymismuotona. Tässä tapauksessa yritykset etabloituvat kohdemaahan pyrkimällä omistamaan markkina-alueella toimivan yrityksen kokonaan tai osittain. Kyseinen toiminta voidaan suorittaa tytäryhtiö- ja osakkuuspohjaisena. [7, s. 178]

Suorassa investoinnissa yritykset hankkivat yleensä vähintään 10–25 % omistusta kohdemarkkina-alueella toimivasta yrityksestä. Sillä ne saavat osakkuusyhtiönsä jonkinlainen kontrollimahdollisuuden. [7, s. 178]

Useissa maissa lainsäädäntö asettaa rajoituksia suorille investoinneille. Tämän takia päädytään usein harkitsemaan toisenlaista ratkaisua. Tytäryhtiömuotoiset toiminnot kontrolloidaan vahvasti. Rajoituksia ovat esimerkiksi työllistäminen, verotus ja voiton maasta vieminen. [7, s. 178]

Ulkomainen tytäryritys on kohdemaan lainsäädäntöpiirissä perustettu yritys, joka toimii emoyhtiön alaisuudessa. Emoyhtiö voi tytäryhtiön kautta laajentaa toimintaansa uudelle markkina-alueelle. Tytäryritys voidaan perustaa yksin, jonkin ulkomaisen yhteistyöyrityksen kanssa tai ostamalla paikallisen yrityksen. [10, s. 42 - 43]

#### **Suorien investointien edut:**

Suoran investoinnin edut ovat muun muassa turvallisuus ja salassapito, sillä yritykset voivat pitää niiden tuotantoteknologian paremmassa hallussa. Yritykset voivat kontrolloida sitä, että kaikki on tehty tuotteiden menestymisen vuoksi kyseisessä maassa ja sillä voidaan säästää esimerkiksi rahti- ja työvoimakustannuksissa. Jotkut maat rajoittavat tiettyjen hyödykkeiden maahantuontia, joten saadaan etua kilpailijoihin valmistamalla tuotteet kohdemaassa. Lisäksi markkina-alueen asiakkaat ostavat mieluiten tuotteita, jota on valmistettu omassa maassa. [7, s. 178 - 179]

#### **Suorien investointien haitat:**

Suorien investoinnin haitat ovat esimerkiksi valtioiden kontrollissa ja niiden asettamissa rajoituksissa. Myös maariskit ja markkinatilanteen muutokset vaikuttavat yrityksen toimintaan. [7, s. 179]

### 4.5 Yhteisyrietykset

Yhteisyrietyksellä tarkoitetaan markkina-alueella toimivaa yritystä, jonka omistavat yhdessä sekä paikallinen että ulkomainen taho. Yhteisyrietyksellä voidaan jakaa riskejä, ja sitä kautta saadaan mahdollisuus nopeaan laajentumiseen. Tällaisella strategialla yritys hyötyy todennäköisesti laajemmasta markkinaosuudesta ja paremmasta kustannustehokkuudesta. [7, s. 179]

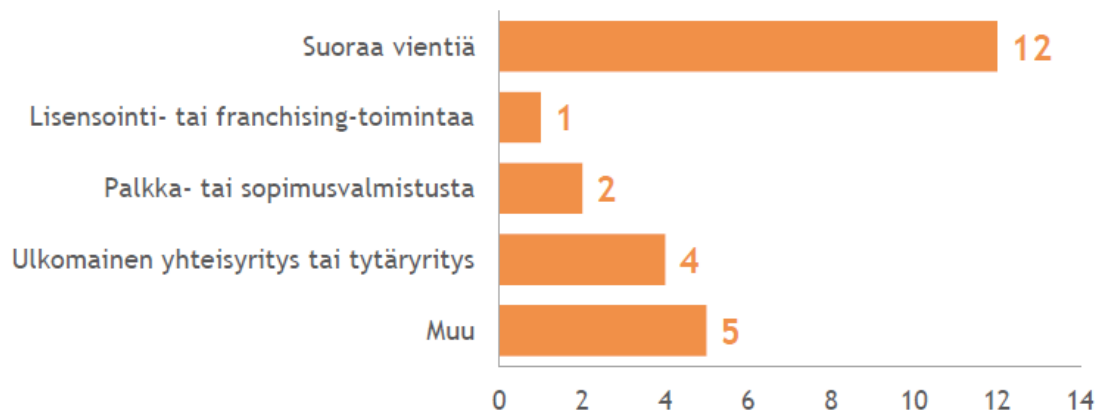
Kuten aikaisemmin on mainittu, valtiolliset säännökset voivat johtaa yhteisyrietyksen perustamiseen, sillä useassa maassa ainoa mahdollinen tapa rakentaa esimerkiksi oma tuotantolaitos edellyttää paikallista yhteistyökumppania. Yhteisyrietysoimintaa harjoittavat yritykset hyötyvät yhteistyön luomasta synergiasta, sillä ne täydentävät toisiensa osaamista ja yhdistämällä voimavarat ne voivat saada aikaan tehokkaamman kokonaisuuden. Voidaan ottaa esimerkkinä hotellien rakentaminen, jossa työtehtävien jakaminen voi tapahtua seuraavasti: ulkomainen yritys huolehtii hotellien rakentamisesta, organisoinnista ja muista vastaavista tehtävistä, ja paikallinen valtionyhtiö vastaa työnteki-



jöiden rekrytoinnista, paikallisesta juridiikasta ja maanhankinnasta. Silloin kun yhteistyökumppaneina on yksi länsimainen yritys ja yksi yritys kehitysmaasta, yhteisyritystä voidaan kutsua joint venturiksi. Jos yhteisyrityksiin osallistuu enemmän kuin kaksi osapuolta, käytetään nimitystä konsortio. [7, s. 179 - 180]

#### 4.6 Viennin toimintamuodot suomalaisilla pk-yrityksillä

Pk-yritysten yleisin kansainvälistymisen muoto on suora vientitoiminta, ja lähes 4 % pk-yrityksistä harjoittaa vientiä ulkomaisella yhteis- tai tytäryrityksellä. Näiden lisäksi pk-yrityksien käyttämät kansainvälistymismuodot ovat muun muassa palkka- ja sopimusvalmistus sekä lisensointi- ja franchising-toiminta. (Kuva 10) [8.]



Kuva 10. Viennin tai liiketoiminnan muodot pk-yrityksillä, % [8.]

## 5 SUOMEN KANSAINVÄLISTYMISSPÄLVELUT JA NIIDEN KÄYTTÖ

### 5.1 Team Finland

Team Finland on suomalainen verkosto, jonka tavoitteena on tukea suomalaisten yritysten kansainvälistymistä ja menestymistä ulkomaailmalla. Team Finland -verkosto kokoaa yritysten kansainvälistymistä, Suomeen suuntautuvia investointeja sekä Suomen valtionrahoitteiset toimijat ja niiden palvelut. Verkosto tarjoaa tietoa, työkaluja ja verkostoja suomalaisille yrityksille, jotka haluavat kansainvälistyä. [11.]

Team Finlandin tarjoamat palvelut ovat tietoa maailman markkinoista, apua yhteistyökumppaneiden löytämisessä, neuvontaa ja koulutusta kansainvälistymisprosessissa, viranomaiskontaktien ja yhteyksien luomisessa eri maissa, rahoituspalveluja avustuksista lainoihin ja takauksiin, sekä mahdollisuus osallistua vientiä edustaville Team Finland matkoille ja tilaisuuksille. [11.]

### 5.2 Markkinoiden mahdollisuudet

Team Finland -verkosto seuraa suomalaisten pk-yritysten myyntimahdollisuuksia ja tarjoaa markkinatietoa niiden liiketoiminnan kehittämiseen. Myyntiliidit kartoittavat ulkomaisten yritysten tarpeita ja auttavat suomalaisten yritysten yhteydenotossa yhteistyön aloittamiseksi. Team Finland verkosta saa tietoa esimerkiksi eri markkinoiden bisnesmahdollisuuksista, markkinoiden muutoksista 2 - 5 vuoden aikajänteellä sekä tietoa eri maiden markkina- ja poliittisista tilanteista. [12.]

Nämä palvelut tarjoavat suomalaisille yrityksille uusia bisnesmahdollisuuksia, avustusta yritysten kansainvälistymisprosessissa ja uusilla markkinoilla toimimisessa. Yritykset hyötyvät myös Team Finland -verkoston avusta osaamisen ja kehitystarpeiden arvioinnissa. [12.]

### 5.3 Neuvonta- ja koulutuspalvelut

Finpro tarjoaa suomalaisille yrityksille kansainvälistymismahdollisuuksien analysointia, sillä ne saavat asiantuntevan tilanneanalyysin, avoimia ja luottamuksellisia ideoita kansainvälistymiseen sekä ohjausta oikealle tielle. Yhteistyössä ELY-keskusten, ulkoministeriön ja Suomen edustustojen sekä erilaisien kauppayhdistyksien kanssa Finpro mahdollistaa neuvojen saamista kansainvälisen liiketoiminnan suunnittelussa ja toteuttamisessa. Yritykset hyötyvät kansainvälistymisprosessiin liittyvistä tiedoista sekä saavat apua rahoitus- ja vientiyhteistyön liittyvissä kysymyksissä. Finnpartnership tarjoaa neuvontaa kehitysmahdollisuuksien suuntautuville hankkeille, sillä yrityksillä on mahdollisuus saada tietoa kohdemaista, toimijatietoa sekä tietoa yhteiskuntavastuusta. [13.]

Team Finland verkosto tarjoaa yrityksille kansainvälistymistestin, jonka avulla ne voivat arvioida ja analysoida kansainvälistymisen mahdollisuuksiaan. Testin tarkoitus on kartoittaa yrityksen vahvuudet, kehitystarpeet ja auttaa yritystä suunnittelemaan kansainvälistymistä. Testin lopputuloksena yritys saa raportin kehittämälähtöisistä, ohjausta seuraaviin mahdollisiin toimenpiteisiin, sekä voi käyttää testin tuloksia keskustelun pohjana Finpron asiantuntijoiden ja rahoittajien kanssa. [13.]

