



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Annika Niinisalo

PIENYRITYKSEN MAAHANTUONTI JA SEN HAASTEET

Case: Markkinointi Suomela Oy

Liiketalous ja matkailu
2017

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Annika Niinisalo
Opinnäytetyön nimi	Pienyrityksen maahantuonti ja sen haasteet
Vuosi	2017
Kieli	suomi
Sivumäärä	59 + 1 liite
Ohjaaja	Leena Pommelin-Andrejeff

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan pienyrityksen maahantuontia sekä maahantuonti-prosessissa havaittuja haasteita. Työ on toteutettu toimeksiantona kohdeyritykselle, joka saa katsauksen aiheen teoriaan sekä voimassa oleviin lainsäädäntöihin. Tutkimus tarjoaa johtopäätöksiä havaittujen haasteiden poistamiseen tulevaisuudessa. Toimeksiantajan toimiala on leluala.

Maahantuontiin vaikuttavat lukuisat lait, säädökset sekä kauppatavat. Työn teoria käsittelee lelualan yrittäjälle välttämättömät osa-alueet maahantuonnin mahdollistamiseksi. Ne ovat tuontirajoitukset, lelulaki, keskeisimmät asiakirjat, tullin toiminta, maksuliikenne sekä toimitusketjun ja eräkoon hallinta. Johdanto avaa lukijalle työn tavoitteen sekä lelualan kotimaan markkinoita.

Haasteita maahantuontiin luovat alati muuttuva lainsäädäntö sekä Euroopan unionin direktiivit. Suomalaisen toimijan haasteita lisäävät maamme pienet markkinat isojen valmistajamaiden rinnalla. Teknologian kehityksen aikakausi on myös muuttanut niin kaupankäyntiä, tiedonkulkua kuin kuluttajien tietouttakin. Tämän kehityksen ennakoinnin vaikeus lisää omalta osaltaan kansainvälisen kaupan haastavuutta.

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena, strategiana case- eli tapaus-tutkimus. Teemahaastattelu toteutettiin sekä toimeksiantajalle, että toiselle lelualan maahantuojalle. Tutkimustuloksista voidaan todeta, että kotimaisen pienyrityksen maahantuonnissaan kohtaamat haasteet eivät suurimmaksi osaksi johdu yrityksen omasta toiminnasta. Ongelmien juuret ovat kauempana valmistajissa, maailman markkinoissa sekä globalisaation tuomissa kaupankäynnin muutoksissa.

ABSTRACT

Author	Annika Niinisalo
Title	Importing and its challenges for a small to medium sized company
Year	2017
Language	Finnish
Pages	59 + 1 appendices
Name of Supervisor	Leena Pommelin-Andrejeff

This thesis studied importing in small to medium sized company and the challenges of the import process. The research was commissioned by the case company, who gets to view current theories and legislation in the toy industry. This thesis also offers considerations and conclusions about overcoming the noted challenges in the future.

Importing is affected by numerous of laws, statutes and habits. The theory of this thesis examines the most important ones to make importing possible in the toy industry. Those are import restrictions, law on toys, key documents, customs operations, payments and logistics. The introduction of the thesis gives insight into the domestic market for toys and the aim of this thesis.

Changing legislation and standards of the European Union bring challenges to importing. Challenges of a Finnish entrepreneur are a small market and the big manufacturing countries. Technological development has also changed commerce as well as the flow of information and knowledge of consumers. This development is hard to anticipate and therefore it also increases the challenges of international business.

The research was carried out using the qualitative method of study, namely a case-study with theme interview at the case company and another importer in the toy industry. The study showed that challenges of a small to medium sized company in importing are not fully caused by the company's own actions. Roots of these problems are further in manufacturers, the global markets and changes taking place in commerce.

Key words Small to medium sized company, toy industry, import, foreign, law on toys

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO.....	8
1.1	Tutkimuksen tavoite ja tutkimuskysymys	8
1.2	Leluala ja toimeksiantaja	9
1.3	Opinnäytetyön sisältö.....	11
2	MAAHANTUONTI	13
2.1	Tuontirajoituksia.....	13
2.2	Leluihin liittyvät säädökset.....	14
2.2.1	Lelujen turvallisuus.....	14
2.2.2	CE-merkintä	15
2.2.3	Elinkeinoharjoittajien velvollisuudet	16
2.3	Valvovat viranomaiset	17
3	TUONNIN ASIAKIRJAT.....	20
3.1	Kauppasopimus.....	20
3.2	Sopimuksen syntyminen	22
3.3	Jaottelu	22
4	TUONTIPROSESSI.....	24
4.1	Ulkokauppa.....	24
4.1.1	Tulli-ilmoitus	25
4.1.2	Tuonnin tilastointi	26
4.1.3	Tullausarvo ja tullauspäätös.....	27
4.2	Tuonnin maksuliikenne.....	28
4.3	Toimitusketju ja logistiikka	31
4.4	Eräkoot.....	32
5	EMPIIRINEN TUTKIMUS	35
5.1	Tutkimusmenetelmä ja toteutuskeinot	35
5.2	Tutkimusprosessi	38
5.3	Validiteetti ja reliabiliteetti	39
6	TUTKIMUSTULOKSET.....	40
6.1	Tuonnin säädökset	40

6.2	Tuontiprosessi.....	41
6.3	Haasteet.....	43
6.4	Kuljetukset.....	44
7	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA.....	46
7.1	Tuonnin säädökset.....	47
7.2	Tuontiprosessi.....	47
7.3	Haasteet.....	48
7.4	Kuljetukset.....	49
8	YHTEENVETO.....	51
8.1	Luotettavuuspohdinta.....	52
8.2	Toimeksiantajan saama hyöty.....	53
8.3	Jatkotutkimusehdotus.....	53
9	LOPPUSANAT.....	55
	LÄHTEET.....	56
	LIITTEET	

KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO

Kuva 1. Plaston tuttuja tuotteita	10
Kuva 2. CE-merkintä	16
Kuva 3. Oikea ostoerä	33
Taulukko 1. Empiirisen tutkimuksen päähavainnot.....	46

LIITELUETTELO

LIITE 1. Teemahaastattelukysymykset

1 JOHDANTO

Leluala on kokenut muutoksen digitalisoitumisen myötä, ja perinteiset leikkikalut ovat muuttumassa elektronisempiin. Leluhyllyt eivät toki muutu silmän räpäyksessä, vaan perinteisiä leikkivälineitä nähdään markkinoilla yhä tulevaisuudessaakin, mutta muutos on jo havaittavissa. Tämä alkaa näkyä myös suomalaisten toimijoiden arjessa. Ostohalut saavat vaikutteita ympäri maailmaa ja hittituotteet vaihtelevat entistä useammin. Kuluttajat osaavat luoda kysyntää itse, ja siihen alan toimijoiden on osattava vastata. Lelualalla tämä tarkoittaa uuden aikakauden leikkimisen ymmärtämistä sekä tulevaisuuden ennakkointia.

Tämä tutkimus on ajankohtainen juuri tämän muutoksen vuoksi. Tuotteiden muuttua ja kehittyttyä, myös prosessi valmistajalta kuluttajalle muuttuu. Yrityksen tulee kehittyä myös toimintatavoissaan, ja tämä tutkimus tarjoaa siihen uusia näkökulmia etsimällä ratkaisuja tuontiprosessin haasteisiin.

Valitsin tämän aiheen opinnäytetyöhön, koska leluala on mielenkiintoinen ja erikoinen. Minulla on lapsesta saakka ollut aitiopaikka lelualaan, sillä isäni on työskennellyt alalla jo yli kymmenen vuotta. Kiinnostus on siis lähtenyt toiminnan seuraamisesta lähietäisyydeltä. Työssä tutkittavien haasteiden näkökulma tuo mukaan ongelmanratkaisun elementtejä sekä haastetta myös kirjoittajalle. Maahan-tuonti on mukana opinnäytetyössä tukemassa kansainvälisen kaupan koulutustani. Toimeksiantaja on ennestään tuttu yritys, ja tiedustelun jälkeen löytyi tutkittava aihe, josta myös yritys hyötyisi.

1.1 Tutkimuksen tavoite ja tutkimuskysymys

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää mitä toimenpiteitä pienyrityksen maahan-tuonti vaatii, ja mitä haasteita siihen liittyy. Nämä kaksi tutkittavaa tavoitetta pyritään ratkaisemaan opinnäytetyöprosessin aikana niin, että maahan-tuonti olisi mahdollista suorittaa välttämättä tutkimuksessa esiin tulleet haasteet.

Tutkimusongelma muodostui seuraavaan kysymykseen: **mitä haasteita pienyritys kohtaa lelujen maahantuonnissa?**

1.2 Leluala ja toimeksiantaja

Suomessa lelualan kattojärjestönä on toiminut Suomen Leluyhdistys vuodesta 1972 alkaen. Yhdistys valvoo alan ammatinharjoittamiseen liittyviä etuja ja parantaa alan toimintaedellytyksiä. Se järjestää muun muassa koulutuksia jäsenyrityksilleen, tiedottaa ja antaa lausuntoja medialle alan laeista, sekä julkaisee Lelukauppias –lehteä. (Leluyhdistys 2014)

Jo kymmenen vuotta sitten Suomessa on myyty leluja vuosittain 200 miljoonalla eurolla ja vuonna 2016 lelumarkkinoiden suuruus oli noin 240 miljoonaa euroa. Joulumyynnin osuus vuosittain on jopa puolet. Yli 90 % leluista tuodaan ulkomailta, suurin osa Aasiasta ja Kiinasta. Kotimaista tekoa on noin vain joka kymmenes lelu. (Niinisalo, K)

Leluyhdistyksen puheenjohtajan mukaan vielä vuonna 2013 kotimaisten toimijoiden määrää lelualalla oli hyvin vaikea tilastoida luotettavasti, sillä kaikki eivät halunneet luovuttaa tietojaan eteenpäin. Alan suuruudesta puhuttaessa on siis muistettava arvioidut määrät. (Lelukauppias 1/2013)

Suomalaisten lasten suosikkilelut sekä leikkivälineet ovat kehittyneet käsi kädessä teknologian kanssa jo ainakin sadan vuoden ajan. 1910-luvulla toivottiin perinteisiä nukkeja, 30-luvulla hyrriä ja 50-luvulla hittejä olivat ensimmäiset robotit, sitä myöhemmin barbit, nukkekodit sekä teemahahmot. Aikansa hittejä ovat tietysti olleet myös muiden muassa kauko-ohjattavat RC-autot, Kaalimaan kakarat sekä yhä kehittyvät konsolipelit. (Mtv 2015)

2010-luvulla suosikit ovat vaihtuneet lähes vuosittain muuttuvien elokuva- ja sarjahittien myötä. Esimerkiksi vuonna 2016 suosituimmat joululahjalelut olivat Frozen –elokuva aiheisia, animaatiosarja Ryhmä Hau –aiheisia, Pokemoniin liittyviä tai Zoomer-robottikoiria. (Ilta-Sanomat 2016)

Suomalaiset ottavat uudet leikkitreffit avoimesti vastaan ja vuoden suosituimmat tuotteet myydäänkin usein joulumyynneissä loppuun. Vanhemmat suosikit kuten Legot, pehmolelut sekä lautapelit pitävät kuitenkin yhä pintansa. Kouluikäisten suosioon nousevat luonnollisesti yhä vahvemmin tekniset laitteet. Medialla sekä internetillä on aina oma osuutensa, mikä tuote milloinkin saavuttaa hitin tai trendin aseman. Vuoden 2017 ilmiöksi sekä megahitiksi You Tuben kautta nousi fidget spinner, keskittymisleluksi tarkoitettu hyrrä, joka saavutti maailmanlaajuisen suosion ja upposi syvälle myös suomalaisiin lapsiin ja lapsenmielisiin.

Suomen lelumarkkinoilla toimii useita maahantuoja ja tukkuliikkeitä. Suurimmat valmistajat ovat maailmanlaajuisia kuten tanskalainen Lego, yhdysvaltalaiset Mattel ja Hasbro, sekä vahva kotimainen Plasto. Maahantuojina sekä jakelijoina toimivat muissa Toyrock, Tammertukku, Brio, Maki, Economy Agency, Amo, Martinex sekä Markkinointi Suomela. Lisäksi kotimaan markkinoilla toimii yksityisiä leluliikkeitä, markettien kattavat leluhyllyt sekä ulkomaiset ketjuliikkeet Toys R Us ja BR-lelut.



Kuva 1. Plaston tuttuja tuotteita

Toimeksiantaja

Markkinointi Suomela Oy on turkulainen perheyrittäjä, joka on perustettu vuonna 1981. Yritys toimii lelujen sekä lahja- ja taloustavaroiden maahantuojana sekä tukkuliikkeenä. Yrityksen pääkonttori, näyttelytilat sekä oma varasto sijaitsevat Turun Lausteella. Kooltaan Markkinointi Suomela Oy luokitellaan pk-yritykseksi.

Markkinointi Suomelan asiakkaita ovat tavaratalot, halpahalit, marketit sekä lelu- ja lahjatavaraliikkeet Suomessa. Yrityksen edustamien tuotemerkkien päämiehet toimivat pääasiassa Euroopassa, mutta yrityksellä on omaa maahantuontia Aasiasta. Tuotteet yritys myy ja toimittaa asiakkailleen ympäri Suomea myyntiedustajien toimesta. Lelujen osuus liiketoiminnasta on noin 80 %, lahja- sekä taloustavaroitten 20 %. Yritys järjestää asiakkailleen myyntinäyttelyt Turun näyttelytiloissa kahdesti vuodessa. Yrityksen edustamia tuotemerkkejä ovat muuten muassa Plasto, Trudi, Sevi, Bontempi, Italtrike, Cobi, Tolo, Tiamo Collection, Pinolino, Creative Toys, Style Me Up!, Wild Planet –pehmot, Sohni Wicke, Maisto, Feuchmann ja Papo. Lahja- ja taloustavaroista edustettuna ovat Sandra Rich sekä Zowie -tuotemerkit, lyhdyt, kynttilät, koristeet sekä joulutuotteet. (Markkinointi Suomela, yritys)

Markkinointi Suomelan perustajapariskunta teki sukupolvenvaihdoksen vuonna 2013 ja nykyään yrityksen johdossa ovat heidän tyttärensä. Yritys työllistää kaikkiaan 8 henkilöä.

Markkinointi Suomela Oy:n lisäksi empiiriseen tutkimukseen osallistuu JP-Agentuuri Ky. Yritys liittyi toimeksiantajaan lokakuussa 2017, edustaen Markkinointi Suomelaa itsenäisenä yrittäjänä. JP Agentuuri Ky vastaa tutkimuskysymyksiin oman aikaisemman maahantuontikokemuksensa perusteella.

1.3 Opinnäytetyön sisältö

Maahantuonti on kokonaisuudessaan laaja aihealue. Siksi työ on rajattu sen tärkeimpiin elementteihin jotka pienyrityksen on otettava huomioon maahantuonnin mahdollistamiseksi. Erikoisvaatimusten kuten pakottavan lainsäädännön osalta keskitytään lelualaan.