Finnvera tarjoaa suomalaisille pk-yrityksille vientikaupan ohjelman, jonka tavoitteena on parantaa yritysten rahoitusosaamista vientikaupoissa. Myös suuremmat yritykset, jotka tarvitsevat tietoa vientikauppojen rahoituksesta, voivat hyötyä kyseisestä ohjelmasta. Ohjelma tarjoaa valituille yrityksille mahdollisuuden osallistua vientikaupan rahoituspäivään yhteistyössä Finnveran ja yritysten pankkien kanssa. Yritykset saavat vientikaupan rahoitukseen työkaluja, joita ne voivat käyttää tarjouksien tekemisessä vientiasiakkaille. Vientikaupan ohjelma tarjoaa suomalaisille yrityksille mahdollisuuden kehittää osaamistaan osallistumalla yhteistyökumppaneiden, Management Institute of Finlandin ja Kansainvälisen kauppakamarin järjestämiin koulutuksiin. [13.]

Joka vuosi Finpro julkaisee suomenkielisen Laivauskäsikirjan, joka antaa tietoa suomalaisille viejille. Käsikirjassa on esitetty esimerkiksi tieto 190 vientikohdemaan tuontimääräyksistä ja asiakirjavaatimuksista. Tieto on kerätty eri maiden viranomaisilta, alan ammattijulkaisuista, Finpron vientikeskuksista ja Suomen edustustoista. Laivauskäsikirjan sisältö kattaa koko toimitusketjun, sillä yritykset voivat tutustua jo tarjousvaiheessa koh-

demaan vaatimuksiin. Toimitetut tavarat kulkevat joustavasti määrämaahan asti ilman puuttuvia asiakirjoja ja sitä kautta myös asiakastyytyväisyys paranee. [13.]

#### 5.4 Rahoituspalvelut

Suomalaisilla yrityksillä on mahdollisuus saada Finnveralta lainaa tai takausta esimerkiksi kone-, laite- tai rakennusinvestointeihin, käyttöpääomatarpeiden rahoittamiseen sekä erityisissä tapauksissa myös ulkomailla tapahtuvaa liiketoimintaa on mahdollista rahoittaa. Finnveran lainalla ei kuitenkaan voida rahoittaa koko hanketta, mutta sillä voidaan jakaa riskiä muiden rahoittajien kanssa ja takausta voidaan käyttää pankin antamien toimitusvakuuksien vastavakuutena. Finnvera tarjoaa myös vientiyrityksille vientitakuun, jonka tarkoituksena on vakuuttaa ulkomaiselta ostajalta tai rahoittajalta vientikauppaan liittyvien kaupallisten tai poliittisten luottoriskien varalta. Vientitakuu helpottaa yrityksen mahdollisuutta saada rahoitusta vientikaupalle. [14.]

Tekesin rahoitus mahdollistaa yritysten liiketoimintakonseptin toimivuuden testaamisen vientimarkkinoilla. Sillä voidaan kehittää yrityksen osaamista tuotteiden ja palvelujen pilotoinnissa kansainvälisillä markkinoilla sekä parantaa yrityksen innovaatioprosessia ja johtamista. Rahoitus voi olla avustus- tai lainamuotoisena ja soveltuu startup-, pk- sekä suurille yrityksille. Tekes voi rahoittaa esimerkiksi tutkimuksia, organisaation kehitystä, pilotointia sekä innovaatiotoimintaa, sillä yritykset hyötyvät tarvittavasta osaamisesta ja vientimarkkinoille pääseminen nopeutuu. [14.]

Tekes tarjoaa myös Trade Fair avustuksen, joka soveltuu vähintään neljän suomalaisen pk-yrityksen muodostamalle ryhmälle, joka haluaa osallistua messutapahtumiin ulkomailla. Avustus koostuu enintään 50 % messuhankkeen hyväksyttävistä kustannuksista ja enintään 30 000 euroa yksittäistä yritystä kohden. Hankkeiden arvioinnissa otetaan huomioon yrityksen halu kasvaa ja kansainvälistyä sekä messuilla esittelemien tuotteiden ja palvelujen innovatiivisuus ja uutuusarvo. [14.]

Suomalaisilla pk-yrityksillä on mahdollisuus saada ELY-keskuksista avustuksia kehittämistoimenpiteisiin, kuten esimerkiksi liiketoimintaosaamisen, kansainvälistymisen, tuotteiden, palvelujen ja tuotantomenetelmien kehittämiseen. Avustus koostuu enintään 50 % hankkeen hyväksyttävistä kustannuksista, joita ovat muun muassa ulkopuoliset palvelut, palkka- ja matkamenot, osallistuminen messuille ja näyttelyyn sekä tuotteiden kehittä-

tämiseen liittyvät raaka-aine- ja puolivalmistehankinnat. Avustuksen tavoitteena on tukea yritysten toiminnan kehittämistä sekä hankkeiden toteutukseen liittyvien riskien jakaminen. [14.]

Suomalaisilla yrityksillä on mahdollista saada Suomen teollisuussijoitukselta pääomasi-  
joituksia yhdessä yksityisten sijoittajien kanssa kasvu- ja kansainvälistymisvaiheessa. Sijoitus voi olla yksityisten sijoittajien kanssa enintään puolet kokonaissijoitussummasta ja kohdeyrityksessä enintään 50 %. Teollisuussijoitus arvioi yritysten liiketoimintasuunnitelmaa, kasvumahdollisuudet, tuotteen tai palvelun innovatiivisuutta, johtoa sekä alan markkinanäkymiä. Yritykset saavat sijoituksen kautta pääomaa, osaamista ja verkostoja, mikä antaa mahdollisuuden kasvaa kansainvälisillä markkinoilla. [14.]

Kehitysmaihin suuntautuvien hankkeiden suunnittelu-, kehitys- ja koulutusvaiheisiin on mahdollista saada rahallista tukea Finnpartnershipilta. Tuen tavoitteena on lisätä suomalaisten ja kehitysmaiden yritysten yhteisiä hankkeita, jotta saataisiin aikaan myönteistä kehitystä. Yritykset saavat tietoa kehitysmaissa olevista liiketoimintamahdollisuuksista. [14.]

## 5.5 Verkostot, yhteiskuntasuhteet ja näkyvyys

### **Verkostot:**

Finpro antaa suomalaisille yrityksille mahdollisuuden saada tietoa kohdemarkkinoiden potentiaalisista toimialoista ja asiakkaista, toimintatavoista, laeista ja määräyksistä sekä mahdollisista rahoituslähteistä. Finpro auttaa verkottumisessa mahdollisten liikekumppanien, viranomaisten, toimialajärjestöjen sekä markkinoilla toimivien suomalaistyritysten kanssa. Finpro järjestää myös verkottumistapahtumia, jotka mahdollistavat suomalaisten yritysten esilletuontia, potentiaalisten asiakkaiden ja kumppaneiden löytämistä. [15.]

Suomalaiset valmistajat ja viejät voivat liittyä Finpron viejätietokantaan, joka markkinoi yli 800 suomalaisten vientiyrityksen tuotteita ja palveluita kustannustehokkaasti suoraan ulkomaisille ostajille. Viejätietokantaan liittyvät yritykset hyötyvät uudesta liiketoiminnasta, sillä niiden tuotteet ja palvelut näkyvät digitaalisessa palvelussa suoraan ulkomaisille ostajille. [15.]

Finnpartnership tarjoaa Matchmaking-palvelun, jonka tarkoituksena on helpottaa suomalaisten tai kehitysmaiden yrityksiä löytämään liiketoimintamahdollisuuksia tai sopivia liikekumppaneita. Palvelun kautta Finnpartnership mahdollistaa suomalaisille yrityksille uusien bisnesmahdollisuuksien ja sopivien kumppaneiden löytämistä kehitysmaista. [15.]

**Yhteiskuntasuhteet:**

Suomalaisilla yrityksillä on mahdollisuus saada apua ulkoministeriöiltä sekä Suomen edustoilta kohdemarkkinan viranomaiskontaktien löytämisessä ja tarvittaessa ongelmien ratkaisemisessa. Myös edustustojen päälliköt ja ministeriön korkeat virkamiehet voivat osallistua yrityksiin, joissa tarvitaan valtion edustajan läsnäoloa, sillä yritykset saavat luotettavan ja uskottavan kuvan kyseisessä maassa ja markkinoille pääsy nopeutuu. [16.]

EU-maissa sekä Islannissa, Liechtensteinissa ja Norjassa on käytettävissä SOLVIT-verkosto, jonka tarkoituksena on seurata EU-maiden kansallisten viranomaisten lainsäädännön soveltamista ja yritysten tai kansalaisten oikeuksien laiminlyöntiä sekä auttaa ongelmien ratkaisussa. Palvelu on nopeampi ja kevyempi yritysten asioiden ratkaisemisessa kuin oikeudenkäynti. [16.]

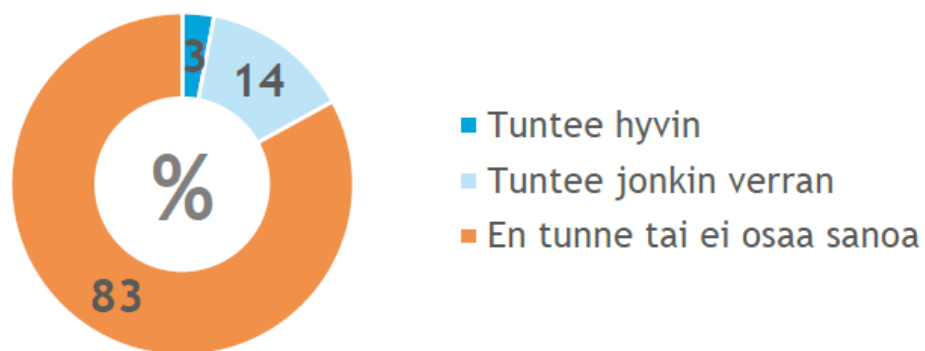
**Näkyvyys:**

Team Finland verkosto järjestää vienninedistämismatkoja, joiden tavoitteena on antaa kansainvälistymisen eri vaiheissa oleville suomalaisyrityksille mahdollisuus osallistua toimialakohtaisiin tapaamisiin sekä verkostoitua liiketoimintatahojen ja poliittisten toimijoiden kanssa. Yritykset voivat matkojen aikana markkinoida tuotteitaan, osaamistaan ja palveluitaan, luoda uusia asiakaskontakteja sekä verkostoitua potentiaalisten partnereiden kanssa. [17.]