Työ on jaettu kahteen osaan: teoriaan sekä empiiriseen tutkimukseen. Teoria alkaa maahantuonnin tuontirajoitusten käsittelyllä. Ensimmäisessä luvussa käydään läpi myös lelulaki ja muut leluihin liittyvät säädökset, sekä tuontia valvovat viranomaiset ja niiden tehtävät. Toisessa teorialuvussa on katsaus tuonnin tärkeimpiin

asiakirjoihin ja niiden sisältöön. Teoriaosuus jatkuu käsittelemään tuontiprosessia. Ensin määritellään ulkokauppa sekä siihen liittyvät tullin toimintatavat. Tuonnin maksuliikenne ja ulkomaankaupan maksutavat käsitellään lyhyesti. Lopuksi keskitytään toimitusketjuun, eräkokoon ja niiden hallintaan. Teoriaosuuden jälkeen lukijalla on ymmärrys tuontiin vaadittavista toimenpiteistä ja tärkeimmistä osa-alueista.

Teoriaosuuden jälkeen työ etenee empiiriseen tutkimukseen. Tutkimus toteutettiin teemahaastatteluna toimeksiantajalle, tavoitteena selvittää yrityksen tuontiprosessin suurimmat haasteet. Tutkimusmenetelmät ja niiden valintaperusteet esitetään viidennessä luvussa. Seuraavaksi esitellään haastatteluaineisto teemoittain, sekä luodaan niistä johtopäätökset. Työ päättyy yhteenvetoon sekä kirjoittajan loppusanoihin.

2 MAAHANTUONTI

Ensimmäinen teorialuku käsittelee maahantuontia ja siihen liittyviä tärkeimpiä säädöksiä. Alussa käsitellään tuontirajoitukset, sillä tuonti alkaa selvittämällä kuuluuko tuotteeseen määrärajoituksia tai tuontikieltoa. Seuraavaksi käsitellään lelujen tuontia ja myyntiä rajoittavat säädökset. Lopuksi keskitytään valvoviin viranomaisiin, jotka seuraavat kansainvälisen kaupan sääntöjen noudattamista.

2.1 Tuontirajoituksia

Maahantuonnin suunnittelu alkaa aina tuontirajoitusten selvittämisellä. Joidenkin Suomeen tuotavien tavaroiden liikkuvuuteen liittyy rajoituksia ja säädöksiä. Tällaisten tavaroiden tuonti Euroopan unionin alueelta vaatii usein luvan Suomen rajalle tultaessa. Myös *kolmansia maita*, eli Euroopan unionin ulkopuolisia maita koskee useat tuontirajoitukset jotka joko rajoittavat kilpailevien tuotteiden tuontia kokonaan tai niillä on määrärajoituksia. Rajoitusten tarkkailu koskee niitä tuotteita, joiden tuontia halutaan rajoittaa muun muassa kotimaisuutta sekä yhteisön alueen turvallisuutta tukien. (Fintra 2002, 76)

Suomessa rajoitettuja tavaroita ovat muun muassa: lääkkeet, elävät eläimet, kasvit ja eläinperäiset elintarvikkeet, huviveneet, ampuma-aseet ja muut väkivaltaan tarkoitettut välineet, jätteet sekä historialliset kulttuuriesineet. Lisäksi tuontimääriä tarkkaillaan tupakka- ja alkoholituotteissa. *Tuotevääreännösten* eli piraattituotteiden tuonti Suomeen on kokonaan kielletty. Osaa tavaroista ei siis saa tuoda lainkaan, osaa koskevat määrärajoitukset. Tulli on koonnut rajoituskäsikirjan, jossa on vienti- tuonti- ja kauttakulkurajoitukset joista tullia on valvontaviranomainen. Yllä mainittujen rajoitettujen tavaroiden lisäksi rajoituskäsikirjasta löytyy lisäohjeita ja säädöksiä esimerkiksi alkoholin tuontimääristä, varastoinnista sekä kaupallisesta käytöstä. Lelujen tuontia ei ole rajoitettu, jos lelu on EU-säädösten mukainen. Asianmukaiset luvat tuontiin on oltava aina ennen tavaroiden saapumista maahan. Voimassa olevan lainsäädännön noudattamisen varmistaminen on aina toimijan vastuulla (Tulli). (Tulli, a; Fintra 2002, 76)

2.2 Leluihin liittyvät säädökset

Leluksi luetaan alle 14-vuotiaalle lapselle tarkoitettu tavara, jolla on leikkiarvoa. Suomessa myytävien lelujen on täytettävä lelulain (1154/2011) vaatimukset, joka astui voimaan 1.1.2012. Laissa esitetään vaatimuksia toiminnanharjoittajille lelujen rakenteellisesta ja kemiallisesta turvallisuudesta, mekaanisista ja fyysisistä ominaisuuksista sekä puhtaudesta ja hygieenisyydestä. Lain tarkoituksena on taata lapselle terve ja turvallinen leikki. (Tukes 2016, a)

Lelulainsäädäntöä täydentävät lisäksi 14 erilaista standardia. Ne sisältävät yksityiskohtaisempia vaatimuksia lain asettamiin ominaisuuksiin. Standardin ensimmäisessä osassa, 71-1, esitetään lelujen varoitukset sekä yleiset fyysiset ja mekaaniset ominaisuudet. Toisessa osassa, 71-2, on vaatimukset lelujen syttyvyydestä, kolmannessa osassa, 71-3, eräiden alkuaineiden siirtymisen raja-arvoista. Muut standardit koskevat muun muassa ulkona käytettäviä leluja kuten trampoliineja, kemiallisia leluja sekä sormivärejä. Standardeja voi ostaa Suomen Standardoimisliiton verkkokaupasta. (Tukes 2016, a)

Lelulaki koskee kaikkia myytäviä leluja, lastentarhoihin tai kouluihin tarkoitettuja leluja, kylkiäisiä ja palkintoja tai muita vastikkeettomina tarjottuja leluja, myynti- ja leluautomaatteja sekä verkkomyyntiä. Muut tuotteet kuten avainkaulanauha ei lueta leluksi, mutta sen tulee täyttää kuluttajaturvallisuuslain (920/2011) vaatimukset, muun muassa kuristumisvaaran vuoksi, sillä ne ovat niin aikuisten kuin lastenkin käytössä. Laki ei kuitenkaan koskaan poista vanhemman tai valvojan velvollisuutta vahtia lelun käyttöä tai lapsen leikkiä. (Finlex 2011; Tukes 2016, a)

2.2.1 Lelujen turvallisuus

Lelulaki asettaa kolmannessa luvussa vaatimuksia lelujen yleiselle turvallisuudelle niiden mekaanisista, sähköisistä ja kemiallisista ominaisuuksista, syttyvyydestä, hygieenisyydestä, radioaktiivisuudesta sekä varoitusmerkinnöistä ja käyttöohjeista. Lelu ei saa koskaan olla vaaraksi sen käyttäjälle, kun sitä käytetään tarkoituksen mukaisella tai oletettavalla tavalla sen tavanomaisen käyttöajan puitteissa.

Lelu ja sen sisältämät kemikaalit eivät saa aiheuttaa lapselle terveystarve. Hygienisyys tulee olla suunniteltu niin, että tartunta- tai infektiotaaraa ei ole. Lelun liikkuvat, äännelevät tai irrotettavat osat eivät saa olla vaaraksi lapsen kuulolle eivätkä aiheuttaa tukehtumisen tai kuristumisen vaaraa. Lelu ei saa myöskään aiheuttaa palovaaraa, sähköiskun tai säteilyn vaaraa. (Finlex 2011)

Leluun kiinnitetyn varoitusmerkinnän ja käyttöohjeen tulee kiinnittää käyttäjän ja valvojan huomio, kun käyttöön sisältyy vaara tai riski. Lelun käytön kannalta oleelliset ikäsuositukset tulee ilmoittaa pakkauksessa näkyvästi. Varoitukset tulee kiinnittää pysyvällä tavalla joko itse leluun tai sen käyttöohjeeseen. Lelun käyttöä rajoittavat varoitukset on oltava näkyvillä myös ostovaiheessa. (Finlex 2011)

Edellä mainittujen turvallisuusvaatimusten täyttymiseksi leluista täytyy olla todistukset tehdyistä testeistä sekä niiden tuloksista. Esimerkiksi valmistuksessa käytetyt kemikaalit täytyvät olla tiedossa. Lelulain nojalla kielletty muovin pehmenysaine, ftalaatti on yksi seuratuista kemikaaleista.

2.2.2 CE-merkintä

CE-merkintä (**C**onformité **E**uropéenne) (kuva 2) on valmistajan takaus siitä, että tuote täyttää sille osoitetut Euroopan unionin vaatimukset. Merkintä ilmoittaa viranomaisille, että tuote on varmasti kaikkien direktiivien mukainen. Direktiiveissä ei anneta tarkkoja tuotevaatimuksia, ainoastaan yleiset turvallisuusvaatimukset. (Tuontioapas 2002, 66)

Merkintää käytetään lelujen lisäksi myös koneissa ja sähkölaitteissa, rakennustuotteissa, telepäätelaitteissa sekä terveydenhuollon välineissä. Merkintää ei saa kiinnittää tuotteisiin, joissa sitä ei edellytetä. Väärin käytettynä tuoteryhmää valvova viranomainen saa puuttua asiaan ja lain edellyttämän CE-merkinnän puuttuessa, tuote voidaan poistaa markkinoilta kuluttajaturvallisuuslain nojalla. EU-alueella myytäviin leluihin merkintä on ehdoton vaatimus. CE-merkintä ei ole yleinen laatu- tai turvallisuusmerkki, vaan sen käyttö antaa valmistajalle tavarahan vapaan liikkumisoikeuden Euroopan sisämarkkinoilla. (European commission, b)

CE-merkinnän kiinnittämiseen ei pääsääntöisesti tarvita ulkopuolisen suorittamaa testausta. Poikkeuksen tekevät kaasulla toimivat kotitalouslaitteet, jotkin koneet, sekä henkilösuojaimet eli kypärät. Näiden tuotteiden kohdalla edellytetään testausta ja arviointia ulkopuoliselta. Merkinnän kiinnittäjän vastuulla on varmistua, että tuote täyttää kaikki sitä koskevat määräykset. (Tuontiopas 2002, 67; European commission, b)



Kuva 2. CE-merkintä

2.2.3 Elinkeinoharjoittajien velvollisuudet

Lelulaki koskee valmistajaa, valtuutettua edustajaa, maahantuojaa sekä jakelijaa joiden on suunniteltava, valmistettava ja toimitettava lelu laissa säädettyjen vaatimusten mukaan. Säädökset ovat voimassa Euroopan talousalueella. (Finlex 2011)

Valmistaja kantaa vastuun, että lelun lainmukaisesta valmistuksesta on tarvittavat tekniset asiakirjat sekä EY-vaatimuksenmukaisuusvakuutus ja CE-merkintä. Nämä asiakirjat on säilytettävä kymmenen vuotta lelun saattamisesta markkinoille. Sarjatuotannossa valmistettujen lelujen on oltava vakuutetun ja ilmoitetun kaltaisia sekä yhdenmukaisia. Valmistajan on pidettävä kirjaa leluista jotka eivät täytä vaatimuksia, valituksista sekä lelujen palautusmenettelyistä ja ilmoitettava näistä kaikista aina jakelijoille. Valmistaja huolehtii myös, että lelussa tai sen pakkauk-

nessa on tunnus jonka avulla tuote voidaan tunnistaa, sekä valmistajan nimi ja voimassa oleva yhteystieto. Valmistajan on aina ilmoitettava valvonnasta vastaavalle viranomaiselle, mikäli markkinoille saatettu tuote on tai saattaa olla lain vaatimusten vastainen. (Finlex 2011)

Maahantuoja saa tuoda Euroopan markkinoille ainoastaan lain vaatimuksen mukaisia leluja. Vaatimuksenmukaisuus, tekniset asiakirjat, CE-merkintä sekä lelun mukana vaadittujen asiakirjojen oleellisuus on tarkistettava ennen lelun saattamista markkinoille. Valmistajan tavoin, myös maahantuojan on ilmoitettava nimensä sekä yhteystietonsa lelussa, käyttöohjeessa tai pakkauksessa. Tarvittavat varoitukset ja käyttöohjeet on oltava saatavilla tarvittavilla kielillä. Maahantuojan sekä jakelijan on varmistettava, että lelun varastointi- ja kuljetusolosuhteet eivät vaaranna lelun turvallisuutta sinä aikana kun tuote on heidän vastuullaan. Heidän on aina ilmoitettava myös vaatimusten vastaisesta toiminnasta, lelun vaarallisuudesta tai muusta lain noudattamattomuudesta valmistajalle sekä valvovalle viranomaiselle ennen lelun saattamista markkinoille kuluttajien saataville. (Finlex 2011)

2.3 Valvovat viranomaiset

Viranomaisilla on keskeinen rooli kansainvälisessä kaupassa. Hoitaakseen tehtäviään sääntöjen mukaisen toiminnan sekä turvallisuuden valvomiseksi, viranomaiset tarvitsevat tietoja kauppatapahtumista, niihin liittyvistä tuotteista ja niiden arvosta. Kansainvälisessä kaupassa keskeisin valvova viranomainen ja viranomais-toimija on tullitulli. Tullin valvonta kohdistuu matkustaja-, tavara- sekä kulkuneuvo-liikenteeseen Euroopan unionin ulko- ja sisärajoilla, sisämaassa, lentokentillä sekä satamissa. Se huolehtii, että tullimenettelyt ovat Euroopan unionin kansallisen lainsäädännön mukaisia, ja että tavaravirrat liikkuvat kontrolloidusti. Muita valvovia viranomaisia ovat esimerkiksi terveys- ja ympäristöviranomaiset. Lelujen turvallisuutta valvovat muun muassa Tukes (turvallisuus- ja kemikaalivirasto) ja tullitulli *ETA-alueen*, eli Euroopan talousalueen ulkopuolelta tuotavien lelujen osalta. Valvonnat suoritetaan pistokokein sekä eri tahoilta kuten kuluttajilta ja toiminnanharjoittajilta tullein ilmoituksin. Huomio kiinnitetään lelujen turvallisuuteen,

kemikaaleihin, merkintöihin sekä vaarallisiin leluihin. Yleisin puute lelussa on tarvittavien varoitusten puuttuminen vaadituilla kielillä. (Tukes 2016, a; SFS 2010, 29)

Tulli muistuttaa, että kaikki Euroopan Unionin ulkopuolelta tilatut hyödykkeet eivät aina täytä Suomen tai EU:n turvallisuusmääräyksiä. Kaikkia tuotteita ei ole edes tarkoitettu myytäväksi EU-alueella, joten turvallisuus saattaa poiketa merkittävästi EU:n vaatimuksista. Lelujen kohdalla esimerkiksi Aasiasta verkkokaupan kautta tilattu lelu on saattanut ohittaa kaikki yhteisöalueen vaatimat turvallisuustestaukset, ja päätyä silti Suomeen kuluttajan käyttöön, sillä tuoteturvallisuusvaatimukset ovat eri niin Suomessa, EU:n eri jäsenmaissa kuin sen ulkopuolellakin. Tuotteen myynnin ja markkinoinnin rajoitukset Suomessa voi tarkistaa Tukesin markkinavalvontarekisteristä. (Tulli, b)

Eri maiden viranomaisilla on erilaisia vaatimuksia samojen toimintojen tai kauppatapahtumien tietojen keräämisen suhteen. Tullihallintojen kansainvälisessä yhteistyöelimessä, *tulliyhteistyöneuvostossa*, on tehty muun muassa kansainvälinen yleissopimus tullimenetelmien yhdenmukaistamisesta, sekä yksinkertaistamisesta ja tavaroiden rajatarkastuksen yhdenmukaistamisesta. Suomessakin viranomaiset ovat pyrkineet vähentämään velvoitteita yrityksiä kohtaan yhdistämällä ja yhdenmukaistamalla eri toimintojaan kansallisesti. Esimerkiksi PortNet –palvelu, jossa on mahdollisuus toimittaa tiedot yhteen paikkaan monelle eri viranomaiselle sähköisesti, on tämän kehitystyön tulos. (SFS 2010, 29–30)

RAPEX-ilmoitusjärjestelmä

RAPEX -järjestelmä, on vahva osa viranomaisten työtä vaarallisten tavaroiden valvonnassa ja markkinoilta poistamisessa. Järjestelmä on Euroopan Unionin nopea tietojenvaihtojärjestelmä, joka perustuu tuoteturvallisuudirektiiviin. Sen avulla komissio sekä jäsenvaltiot vaihtavat tietoja vaarallisiin tuotteisiin liittyen. Jäsenvaltioiden viranomaisilla on lakisääteinen velvollisuus ilmoittaa RAPEX-järjestelmään markkinoilta löydetty vaaralliset tuotteet. Suomessa tätä ilmoitus-

velvoitetta tukee RAPEX-laki (1197/2009). Suomen kansallinen yhteyspiste on Tukes, joka välittää järjestelmään viranomaisten tekemät ilmoitukset. Jos markkinoilta löytyy kiellettyjä tuotteita, on myös ilmoitettava mihin toimenpiteisiin viranomaiset ryhtyvät. Komissio julkaisee viikoittain yhteenvedon saamistaan ilmoituksista. (Tukes, b)

Lelut, moottoriajoneuvot, sähkölaitteet sekä kosmetiikka ovat kuluttajakäyttötavaroita, joita järjestelmä koskee. RAPEXin ulkopuolelle jäävät lääkkeet, lääkintatarvikkeet sekä elintarvikkeet. Niille on olemassa oma ilmoitusjärjestelmänsä. (Tukes, b)

3 TUONNIN ASIAKIRJAT

Tässä luvussa kerrotaan tärkeimmistä tuonnin asiakirjoista sekä sopimusten syntymisestä. Kauppasopimus käydään läpi yksityiskohtaisemmin, sillä sen pohjalta laaditaan myös kaupan muut sopimukset.

Kaupan asiakirjat ja sopimukset ovat pohjana tiedon välittämiselle. Sopimusten tarkoituksena on helpottaa toimitusketjun osapuolten toimintaa, sekä turvata osapuolet ristiriidoilta tai väärinkäsityksiltä. Riskien minimointi ja hallinta ovat olennainen osa tasapainoista liiketoimintaa ja ne voidaan välttää huolellisella sopimusasiakirjojen laatimisella.

3.1 Kauppasopimus

Kauppasopimus sitoo kaupan osapuolet kirjallisella sopimuksella suullisesti tai sähköisesti sovitusta kauppatapahtumasta. Kun myyjä ja ostaja solmivat kauppasopimuksen tarjouskilpailun ja tilausvahvistuksen jälkeen, on sovittava monista yksityiskohdista. Sopimus on aina kaksipuolinen oikeustoimi, jonka kirjallinen laatiminen on ensiarvoisen tärkeää etenkin ulkomaankaupassa. Sovitut asiat sitovat tasapuolisesti molempia kaupan osapuolia, eikä niistä kumpikaan pääse yksipuolisesti eroon. Kansainvälisessä käytännössä pääsääntönä on sopimusvapaus, jonka mukaan kaupan osapuolet voivat määrittää vapaasti sopimuksen sisällön. Sen laajuus ja yksityiskohtaisuus riippuvat luonnollisesti kaupan koosta ja erilaisten ehtojen tarpeellisuudesta. (Fintra 2002, 16–17)

Maailmalla yleisesti käytetty kansainvälinen kauppalaki (*UNICITRAL*), epävirallisesti *Wienin yleissopimus*, tasoittaa merkittävästi maakohtaisia lakieroja ja lähentää eri maiden sopimuskohtia. Esimerkiksi Pohjoismaiden ja muiden EU-maiden omat lainsäädännöt eroavat toisistaan merkittävästi. Sopimusten ja sopimusehtojen yhtenäistämiseen ovat pyrkineet muiden muassa YK:n talouskomissio sekä Kansainvälinen kauppakamari, jotka laativat ja myyvät eri alojen mallisopimus pohjia apuna sopimusten laatimiseen. (SFS 2010, 27; Melin 2010, 42–46)

Jotkin määrätyt asiat kuuluvat kuitenkin osaksi hyvin laadittua sopimusta. Kauppasopimuksesta käy aina ilmi molemmat kaupan osapuolet yhteystietoineen, sekä kaupan kohteena oleva tavara, sen erittely kuten paino ja pituudet ja määrä. Myös pakkaustapa on kirjattu sopimukseen. Toimitusajankohta, tavaran lähtö- ja saapumispaikka sekä toimitusehto ilmenevät selkeästi. Tieto siitä, millä kulkuneuvolla tavara toimitetaan ja missä ajassa, ehkäisevät viivytyksiä. On viisasta kirjata näkyviin sekä myyjän että ostajan velvollisuudet toimituslausekkeeseen.

Incoterms on Kansainvälisen Kauppakamarin toimituslausekokoelma, joka sisältää yhdentoista kansainvälisen kauppatavan määritelmät. Kun kaupan osapuolet sisällyttävät sopimukseensa toimituslausekkeen, he sitoutuvat toimimaan kyseisen kauppatavan mukaisesti. Toimituslauseke tulee valita sopivaksi kaupan luonteen ja kuljetustavan mukaisesti. Sen tärkeimmät velvollisuudet ovat itse toimituksen tapahtuminen, riskin siirtyminen sekä kustannusten jakautuminen. (Melin 2011, 56)

Tavaran hinta sovitulla valuutalla, *maksutapa* ja *maksuehdot* ovat tärkeä osa sopimusta. Maksutapa on keino jolla asiakas suorittaa maksun. Eri tapoja ja niiden yhdistelmiä on useita ja ihanteellisin maksutapa suojaaa sekä myyjän että ostajan edut. Maksuehdoissa sovitaan hinnan suorittamisesta sekä ajankohdasta. Siitä ilmenee maksuaika ja eräpäivä sekä viivästyskoron määrä. Ulkomaanmaksuista koituu usein lisäkustannuksia, jotka tulee myös ottaa huomioon. (Logistiikan maailma, a)

Kauppasopimusta laadittaessa on sovittava myös juridisista sekä lainsäädännöllisistä seikoista. Sovellettavaksi lainsäädännöksi valitaan yleisesti myyjän maan laki, vaikka osapuolet voivat valita sen vapaasti. Ristiriitatilanteissa on enää hankala löytää sovellettava laki jos sopimuksesta on jäänyt lakiviittaus merkitsemättä. Vapauttamisperuste määrittää sen, missä tilanteissa sopimuksen osapuoli voi irrottautua sen velvoitteista. Esimerkiksi ylivoimaiseen esteeseen, *force majeure*, vetoaminen täytyy hyväksyä ja kirjata sopimukseen erikseen. (Melin 2011, 47–48)

Kauppasopimus on kaupan tärkein asiakirja. Se tulee laatia niin hyvin, että varaa tulkinnoille ei jää. Kauppasopimuksen tietojen perusteella tehdään muut asiakirjat kuten kauppalasku ja pakkausluettelo.

3.2 Sopimuksen syntyminen

Suomessa kauppasopimuksen syntymistä koskevat normit sisältyvät oikeustoimilakiin, joka on sopimusoikeuden yleislaki. Pääsääntönä on, että sitova sopimus on syntynyt kun tarjoukseen annetaan hyväksyvä vastaus. Mikäli kaupan toinen osapuoli vielä muuttaa tarjouksen ehtoja, katsotaan syntyneen uusi vastatarjous. Jos taas toinen ei reagoi annettuun tarjoukseen, katsotaan hiljaisuus myös hyväksyväksi vastaukseksi. Tarjouksen antaja on sidottu tarjoukseensa siinä mainitun ajan verran. Tarjous voi siis jo umpeutua sen antajan puolelta, jos hyväksyvää tai hylkäävää vastausta ei saada mainitun ajan kuluessa. Lain mukaan myös suullisesti esitetty tarjous ja siihen annettu hyväksyvä vastaus sitovat osapuolia sopimukseen. Suulliseen tarjoukseen on hyväksyttävää vaatia vastaus heti. Prosessi tarjouksesta tilausvahvistukseen voi olla hyvinkin pitkä varsinkin uuden kaupankäytikumppanin kanssa. Lelualalla sopimusehtojen lisäksi täytyy sopia esimerkiksi valmistajan teettämistä testeistä sekä pakkausmerkinnöistä. (Logistiikan maailma, a)

Tilausvahvistus on sopimuksen syntymisen jälkeen annettu ilmoitus, jossa todetaan vahvistettu kauppa sen vaikuttamatta sopimuksen ehtoihin. Tilausvahvistukseen kirjataan ainakin tilatut tuotteet, kappalemäärät ja hinnat. Sopijaosapuoli saa esittää reklamaation, mikäli vahvistus ei vastaa sovittua. (Yrittäjälehti 2005)

3.3 Jaottelu

Tuontiasiakirjat on jaettu seuraavasti: perusasiakirjat, kuljetusasiakirjat, tullausasiakirjat, tilastointi, alkuperätodistukset, maksuliikenteen asiakirjat sekä arvonlisäveroilmoitus. Jaottelun lisäksi on olemassa suositukset sekä vaatimukset mitä asiakirjoja tulee käyttää Euroopan unionin sisäisessä kaupassa, *ETA-maiden* (Eu-

roopan talousalue) välisessä kaupassa sekä ulkokaupassa muiden maiden kesken. (Melin 2011, 106)

Perusasiakirjat eli kauppalasku, pakkausluettelo ja vakuutustodistus kuuluvat jokaiseen tuontitapahtumaan maista huolimatta. Kuljetusasiakirjoista keskeisin on rahtikirja. Siitä ilmenee lähettäjä sekä vastaanottaja, kuljetettava tavara, lähtö- ja noutopaikka, kuljetukseen liittyviä lisähuomioita sekä rahdin maksaja. Kansainvälinen autorahतिकirja (CMR) on käytössä maantiekuljetuksissa. Se on rahdinkuljettajan ja lähettäjän välinen kuljetussopimus. Ilmakuljetuksissa käytetään lentorahतिकirjaa, *air waybill*. Merikuljetuksissa, joka on ylivoimaisesti yleisin tavarankuljetusmuoto, käytetään merirahतिकirjaa, *liner waybill*, joka on todiste kuljetussopimuksesta sekä sitoumus toimittaa tavara määräpaikkaan ja luovuttaa se nimetylle henkilölle. Rautatierahतिकirja (CIM) seuraa jokaista rautateitse kulkevaa tavarankuljetusta. Rahtikirjat ovat nykyään yksilöllisesti numeroituja, jotka toimivat esimerkiksi lähetyksen seurantakoodeina matkan varrella. (Huolinta-alan käsikirja 2010, 228–232)

Tullausasiakirjoja ei tarvita yhteisökaupassa sähköistä passitusasiakirjaa lukuun ottamatta. Se oikeuttaa kuljettamaan tavaraa tullaamattomana paikasta toiseen yhteisöalueen kolmannen maan kautta. Alkuperätodistuksesta ilmenee tavarankuljettajan alkuperämaa ja todistetaan tavarankuljettajan raaka-aineen käyttökelpoisuus. Sitä vaaditaan esitettäväksi useissa maissa, mikäli halutaan osallisiksi sovittuihin tullialennuksiin. (Huolinta-alan käsikirja 2010, 96, 210)

4 TUONTIPROSESSI

Tässä kappaleessa käsitellään tuontiprosessia ulkokaupan osalta, sillä suurin osa maailman leluista valmistetaan Euroopan ulkopuolella. Tuontiprosessi käsittää kaikki vaiheet tavaran etsimisestä ja tilaamisesta aina sen vastaanottamiseen saakka kotimaassa. Ulkokaupan yhteydessä käsitellään myös tullin toiminta ja sille annettavat ilmoitukset. Kansainvälisen kaupan ja yrityksen kannalta tärkeä osa, maksuliikenne ja maksutavat, käsitellään lyhyesti. Lopuksi keskitytään toimitusten ja eräkokojen hallintaan.

Ulkomaankaupan ja kansainvälistymisen yleistyttyä vientiin haluttiin panostaa enemmän ja sitä pidettiin jopa tuontia tärkeämpänä. Suomen kaltaiselle pienelle markkinataloudelle ulkomaankauppa on tärkeää molempiin suuntiin, vientiin sekä tuontiin. Molempia prosesseja harjoittavia yrityksiä tulee tukea ja toimintatapoja kehittää jatkuvasti. Vuonna 2015 Suomessa toimi noin 283 000 *pk-yritystä*, eli alle 250 henkilön yritystä. Näistä noin 23 % tekee ulkomaankauppaa. Vuonna 2016 tuonnin arvo Suomessa oli noin 80 miljardia euroa. (Elinkeinoelämän Keskusliitto)

4.1 Ulkokauppa

Tuontiprosessi jaetaan yleisesti kahteen eri osa-alueeseen: *ulkokauppaan* ja *sisäkauppaan*. Ulkokaupalla tarkoitetaan tuontia Euroopan unionin ulkopuolelta eli *kolmansista maista*. Sisäkauppa puolestaan on kauppaa Euroopan unionin jäsenmaiden kesken, eli *yhteisöhankintaa*. Sisäkaupassa tavaramalla ja palveluilla on vapaa liikkuvuus, eikä maiden välillä ole tullirajoja. Virallisen sanaston mukaan tuonniksi lasketaan ainoastaan EU:n ulkopuolelta tehdyt ostot. (Fintra 2002. 7, 65)

Ulkokauppa ei ole yhtä vapaata kuin EU-maiden kesken käytävä kauppa. Euroopan unioni pyrkii suojaamaan yhteisön yritysten etuja ja intressejä asettamalla tuonnille rajoituksia, mikäli se vaikeuttaisi yhteisön yritysten toimintaedellytyksiä. Kaikissa EU:n jäsenmaissa sovelletaan yhdenmukaisesti tuonnin säädöksiä,

joten on samantekevää mistä tavara tuodaan yhteisön tullialueelle. Tuojan tuleeekin selvittää tullimääräykset jo ennen kaupan solmimista. Maahantuotava tavara on aina tulliselvitettävä. Selvitys tehdään myös silloin, kun varsinaista tullia ei vaikka vapaakauppasopimuksen nojalla kanneta. (Fintra 2002, 75–81)

4.1.1 Tulli-ilmoitus

Euroopan unionin tullitoimintaa koskevat säädökset ovat pääosin sen neuvoston ja komission antamia asetuksia, joten ne ovat lain taseisia säädöksiä ja siten voimassa sellaisenaan Suomessakin (Suomen Huolintaliikkeiden liitto Ry 2010, 143).