Yritykset voivat käyttää Suomen edustustojen tiloja maailmalla promootio- ja verkostoitumistilaisuuksia varten. Suomen edustustot voivat myös välittää mediakontakteja yrityksille, tekevät viestintäyhteistyötä ja tarjoavat sähköisiä työkaluja maakuvatyöhön. [17.]

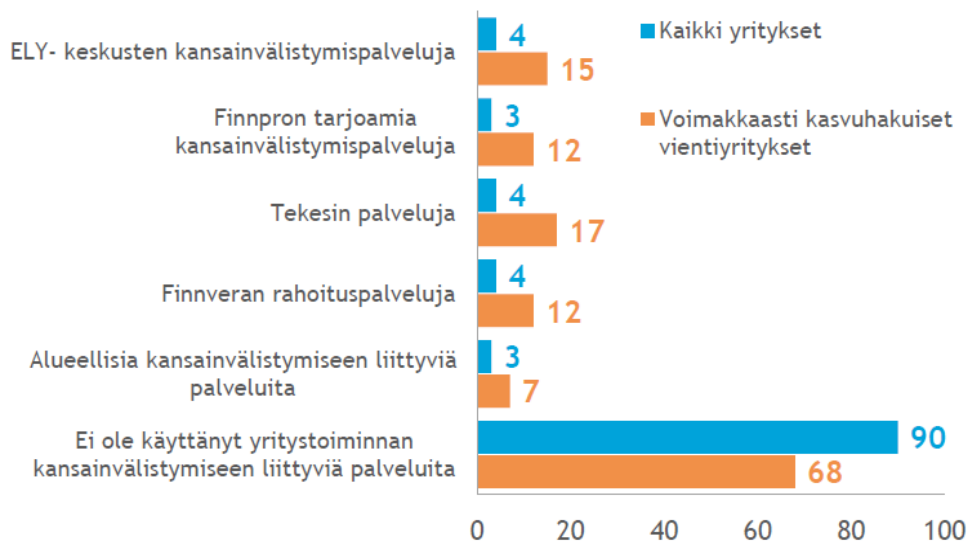
## 5.6 Vientipalvelujen käyttö

Suomalaisista pk-yrityksistä vain 3 % tuntee kansainvälistymispalvelut hyvin, vastaavasti 14 % tuntee näitä palveluja jonkin verran ja 83 % ei tunnista palveluja. Koska suurin osa pk-yrityksistä ei tunne tai ei tiedä palvelujen olemisesta, niin niiden käyttö on heikkoa. (Kuva 11) [8.]



Kuva 11. Team Finland -toimintakonseptin tunnettuus, % [8.]

Suoraa vientitoimintaa harjoittavat ja voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset tunnistavat Team Finland -palveluita paremmin kuin muut yritykset. Näiden yritysten joukosta noin kolmasosa on käyttänyt yhtä tai useampaa yritystoiminnan kansainvälistymispalvelua. Voimakkaasti kasvuhakuisista vientiyrityksistä 68 % ei ole käyttänyt näitä palveluja. (Kuva 12) [8.]



Kuva 12. Kansainvälistymispalvelujen käyttö, % [8.]



## 6 KOHDEMAANA TUNISIA

### 6.1 Ympäristö, yhteiskunta ja politiikka

#### **Ympäristö:**

Tunisia on Pohjois-Afrikan maa, joka sijaitsee Välimeren rannikolla 150 kilometrin päässä Sisiliasta ja Euroopasta. Tunisian naapurimaat ovat Algeria ja Libya. Suurin osa maasta on puolikuivaa pensaikkaa tai aavikkoa, mutta Pohjois-Tunisia on Välimeren ansiosta maan hedelmällisin alue, jossa talvet ovat sateiset ja kesät ovat kuumat ja kuivat. Maan luoteisosassa sijaitsevat Atlasvuoret, jonka metsät kantavat havupuita, mäntyjä ja setripuita. Maan etelässä avautuu aavikko kohti Saharaa. [18.]

Yksi suurimmista Tunisian ympäristöongelmista on huono jätehuolto, jonka seurauksena maan vesistöjä likaantuu. Makea veden saanti on rajallista ja liikalaiduntaminen ja metsien hakkaaminen on aiheuttanut eroosiota ja aavikoitumista. [18.]

#### **Yhteiskunta ja politiikka:**

Vuonna 2011 Tunisian kansalaiset kyllästyivät maan tilanteeseen ja nousivat vallanpitäjien vastaan. Syinä olivat muun muassa epädemokraattisuus, hallinnon korruptio, korkea ruuan hinta ja työttömyys. Liikkeen ansiosta presidentti Ben Ali joutui luopumaan vallasta ja tilalle astui islamilainen Ennahda-puolue. Ennahda ei kuitenkaan saanut odotettua taloudellista parannusta aikaan ja perustuslain valmistelu synnytti kritiikkiä. Vuonna 2013 kahden oppositiopoliitikon murhat herättivät mielenosoituksia opposition kannattajilta, jotka vaativat uusia vaaleja ja Ennahda joutui luovuttamaan vallan väliaikaiselle hallitukselle. Syksyllä 2014 pidettiin uudet parlamentti- ja presidentinvaalit, jotka voitti maallisen Nida Tunis -oppositiopuolueen ehdokas Beji Caid Essebsi. Helmikuussa 2015 Tunisiaan muodostettiin yhtenäisyshallitus, jota johtaa Nida Tunis ja jossa on sitoutumattomien ja kahden maallisen puolueen lisäksi mukana myös Ennahda. [18.]

Militanttien islamistien terrorismiuhat ovat olleet jo yli 10 vuotta turvallisuusongelma Tunisiassa. Vuonna 2015 ääri-islamistiset terrori-iskut ovat olleet erittäin ongelmallisia Tunisialle. Tutkimusten mukaan arvioidaan, että noin 3000 tunisialaista on liittynyt ääri-islamistisen Isisin järjestöön ja taistelee niiden riveissä Syyriassa ja Irakissa. [18.]

Tunisian väestöä pidetään Pohjois-Afrikan koulutetuimpina ja edelläkävijänä naisten oikeuksien suhteen arabimaailmassa. Naiset saivat täydet juridiset oikeudet ja moniavioisuus kiellettiin jo 1950-luvulla. Esimerkiksi vuonna 2010 yli puolet yliopisto-opiskelijoista ja 66 % tuomareista oli naisia. [18.]

## 6.2 Talous ja kaupankäynti

Tunisia on Maailman kauppajärjestön jäsen, ja vuonna 2008 maa solmi EU:n kanssa vapaakauppasopimuksen, joka koski muun muassa teollisuustuotteita ja myöhemmin myös palveluita ja maataloustuotteita. Tunisiassa on myös olemassa vapaakauppasopimus EFTA-maiden kanssa. Maa kuuluu Arabiliittoon ja Arab Maghrebien unioniin sekä on Agadirin sopimuksen osapuoli. Vuonna 2007 astunut Agadirin sopimus koskee maatalous- ja teollisuustuotteiden tullimaksujen poistamista. Sopimuksen yhteydessä osapuolet lupautuivat purkamaan myös muita kaupan esteitä, kuten kiintiöitä, teknisiä rajoitteita, hallintonormeja ja tuontitavaroiden rajatarkastuksia. Agadirin sopimusosapuolet ovat Tunisia, Marokko, Egypti, Jordania ja Algeria. [19.]

Tunisiassa on myös kahdenvälisiä vapaakauppasopimuksia Egyptin, Jordanian, Syyrian, Marokon ja Libyan kanssa ja se tavoittelee mahdollista vapaakauppasopimusta Yhdysvaltojen ja Aasian maiden kanssa. Maalla on olemassa yleinen tullijärjestelmä Kanadan ja Japanin kanssa. Euroopan unioni on kuitenkin Tunisian tärkein kauppakumppani. [19.]

Nykypäivänä Tunisian talous on yksi Afrikan kilpailukykyisimmistä. Tunisian ja Euroopan välinen osittainen vapaakauppasopimus tekee siitä erinomaisen kauppakumppanin. Tunisian tärkeimmät tuotannot ovat fosfaatti, kaasu ja öljy. Jos öljytuotanto jatkuu samalla tehokkuudella kuin nyt, sen arvioidaan loppuvan muutamassa vuodessa. Fosfaattia ja kaasua on vielä. [18.]

Tunisia on maailman kolmanneksi suurin oliiviöljyn tuottaja. Maatalous on tärkeä osa-alue maan taloudessa. Oliivien lisäksi maassa kasvatetaan myös tomaatteja, viljaa, sitrushedelmiä, sokerijuurta, taateleja ja manteleja. Turismi on myös tärkeä talousala Tunisiassa, ala työllistää noin puoli miljoonaa ihmistä. Joka vuosi 6 – 7 miljoonaa ulkomaa-laisturistia vierailee maassa. Terrori-iskut ja poliittiset levottomuudet ovat vaikuttaneet matkailun ja muihin aloihin. [18.]

Työttömyys on ongelma Tunisiassa, 30–40 % nuorista on työttömiä. Maassa on suuria tuloeroja, syrjäisillä maaseuduilla esiintyy äärimäistä köyhyyttä. [18.]