Euroopan unioni soveltaa ulkokaupassaan yhteisön yhteistä tullitariffia (TARIC), jossa listataan tavaroiden tullit ja tullauserusteet. Se sisältää noin 18 000 tullinimikettä, jotka ovat kukin kymmenen numeron sarjoja. Lelut kuuluvat lastentarvikkeiden ryhmään jotka on yhä jaoteltu useaan alaryhmään. Esimerkiksi muovilelujen koodi on 9503003500. Tuoja ilmoittaa tullille tuotteidensa TARIC-nimikkeet, joista saadaan suuri tarkkuus tavarankuokittelussa. Tullitariffilla valvotaan tuontia ja vientiä, määrärajoituksia, tullimaksuja sekä muita tullietuuksia, tarkoituksena pitää yhteinen linjaus koko EU-alueen tullirajoilla. Tullisäännöistä on myös lainvoimainen asetus, tullilainsäädäntö eli koodeksi nimeltään UCC (Union's Custom's Codex), joka astui voimaan korvaamaan edellistä koodeksia 1.6.2016. Laki luotiin nykyaikaistamaan EU:n sääntelyjärjestelmää, ja sen tarkoitus on linjata vientiin, tuontiin sekä tavarankuokittelun varastointiin liittyviä toimenpiteitä ennen tullimaksujen maksamista. Tariffia päivitetään muutoksia pitkin vuotta, ja parhaiten ajan tasalla olevat muutokset löytyvät tullilaitosten nettisivuilta. Vuosien 2017–2020 aikana käyttöön tulevat tulliselvityksen tietojärjestelmät sähköistävät tulliselvittämisen kokonaan kaikissa jäsenmaissa. (European Commission, a)

Tulli-ilmoitusta ei tarvita sisäkaupassa, mutta muiden maiden kesken sen on välttämätöntä. Tulli-ilmoitus annetaan SAD-lomakkeella tai sähköisesti EDI-sanomalla, kun tavarankuokittelija haluaa tehdä vienti-, tuonti- tai tullivarastointi-ilmoituksen. Tulli-ilmoituksen täyttämistä varten on selvitettävä tavarankuokittelunim-

ke, tarkistettava mahdolliset tuontirajoitukset ennen tavaran tuomista tullialueelle, sekä hankittava kaikki tuontiluvat ja lisenssit ennen tavaran tuontia. SAD-lomake ja ohjeet sen täyttöön löytyvät tulostettavana tullin internet-sivuilta. (Melin 2011, 107)

SAD-lomaketta käytettäessä on kyse manuaalisesta kaksivaiheisesta tulli-ilmoituksesta, joka toimitetaan tavaran sijaintipaikkaa lähimpänä olevaan tullipaikkaan paperiaineistoinen seitsemän päivän sisällä luovutusluvan saamisesta. Liitteenä tulee olla kaikki tarvittavat liiteasiakirjat kuten kauppalasku. (Melin 2011, 107)

EDI-sanoma on sähköinen tulli-ilmoitus, johon vaaditaan tullin lupa. Ilmoituksen sisältö on lähes sama kuin SAD-lomakkeella. Sähköinen tullaus annetaan viimeistään kymmenentenä päivänä luovutusluvan saamisesta. Jos ilmoitus on täydellinen, eikä siinä havaita puutteita, eikä tehdä asiakirja- tai tavaratarkastusta, tullilaitos vastaa tullauspäätössanomalla ja tavara voidaan luovuttaa vapaaseen liikkeeseen. (Melin 2011, 107)

4.1.2 Tuonnin tilastointi

Kaupan tilastot kerätään kahdesta paikasta EU-alueella. Ulkokaupan tilastot saadaan tullaustiedoista, ja sisäkaupan *Intrastat-järjestelmästä*. Tullilaitos kerää molemmat tilastot, ja toimittaa *Eurostatin*, EU:n tilastoviranomaisen käyttöön.

Tilastovelvollisia ovat sisäkauppaa käyvät arvonlisäverovelvolliset yritykset. Palvelujen kauppaa ei tarvitse ilmoittaa, joten tilastointi edellyttää tavaran fyysistä liikkuvuutta maasta toiseen. Ilmoitusvelvollinen on pääsääntöisesti se taho, joka tuonnissa hankkii tai viennissä toimittaa tavaran. Tuonnin arvoraja Suomessa on 550 000 euroa, mikä tarkoittaa että pienet toimijat jotka tuovat vuosittain alle tämän rajan ovat tilastoinnin ilmoitusvelvollisuuden ulkopuolella. Tilastoinnin ulkopuolella ovat myös hätäapu ja ihmisten suojelemiseksi tarkoitettu tavara, Ahvenanmaan vienti ja tuonti sekä lailliset maksuvälineet ja asiapaperit. Jos tavara kul-

jetetaan usean jäsenmaan läpi, ei ilmoitusta tarvitse tehdä kauttakulkumaissa. (Logistiikan maailma, b)

INTRASTAT on järjestelmä, johon viejät ja tuojat ilmoittavat kuukausittain tilastotiedot sisäkaupastaan. Tulli vastaanottaa ja tarkistaa tiedot, sekä lähettää ne kuukausittain Eurostatille. Sisäkaupan tilastointi on laintasoisina säädöksinä kaikissa jäsenmaissa. Tilastotiedot annetaan sähköisesti TYVI-palvelussa. Paperisten ilmoitusten anto on loppunut keväällä 2017. Tulli julkaisee ulkomaankauppatilastot kuukausittain internetsivuillaan maksuttomasti luettavaksi. (Tulli, d)

4.1.3 Tullausarvo ja tullauspäätös

Tavallisimmat maahantuonnista syntyvät maksut ovat arvonlisävero sekä tulli. Ulkokaupassa kannetaan kolmansien maiden tulli. Tullit lasketaan prosenttimääränä tullauksen arvosta, eli tavaran todellisesta myyntihinnasta, ja sen mukaan mihin tullitariffinimikkeeseen tavara kuuluu. *Tullausarvo* eli CIP-arvo on siis kaupan osapuolten keskenään sopima myyntihinta erilaisin lisäyksin tai vähennyksin. Tullausarvoon lisätään huolintakulut, ulkomaan rahdit ja vakuutusmaksut. Joistakin tuotteista kannetaan niin sanottua paljoustullia painon tai kappalemäärän mukaan. (Tulli, c)

CIP-arvo sisältää rahtikustannukset ensimmäiselle EU:n tulopaikalle saakka. Postikuljetuksissa kuljetuskustannukset sisällytetään tullausarvoon määräpaikkaan saakka ja lentokuljetuksia varten rahdin osuuden vähentämiselle on erillinen taulukko. Arvonlisäveron määrään lasketaan CIP-arvon lisäksi tavaran huolinta-, jatkokuljetus-, vakuutus- sekä terminaalikustannusten arvo EU-alueella olevaan viimeiseen määräpaikkaan saakka. (Tulli, c)

Tullauspäätös on myös tullilasku jolla maksetaan tullit, verot ja kaikki muut kannettavat maksut. Lasku on maksettava kymmenessä päivässä sen päiväyksestä, ellei yrityksellä ole maksunlykkäyslupaa jolloin maksuaika on viisi viikkoa. Maksunlykkäystä voi hakea Tullilta postilla tai sähköpostitse. (Tulli, c)

4.2 Tuonnin maksuliikenne

Ulkomaankauppa ja kansainvälistyminen kohdistavat suuria vaatimuksia myös yrityksen maksuliikenteen hoitamiseksi. Ulkokaupassa on tärkeää tehdä oikeita valintoja maksuasioissa kaupan onnistumisen kannalta, ja hyvällä maksuliikenteen hoitamisella säästetään rahaa sekä resursseja. Maksuehtojen valintaan vaikuttavat useat eri tekijät, ja ne tulee räätälöidä erikseen jokaista kauppakumppania varten. Valinnoissa tulee ottaa huomioon kaupankäyntivaluutta, maksun suuruus, kaupankäyntimaan sekä -kumppanin poliittinen ja taloudellinen tilanne, erilaiset kauppatavat sekä suhde kauppakumppaniin. Yrityksellä on aina valuuttariski, kun saatavia on toisessa valuutassa, sillä kurssit saattavat vaihdella sopimuksen teon ja maksuajankohdan välillä. Maksujen vakuuttamiseen perehtyminen ja tiedon hankkiminen pienentävät aina yrityksen riskiä epäonnistua maksutapojen valinnassa. Yrityksen kannattaa olla riittävästi yhteydessä omaan pankkiinsa sekä vakuutusyhtiönsä keskustellakseen juuri omaan ulkomaankauppaansa turvallisimmista maksu- ja vakuutusvaihtoehdoista.

Euroopan unionin alueella toimii yhtenäinen *euromaksualue* eli SEPA, joka helpottaa ja nopeuttaa maksujen välitystä maasta toiseen. Euromääräiset maksut voidaan maksaa samalla tavalla sekä samalla hinnalla maasta toiseen, kuin maan sisälläkin. Maksua varten tarvitaan vastaanottajan kansainvälinen IBAN-tilinumero, sekä pankin yksilöivä BIC-tunnus. SEPA otettiin käyttöön tammikuussa 2008. (Aktia, a)

Euro-alueen rajat ylittävä kaupankäynti vaatii eri maksutoimenpiteitä. *Valuuttakauppaa* käydään silloin, kun käytössä on eri rahayksiköt ja maksamista varten tulee vaihtaa valuuttaa. Valuuttakauppa on yrityksen ja pankin välinen kauppa, johon on tarjolla erilaisia keinoja ja välineitä. Yhteisöalueen ulkopuolista kauppaa käyvän yrityksen kannattaa käyttää maksuihin ja rahaliikenteen hoitoon valuuttatilejä. Ne on tarkoitettu yrityksen varojen sijoittamiseen, valuuttariskien hallintaan sekä kätevään laskujen maksamiseen. Valuuttatilejä voidaan avata kaikissa maailman tärkeimmissä valuutoissa, ja tilin omistaja päättää milloin valuutta vaihde-

taan euroiksi tai toiseksi valuutaksi. Tilille hyvitetään, tai sitä veloitetaan tilivaluutan suuruisilla suorituksilla. Valuuttatili suojaa valuutanvaihdosta aiheutuneilta kurssitappioilta. (Melin 2011, 116)

Maksutavat

Ulkomaankaupan maksutapavaihtoehtoja on muun muassa suorat maksut/maksumääräykset. Tätä tapaa käytettäessä myyjä lähettää ostajalle kauppakassan tavaran toimituksen jälkeen, ja ostaja suorittaa kauppasumman pankkinsa kautta maksumääräyksenä tai sekkinä. Myyjällä on aina riski jäädä ilman maksusuoritusta ostajan haluttomuuden tai maksuvaikeuksien vuoksi. Suora maksu on turvallinen oikeastaan vain silloin kun kaupan osapuolten välillä vallitsee luottamus, ja yhteistyö on jatkunut pitkään. Myyjä voi kuitenkin pienentää riskiään vaatimalla ennakkomaksua, kauppasumman suoritusta ennen tavaran lähettämistä. (Aktia, b)

Ennakkomaksu eli etukäteismaksu on ostajan kannalta riskialtista. Myyjä voi vaatia jopa koko kauppasumman suoritettavan etukäteen, jonka jälkeen tavara vasta lähetetään tai valmistetaan. Tätä maksutapaa voidaan vaatia, kun asiakas on uusi eikä aikaisempaa yhteistyötä ole tehty. Ostaja kantaa aina riskin siitä, että ei saa tilaamaansa tavaraa maksusta huolimatta. Myyjän yllättävät toimitusvaikeudet tai jopa konkurssiin hakeutuminen voivat jättää ostajan ilman tuotettaan ja maksunpalautusta.

Asiakirjaperittävä on maksutapana turvallisempi kuin suora maksu. Siinä myyjä saa maksun samalla kun ostaja eli tuoja saa tavaraan oikeuttavat asiakirjat. Myyjä antaa omalle pankilleen toimeksiannon asiakirjojen lähettämisestä ostajalle. Kun asiakirjoihin sisältyy esimerkiksi tavaran hallinta- ja omistusoikeuden antava *konossementti*, myyjä varmistaa että ostaja ei saa tavaraa ennen maksun suorittamista käteisellä tai vekselin hyväksymisellä. Pankki ei kuitenkaan takaa kauppasummaa, vaan myyjällä on yhä riski joutua kuljettaa tavaransa takaisin, jos ostaja on haluton suorittamaan maksua. (Aktia, b)

Asiakirjaperittävän lisäksi toinen dokumenttimaksu on remburssi. Sitä käytetään kun kaupan kohteena on eksoottisempi tai vähemmän tunnettu maa. Remburssi on luotettavin maksutapa sekä myyjälle että ostajalle, koska pankki takaa kauppahinnan. Myyjä on turvattu esimerkiksi ostajan maksukyvyttömyydeltä, sillä viime kädessä kauppasumman maksaa pankki. Ostaja eli tuoja tekee pankkinsa kanssa remburssisopimuksen ja laatii sen ehdot. Myyjä osoittaa täyttäneensä ehdot, esimerkiksi toimittaneensa tarvittavat asiakirjat ja laivattuaan tavaran ajoissa, saadaksesen maksun remburssista. Ehtojen täytyttyä ostaja avaa remburssin pankkisaan, joka ilmoittaa myyjän pankille ja suorittaa maksun myyjän hyväksi. (Aktia, b)

Dokumenttimaksut vähentävät aina riskejä luottotappioista, sillä vasta maksua vastaan luovutetaan tavaraan oikeuttavia asiakirjoja. Pk-yrityksen kannattaa aina käydä kauppaa turvatuin maksuehdoin ja tutustua huolella kaupankäyntimaahan ja käyttää siihen suositeltavia maksuehtoja. Vekselitakuu, remburssi sekä luottovaikutus ovat yleisimpiä tapoja suojautua riskeiltä. Suomen Yrittäjien pk-yritysbarometrin mukaan, vain kolmasosa yrityksistä suojautuu ulkomaankaupan riskeiltä. Luotto isoon ja hyvämaineiseen yritykseen kauppakumppanina, sekä tietämättömyys suojautumisen tuomista hyödyistä ovat yleisimmät syyt jättää maksutapa vakuuttamatta. Suuret luottotappiot voivat horjuttaa jopa yrityksen tulevaisuutta. (Yrittäjät 2017)

Lelut ovat yleisiä kulutustavaroita ja niitä valmistetaan paljon ympäri maailmaa. Niihin kohdistuvassa kaupankäynnissä käytetään samoja maksutapoja kuin missä tahansa muussakin tavaran kaupassa. Joihinkin ostoihin käytetään remburssia kaupan luonteesta riippuen, joihinkin suorita maksuja suorittamalla osa kauppahinnasta etukäteen tilauksen yhteydessä ja loput ennen toimitusta. Niin leluissa, kuin muussakin ulkomaankaupassa kohdemaata sekä kauppakumppani ovat maksutavan kannalta merkittävämpiä kuin itse tavara.

4.3 Toimitusketju ja logistiikka

Toimitusketju on toimintojen verkosto ja kokonaisuus, jossa tuote kulkee kokonaisen logistisen ketjun raaka-aineesta kuluttajalle. Tähän ketjuun kuuluvat kaikki tahot jotka käsittelevät tuotetta missä tahansa sen valmistuksen tai toimituksen vaiheessa. Toimitusketjun rakenne ja pituus riippuvat aina tuotteesta, toimialasta sekä asiakkaista. Toimitusketjun tavoitteena on kustannustehokkuus sekä korkea palvelun taso ja asiakaslähtöisyys.