### 6.3 Investointi Tunisiaan

Tunisian valtio pyrkii helpottamaan ja nopeuttamaan hallinnollisia menettelyjä, jotta tämä houkuttelisi ulkomaalaisia investointeja. Tunisia takaa edullisia verotuksia ja investointi vakuuksia. Esimerkiksi projekti, jolla on intressi kansantaloudelle, voi hyötyä seuraavista asioista: verovapaus 5 vuoden ajan, valtion osallistuminen infrastruktuurikustannuksiin, investointipalkkio ja verovapaus laitteisiin, joita tarvitaan projektin toteuttamiseen. Valtio osallistuu koulutus-, korkeakoulutus-, ammatillinen koulutus- sekä kyberpuistoprojekteihin. Valtio tukee ulkomaalaisia investoijia jotka haluavat auttaa taloudellisissa vaikeuksissa olevia teollisuusyrityksiä taloudellisten tukien kautta. [20.]

Investoinnit ovat vapaita monella toimialoilla. Ulkomaalaisilla ei ole pakko olla paikallista partneria, jotta tämä voisi investoida Tunisiaan. He voivat omistaa 100 % projektin pääomasta ilman erityistä lupaa seuraavilla toimialoilla: vienti, tutkimus, tekniikka, kunnossapito sekä valmistusteollisuus. [20.]

Sisäisessä kaupassa ulkomaalaiset investoijat tarvitsevat erityisen luvan. Tämä pätee sisäisille markkinoille suuntautuville palveluille, joissa ulkomaalainen investoijan omistus ylittää 50 %. Nämä palvelut ovat muun muassa vakuutustoimi, välittäjäyys, huolinta, kuljetus ja kauppalaivaston ammatit. [20.]

Ulkomaalaiset investoijat voivat omistaa 66 % maatalousalan yrityksistä. Viljelysmaan käyttö voi olla pitkäalaisen vuokrasopimuksen alainen. Pitkäaikaisen vuokrasopimuksen kesto voi olla 40 vuotta valtiomaille, ja yksityisille maille tämä on vapaasti päätettävissä osapuolten kesken. [20.]

Ulkomaalainen voi hankkia omistusta tunisialaisilta yrityksiltä ilman erityistä lupaa 49,99 % omistukseen asti. [20.]

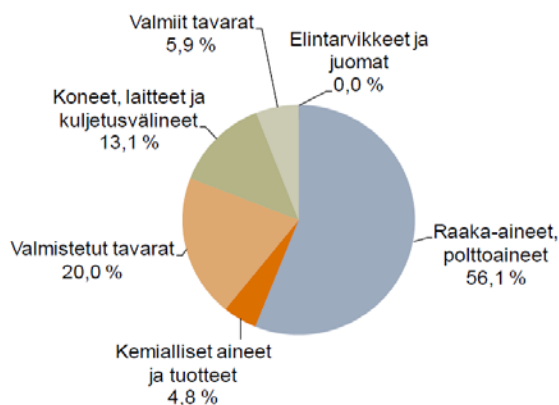
#### 6.4 Suomen ja Tunisian väliset suhteet

Suomen ja Tunisian suhteet ovat varsinaisen hyvät. Molemmilta mailta löytyy samanlaisia piirteitä, kuten molemmat ovat olleet pienen maan roolissa keskellä suurempia ristiriitoja ja molemmat ovat historian levottomina jaksoina pyrkineet toimimaan rauhanomais-ten ratkaisujen etsijän roolissa. [21.]

Tunisiasta tuli Suomen ensimmäinen kehitystyön kohde, kun maat solmivat diplomaattisuhteet 1950-luvulla. Vuonna 1965 Suomi perusti Tunisiaan metsäkoulun, jolla saatiin Tunisian metsät hyötykäyttöön kestäväällä tavalla. Tunisian presidentti Habib Bourguiban vierailu Suomessa vuonna 1963 oli lähtölaukaus Suomen ja Tunisian väliselle kehitysyhteistyölle. Tänäkin päivänä jotkut tunisialaiset muistavat hauskan anekdootin, kun vasta-vierailun aikana Suomen presidentti Urho Kekkonen kiipesi palmupuuhun isäntiensä hämmästykseksi vuonna 1965. [21.]

#### 6.5 Suomen ja Tunisian väliset kaupalliset ja taloudelliset suhteet

Vuonna 2015 Suomen vienti Tunisiaan oli 44 miljoonaa ja tuonti 14,1 miljoonaa euroa. Suomesta viedään erityisesti puuteollisuuteen liittyviä raaka-aineita, ja Tunisiasta tuodaan yleensä valmistavaroita, kuten esimerkiksi vaatteita. Noin 20 suomalaisyritystä toimii Tunisiassa edustajan kautta. Tärkeimmät alat, jotka kiinnostavat tunisialaisia Suomessa, ovat koulutus-, tieto ja viestintäteknologia-ala ja ympäristö- ja energiateknologia. [21.]



Kuva 13. Suomen vienti Tunisiaan 2009 [19.]

Taulukko 9. Suomen 10 tärkeintä vientituotetta Tunisiaan vuonna 2009 [19.]

SITC-nimike		milj. EUR	Osuus %	Muutos %
1	24 Puutavara ja korkki	20,3	47	-23
2	64 Paperi ja pahvi sekä tuotteet niistä	8,3	19	1
3	25 Paperimassa	3,3	8	-12
4	74 Yleiskäyttöiset teollisuuden koneet ja laitteet	3,2	7	457
5	96 Metallirahat (pl. kultaraha ja käypä raha)	1,6	4	0
6	77 Muut sähkökoneet ja -laitteet	1,0	2	164
7	57 Muovit, valmistamattomat	0,8	2	48
8	51 Orgaaniset kemialliset aineet	0,8	2	-47
9	71 Voimakoneet ja moottorit	0,6	1	37
10	76 Puhelin-,radio-,tv- yms. laitteet	0,6	1	-93
<b>10 tärkeintä yhteensä</b>		<b>40,4</b>	<b>94</b>	
<b>Suomen koko vienti</b>		<b>43,0</b>	<b>100</b>	<b>-27</b>

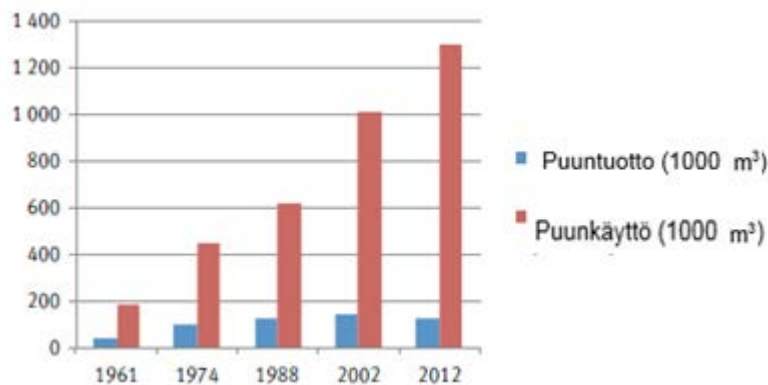
Suomi tukee Tunisian demokraattista siirtymäprosessia monella tavalla, kuten julkishallinnon institutionaalisen kapasiteetinrakennuksen instrumentilla, monenkeskisillä alueellisilla hankkeilla ja rahastoilla sekä paikallisen yhteistyön määrärahoilla. Naisten poliittinen ja taloudellinen voimistaminen on yksi keskeisimpiä yhteistyöhankkeista. Suomella on jo tällä hetkellä käynnissä kaksi julkishallinnon kapasiteetinrakennushanketta Tunisian kanssa poliisireformi- sekä maa- ja metsätaloussektoreilla, ja niiden yhteisarvo on yli miljoona euroa. [21.]

Suomen kehityspolitiikan tavoitteiden mukaisesti Tunisiaa on tuettu yli 700 000 euron paikallisen yhteistyön määrärahalla vuodesta 2011 lähtien. Suomi on myös tukenut erityisesti naisiin kohdistuvia projekteja, demokratian edistämistä sekä kestävästä kehitystä. [21.]

Käynnissä olevia paikallisen yhteistyön hankkeita on esimerkiksi suurlähetystön tukema naisten turvatalon rakentaminen Tunisissa sekä naisia voimaannuttava ja ekoturismia edistävä hanke Silianassa. Yhteistyöhankkeita on myös naisparlamentaarikkojen kouluttamiseen ja kapasiteetinvahvistamiseen liittyen sekä tunisialaisten nuorten työllistymistä tieto ja viestintäteknologia-sektorille tukeva hanke. [21.]