Jokainen yritys kuuluu useaan toimitusketjuun, ja kaikkien tuotteiden ketjuissa on paljon osapuolia. Kuluttaja valitsee lelukaupasta sopivimman tuotteen, jonne lelu tulee maahantuojalta yrityksen jakeluorganisaation kautta. Sitä ennen ketjussa on mukana tuotteen raaka-aineiden valmistajia, lopputuotteen valmistajia, pakkauksen valmistajia, kuljetus- ja varastointivaiheita sekä paljon tieto- ja rahavirtaa. Suuri osa tuotteen loppuhinnasta syntyy näistä logistisista kustannuksista. Yksittäisen ketjun suoritus taas riippuu osapuolten määrästä. On kuitenkin pohdittava ovatko kaikki välivaiheet välttämättömiä ja mikä niiden tarpeellisuus ketjussa on, sillä jokainen vaihe lisää toimitusketjun kokonaiskustannuksia ja aikaa. (Sakki 2014, 11–12)

Toimitusketjun hallinnalla tarkoitetaan koko toimitusketjun suunnittelua, toteuttamista sekä johtamista. Keskeistä on ketjun muodostaminen ja sen jatkuva kehittäminen, kustannustehokkuuden tavoittelemine sekä yhteistyö muiden toimijoiden kanssa. Toimitusketjun hallintaan käytetään eri strategioita hyödykkeen kysynnän ja tarjonnan mukaan. Strategia tulee valita tarkkaan tuotteen ja markkinoiden mukaisesti. (Sakki 2014, 19)

Ketjun toiminta tulee pitää jatkuvasti maksimaalisessa hyödyssään. Siitä tulee poistaa kaikki ylimääräiset vaiheet, ja pitää hyödylliset vaiheet toimivina katkosten ja puutostilojen välttämiseksi. Jatkuva valmiustila sekä nopea reagointi nostavat asiakkaan arvoa sekä asiakaslähtöisyyttä koko toimitusketjussa.

Logistiikka on materiaalivirran ja informaatiovirran hallintaa raaka-aineiden alkulähteeltä aina loppukuluttajalle saakka, mahdollisimman alhaisin kustannuksin. Käsitettä alettiin käyttää Yhdysvalloissa 1950-luvulla. Sen tavoitteena on tuottaa asiakkaan haluama palvelu siten, että tavara on oikeassa paikassa oikeaan aikaan. Turvallisuusriskien, ympäristövaikutusten sekä muiden haittojen ehkäisy ja minimointi ovat olennainen osa logistiikkaa. (Huolinta-alan käsikirja 2010, 52) Logistiikka kattaa muun muassa yrityksen hankinnat raaka-aineista palveluihin, varastoinnin, kuljetuksen ja jakelun, sekä pakkaamisen. Kaiken kaikkiaan logistikalla tulee olla palvelun tasoa nostava vaikutus. Asiakkaan tulee saada tuote oikeina määrinä, alkuperäisessä laadussaan. Logistiikka onkin prosessi, erilaisten toimintojen sarja. (Yritys-Suomi, logistiikka)

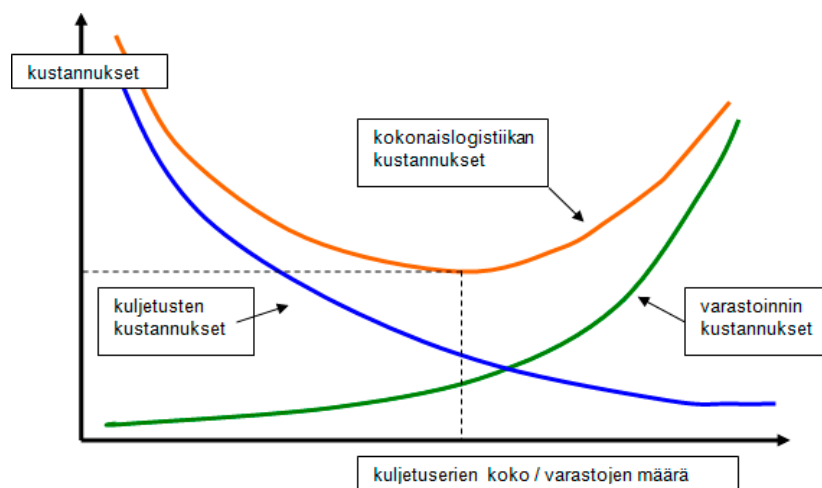
Tehokas ja kehittynyt logistiikka on edistänyt maailmankaupan laajenemista ja kehittymistä. Nykyajan kaupankäyntimodeilla tuotteiden tuotanto voidaan hajauttaa eri maihin. Tavara ostetaan sieltä missä on tarjontaa ja valmistetaan siellä missä se on edullista. (Kauppakamari, kansainväliset kuljetukset 2015)

On selvää, että liike-elämä ei toimisi ilman logistiikkaa. Internetin vakiintuessa osaksi jokapäiväistä elämäämme sen merkitys yhä kasvaa. Verkkokauppojen ansiosta useiden toimialojen ja yritysten markkinoina onkin koko maapallo. Yritykset joutuvat väistämättä kehittämään sekä ulkoistamaan totuttuja logistisia toimintatapojaan. Palveluita myydään logistiikkaan erikoistuneiden yritysten hoidettaviksi, kun omat resurssit eivät enää riitä toteuttamaan logistiikan tarkoitusta nostaa palvelun tasoa. (Sakki 2014, 14)

4.4 Eräkoot

Erä koko tarkoittaa valmistajan tai toimittajan asettamaa kappalemäärää jollekin tuotteelle, jota se myy jälleenmyyjälle tai maahantuojille. Erä koko voi olla esimerkiksi 200 kappaletta pikkuautoja, joille valmistajalla on yhteinen hinta. Tuoja tai asiakas päättää, montako 200 kappaleen erää se tilaa myytäväksi edelleen omille asiakkailleen.

Eriä tilattaessa tuojan on tärkeää tietää tai osata ennakoida kyseisen tuotteen kysynnän suuruus, eli *tarvemäärä*. Ostoerien optimointi vähentää ostotapahtumia. Siinä auttaa esimerkiksi *tilauspisteen* määrittäminen, eli sen varastomäärän määrittely, jonka alittuessa tuotetta ehditään hankkimaan lisää normaalin toimitusajan puitteissa. Optimaalinen tilauserä voidaan laskea myös vähentämällä maksimivarastosta nykyhetken varastomäärä, sekä mahdolliset matkalla olevat tilaukset. Näillä keinoilla vältetään varaston loppumiselta sekä liiallisen varastoinnin kustannuksilta. Maahantuojalle ihanteellinen tilanne on, että tilatut tuotteet olisi etukäteen myyty jälleenmyyjille tai jakelijoille, kun tavara saapuu Suomeen. Näin maahantuojan ei tarvitse huolehtia varastoon jäävistä tuotteista ja tavarat saavuttavat heti halutun taloudellisen hyödyn. Kuva 3. osoittaa, että optimierä löytyy varastoinnin ja kuljetusten kustannusten leikkauskohdasta. (Sakki 2014, 168–181)



Kuva 3. Oikea ostoerä.

Eräkoot ovat usein valmistajan ennalta määräämiä, ja suhteutettu valmistajamaan markkinoihin. Esimerkiksi kiinalaisen valmistajan, maailman suurimman lelujen valmistajamaan, eräkoot voivat olla liian suuria Suomen markkinoille. Logistiikan sekä kaupankäynnin kansainvälistyttyä ja liikennöinnin globalisaation myötä, valmistussarjat ja toimituserät ovat kuitenkin pienentyneet ja pienempiä eriä on helpommin saatavilla. Tämä johtuu tuotannon läpimenoaikojen sekä toimitusaikojen lyhentymisestä. (Kauppakamari, kansainväliset toimitukset, 2015)

Lelut pakataan useimmiten isoihin kartonkeihin, joissa on esimerkiksi 12 kappaletta pienempiä sisäkartonkeja, joissa kussakin 12 yksittäistä lelua valmiiksi pakattuina. Yhdessä ulkokartongissa on siis esimerkiksi $12 \times 12 = 144$ kappaletta koira-pehmoleluja. Tuoja myy 12 kappaleen sisäkartonkeja jälleenmyyjälle, joka tekee kuluttajalle mahdolliseksi ostaa yhden pehmokoiran lelukaupan hyllyltä.

Tuojayritysten varastointi on vähentynyt samasta syystä kuin toimituserät ovat pienentyneet ja logistiikka helpottunut. Varastoille ja tavaroiden pitkille säilytysajoille ei ole enää niin suurta tarvetta, koska uusia tilauksia kuljetetaan taukoamatta maapallon halki. Toimivassa toimitusketjussa tavaran varastointiaika pyritään aina minimoimaan, sillä se sitoo ketjun resursseja. Jonkin suuruista varastoa on pidettävä saatavuuden ja nopean reagoinnin takaamiseksi, sillä asiakas on valmis maksamaan siitä lisäarvosta, että tuote on saatavilla heti. Lelujen varastoinnin kannalta hyvä puoli on, että ne eivät ole pilaantuva tuote. Sen sijaan tärkeintä on pitää varasto oikea-aikaisena eli sesongin mukaisena, sillä yhden nimomaisen lelun myyntiaika voi olla lyhyt. (Kauppakamari, kansainväliset kuljetukset 2015; Sakki 2014, 168)

5 EMPIIRINEN TUTKIMUS

Tämä luku aloittaa opinnäytetyön empiirisen osuuden, teoria-aineiston lisäksi tehdyn tutkimuksen. Tässä käsitellään tutkimuksessa käytettyjä tutkimusmenetelmiä ja niiden valintaa, tutkimuksen suunnittelua, etenemistä sekä toteutusta. Lisäksi määritellään käsitteet validiteetti sekä reliabiliteetti.

Opinnäytetyössä kokonaisuuden luovat teoria sekä tutkimus yhdessä. Kokonaisuuden onnistumisen kannalta tärkeintä on tutkimusasetelman kytkytyminen aikaisemmin käytyyn teoriaan. Se muodostaa pohjan jonka perusteella johtopäätökset ja pohdinnat tehdään, sekä luo lukijalle ymmärrettävän kuvan tutkimuksessa esitettäviin haasteisiin käsitteiden ja lainsäädännön kautta. Teoreettinen viitekehys on rajattu siten, että se antaa pienyrittäjälle käsityksen alan teorioista sekä laeista maahantuonnin mahdollistamiseksi. Teorian avulla tuontia suunnitteleva yritys saa käsityksen mistä osa-alueisista sen tulee etsiä lisää tietoa ja mitä koskevat pakottava lainsäädäntö.

Aiempiä tutkimuksia pienyrityksen maahantuonnista ja etenkin sen aloittamisesta on tehty paljon, mutta tämän työn ainutlaatuisuus perustuu tarkasteltavaan toimialaan, sekä toimeksiantajaan.

5.1 Tutkimusmenetelmä ja toteutuskeinot

Tutkimusongelma ja sen luonne ohjaavat tutkimusmenetelmän ja lähestymistavan valintaan. Menetelmä valitaan sen mukaan, että lopputuloksena on mahdollisimman kattava vastaus ongelman ratkaisuun. Tässä tutkimuksessa menetelmänä käytettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta. Valinta pitää pystyä myös perustelemaan: kvalitatiivinen tutkimus valittiin, koska työ käsittelee toimeksiantajan liiketoimintaa maahantuonnissa, eikä sitä voitaisi tutkia luotettavasti määrällisellä tutkimuksella ja ennalta määrätyillä vastausvaihtoehdoilla. Yrityksen toimintatavoista tai lelujen maahantuonnista ei ollut tarpeeksi pohjatietoa, jotta vastausvaihtoehdot olisivat olleet riittävän kattavat. Tutkimuksen onnistumisen kannalta oli

välttämätöntä saada aikaan keskustelua sekä toimeksiantajan oma näkemys esitettyihin kysymyksiin. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2004, 172–173)

Case-tutkimus

Tässä opinnäytetyössä tutkimusstrategiana on käytetty *case-tutkimusta*, eli tapaus-tutkimusta, jossa tutkittava tapaus on ainutkertainen ja sitä tutkitaan omassa ympäristössään. Tämä strategia on käytetty menetelmä liiketaloustieteen keskuudessa, kun tutkitaan nimenomaan yrityksiä. Tapaus-tutkimus on osa kvalitatiivista tutkimusperinnettä, jossa kohteena on yksi yritys, ryhmä tai yksilö. Kaksi muuta tutkimusstrategiaa ovat kokeellinen tutkimus sekä survey-tutkimus. Kerätyistä tiedoista muodostuu laadullisia, tulkittavia aineistoja. Erityisesti teemahaastattelut ovat tavanomainen aineiston keruun muoto tapaus-tutkimuksissa. (Hirsjärvi ym. 2004, 125; Metodix 2014)

Tämän tutkimuksen kohdejoukko on valittu tarkoituksenmukaisesti siten, että heillä on tutkittavasta aiheesta eniten tietoa. Case-tutkimuksen määritelmän mukaan, tutkimuksen kohde on yksi yritys, ja tutkittavasta aiheesta ei olisi tarpeellista tietoa yrityksen ulkopuolisilla henkilöillä. Toinen haastateltava, JP-Agentuuri Ky valittiin, jotta voidaan tutkia onko toimeksiantajasta irrallaan toiminut lelujen maahantuojia kokenut toiminnassaan samoja haasteita ja ongelmia. Näin päästään suurempaan luotettavuuteen tulosten analysoinnissa.

Teemahaastattelu

Teemahaastattelu on puolistrukturoitu, eli täysin ennalta määritellyn ja täysin ennalta määräämättömän haastattelun välimuoto. Siinä on valmiina seurattavat teemat, mutta tarkat kysymykset ja niiden järjestys puuttuvat tai muuttuvat haastattelun edetessä. Teemahaastattelun ominaispiirteisiin kuuluu tieto siitä, että haastateltavat ovat kokeneet tutkittavan tilanteen tai ilmiön. Sen tiedon pohjalta voidaan suunnitella määräävät piirteet, teemat. Haastattelu sopii kvalitatiiviseen tutkimukseen, sillä sen avulla voidaan syventää saatavaa tietoa ja ymmärtää tutkittavaa ilmiötä paremmin. Haastattelu myös tukee tutkimusta, joka keskittyy kohdeyrityk-

sen toimintaan jota ei vielä tunneta riittävän tarkasti. (Hirsjärvi ym. 2004, 197; Hirsjärvi & Hurme 2015, 47)

Haastattelun etuna on sen joustavuus aineistonkeruumenetelmänä, sillä lisäkysymyksiä ja kysymysten selventämistä voidaan esittää haastattelun edetessä. Tämä peittää sen epätietoisuuden joka tutkijalla on tulevien vastausten suunnasta. Se antaa myös mahdollisuuden vastaajan omille lisähuomioille, sekä vastausten taustalla oleviin motiiveihin. (Hirsjärvi & Hurme 2015, 35)

Tämän tutkimuksen toteutustavaksi valittiin teemahaastattelu toimeksiantajan kanssa, sekä sähköpostikysely toisen vastaajan kanssa. Teemahaastattelu seuraa työn teorian runkoa kolmen pääteeman kautta.

Kvalitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus tarkkailee ja pyrkii ymmärtämään kerättyvän aineiston laatua ja merkitystä kokonaisuutena. Luotettavina pidetyt seikat tulee selvittää niin, että ne eivät ole tulkinnan kanssa ristiriidassa. Tilastollisesta eli kvalitatiivisesta tutkimuksesta poiketen, laadullisessa tutkimuksessa tilastolliset todennäköisyydet eivät kelpaa. (Alasuutari, 2011)

Laadullinen tutkimus ja sen analysointi koostuvat havaintojen pelkistämisestä sekä arvoituksen ratkaisemisesta eli tulosten tulkinnasta. Havaintojen pelkistämisessä aineistoa tarkastellaan vain yhdestä näkökulmasta, kiinnittäen huomiota siihen mikä kulloinkin tutkimuksessa on olennaista ja teoreettinen viitekehys. Näin kohteena oleva kerätty aineisto pelkistyy hallittavammaksi. Tulosten tulkinta merkitsee kerätyn aineiston kautta saatujen vihjeiden pohjalta tehtävää merkitystulkintaa. tätä tutkimuksen tekemisen vaihetta nimitetään myös rakennekokonaisuuden muodostamiseksi. Tulosten tulkinnassa voidaan käyttää erilaisia ratkaisumalleja tutkimuksen ydinkäsitteen mukaan. (Alasuutari, 2011)

Kvantitatiivista tutkimusta pidetään usein kvalitatiivisen tutkimuksen vastakohtana ja aisaparina, mutta tutkimusten kenttää ei voida jakaa vain näihin kahteen.

Voidaan vain erottaa tutkimusten ideaalimallit: koeasetelma sekä arvoituksen ratkaiseminen. Kvantitatiivisena tutkimuksena pidetty lomaketutkimus käsittää esimerkiksi gallup-tutkimukset, kyselyt sekä luonnontieteelliset kokeet. Kaikkea muuta tutkimusta ei kuitenkaan voida automaattisesti kutsua kvalitatiiviseksi. Arvoituksen ratkaisemisen tulee olla tutkimuksen keskiössä ja aineistona käytettyjä viittauksia alkuperäisaineistoon tulee käyttää analyysin johtolankoina. (Alasuutari, 2011)

5.2 Tutkimusprosessi

Tutkimusprosessi alkaa perehtymällä toimeksiantajaan ja tutkittavaan toimialaan. Tarkoituksena on löytää yrityksen toiminnasta tutkittava osa-alue, tämän tutkimuksen kohdalla maahantuonti, sillä opinnäytetyö tehdään liiketalouden ja kansainvälisen kaupan koulutusohjelmaan.

Työ etenee alan teorioihin tutustumalla ja viitekehyksen rajaamisella. Tutkimusongelma kiteytyi muotoon: mitä haasteita pienyritys kohtaa lelujen maahantuonnissa. Tarkoituksena on siis ymmärtää ilmiötä, ja selvittää sen syyt. Teoria rajataan aiheen ja tutkimusongelman ympärille niin, että se käsittää tutkimuksen kannalta kattavasti vain tarpeelliset osa-alueet. Tämän opinnäytetyön teoreettisessa osuudessa kuvataan pienyrityksen maahantuonnin mahdollistamisen kannalta keskeisimmät teoriat. Sen pohjalta empiirisen tutkimuksen tarkoitus on selvittää tuontiprosessin haasteet ja luoda niistä kattavat johtopäätökset.

Tutkimuskysymysten suunnittelussa auttoi teoriassa käsiteltävät teemat. Teemojen alle kysymyksiä muodostui tarkoituksen mukaisesti laajasti, että saataisiin käsityksissä yritys kohtaa haasteita tai ongelmia, ja mitkä tuontiprosessin vaiheet taas sujuvat toivotulla tavalla. Haastattelussa pyrittiin siis kattamaan koko ilmiö. Kysymyksiin käytetty aika ja niistä auenneet uudet keskustelut osoittivat, missä osa-alueissa haasteita oli ilmennyt. Haastattelun joustavuus tiedonkeruumenetelmänä vaikutti saatujen tulosten laatuun positiivisesti.

Tutkimushaastattelu sekä sähköpostihaastattelu suoritettiin suunnitellusti loka-kuussa 2017, viikolla 41. Haastattelu kesti puolitoista tuntia ja se nauhoitettiin. Sekä haastattelu että sähköpostikysely sisälsivät samat kysymykset, lukuun ottamatta viimeistä osa-aluetta, kuljetukset, johon vastasi vain Markkinointi Suomela Oy:n edustajat.

5.3 Validiteetti ja reliabiliteetti

Validiteetti eli pätevyys mittaa tutkimusten pätevyyttä ja tutkimuksen tarkoitusta. Tällä tuodaan esiin kuinka hyvin tutkimusmenetelmä on mitannut sitä ilmiötä mitä oli tarkoitus mitata, eli systemaattisen virheen puuttumista. Validiteetin tarkalla käsiteanalyysillä siis tarkennetaan tutkimuksen luotettavuutta siitä, onko tutkija tutkinut sitä mitä oli aikonutkin ja että hänen käsitteidensä määritelmät ovat samankaltaiset tutkittavien käsityksen kanssa. Validiutta voi myös perustella sen yleistettävyydellä erilaisiin tilanteisiin sekä henkilöihin. (Hirsijärvi & Hurme, 2015, 188)

Reliaabelius tarkoittaa, että kahdella samaan henkilöön kohdistuneella eri tutkimuskerralla saadaan sama tulos. Se tarkoittaa tutkimuksen kykyä antaa ei-sattumanvarainen tulos. Myös kahden eri arvioitsijan samanlainen lopputulos määrittää reliaabeliuden. Kolmas tapa määrittää reliaabelius on se, että sama tulos saadaan kahdella eri tutkimusmenetelmällä. Yksilöillä kuitenkin on taipumus tehdä tulkinta omien kokemustensa perusteella. Tällöin kaikkien arvioijien on epätodennäköistä ymmärtää vastaukset täysin samalla tavalla. Ihminen myös käyttäytyy eri tavalla riippuen kontekstista, on siis myös epätodennäköistä saada täsmälleen sama vastaus kahdella eri menetelmällä. Nämä ristiriidat antaa anteeksi se, että tulos on reliaabeli myös silloin, kun arvioijat päätyvät konsensukseen keskustelemalla luokituksista. (Hirsijärvi & Hurme, 2015, 186)

6 TUTKIMUSTULOKSET

Tässä luvussa esitetään teemahaastattelusta saatu aineisto eli tutkimustulokset teemoittain. Kuten luvussa 5 todettiin, haastateltavat valittiin niin, että pystyttiin kattamaan koko ilmiö, ja saada tapaustutkimuksen kannalta tärkeitä näkökulmia tuonnin haasteisiin. Haastattelun ensimmäisessä osiossa päivitettiin yritysesittelyn tiedot. Sen jälkeen edettiin neljään pääteemaan: tuonnin säädöksiin, tuontiprosessiin, haasteisiin sekä kuljetuksiin. Kuten edellisessä luvussa mainittiin, haastattelukysymyksiä muodostui laajasti jokaiseen teemaan. Sen vuoksi vastaukset puretaan tiivistettyinä, eikä niiden tarkka kerronta kysymyskohtaisesti toisi tutkimustuloksiin lisäarvoa. Uusiin keskusteluihin johtaneet havainnot sekä lisähuomiot on tuotu esille. Haastattelukysymykset löytyvät kokonaisuudessaan liitteestä 1.

6.1 Tuonnin säädökset

Ensimmäisen teeman tarkoituksena on kartoittaa, miten paljon maahantuonnin lainsäädännölliset tekijät vaikuttavat haastatteluun osallistuneiden yritysten toimintaan.

Tuontisäädökset

Haastateltavat pitävät lakien ja säädösten seuranta ja päivittämistä omaan liiketoimintaansa työläänä. Kaikki muutokset tulee opiskella itse ja uudet vaatimukset esittää valmistajille ajoissa. Tuotteisiin tarvittavat testitulokset sekä raportit tulee olla saatavissa kun muuttuva säädös astuu voimaan. Tuonnin säädöksiä on paljon, mutta molemmat vastaajat pitävät käytännön valvomista heikkona. Kotimaan markkinoilla myydään esimerkiksi tuotteita, joiden pakkauksissa ei ole vaadittuja merkintöjä ja varoituksia Suomen ja Ruotsin kielillä. Myöskin valmistajilta vaaditut yhteystiedot puuttuvat pakkauksista usein. Ongelmaa kohtaa päivittäin, sillä pienet toimijat eivät pystyisi kilpailemaan hinnoissa isoja toimijoita vastaan, mikäli noudattaisivat kaikkia säädöksiä tarkasti.

Standardien ja lakien kanssa voidaan ennakoida. Esimerkiksi leikkiaseiden ulkonäkövaatimukset ovat muuttuneet joissain Euroopan maissa ja tulevaisuudessa muutosta voi odottaa myös Suomeen. Valikoimiin valitaan nyt jo tuotteita, jotka pysyvät markkinoilla muutoksen läpi.

Vaaralliset lelut sekä tulli

Molemmat vastaajat kertoivat kohtaavansa vaarallisia leluja harvoin. Molemmat myös vahvistivat yleisemmän sääntöjen vastaisuuden olevan vaadittujen pakkausmerkintöjen puute. Niitä joudutaan lisäämään itse tuotteisiin lähes päivittäin ennen myyntiin vapauttamista. Toinen vastaajista täydensi, että valmistajan suorittaman turvallisuustestin uusinnassa Suomessa ilmenee joskus poikkeamia. Tällöin lelu ei ole sallittu Suomessa ja se hävitetään tullivalvonnan alla.

Toinen vastaajista ei kohtaa tavaroiden jäämistä tullin tarkastuksiin tuonnin yhteydessä lainkaan. Toinen vastaaja kertoi muutaman prosentin jäävän tullin pistokokeisiin lelujen turvallisuuden ja kemikaalipitoisuuksien tarkastuksia varten.

Tarvittavat asiakirjat

Toinen vastaajista tuo tavaraa vain Euroopan unionin alueelta, joten hän ei tarvitse toiminnassaan tuontiasiakirjoja. Ulkokauppaa käyvä haastateltava tarvitsee aika ajoin kaikkia tuonnin asiakirjoja. Isoilla toimittajilla ja brändeillä on usein valmiit sopimukset ja sopimusehdot joita he vaativat käytettävän.

6.2 Tuontiprosessi

Tämän teeman tarkoituksena on selvittää yritysten tuontiprosessien toiminta. Haastateltavat kuvailevat toimintatapojaan tuontiprosessin eri vaiheissa, sekä näissä vaiheissa havaittuja haasteita.

Yrityksen tuontiprosessin eteneminen

Toinen haastateltava kertoi, että yrityksellä on paljon vanhoja kauppasuhteita, joiden kanssa yhteistyö on tuttua. Uuden kauppasuhteen etsintä alkaa, kun matkustetaan lelumessuille, joista etsitään länsimaalaiseen makuun sopivia tuotteita. Kun niitä löytyy, pyydetään tarjous ja valituista leluista vaaditaan suoritettavaksi tarvittavat testit. Sopivan hinnan ja eräkoon löydyttyä solmitaan kauppasopimus. Aluksi maksetaan 30 % kauppahinnasta ennakkomaksuna, jonka jälkeen tuotteita aletaan valmistaa. Tavarán valmistuttua laivauspapereita vastaan maksetaan loput kauppasummasta. Alkuperäisiä papereita vastaan saa tavarán Suomessa. Kun testitulokset on tarkastettu, eikä tulli halua testata niitä uudelleen, lelut vapautetaan myyntiin.

Toisella vastaajalla on omaa maahantuontia eniten Kiinasta. Suurin osa tuotteista valmistetaan siellä, vaikka käytäisiinkin kauppaa eurooppalaisen toimijan kanssa. Toinen vastaajista tuo vai Euroopan alueelta: Hollannista, Belgiasta, Saksasta, Englannista ja Italiasta.

Valmistajat ja tuontimäärät

Tuontiprosessin kerrotaan lähtevän kotimaan markkinoiden kautta. Yritys miettii minkä tyyppisiä tuotteita etsitään. Valmistajan valikoima sekä tuotteiden laatu ovat myös valintaan vaikuttavia tekijöitä. Toinen haastateltava huomioi, että kokemus tuo varmuutta tuotevalikoiman etsimisessä ja valmistajan valinnassa.

Vastaajat arvioivat tuontimäärien olevan 500–2000 kappaletta per tuote, ja laivarahdilla kulkevat kontit 20–40 jalan suuruisia. Laivauksen pitkän toimitusajan vuoksi samalta valmistajalta tilataan kerralla useita eri tuotteita. Yksittäistä kappaletavaraa otetaan harvemmin. Tuontimäärä täytyy suhteuttaa tuotteeseen, sillä isokokoisia tuotteita voidaan tilata täysi kontillinen, kun taas pienikokoista tavaraa mahtuisi samaan tilaan tarpeettoman suuri määrä. Tuotteet hinnoitellaan usein konteittain.

Maksutavat

Haastateltavien erilaisesta liiketoiminnasta johtuen myös maksutavat ovat hieman poikkeavia. EU alueen keskinäisessä kaupassa käytetään ennakkomaksua tai 45 vuorokauden maksuaikaa. Ulkokaupassa näiden lisäksi käytetään sisäkaupassa harvinaisempaa remburssia, sopimusehtojen takaamiseksi. Remburssi koetaan hitaaksi sekä jäykäksi maksutavaksi. Sen käyttäminen vie paljon aikaa ja aiheuttaa lisäkustannuksia molemmille kaupan osapuolille. Se on kuitenkin luotettavin maksutapa Aasiaan kohdistuvassa kaupankäynnissä.

6.3 Haasteet

Tämä teema keskittyy selvittämään mitä haasteita yritykset useimmin kohtaavat lelujen maahantuonnissa. Myös niiden ratkaisemista sekä niihin suhtautumista pyritään selvittämään.

Yleisimmät haasteet

Molemmat haastateltavat pitävät sopivien tuotteiden löytämisestä kotimaisille markkinoille maahantuonnin päällimmäisenä haasteena. Lähes kaikki tuotteet tuodaan muualta Euroopasta tai sen ulkopuolelta. Sopivien tuotteiden etsiminen on jatkuvaa toimintaa, sillä pohjoismaisia leluvalmistajia on ainoastaan murto-osa maailman markkinoista. Sen lisäksi Euroopan ulkopuolisilla valmistajilla kerrotaan olevan tuotekuvastoja saatavilla vain harvoin. Tästä johtuen tuotteet täytyy etsiä muulla tavoin. Haluttujen tuotteiden löytämisen jälkeen molemmat vastaajat yhä vahvistavat optimaalisen tuontimäärän arvioimisen haasteelliseksi. Kotimaassa varaston arvon on säilyttävä oikeana, ja tuotteita oltava saatavilla sopiva määrä.

Toiseksi haasteeksi maahantuonnissa molemmat vastaajat nostivat vähittäiskaupan murroksen, kotimaassa tapahtuvan ketjuuntumisen sekä verkkokauppojen suosion kasvun. Ketjuuntumisen myötä osa tavarataloista on ulkoistanut leluosaston hoitamisen pois Suomesta. Tämän koetaan vaikuttavan negatiivisesti kotimaisten toimijoiden markkina-asemaan. Verkkokauppojen koetaan aiheuttavan

samaa ilmiötä. Niiden todetaan olevan muualla Euroopassa jo todellinen ongelma alan perinteisiä toimijoita vastaan.

Molemmat huomioivat verkosta tilattujen tuotteiden turvallisuuden puutteen. Tuotteita ei testata eivätkä ne täytä vaadittuja standardeja toisin kuin tuojayrityksen kautta myyntiin saatettuna. Tällöin lelut sekä muut tuotteet saattavat sisältää esimerkiksi lapsille haitallisia kemikaaleja, joita Euroopan unionin alueella ei sallita. Tämä koettiin etenkin nousevana tulevaisuuden uhkana.

Haasteisiin suhtautuminen

Haastateltavat pitävät vaikuttamisen keinojaan joihinkin maahantuonnin haasteisiin vähäisinä. Koetaan että valmistajien, kuljettajien tai tullin toiminnasta johtuviin viivytyksiin on vaikeaa vaikuttaa. Tilausten ja oman toiminnan ennakkoinnilla voi ehkäistä käytännön ongelmia, mutta usein tilanteet täytyy selvittää itse ja minimoida yritykselle aiheutuneet tappiot. Haasteisiin suhtautumisessa pidetään tärkeänä, että keskitytään omaan toimintaan ja uskotaan omaan ammattitaitoon.