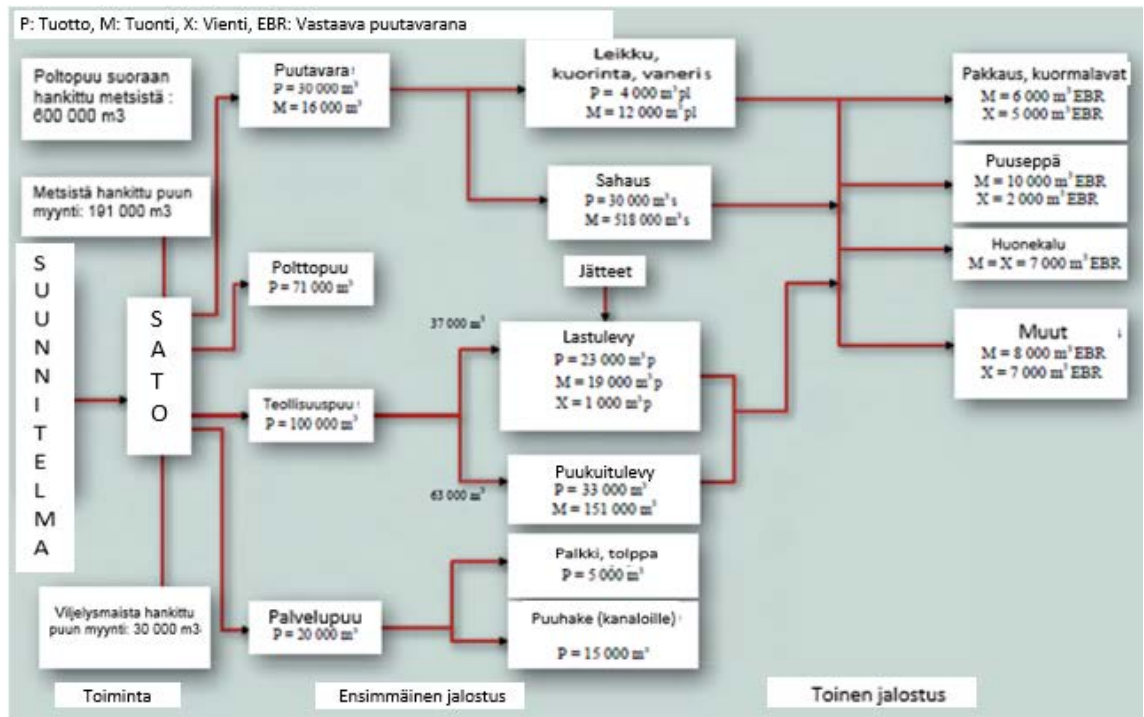
## 6.6 Puuteollisuus ja puun tuonti Tunisiaan

Siitä huolimatta, että Tunisia on nostanut metsien määrän 500 000 ha:lla ajalla 1960–2012, maa pysyy riippuvaisena puun ja puutuotteiden tuonnista 90 %:lla. Tunisian metsät tuottavat muun muassa eukalyptusta, Aleppo-mäntyä, valkoista mäntyä, radiata-mäntyä ja sypressejä. Puuteollisuudessa tarvittava puunmäärä on kasvanut 0,19 Mm<sup>3</sup>:sta 1,30 Mm<sup>3</sup> vuodesta 1961 vuoteen 2012 ja puuntuotanto on kasvanut 0,09 Mm<sup>3</sup>:lla samalla ajalla. [22.]



Kuva 14. Puun tuoton ja käytön kehitys Tunisiassa [22.]

Vuonna 2012 puun hankinta jalostusta varten on arvioltaan 130 000 m<sup>3</sup> ja jaettu seuraavasti, 63 000 m<sup>3</sup> (puukuitulevy), 37 000 m<sup>3</sup> (lastulevy) ja 30 000 m<sup>3</sup> (kuormalava). Puun myyntimäärä on 221 000 m<sup>3</sup> ja jaettu seuraavasti, 100 000 m<sup>3</sup> (45 %) teollisuuspuuta, 30 000 m<sup>3</sup> (14 %) puutavaraa, 20 000 m<sup>3</sup> (9 %) palvelupuuta ja 71 000 m<sup>3</sup> (32 %) polttopuuta. [22.]



Kuva 15. Tunisian puujalostus vuonna 2012 [22.]

Ajalla 1960–1990 puuntuonti on pääosin ollut puolivalmisteisiä tuotteita, joita ei voitu valmistaa Tunisiassa. Teknologian kehityksen ja tuonnin vapauttamisen ansiosta vuodesta 1962 tuonti suuntautui enemmän puukuitulevyihin, joita voidaan valmistaa paikallisilla puilla. Päätuotteen, sahatavaran tuonti on noussut 5 %:lla vuosittain ajalla 1970–2012. Lastulevyn tuonnin kehitys johtuu tullimaksujen laskemisesta sekä viennistä Tunisiasta Libyaan. Tullimaksujen lasku ja puutavaran, pinnoituksen ja lastulevyn korvaaminen MDF-levyllä huonekaluteollisuudessa on kiihdyttänyt sen tuontia 3 000 m<sup>3</sup>/a:sta 150 000 m<sup>3</sup>/a vuodesta 2000 vuoteen 2012. Vanerin tuonnin kehitys johtuu sen korvaamisesta melamiinipaperilla huonekaluteollisuudessa. Huonekalujen tuonti edustaa noin 7 000 m<sup>3</sup> puutavaraa ja puusepän tuotteet edustavat 24 000 m<sup>3</sup> puutavaraa. [22.]

Tuonnin arvo on noussut 161,4 miljoonaa tunisialaisesta dinaarista (MTND) 404,6 MTND vuodesta 2000 vuoteen 2012. Vuonna 2012 yleiset tuontituotteet ovat puutavara (59,2 %), puukuitulevy (18,4 %), vaneri (4,6 %), lastulevy (1,8 %), raakapuu (2 %), LVL (0,9 %), puusepän tuotteet (6,7 %) ja huonekalut (6,4). Tuonnin voimakas kasvu johtuu osittain puukuitulevyn tuonnista, jonka arvo on noussut 1 MTND:sta 75 MTND vuodesta 2000 vuoteen 2012. [22.]

## 6.7 Puurakentaminen Tunisiassa

Nykyisten määräysten ansiosta rakennusalalla pitäisi käyttää uusia rakennusmateriaaleja ja puunkäyttö rakentamisessa on hyvä ratkaisu. Puu hyötyy erinomaisesta eristysominaisuudesta, esimerkiksi samalla paksuudella puulla on kuusi kertaa parempi lämpöeristyskyky kuin tiilellä, kymmenen kertaa parempi lämpöeristyskyky kuin betonilla ja 350 kertaa parempi lämpöeristyskyky kuin teräksellä. Puu hyötyy myös erinomaisesta arkkitehtuurin joustavuudesta. [23.]

Tunisiassa voidaan nähdä jonkinlaista vastustusta puurakentamiselle. Tämä johtuu rakentamiskulttuurista, joka suosii mieluiten kivi- tai betonirakentamista, mutta voidaan huomata kasvavaa kiinnostusta puurakentamiselle. Tunisiassa puunkäyttö lomiasuntorakenteissa alkaa olla muotia, sillä puurakentamisyhtiöitä perustetaan. Ranskassa valtio rohkaisee puurakentamista määräämällä rakennusluvissa puunkäyttöä tietyllä rakennusneliölle, tämä määrä arvioidaan kasvavan kolmekertaisesti lähitulevaisuudessa. Tunisialaisia pitäisi rohkaista puunkäytössä rakentamisessa, sillä se ei ole uusi asia Tunisiassa. [23.]

Puurakentamisalaa pitäisi kehittää Tunisiassa, sillä se voisi luoda uusia työllistymismahdollisuuksia ja lisäarvoa. Sitä varten pitäisi perustaa ylempi koulutusta puualalle, kuten rakentamiseen, kalusteteollisuuteen ja puusepänteollisuuteen. Esimerkiksi Marokko on kehittänyt pätevyyttä puualalle niin, että ranskalaisia yrityksiä on ulkoistunut precut-talojen tuotantoon Marokkoon Euroopan markkinoita varten. [23.]

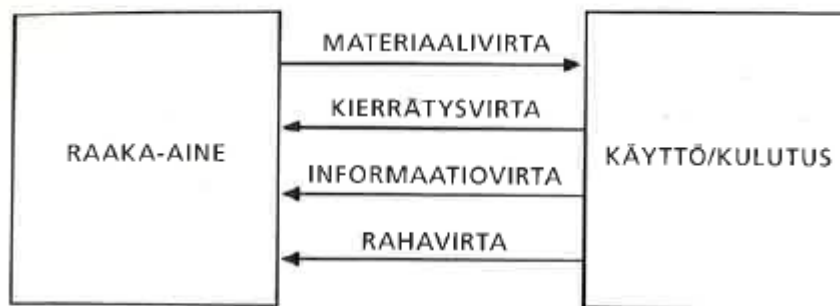
Hinta ja kuljetuskustannukset voivat olla esteenä, mutta puu ei ole ainoa tuotu materiaali Tunisiaan, samat esteet koskevat esimerkiksi terästä. Tänä päivänä ajatellaan hiilijalanjälkeä, joka koostuu materiaalin jalostuksesta, kuljetuksesta ja käytöstä aiheutuvista hiilipäästöistä. Puun jalostus vaatii vähemmän energiaa kuin muut materiaalit, ja tämä antaa etua hiilijalanjäljelle. Vaikka huomioidaan kuljetus, puu pysyy ekologisenä materiaalina. Puurakennuksen hinta on korkeampi kuin perinteisen rakennuksen, mutta pitäisi ajatella energiasäästöjä, jonka puun lämpöeristyskyky mahdollistaa. [23.]