Toinen vastaaja nostaa leluhydistyksen roolin suureen asemaan puhuttaessa maahantuonnin haasteista. Yhdistys painostaa muun muassa Tukesia tarkastamaan yhä enemmän maahan tulevia tuotteita. Koetaan että esimerkiksi Kiinan tullilaitokseen tulisi olla enemmän yhteydessä tuonnista johtuvan kilpailun vääristämän markkinatilanteen johdosta. Esimerkkinä tästä vastaaja kertoo, että kuka tahansa voi tilata tuotteita Kiinasta ja myydä niitä kirpputoreilla tai nettihuutokaupoissa maksamatta niistä yhtään tulleja, arvonlisäveroa tai tuloveroa.

6.4 Kuljetukset

Haastattelun viimeisessä teemassa selvitetään mitä kuljetusmuotoja tuonnissa käytetään ja aiheuttaako kuljetus haasteita tuontiprosessin aikana.

Kuljetusmuodot ja huolitsijan käyttö

Maahantuonnissa käytetään Suomen rajalle saakka merirahtia, siitä eteenpäin maantiekuljetuksia yritysten toimipisteille saakka. Kotimaassa kuljetukset tapahtuvat maanteitse. Kuljetusmuotoja perustellaan kustannuksilla. Tuotavan tavaran kulkiessa pitkiä etäisyyksiä merirahti on edullisin vaihtoehto sen tilavuuden sekä hitauden vuoksi. Kotimaassa taas infrastruktuuri toimii hyvin ja autokuljetuksilla on vaivattominta hoitaa logistiikkaa. Joitain kuljetuksia joudutaan harvoin tilaamaan lentorahdilla, mutta sitä vältetään korkeiden kustannusten vuoksi.

Toinen haastatteluun osallistunut yritys käyttää huolitsijaa aina. Sille toimitetaan valmistajalta maksun jälkeen saadut alkuperäiset laivausasiakirjat, joita vastaan huolitsija kuljettaa tavaran yrityksen varastolle.

Kuljetusten toimivuus

Viivästyksiä kuljetuksissa kerrottiin tapahtuvan usein, eikä niille aina voida mitään. Joskus sesonkiin tarkoitetut tuotteet ovatkin saapuneet viikkoja liian myöhään. Haluttua aikataulua voi hallita ennakkoinnilla, tai tarvittaessa voi turvautua remburssiin. Silloin myös valmistajan on noudatettava sovittua aikataulua ja laivattava tuotteet määrättyyn päivään mennessä. Rikkinäisiä, kastuneita tai muuten vaurioituneita tuotteita tulee kuljetuksissa aika ajoin. Vastaaja lisää, että ne koituvat poikkeuksetta oman yrityksen menetykseksi, koska on vaikea todistaa missä toimitusketjun vaiheessa vahinko on tapahtunut.

Toinen haastateltava kertoo, että joissain tapauksissa myös valmistaja saattaa järjestää tavaralle kuljetuksen Suomeen. Näin toimitaan muun muassa silloin, kun tavarantoimittaja saa omia suhteitaan hyödyntäen edullisemmän rahdin, tai kun vienti Suomesta on vähäistä ja kulkuneuvo menisi tyhjänä tavaran valmistusmaahan.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tutkimuksen olennaisin ja tärkein vaihe on tulosten analysointi sekä pohdinta. Tässä luvussa analysoidaan haastattelujen vastaukset ja kerätään niistä johtopäätöksiä kohti tutkimusongelman ratkaisua.

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää mitä pienyrityksen maahantuontiin lelu- alalla vaaditaan. Lisäksi selvitetään mitä haasteita tutkimukseen osallistuneet yritykset kokevat harjoittaessaan maahantuontia. Työn teoriaosuus selvitti vaatimukset maahantuonnin mahdollistamiseen aikaisemman kirjallisuuden sekä voimassa olevan lainsäädännön perusteella. Toisen tavoitteen selvittämiseksi toteutettiin teemahaastattelu kahden leluja maahantuovan yrityksen edustajille. Taulukko 1 kokoaa yhteen empiirisen tutkimuksen keskeisimmät löydökset.

Sopivien tuotteiden löytäminen	Suurin maahantuonnin haaste on löytää suomalaisille markkinoille sopivat tuotteet. Tämä johtuu siitä, että lähes kaikki maailman lelut valmistetaan Aasiassa.
Optimaalinen eräkoko	Toiseksi suurin haaste maahantuonnissa on tilata optimaalinen eräkoko. Tuotteen menekkiä kotimaassa on vaikea arvioida tai valmistajan myymä erä on liian suuri Suomen markkinoille.
Kaupankäynnin muutokset	Lelualan suurin tulevaisuuden haaste on maailmanlaajuinen kaupankäynnin muutos. Kotimaan markkinoiden ketjuuntuminen sekä verkkokauppojen suuri suosio heikentävät pienyritysten toimintaa.

Taulukko 1. Empiirisen tutkimuksen päähavainnot

7.1 Tuonnin säädökset

Teoriaosuudessa vahvistui, että lelujen maahantuontia ensin EU-alueelle ja sen jälkeen edelleen Suomeen kontrolloidaan useilla säädöksillä. Niitä ovat asettaneet niin Euroopan unioni, tullilaitokset kuin valtioiden paikallinen lainsäädäntökin. Säädöksiä päivitetään usein ja maahantuojayrityksissä se koetaan työlääksi. Laki-
en opiskeleminen sekä käytännön toteuttamien ovat alalla toimivien yritysten omalla vastuulla. Siitä huolimatta niitä valvotaan heikosti. Markkinoilla esiintyy tuotteita, joiden pakkaukset ovat puutteellisia. Työn toisessa luvussa kerrotaan mitä merkintöjä pakkauksissa tulee olla, mutta lainsäädännöstä huolimatta niitä laiminlyödään.

Säädökset hidastavat pienyrittäjien toimintaa. Tulli tarkastaa osan maahan tuotavista leluista ja silloin se ottaa ne haltuunsa tullauksen yhteydessä tarvitsemakseen ajaksi. Tämän vuoksi on mahdollista että tuotteet vapautetaan myyntiin esimerkiksi vasta siihen tarkoitettuun sesongin jälkeen. Osa tuotteista ei aina täytä valmistajan suorittamia testituloksia, joten tuoja joutuu luovuttamaan ne hävitykseen. Silloin yrityksen toiminta hidastuu.

Vaikka suomalainen maahantuojaja toimisi lakien ja säädösten mukaan, se saattaa kärsiä valmistajan puutteellisesta toiminnasta. Parannusta kotimaan osalta säädösten valvontaan voisi odottaa niin tullilaitokselta kuin Tukesiltakin. Tulli tarkastaa maahan tuotavista leluista vain muutaman prosentin. Tuojan on haasteellista vaikuttaa asiaan, jos aasialainen valmistaja ei suorita turvallisuustestejä huolellisesti tai lisää yhteystietojaan lelujen pakkauksiin. Valvovien viranomaisten tulisi olla ensimmäinen taho puutteellisten tuotteiden markkinoilta poistamisessa.

7.2 Tuontiprosessi

Tuontiprosessi kattaa kokonaisvaltaisesti kaikki tuonnin vaiheet. Maahantuojalla se alkaa omaan toimintaan sopivien tuotteiden etsimisellä. Haastatteluun vastanneet yritykset ovat tuontiprosessin kannalta erilaisessa asemassa. Siitä huolimatta molemmat pitävät suomalaisen makuun sopivien tuotteiden löytämistä haasteena

tai jopa ongelmana tuontiprosessissa. Johdannossa todettiin, että maailman kaikkista leluvalmistajista vain pieni osa on pohjoismaisia. Niin myöskin kuluttajista, joten todennäköisimmin lelun kohderyhmä on jokin muu kuin pohjoismaalainen kuluttaja. Etenkään suomalaisia valmistajia ei juurikaan ole, joten tuotteet täytyy hakea muualta. Sopivia tuotteita on saatavilla, mutta lelualalla niiden löytäminen vaatii perusteellisempaa työtä kuin niillä aloilla, joilla valmistajia on tasaisemmin ympäri maailmaa tai tuote on globaali.

Tuojan valikoimaan sopivien tuotteiden löytyttyä haasteen luo oikean eräkoon tilaaminen. Teoriaosuudessa luvussa 4, kuvion 3 avulla opastetaan optimin eräkoon tilaamiseen. Teoriasta huolimatta käytäntö muuttaa asioita usein. Uusi tuote ei välttämättä myykään toivotulla tavalla tai sopivan määrän tilaaminen ei valmistajan ennalta asetettujen erien vuoksi ole mahdollista ollenkaan.

Suomalainen, muusta maailmasta erillään oleva kulttuuri sekä sijainti voidaan todeta maahantuojille haasteeksi. Edellisen kappaleen tavoin, tämäkin haaste on vaikeasti muutettavissa. Pohjoismaissa kysyntä on pientä ja maailman markkinoiden suuruuserot ovat valtavat. Kiinalainen valmistaja voi asettaa tuotteelleen myyntieräksi 40 000 kappaletta suhteuttaen sen oman maansa markkinoihin. Suomalaiselle asiakkaalle ja Suomen markkinoille määrä voi olla liian suuri, eikä valmistaja voi muuttaa eräkojaan jokaista viejämaata varten.

7.3 Haasteet

Lelualalla maahantuojat kohtaavat haasteita. Niitä ilmenee tuontiprosessin alkuvaiheissa, mietittäessä mille tuotteille lelujen kuluttajilla on kysyntää ja miten paljon. Lelualaa voidaan pitää vaikeasti ennustettavana alana. Kuluttajien mieltymyksiä on vaikea ennakoida ja trendien syntyamiseen lähes mahdotonta vaikuttaa.

Tulevaisuudessa maahantuontia tulee haastamaan yhä enemmän maailmanlaajuisesti muuttuva kaupankäynti. Käytännössä se tarkoittaa kotimaassa tapahtuvaa ketjuuntumista sekä nettikauppojen suosion kasvua. Ongelmaksi muodostuu pienten toimijoiden kyvyttömyys vastata kilpailuun. Kotimaassa ketjuuntuminen aihe-

uttaa kilpailun surkastumista, eikä siten palvele enää kuluttajia. Supermarketit tarjoavat kaikkea samassa myymälässä, ja kuluttajan pitää ajatusta helpottavana. Näin suurimmilla ketjuilla on valta asettaa markkinoille hintataso. Samalla yksittäisen tuotekategorian, esimerkiksi lelujen, valikoima pienenee. Huomaamattaan kuluttaja valitsee vähemmästä ja maksaa enemmän. Verkkokauppojen yleistymisen paitsi heikentää perinteisten toimijoiden asemaa ostamisen helppouden vuoksi, se myös heikentää tuotteiden laadun ja turvallisuuden valvontaa. Suurin osa edullisista verkkokaupoista tilatuista leluista ostetaan suoraan tehtailta Aasiasta, eivätkä ne käy läpi Euroopan unionin vaatimia tuotetestauksia. Näin ne pääsevät kuluttajien ja lasten käyttöön, jopa vaarallisina tuotteina.

Kaupankäynnin kansainvälistymiseen liittyy myös yleinen hintatason lasku. Luvussa 4 kerrotaan globalisaation aiheuttamasta tuotteiden valmistuksen hajauttamisesta. Myös maahantuontipalvelut voi hajauttaa ulkomaille. Silloin kotimaiset ketjut ostavat palvelunsa edullisemmin muualta, ja kotimaiset pienyrittäjät menettävät markkina-asemaansa. Nämä edellä mainitut muutokset tulevat aiheuttamaan monen lelualan pienyrittäjän toiminnan loppumisen, mikäli kehitys jatkuu samanaikaisena.

7.4 Kuljetukset

Lelujen maahantuonnissa kuljetuksia järjestetään pääasiassa merirahdilla sekä maantiekuljetuksina. Kuljetuksen aikana tuotteista vahingoittuu pieni määrä. Se saattaa johtua lastauksesta, tuotteen heilumisesta pakkauksissa tai sääoloista. Oikeilla pakkausmenetelmillä sekä kuljetusolosuhteilla voi vähentää käyttökelvottomiksi muuttuneita tuotteita. Viivytyksiä maahantuojia voi ehkäistä tilausten tarpeellisella ennakkoinnilla. Haasteeksi nousee vahingonkorvausten jakaminen. Tuotteiden vahingot koituvat poikkeuksetta ostajan tappioksi, sillä on lähes mahdotonta todistaa oliko tuote viallinen jo tehtaalla vai sattuiiko vahinko kuljetuksen aikana. Lisätappioita luo vahingoittuneista tuotteista koituvat saamattomat myyntitulot. Nämä tappiot ovat kuitenkin vain murto-osa toimijoiden liiketoiminnasta.

Näitä virheet ovat inhimillisiä, eikä kenenkään ole mahdollista poistaa niitä kokonaan. Kuljetuksia myöhästyy, niihin kuluu arvioitua pidempi aika tai olosuhteet ovat ennalta arvaamattomat. Virheitä sekä vahinkoja sattuu, kun tuotteita kuljetaan fyysisesti paikasta toiseen. Korvausten oikeudenmukaista jakamista on myös lähes mahdotonta muuttaa, mutta ostaja ottaa aina tietoisesti riskin tehdessään ulkomaankauppaa.

8 YHTEENVETO

Maahantuonti vaatii useita eri toimenpiteitä ennen kuin sitä on mahdollista toteuttaa, ja onnistuakseen se vaatii monen osa-alueen kokonaisvaltaista hallintaa. Tuontiprosessissa kaikki vaiheet kuuluvat yhteen: tuonnin lainsäädäntö, oikeiden asiakirjojen oikeanlainen käyttö, tullin kanssa toimiminen, maksuliikenne, riskeiltä suojautuminen sekä logistiikkaprosessin hallinta. Työn teoria osoittaa, että maahantuonnin harjoittaminen lelualueella vaatii laajaa lainsäädännön, säädösten sekä kauppataapojen tuntemusta.

Opinnäytetyön tutkimusongelmaksi esitettiin seuraava: mitä haasteita pienyritystä kohtaa lelujen maahantuonnissa. Voidaan todeta, että maahantuonnissa kohdataan haasteita. Siihen syynä ovat maan rajat ylittävä kaupankäynti, jolloin kieli, kulttuuri, tavat sekä säännöt kaupan osapuolilla ovat erilaisia. Opinnäytetyö selvitti maahantuonnissa kohdattavat haasteet ja edellisessä luvussa ne tiivistettiin merkittävimpiin: sopivien tuotteiden löytäminen, optimaalinen erä koko sekä kaupankäynnin muutokset. Näistä haasteista molemmat haastatteluun osallistuneet olivat samaa mieltä. Voidaan todeta, että haasteet pätevät maahantuonnissa niin Euroopassa kuin sen ulkopuolellakin.

Johtopäätöksissä todettiin, että suomalaisen pk-yrityksen haasteet tuonnissa eivät johdu niinkään omasta toiminnasta, vaan suurista kokonaisuuksista joihin vaikuttavat valmistajat, maailman markkinat sekä globalisaation tuomat muutokset kaupankäynnissä. Haasteiden jäävuoren huippu näkyy konkreettisesti pienyritysten arjessa, mutta ydinongelmaa on vaikea poistaa omalla toiminnalla.