## 7 LOGISTIIKKA

### 7.1 Logistiikka kansainvälisessä liiketoiminnassa

Logistiikka tarkoittaa raaka-aineiden, puolivalmisteiden, lopputuotteiden materiaalivirtojen sekä niihin liittyvien informaatiovirtojen suunnittelua, toteutusta ja valvontaa alkuperästä kuluttajalle tai loppukäyttäjälle. Logistiikkaan voidaan myös liittää osapuolten väliset rahavirrat. Sillä prosessissa otetaan huomioon asiakaspalvelun ja kustannustehokkuuden vaatimukset. Nykypäivänä ympäristötekijöillä on kasvavaa painoarvoa, joten voidaan ottaa huomioon kierrätysvirrat, vaikka näiden suunta on tuoreeseen materiaaliin verrattuna päinvastainen. Logistiikan keskeiset osa-alueet ovat ostotoiminta, materiaalin varastointi ja kuljetus. [24, s. 175]



Kuva 16. Logistinen prosessi [24, s. 176]

Logistiikan tehtävänä on ottaa huomioon arvoketjun kokonaisuus eikä ainoastaan yrityksen sisäinen toiminta. Yrityksen sisäisessä toiminnassa markkinointi tavoittaa hyvän asiakaspalvelun pitämällä tuotteita saatavilla varastoissa ja taloushallinto haluaisi pienentää kustannuksia vähentämällä varastojen määriä. Joten logistiikan tavoite olisi katsoa toiminnan kokonaisuutta ja pyrkiä tarjoamaan mielekästä laatu- ja palvelutasoa optimaalisiin kustannuksiin. [24, s. 176]

Logistiikka pyrkii kehittämään yrityksen reaali-prosessia kokonaisuutena huomioimalla hankinnan, tuotannon, jakelun, tilaus- ja toimitusprosessin sekä taloushallinnon näkökulmat. Logistiikka pyrkii kehittämään myös ketjun kilpailukykyä ottamalla huomioon ketjun kokonaisuuden toimittajilta asiakkaille sekä on osaltaan vastuussa asiak-

kaalle tulevasta arvolisäyksestä, pääomankäytöstä ja kustannuksista. Logistiikalla tulee olla keskeinen paikka yrityksen kokonaisstrategiassa. [24, s. 176]

Kun siirrytään kansainväliseen toimintaympäristöön, logistiikkaan kohdistuu erilaisia muutoksia, jotka voivat olla maakohtaisia. Jos verrataan kotimaan logistiikkaan, erot ovat seuraavat: [24, s.177]

Siirtyminen kansainväliseen toimintaympäristöön aiheuttaa etäisyyksien kasvamisen. Suomi on maatieteellisesti kaukana jopa päämarkkina-alueesta Euroopasta, jonka markkinaosuus on 75 % ulkomaankaupasta. Vesiteiden ja erityisesti Itämeren käyttö mahdollistaa kustannusten tasoittamista yhteydenpidossa muualle Eurooppaan ja maailmalle. Suomen ulkomaankaupassa merikuljetus edustaa 85 - 90 % tavaroiden arvosta. [24, s. 177 - 178]

Suomen sisällä kuljetukset hoidetaan yleensä autokuljetuksina. Ulkomaankaupassa operaatiot ovat monimutkaisempia ja prosessiin liittyy useampia osapuolia. Joudutaan käyttämään yhdistelmäkuljetuksia, joissa laiva- ja lentokuljetuksilla voidaan täydentää auto- ja rautatiekuljetuksia. Euroopan ulkopuolissa kaupoissa esiintyy rajanylityksiin liittyviä tulli- ja muita muodollisuuksia. Myös erilaiset valuutat, kielet ja toimintakulttuurit tuovat omat haasteensa. Ostajan ja myyjän lisäksi kauppatapahtumaan voi liittyä 25 muuta osapuolta. [24, s. 178]

Kun kotimaankaupoissa toimitukseen tarvitaan vain kauppalasku ja rahtikirja, kansainvälisessä kaupassa tarvitaan jopa 40 asiakirjaa, joista on valmistettava 360 kopiota. Nämä 40 asiakirjaa sisältävät 200 erilaista tietoelementtiä, joista 30 tarvitaan toistuvasti, jopa 620 kertaa. Näin ollen elektronisen tiedonsiirron käyttö on välttämätön tietovirtojen hallitsemiseksi. [24, s.178]

Taulukko 10. Keskeisten asiakirjojen soveltuvuus kohdemaittain [24, s. 179]

	EU	EFTA	Muu maa	Huom.
<b>Perusasiakirjat</b>				
- kauppalasku/proformalasku	x	x	x	huomioi kohdemaan vaatimukset toimitusehdon mukaan
- pakkausluettelo	s	s	s	
- vakuuskirja tai -todistus	x/s	x/s	x/s	
<b>Kuljetusasiakirjat</b>				
- valitun kuljetusmuodon mukaan	x	x	x	menettelyn soveltuessa väliaikaisessa viennissä
<b>Tullausasiakirjat</b>				
- yhtenäisasiakirja = SAD-lomake	-	x	x	
- passitusasiakirjat	x	x	vain AS, CZ, H, SK, PL x ei kaikkiin maihin	
- ATA carnet	-	x		
<b>Tilastointi</b>				
- Intrastat-lomake	x	-	-	
<b>Alkuperätodistukset</b>				
- EUR.1/EUR.2	o	x	x	
- viejän ilmoitus kauppalaskussa	-	o	o	
- hankkijan ilmoitus	o	o	o maakohtaisesti	
- muut alkuperätodistukset	o	o	-	
	o	o	o maakohtaisesti	
<b>Maksuliikenneasiakirjat</b>				
- maksuehdon mukaan	o	o	o	
	o	o	o	
<b>Arvonlisävero</b>				
- arvonlisäveroilmoitus	x	-	-	ulkokauppa ilman alv:ta
x = välttämätön o =voidaan käyttää/mahdollinen s = suositeltava - = ei sovellu/ei tarvita				

Logistiikka tulee sovittaa yhteen asiakaspalvelun vaatimusten ja siihen kohdistuvien kustannusten kanssa. Tämä korostuu erityisesti kansainvälisillä markkinoilla, joilla kilpailu on kovaa. Esimerkiksi isommat teollisuusyritykset ovat pienentäneet jakeluvarastojen

määriä mutta kiihdyttäneet kuljetusrytmiä. Sillä ne pienensivät eri maissa olevien jakeluvaretojen pääomakustannuksia ja parhaissa tapauksissa jopa paransivat asiakaspalvelua. Esimerkiksi voidaan suorittaa toimituksia Suomesta Keski-Eurooppaan 48 tunnissa. [24, s. 180]

## 7.2 Toimitusketjun hallinta

Logistiikka on tavara- ja tietovirtojen hallintaa. Mutta jos otetaan esimerkkinä luomuleivän valmistus, yritysten ketjuun kuuluu muitakin kuin leipomo. Kyseisessä esimerkissä voidaan mainita maanviljelijä, mylly sekä tukku- ja vähittäiskauppa. Lopputuloksen varmistamiseksi leipomon on tiedettävä, minkälaisia viljalajikkeita tai lannoitteita on käytetty alkutuotannossa. Näin ollen toimitusketjun hallinnan (supply chain management/SCM) tarkoituksena on hallintaa näiden organisaatioiden välistä liiketoimintaprosessia raaka-ainelähteeltä asiakkaalle. Kun logististen kilpailukeinojen kustannustehokkuuden ja asiakaspalvelujen tarkastelu siirretään yrityksen tasolta koko ketjun tasolle, voidaan luoda kilpailuetua, joka ilmenee seuraavasti: nuukuus, ketteryys ja responsiivisuus. Nuukuus tarkoittaa ketjun yritysten resurssien optimointia ja tavaravirran pitämistä ohuena, ketteryys on kyky vastata mahdollisiin toimitusmäärien ja -aikojen muutoksiin, ja responsiivisuus on kyky sopeutua asiakkaan muuttuviin tarpeisiin. [24, s. 182 - 183]

## 7.3 Toimituslausekkeet

Toimituslauseke kuuluu kauppasopimukseen, ja se voidaan ilmaista joko kirjain- tai sanayhdistelmänä. Toimituslausekkeessa myyjä ja ostaja sopivat seuraavat asiat: osapuolten toimintavelvollisuudet, jotta tavara päättyisi ostajalle sovittuna aikana ja sovitussa paikassa, vahingonvaaran siirtymispiste ja hetki, eli osapuolten vakuuttamisintressi sekä toimitukseen liittyvien kustannusten jakaminen osapuolten kesken. [24, s. 183 - 184]

Kansainvälisessä kaupassa käytetään erilaisia toimituslausekkeiden tulkintakokoelmia. Suomen ulkomaankaupassa yleisin käytetty on Incoterms 2000 -lausekkeisto, joka on Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) laatima tulkintakokoelma 13 eri toimituslausekkeesta. Incoterms 2000 -kokoelma ja sen täydentävä luettelo on esitetty opinnäytetyön

liitteissä. Lausekkeiden perusrakenne myyjän ja ostajan velvollisuuksista on esitetty seuraavassa kuvassa. [24, s. 184]

Taulukko 11. Myyjän ja ostajan velvollisuudet [24, s. 185]

<b>Myyjän velvollisuudet</b>	<b>Ostajan velvollisuudet</b>
1. Kauppasopimuksen täyttäminen	1. Kauppahinnan maksaminen
2. Lisenssit, luvat ja muodollisuudet	2. Lisenssit, luvat ja muodollisuudet
3. Kuljetus- ja vakuutus sopimukset	3. Kuljetussopimus
4. Toimitus	4. Toimituksen vastaanotto
5. Riskin siirtyminen	5. Riskin siirtyminen
6. Kustannusten jakautuminen	6. Kustannusten jakautuminen
7. Ilmoitus ostajalle	7. Ilmoitus myyjälle
8. Todiste toimituksesta: kuljetusasiakirja tai vastaava elektroninen viesti	8. Todiste toimituksesta: kuljetusasiakirja tai vastaava elektroninen viesti
9. Tarkastus-pakkausmerkintä	9. Tavarankäytön tarkastus
10. Muut velvoitteet	10. Muut velvoitteet

Toimituslausekkeiden sisältöä ei tarvitse tuntea ulkoa, mutta seuraavat säännöt pitäisi pitää mielessä: toimituslauseke on osa kauppasopimusta, siihen liittyy vain ostajan ja myyjän välistä kustannusten jakoa. Lausekkeet koskevat vain myyjän ja ostajan välistä suhdetta. Vaikkei toimituslausekkeiden sisältöä tarvitse tuntea ulkoa, pääpiirteet on tunnettava. Myös eri lausekkeiden soveltuvuus eri kuljetusmuotoihin on tiedettävä. Mahdolliset epäselvät ja epätarkat kohdat tulee täydentää, esimerkiksi vakuutusturvan kattavuuskysymyksissä. Lausekkeen merkintä koostuu kolmesta kohdasta, jotka ovat lauseke, paikkakunta sekä mistä tulkintakokoelmasta on kyse. Esimerkiksi DDU New York Incoterms 2000. [24, s. 189]

#### 7.4 Kuljetukset ja kuljetusriskien hallinta

Suomen ulkomaankauppaan soveltuvat kaikki vaihtoehtoiset kuljetusmuodot. Suomen merellisen sijainnin ansiosta laivakuljetukset hallitsevat sellaisenaan tai niihin yhdistämällä auto tai juna. Maakuljetukset hallitsevat, kun kauppa suuntautuu itään. Kun kyseessä on suuria volyymejä, kuljetuskustannusten osuus hinnasta on suuri, jatkuvia kul-

jetuksia tai erityiskuljetuksia (esimerkiksi vaaralliset aineet, suurikokoiset tuotteet), on syytä perehtyä etukäteen sekä reittien ja kaluston suunnitteluun, että kuljettajan valintaan. [24, s. 189 - 190]

Kuljetusmuotojen soveltuvuudesta voidaan huomioida seuraavat asiat:

Kaupat, jotka suuntautuvat Manner-Eurooppaan, Venäjään tai joidenkin IVY-maihin voidaan suorittaa autokuljetuksilla. Autokuljetuksissa voidaan käyttää ovelta ovelle periaatetta täysien tai suurien kuormien kuljetuksissa. Pienlähetyksissä toimitus tapahtuu terminaalista terminaaliin. Autokuljetukset ovat tarkasti aikataulutettuja, ja niiden hinnoittelu voi joustaa asiakaskohtaisesti. Suuret ja poikkeavat tuotteet voidaan suorittaa erikoiskuljetuksina. [24, s. 190]

Kun kustannuksia verrataan kuljetettavaan tavaramäärään, merikuljetukset ovat edullisin kuljetusmuoto. Merikuljetukset soveltuvat hyvin suurten tavaramäärien ja yksikköhinnaltaan alhaisen bulkkitavaran kuljettamiseen. Tekniikan kehityksen ansiosta myös jalostetut tuotteet voidaan kuljettaa turvallisesti. Yleisesti käytetyt alustyyppit ovat konventionaaliset alukset, jotka lastataan ja puretaan nostureilla ja nesteiden ja kaasujen kuljettamisessa käytetään niihin tarkoitettuja säiliölaivoja. [24, s. 190]

Suomen ja Venäjän välisessä liikenteessä hallitsevat junakuljetukset. Samat raideleveydet helpottavat tämän kuljetusmuodon käyttöä. Myös Ruotsiin voidaan suorittaa kuljetuksia junalla, mutta raideleveyden erilaisuus vaatii siirtokuormauksen. Ruotsin ja Saksan suuntaan on järjestetty junalautta, joka lähtee Turun satamasta. Turussa vaihdetaan telit telinvaihtoasemalla, jonka jälkeen voidaan ajaa junayksikkö laivaan. Määräsatamat ovat tässä tapauksessa Tukholma ja Travemunde. [24, s. 190 - 191]

Lentokuljetukset ovat kallein kuljetusmuoto, mutta niiden etuna on nopeus. Lentokuljetuksia voidaan käyttää tapauksissa, joissa tavaran arvo on korkea suhteessa sen painoon tai tilavuuteen. [24, s. 191]

Kuljetusriskien hallinnan suunnittelussa täytyy ottaa huomioon kuljetusreitit ja -tavan valinta, lähettäjän ja vastaanottajan toimenpiteet sekä rahdinkuljettajan valinta. Poikkeuksellisissa lähetyksissä, kuten voimalan tai nosturin kuljetuksessa, kuljetusreitit ja valinta on erityisen tärkeä silloin, kun määrään olosuhteet poikkeavat infrastruktuuriltaan tai luonnonoloiltaan normaalista. Myös vakiintuneissa kuljetuksissa on hyvä tarkistaa eri reittien edut ja haitat. [24, s. 191]

Kuljetustavan valintaan vaikuttavat kuljetettavan tavaran määrä, kuljetuksen kiireellisyys, sillä asiakkaat ovat usein valmiita maksamaan enemmän saadakseen tavaran nopeammin käyttöön, tavaran vahinkoalttius, turvallisimmat kuljetusmuodot ovat auto ja lentokone, myös tavaran pakkaamisella voidaan pienentää turvallisuus riskiä, tavaran arvo sekä vastaanottajamaan tai läpikulkumaan erikoismääräykset. Esimerkiksi monissa Keski-Euroopan maissa on raskaan liikenteen ajokielto viikonloppuisin. [24, s. 191 - 192]

Edellä mainitut tekijät saattavat kuulua lähettäjän omiin toimenpiteisiin tapauksissa, jossa toimituslauseke edellyttää myyjän hoitavan pääkuljetuksen tai osan kuljetuksesta. Lähettäjän tärkein riskihallintakeino on asianmukainen pakkaaminen ja pakkaukseen liitettävä käsittely- ja muut merkinnät. Pakkaus suoritetaan ottamalla huomioon tavaran oma luonne, ominaisuudet sekä olosuhteet matkan aikana ja perillä. Varkausriskien takia arvokasta tavaraa sisältävissä lähetyksissä tulisi välttää lastin sisällön näkemistä. Kuljetuspakkauksen varustaminen asianmukaisilla merkinnöillä sekä kauppatapahtumaan liittyvillä asiakirjojen oikeellisuudella voidaan nopeuttaa ja varmistaa toimitusta. [24, s. 192]

Vastaanottajan tärkeimpiin tehtäviin kuuluu saapuneen lähetyksen tarkastaminen ja mahdollinen reklamointi. Jos kuljetuksessa esiintyy jatkuvasti samoja ongelmia, niitä pitää pohtia myyjän ja kuljettajan kanssa, jotta voidaan tulevaisuudessa parantaa toimitusta. Nykypäiväinen tekniikka mahdollistaa reaaliaikaisen seurannan, joka helpottaa ongelmakohtien kartoitusta. [24, s. 192 - 193]

Kuljetusriskit voidaan minimoida rahdinkuljettajan valinnalla. Tässä tapauksessa on kiinnitettävä huomiota rahdinkuljettajan vastuuseen, onko hänellä kokonaisvastuu vai vastaako hän vain kuljetuksen välittämisestä, mahdollisuudesta suorittaa kuljetusta ovelta ovelle periaatteella, jolloin vältetään välipurkaukset ja -lastaukset sekä välivarastointi, rahdinkuljettajan luotettavuudesta sekä rahdinkuljettajan kokemuksesta. [24, s. 193]

## 8 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tarkoitus oli tukea Malin & Co:n kansainvälistymisprosessia antamalla tarvittavat tiedot siihen liittyvistä toimintamuotomahdollisuuksista. Opinnäytetyössä selvitetään myös mahdolliset kansainvälistymispalvelut, joita yritys voisi hyödyntää prosessissaan, ja käsitellään vientiin liittyvää logistiikkaa. Opinnäytetyössä tutkitaan Tunisian taustatietoja ja maan kansainvälistä liiketoimintakulttuuria sekä tarkastellaan liiketoimintamahdollisuuksia suomalaisille yrityksille.

Tunisia on lupaava markkina-alue suomalaiselle puutavaraviennille, sillä maa on riippuvainen puun tuonnista esimerkiksi huonekaluteollisuudessa. Vaikka puunkäyttö asuinrakentamisessa on vielä vähäistä, se kuitenkin näyttää kasvavan kiinnostusta muun muassa loma- ja turistikohteiden rakentamisessa. Tunisian talouspolitiikka tekee siitä mielenkiintoisen kauppakumppanin. Pohjois-Afrikan markkinoille pääsemiseksi on strategisesti edullista etabloitua Tunisiaan, mistä on mahdollista laajentaa toimintaa esimerkiksi Algeriaan, Libyaan, Marokkoon ja Egyptiin. Puualan lisäksi suomalaisilla yrityksillä on liiketoimintamahdollisuuksia koulutus-, tieto ja viestintäteknologia-alalla sekä ympäristö- ja energiateknologia-alalla. Tunisia ei kuitenkaan ole ongelmaton maa, sillä poliittiset riskit, erilaiset liiketoimintaperinteet ja kulttuurierot voivat tuoda vaikeuksia ulkomaalaisille toimijoille.

Pienelle yritykselle pitkä etäisyys voi tuoda haasteita, joten voidaan pohtia, olisiko kannattavampaa aloittaa vientitoimintaa Euroopan unionin rajojen sisällä, sillä tullimaksujen ja muiden kaupan esteiden puuttuminen voidaan hyödyntää ja liiketoimintaympäristö on tutumpaa. Esimerkiksi Ranska olisi erinomainen vaihtoehto vientitoiminnan aloittamiseksi, sillä yrityksen jäsenet tuntevat hyvin Ranskan kulttuuria ja ympäristöä, ja myös teknillisellä partnerilla on jo olemassa yhteyksiä kyseisellä markkina-alueella. Voidaan suositella Ranskaa seuraavaksi markkinatutkimuksen kohdemaaksi.