Kaupankäynti on suuressa murroksessa globaalisti, ja ennen näkemättömiä tilanteita ilmenee koko ajan. Valtiot, tullit sekä kauppa-alueet joutuvat reagoimaan näihin muutoksiin usein ja se vaatii jatkuvaa lainsäädännön sekä säädösten päivittämistä. Vaikka ulkomaankauppaa on onnistuttu helpottamaan monilta osin, toisaalta uudet tilanteet vaativat tiukempaa valvontaa tuotteiden kuluttajien turvaa-

miseksi. Lelujen osalta tullilla sekä Tukesilla olisi valvonnassa parantamista, sillä vain muutama prosentti maahantuoduista tuotteista tarkastetaan.

Lelualalla pienyrityksiä voi parhaiten välttyä näiltä haasteilta uskomalla omaan toimintaansa ja luottamalla omaan ammattitaitoonsa. Muihin vertaaminen ei kannata eikä loppujen lopuksi palvele omaa toimintaa. Konkreettisia keinoja liiketoiminnan helpottamiseksi ovat markkinoiden ja median jatkuva seuraaminen, ennakointi niin tulevissa muutoksissa kuin tilauksissa ja kuljetuksissakin, sekä omista virheistään oppiminen.

8.1 Luotettavuuspohdinta

Haastattelun luotettavuus riippuu sen laadusta. Tutkimuksen laadukkuutta voidaan tavoitella etukäteen hyvällä haastattelurungolla. Esimerkiksi pohdinta lisäkysymyksistä tai teemahaastattelussa teemojen syventäminen ovat eduksi. Kaikkiin lisäkysymyksiin ei täydellisesti voi koskaan varautua, joten hyvä teemahaastattelu antaa tilaa myös uusille aiheille sekä keskusteluille. Haastattelun luotettavuutta voidaan arvioida myös haastateltavien valinnalla, heidän riippumattomuudesta toisiinsa sekä haastattelutilanteen toteuttamisella. (Hirsjärvi & Hurme 2015, 184–185) Tämän tutkimuksen haastattelua voidaan pitää luotettavana, sillä haastateltavana olivat toimeksiantajayrityksen molemmat maahantuontia hoitavat henkilöt. Kahden haastateltavan yrityksen edustajat vastasivat täysin toistensa vastauksista tietämättöminä.

Tutkimuksen reliabelius määriteltiin luvussa 5, ja nyt arvioidaan sen toteutuminen. Tässä tutkimuksessa reliabeliuden tavoite täyttyy, sillä kahdelta toisistaan riippumattomalta vastaajalta saatiin samat havainnot. Voidaan myös uskoa, että tutkimusta toistettaessa saataisiin samat tulokset. Tutkimus on siis reliabeli.

Myös validius määriteltiin luvussa 5. Tämä tutkimus vastaa kokonaisuudessaan alussa esitettyyn tutkimusongelmaan sekä tutkimuksen tavoitteisiin. Tavoitteina oli selvittää, mitä toimenpiteitä pienyrityksen maahantuonti vaatii ja mitä haasteita siinä kohdataan. Maahantuonnin vaatimukset selvitettiin työn teoriaosuudessa, ja

tutkimuskysymykseen vastattiin yhteenvedon alussa. Tutkimusta voidaan pitää validina.

8.2 Toimeksiantajan saama hyöty

Tutkimusaineisto kerättiin haastateltavien vastausten perusteella. Tutkimuksessa esitetyt asiat nousivat esiin teemoista käydyssä keskustelun tuloksina. Nämä haasteet sekä ilmiön vaikutukset ovat olleet tiedossa toimeksiantajalla, koska heitä haastateltiin tutkittavasta ilmiöstä. Alan ammattilaisina he ovat toimineet näiden ongelmien kanssa jo pitkään. Tutkimustulokset eivät siis varsinaisesti ole haastateluun osallistuneille maahantuonnin ammattilaisille yllätys.

Hyöty perustuukin konkreettisuuteen. Teoria ja johtopäätökset ovat nyt kirjoitettuna kokonaisuutena eivätkä vain erillään olevia lakeja, säädöksiä ja niistä johtuvia toimenpiteitä. Tämän opinnäytetyön sisältö voi auttaa toimeksiantajaa hahmottamaan kokonaisuuden kohtaamistaan haasteista paremmin.

Työelämän hyötynä voidaan pitää aloittelevan maahantuojan saamaa opastusta tarvittaviin teorioihin. Tutkimuksen osuus antaa viittausta mahdollisiin alalla kohdattaviin haasteisiin sekä niiden vaikutuksiin liiketoiminnassa. Alalle pyrkivä yritys voi kartoittaa sekä ennakoida tulevaa toimintaansa tämän opinnäytetyön avulla.

8.3 Jatkotutkimusehdotus

Tämä opinnäytetyö tutkii kohdeyrityksen maahantuonnin keskeisiä haasteita sekä ongelmakohtia. Tulevaisuudessa näistä nousee esiin yhä vahvempana koko maailman kauppaa koskevat muutokset. Jatkotutkimukseksi ehdotan nettikauppojen ja/tai ketjuuntumisen vaikutusten tutkimista (lelualan) pienyrityksiin Suomessa. Verkkokauppojen palveluita käytetään yhä enemmän, sillä kuluttajalla on milloin tahansa mahdollisuus tehdä hankintoja maailman laajuisesti. Tämä on jo vaikuttanut perinteiseen kauppaan muillakin aloilla. Ketjuuntuminen ei taas palvele kuluttajaa supistuvan kilpailun vuoksi. Tutkimus olisi hyödyllinen, sillä tästä työstä

saatujen tulosten perusteella nämä ovat tuontia harjoittavan pienyrityksen haasteita sekä uhkakuvia etenkin tulevaisuudessa.

9 LOPPUSANAT

Opinnäytetyöprosessi on kokonaisuudessaan ollut ennen kaikkea mielenkiintoinen. Aihevalinta oli alun perin innostava, mutta prosessin edetessä huomasin löytäväni uskomattoman määrän uutta yhä mielenkiintoisempaa tietoa. Havaitsin lukevani ja opiskelleeni maahantuonnista sekä lelualasta paljon muutakin, kuin mitä tämä työ käsittelee.

Uusi inspiroiva ilmiö nousi esiin teoriaosuutta kirjoittaessani. Totesin monen osa-alueen avautuvan loogiseksi kokonaisuudeksi ja palasten koulutuksen matkan varrelta lokahtavan kohdilleen. Pitkään kansainvälisen kaupan opiskelu oli vain kurssi toisensa perään, mutta nyt osaan soveltaa koko koulutusta. Opinnäytetyöprosessi siis teki tehtävänsä, kun tarkoituksena on yhdistää opittu tieto sekä osoittaa kykyä olla kehityskelpoinen.

Omaa suoritustani arvioisin hyvänä. Tärkeimpänä saavutuksena pidän ajanhallintaa, sillä pysyin täsmällisesti aikataulussa koko projektin ajan eikä työn laatu silti mielestäni kärsinyt. Työssä vastataan sen tarkoitukseen, täytetään hyvin opinnäytetyön kriteerit ja ennen kaikkea olen tyytyväinen lopputulokseen.

Haluan kiittää jokaista tutkimukseen osallistunutta. Jokainen on edesauttaneet koulutukseni loppuun saattamista sekä valmistumistani. Isoin kiitos toimeksiantajalle Markkinointi Suomela Oy:lle, että pystyitte käyttää aikaanne tähän tutkimukseen. JP-Agentuuri Ky:tä haluan kiittää nopealla aikataululla toimimisesta ja lisäarvon tuomisesta toisena haastatteluun vastaajana. Isäni Kari Niinisalo toimi asiantuntijana monessa kysymyksessä kotimaiseen lelualaan liittyen ja opin häneltä paljon.

KIITOS!

LÄHTEET

- Aktia. SEPA. **a** <https://www.aktia.fi/fi/tilit-ja-kortit/maksut/sepa> [Viitattu 28.9.2017]
- Aktia. Tuonti. **b** <https://www.aktia.fi/fi/yritysassiakkaat/ulkomaankauppa/tuonti> [Viitattu 28.9.2017]
- Alasuutari, P. 2011. Laadullinen tutkimus 2.0. Tampere. Vastapaino. E-kirja.
- Elinkeinoelämän Keskusliitto. Ulkomaankauppa. <https://ek.fi/mita-teemme/talous/perustietoja-suomen-taloudesta/ulkomaankauppa/> [Viitattu 18.9.2017]
- Euroopan komissio. Leluturvallisuusdirektiivi. http://www.tukes.fi/Tiedostot/Kuluttajaturvallisuus/leludirektiivin_soveltamisopas.pdf
- European commission. Taxation and customs union. **a** https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/what-is-common-customs-tariff/taric_en [Viitattu 28.9.2017]
- European commission. Toys. **b** https://ec.europa.eu/growth/sectors/toys_en [Viitattu 22.9.2017]
- Fintra. 2002. Tuontioapas. 7. uusittu painos. Helsinki. Multiprint Oy.
- Helppi, M., Paloheimo, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus. Helsinki. Talentum.
- Hirsjärvi, S., Hurme, H. 2015. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Gaudeamus Helsinki University Press. E-kirja.
- Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 2004. Tutki ja kirjoita. 10. osittain uusittu painos. Jyväskylä. Gummerus Kirjapaino Oy.

Hämeen sanomat. Talous. 5.12.2006.

<https://www.hameensanomat.fi/uutiset/talous/163916-leluala-odottaa-ennatyksellista-joulukauppaa> [Viitattu 18.9.2017]

Ilta-Sanomat. Joulun hittituotteet. 26.11.2016 <http://www.is.fi/kotimaa/art-2000004882339.html> [Viitattu 12.9.2017]

Kauppakamari. Kansainväliset kuljetukset. 9.9.2015.

<http://kauppakamaritieto.fi/fi/s/t/ulkomaankaupan-kuljetus-huolinta-ja-tullaus/kansainvaliset-kuljetukset/> [Viitattu 6.10.2017]

Laki lelujen turvallisuudesta. Finlex. 18.11.2011.

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2011/20111154> [Viitattu 8.5.2017]

Lelukauppias. 1/2013. https://suomenleluhydistys.fi/wp-content/uploads/2015/01/lelukauppias_1_2013.pdf

[Viitattu 18.9.2017]

Leluyhdistys. Yhdistyksen esittely. 2014.

<https://suomenleluhydistys.fi/yhdistyksen-esittely/>

Logistiikan maailma. Sopimukset. **a**

<http://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/> [Viitattu 30.5.2017]

Logistiikan maailma. Tilastointi. **b** <http://www.logistiikanmaailma.fi/kauppautullaus/yhteisokauppa-eli-sisakauppa/tilastointi/>

[Viitattu 27.9.2017]

Markkinointi Suomela. Yritys. <http://www.markkinointisuomela.fi/> [Viitattu

11.5.2017]

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. 1. painos. Tammertekniikka/Amk-Kustannus Oy

Metodix. Iris Aaltio: Case-tutkimus metodisena lähestymistapana. 2014.

<https://metodix.fi/2014/05/19/aaltio-marjosola-casetutkimus/> [Viitattu

13.11.2017]

- Mtv.fi. Eri vuosikymmenten suosikkilahjat. 23.12.2015
<https://www.mtv.fi/lifestyle/koti/artikkeli/eri-vuosikymmenten-suosikkilahjat-muistatko-viela-naita-leluja-omasta-lapsuudestasi/5623646#gs.RNsdp7A> [Viitattu 12.9.2017]
- Niinisalo, K. 2017. Myyntiedustaja. Brio. Haastattelu 8–10/2017.
- Pohjoismainen yhteistyö. Tullisäännöt Suomessa. <http://www.norden.org/fi/haloo-pohjola/suomi/muutto-suomeen/tullisaaennoet-suomessa> [Viitattu 22.9.2017]
- Prusi, J. 2017. J-P Agentuuri Ky. Email jukkaprusi@outlook.com 17.10.2017
- Sakki, J. 2014. Tilaus-toimitusketjun hallinta. Digitalisoitumisen haasteet. 8. painos. Vantaa. Epub: Ants Tuur, OY Flagella. E-kirja.
- SFS-käsikirja 302. 2010. Kansainväliseen kaupankäyntiin liittyvät standardit ja toimintatavat.
- Suomen Huolintaliikkeiden liitto Ry. Hörkkö, H., Koskinen, H., Laitinen, P., Matsson, M., Ollikainen, J., Reinikainen, A. & Werdermann, R. 2010. Huolintalan käsikirja. Uudistettu painos. Vantaa. Suomen Spedservice Oy.
- Tukes. Lelut. 6.7.2016. **a** <http://www.tukes.fi/lelut> [Viitattu 8.5.2017]
- Tukes. RAPEX-ilmoitusjärjestelmä. 3.11.2016. **b** <http://www.tukes.fi/fi/Rekisterit/RAPEX-ilmoitusjarjestelma/> [Viitattu 26.9.2017]
- Tulli. Tuontirajoituksia. **a** <http://tulli.fi/henkiloasiakkaat/muuttajalle/rajoitetut-tuotteet> [Viitattu 26.5.2017]
- Tulli. Tuoteturvallisuus. **b** <http://tulli.fi/henkiloasiakkaat/netista-tilaajalle/tuoteturvallisuus> [Viitattu 25.9.2017]
- Tulli. Mitä tuonti maksaa? **c** <http://tulli.fi/yritysasiakkaat/tuonti/mita-tuonti-maksaa-> [Viitattu 27.9.2017]

Tulli. Intrastat-opas. **d** <http://tulli.fi/documents/2912305/3324615/Intrastat-opas%202017/9e7b8ce8-7cff-4fe5-bb5c-0ef7f2f94ea1?version=1.1> [Viitattu 27.9.2017]

Yrittäjälehti. Tilausvahvistuksen merkitys sopimussuhteessa. 06/2005.
<https://www.y-lehti.fi/ovenraosta/artikkeli/557?ovenraosta/artikkeli/557> [Viitattu 26.9.2017]

Yrittäjät. Vain kolmasosa suojautuu ulkomaankaupan riskeiltä. 5.4.2017.
<https://www.yrittajat.fi/uutiset/555512-vain-kolmasosa-suojautuu-ulkomaankaupan-riskeilta-luottotappio-voi-vaarantaa> [Viitattu 28.9.2017]

Yritys-Suomi. Logistiikka. <https://yrityssuomi.fi/logistiikka> [Viitattu 2.10.2017]

HAASTATTELUKYSYMYKSET

Yritysesittely

- Henkilökunnan päivittäminen
- Toiminnan laajuus kokonaisuutena ja tuoteryhmät eritellen
- Tärkeimmät brändit ja tuotteet

Tuonnin säädökset

- Miten lelulaki sekä tuontisäädökset huomioidaan liiketoiminnassa?
- Kohtaatteko koskaan vaarallisia tai kiellettyjä leluja?
- Mitä asiakirjoja käytät tuonnissa, ja käytetäänkö omia asiakirjapohjia?
- Jääkö tavaraa tulliin? Kuinka paljon?

Tuontiprosessi

- Kuka hoitaa yrityksen tuontia?
- Miten prosessi alkaa ja etenee?
- Mistä tuodaan eniten?
- Miten valmistajat ja tuotteet valitaan?
- Millaisia määriä tuodaan?
- Mitä maksutapoja käytetään?
- Miten suuri osa tuonti on liiketoimintaa tai työn osuutta yrityksessä?

Haasteet

- Mitä haasteita esiintyy useimmiten?
- Miten haasteet vaikuttavat koko liiketoimintaan?
- Miten niitä ratkotaan ja tilanteita parannetaan?

Kuljetukset

- Mitä kuljetusmuotoja tuonnissa käytetään?
- Käytetäänkö huolitsijaliikettä?
- Toimivatko kuljetukset ongelmitta?
- Hoitaako toimittaja koskaan kuljetuksia?