## LÄHTEET



1. Lameco LHT Oy. LamecoLog. Haettu 23.3.2017, Saatavissa: <http://www.lamecolht.fi/32>
2. Lameco LHT Oy. LamecoThermoLog. Haettu 23.3.2017, Saatavissa: <http://www.lamecolht.fi/21>
3. Lameco LHT Oy. LamecoFrame. Haettu 23.3.2017, Saatavissa: <http://www.lamecolht.fi/17>
4. Rantasalmi Log Homes. Ekorex. Haettu 23.3.2017, Saatavissa: <http://www.rantasalmi.com/hirsitalo-ekorex/>
5. Lameco LHT Oy. LamecoWall. Haettu 23.3.2017, Saatavissa: <http://www.lamecolht.fi/26>
6. Tulli. Mikä on vienti?. Haettu 6.2.2017, Saatavissa: <http://tulli.fi/yritysassiakkaat/vienti/mita-vienti-on->
7. Sutinen, M. 1996. Pk-yritysten vientimarkkinointi ja ulkomaankauppa. Pohjois-Savon Ammattikorkeakoulu.
8. Suomen yrittäjät. (2015). Pk-yritysten vienti [verkkodokumentti]. Haettu 7.2.2017, Saatavissa: [https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/migrated\\_documents/erillisselvitys\\_vienti.pdf](https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/migrated_documents/erillisselvitys_vienti.pdf)
9. Puuinfo Oy. (2013). Viennin veto piristää hirsitaloteollisuutta. Haettu 22.3.2017, Saatavissa: <http://www.puuinfo.fi/tiedote/viennin-veto-pirista%C3%A4%C3%A4-hirsitaloteollisuutta>
10. Ahokangas, P. & Pihkala, T. 2002. Kansainvälistyvä yritys. Edita Publishing Oy
11. Team Finland. Team Finland lyhyesti. Haettu 23.2.2017, Saatavissa: <http://team.finland.fi/team-finland-lyhyesti>

12. Team Finland. Markkinoiden mahdollisuudet. Haettu 23.2.2017, Saatavissa:  
<http://team.finland.fi/palvelut/markkinoiden-mahdollisuudet>
13. Team Finland. Neuvontaa ja koulutusta. Haettu 24.2.2017, Saatavissa:  
<http://team.finland.fi/palvelut/neuvontaa-ja-koulutusta>
14. Team Finland. Rahoitus. Haettu 27.2.2017, Saatavissa:  
<http://team.finland.fi/palvelut/rahoitus>
15. Team Finland. Verkostot. Haettu 27.2.2017, Saatavissa:  
<http://team.finland.fi/palvelut/verkostot>
16. Team Finland. Yhteiskuntasuhteet. Haettu 28.2.2017, Saatavissa:  
<http://team.finland.fi/palvelut/yhteiskuntasuhteet>
17. Team Finland. Näkyvyys. Haettu 1.3.2017, Saatavissa:  
<http://team.finland.fi/palvelut/nakyvyys>
18. Suomen YK-liitto. (2015). Tunisia. Haettu 13.3.2017, Saatavissa:  
<http://www.globalis.fi/Maat/Tunisia>
19. Finpro. (2010). Tunisian maaraaportti [verkkodokumentti]. Haettu 14.3.2017, Saatavissa:  
[http://www.finpro.fi/documents/10304/16373/FinproTunisiaCountryreport\\_10116\\_JWI1.pdf](http://www.finpro.fi/documents/10304/16373/FinproTunisiaCountryreport_10116_JWI1.pdf)
20. Expat. Investir en Tunisie. Haettu 17.3.2017, Saatavissa:  
<http://www.expat.com/fr/guide/afrique/tunisie/3091-investir-en-tunisie.html>
21. Suomen suurlähetystö, Tunis. Kahdenväliset suhteet. Haettu 14.3.2017, Saatavissa:  
<http://www.finlandtunis.org/public/default.aspx?nodeid=44434&contentlan=1&culture=fi-FI>

22. Daly-Hassen, H. & Kasraoui, M. & Karra, C. (2014). Le bois industriel en Tunisie [verkkodokumentti]. Haettu 15.3.2017, Saatavissa: [http://bft.cirad.fr/cd/BFT\\_322\\_29-37.pdf](http://bft.cirad.fr/cd/BFT_322_29-37.pdf)
23. Tribune du Développement. (2012). Construire en bois en Tunisie. Haettu 17.3.2017, Saatavissa: <https://tribunedudeveloppement.wordpress.com/2012/03/26/construire-en-bois-en-tunisie-lubie-ecolo-ou-niche-de-developpement/>
24. Pirnes, H. & Kukkola, E. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Werner Söderström Osakeyhtiö.
25. Honkarakenne Oyj. (2015). Hirsirakennusten vienti. [verkkodokumentti]. Haettu 24.3.2017, Saatavissa: [http://2015.puupaiva.com/sites/default/files/Sali%20A\\_Rytk%C3%B6nen%20Tanja\\_Hirsirakennusten%20vienti\\_0.pdf](http://2015.puupaiva.com/sites/default/files/Sali%20A_Rytk%C3%B6nen%20Tanja_Hirsirakennusten%20vienti_0.pdf)

## LIITTEET

Incoterms 2000 [23, s. 186 - 188]

	Export Ltd.  Terminaali	Tulli  Tulli	Import Ltd.
<b>EXW</b> EX WORKS	Tavara on erotettu ostajalle		
<b>FCA</b> FREE CARRIER	Tavara on toimitettu rahdinkuljettajalle		
<b>FAS</b> FREE ALONG-SIDE SHIP		Tavara on toimitettu aluksen viereen	
<b>FOB</b> FREE ON BOARD		Tavara ylittää aluksen partaan	
<b>CFR</b> COST AND FREIGHT		Tavara ylittää aluksen partaan	
<b>CIF</b> COST, INSURANCE AND FREIGHT		Tavara ylittää aluksen partaan	
<b>CPT</b> CARRIAGE PAID TO	Tavara on toimitettu rahdinkuljettajalle		
<b>CIP</b> CARRIAGE AND INSURANCE TO	Tavara on toimitettu rahdinkuljettajalle		
<b>DAF</b> DELIVERED AT FRONTIER		Tavara on toimitettu ostajan käytettäväksi sovitulle raja-asemalle kuljetusvälineessä	
<b>DES</b> DELIVERED EX SHIP	Tavara on valmis purettavaksi määräsätamassa		
<b>DEQ</b> DELIVERED EX QUAY	Tavara on purettu laiturille määräsätamassa		
<b>DDU</b> DELIVERED DUTY UNPAID	Tavara on ostajan käytettävissä kuljetusvälineessä tullaamatta		
<b>DDP</b> DELIVERED DUTY PAID	Tavara on ostajan käytettävissä määräpaikassa tullattuna purkamatta		

- = Tavarariski siirtyy (vakuuttamistarve)  
 = Toimenpidevastuu siirtyy (osapuolten päävelvollisuudet)  
 = Kustannusvastuu siirtyy (osapuolten päävelvollisuudet)

E-ryhmän lausekkeen mukaan myyjä asettaa tavarat ostajan käytettäväksi.

F-ryhmän lausekkeen mukaan myyjä luovuttaa tavarat ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle.

C-ryhmän lausekkeen mukaan myyjä tekee kuljetussopimuksen ja luovuttaa tavarat rahdinkuljettajalle.

D-ryhmän lausekkeen mukaan myyjä huolehtii kuljetuksesta ja luovuttaa tavarat sovitussa määräpaikassa.

**MYYJÄ**

EXW	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- asettaa tavarankuljetuksen mukaisiksi nimetyssä toimituspalkassa</li> <li>- avustaa pyynnöstä tarpeellisten vientiasiakirjojen laatimisessa</li> </ul>	
FCA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- lastaa tavarankuljetuksen mukaisiin rahtinkuljetustarvikkeisiin (toimitus myyjän toimitiloissa) tai asettaa tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- myyjän kuljetusvälineestä purkamatta,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ostajan nimeämän rahtinkuljetustarvikkeiden käyttöä (toimitus terminaaliin tms.)</li> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- lähettää ostajalle tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä saamansa asiakirjan</li> </ul>
FAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- asettaa tavarankuljetuksen mukaisiksi nimetyssä toimituspalkassa</li> <li>- aluksen sivulla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- lähettää ostajalle tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä saamansa asiakirjan</li> </ul>
FOB	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- toimittaa tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- alukseen laivaussatamassa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- lähettää ostajalle tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä saamansa asiakirjan</li> </ul>
CFR	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- tekee kuljetussopimuksen ja maksaa rahtin määräsatamaan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- toimittaa tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- toimittaa ostajalle viipymättä rahtikirjan</li> </ul>
CIF	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- tekee kuljetussopimuksen ja maksaa rahtin määräsatamaan</li> <li>- toimittaa tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- alukseen laivaussatamassa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- merkitsee ja maksaa ostajan hyväksi tulevan sovitun tavaravakuutuksen</li> <li>- toimittaa ostajalle viipymättä rahtikirjan ja asiakirjan tavaravakuutuksesta</li> </ul>
CPT	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- tekee kuljetussopimuksen ja maksaa rahtin määräpaikalle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- toimittaa tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- toimittaa ostajalle viipymättä rahtikirjan</li> </ul>
CIP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- tekee kuljetussopimuksen ja maksaa rahtin määräpaikalle</li> <li>- toimittaa tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- rahtinkuljetustarvikkeille</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- merkitsee ja maksaa ostajan hyväksi tulevan sovitun tavaravakuutuksen</li> <li>- toimittaa ostajalle viipymättä rahtikirjan ja asiakirjan tavaravakuutuksesta</li> </ul>
DAF	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- asettaa tavarankuljetuksen mukaisiksi nimetyssä toimituspalkassa</li> <li>- raja-asemalla saapuvassa kuljetusvälineestä purkamatta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- lähettää ostajalle tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä saamansa asiakirjan</li> </ul>
DES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- vientiselvityksestä</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- asettaa tavarankuljetuksen mukaisiksi nimetyssä määräsatamassa</li> <li>- toimittaa ostajalle tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä saamansa asiakirjat</li> </ul>
DEQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- vientiselvityksestä</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- asettaa tavarankuljetuksen mukaisiksi nimetyssä määräsataman laiturilla</li> <li>- toimittaa ostajalle tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä saamansa asiakirjat</li> </ul>
DDU	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- vientiselvityksestä</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- asettaa tavarankuljetuksen mukaisiksi nimetyssä määräsatamassa</li> <li>- toimittaa ostajalle tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä saamansa asiakirjat</li> </ul>
DDP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- huolehtii tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä</li> <li>- vienti- ja tuontiselvityksestä</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- asettaa tavarankuljetuksen mukaisiksi nimetyssä määräsatamassa</li> <li>- toimittaa ostajalle tavarankuljetuksen mukaisesta pakkaamisesta ja merkitsemisestä saamansa asiakirjat</li> </ul>

**OSTAJA**

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