

# Suomesta Sloveniaan harjoitettavaan vientiin liittyvien riskien arviointi



Sivonen, Marianne  
Skamo, Selma

Laurea-ammattikorkeakoulu  
Laurea Kerava

## Suomesta Sloveniaan harjoitettavaan vientiin liittyvien riskien arviointi

Marianne Sivonen  
Selma Skamo  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Opinnäytetyö  
Lokakuu, 2010

Marianne Sivonen, Selma Skamo

### Suomesta Sloveniaan harjoitettavaan vientiin liittyvien riskien arviointi

Vuosi 2010 Sivumäärä 60

---

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää Sloveniaan vientiin liittyviä riskejä. Tarkemmin asiaa tarkasteltiin viennissä ja Sloveniassa esiintyvien, liiketoimintaa uhkaavien riskien näkökulmasta. Tutkimuksella haluttiin tuoda esille kaikkein todennäköisimmät riskit Sloveniassa, verrattuna yleisiin kansainvälisen kaupan riskeihin.

Teoria koostuu kansainväliseen kauppaan, riskeihin ja Sloveniaan liittyvästä kirjallisuudesta, aihetta käsittelevistä artikkeleista sekä Internetistä löytyvästä materiaalista. Tutkimusmenetelmänä käytettiin laadullista eli kvalitatiivista menetelmää ja tutkimus suoritettiin erimuotoisilla haastatteluilla. Haastattelun pääpaino oli suomalaisessa korkeateknologian yrityksessä, Tamtron Systems Oy:ssä, jonka lisäksi haastattelimme yhden pankin edustajaa, Finpron ja Finnveran asiantuntijoita sekä useita muita yrityksiä.

Tutkimuksesta kävi ilmi, että koska Slovenian kuuluu Euroopan unioniin, ei suuria riskejä kaupankäynnissä esiinny. On kuitenkin otettava huomioon esimerkiksi maan sijainti, joka altistaa maanjäristyksille ja tulville sekä verotuskäytäntöön liittyvät asiat. Tutkimuksen aikana korostui se tosiasia, että kansainväliseen kaupankäyntiin lähtiessä, oli maa mikä tahansa, tulee yrityksen tehdä huolellinen pohjatyö ja tutustua alueeseen ja sen toimintatapoihin etukäteen.

Marianne Sivonen, Selma Skamo

**Assessing the Risks. CASE: Importing from Finland to Slovenia**

Year	2010	Pages	60
------	------	-------	----

---

The purpose of this Bachelor's study was to determine some risks associated with international trade. The primary goal of the study was to find out what kind of risks occurs mainly in those Finnish companies which are exporting to the Republic of Slovenia. The aim was to bring out the most likely risks in Slovenia, compared to the general risks of international trade.

The authors carried out this study as a practical thesis work referring to books related to international trade, risks in Slovenia and exporting, different kind of articles and material found on the Internet. The study was based on qualitative methods carried out in different shapes and interviews. The main emphasis of the interview was on a Finnish high technology company, Tamtron Systems Ltd. Representatives of Nordea bank, Finpro and Finnvera experts as well as several other high technology companies' were also interviewed.

The study revealed that while Slovenia belongs to the European Union, there are no high risks in international trade. We must take into account such factors as the location that exposes the earthquakes, and floods as well as tax-related issues. During the study it was emphasized that in international trade, no matter what country is concerned, an attempt to do the groundwork meticulously and explore the area and its working practices in advance are of the essence.

Key Words: risks, Slovenia, exporting, international trade

## Sisällys

1	Johdanto.....	7
	1.1 Tutkimuksen taustaa, tavoitteet ja rajaus .....	7
	1.2 Laadullinen eli kvalitatiivinen menetelmä .....	8
2	Tutkimus.....	10
	2.1 Haastattelumuotoja .....	10
	2.2 Haastatteluiden toteutus .....	11
3	Kansainvälistyminen .....	12
4	Markkina-analyysit .....	14
	4.1 Markkinointistrategiat.....	14
	4.2 Kansainvälisen markkinatiedon hankinta .....	15
5	Vienti.....	16
	5.1 Viennin vaihtoehdot .....	16
	5.2 Suora, epäsuora ja välitön vienti.....	17
6	Edustajan asema viennissä .....	18
	6.1 Edustajatyypit .....	18
	6.1.1 Valmistajan edustajat.....	19
	6.1.2 Agentti.....	19
	6.1.3 Jälleenmyyjä, meklari, välittäjä ja tukkukauppias.....	20
7	Kansainvälisen kaupan riskejä .....	21
	7.1 Riskin käsite.....	21
	7.2 Riskien hallinta .....	22
	7.3 Riskien tyypittely.....	23
8	Riskien luokittelua .....	24
	8.1 Henkilö- ja omaisuusriskit .....	24
	8.2 Dynaamiset riskit .....	25
	8.3 Staattiset riskit .....	25
	8.4 Liikeriskit .....	26
	8.5 Maariskit ja poliittiset riskit.....	27
	8.6 Kaupalliset riskit .....	29
	8.7 Verkstoriskit .....	29
	8.8 Vahinkoriskit .....	29
	8.9 Vastuuriskit.....	30
	8.10 Rahoitus- ja vakuutusriskit .....	30
9	Vientitakuut.....	31
10	Riskit maksuehtojen ja maksutapojen osalta .....	32
11	Pankkitakaukset .....	33
12	Riskeihin varautuminen .....	34

13	Riskianalyysi.....	34
14	Aineiston keruu Sloveniasta .....	35
	14.1 Yleistietoa Sloveniasta .....	36
	14.2 Slovenian markkinat .....	36
	14.3 Kaupankäynti Suomen kanssa .....	38
	14.3.1 Vienti ja tuonti .....	38
	14.3.2 Slovenian tärkeimmät vienti- ja tuontimaat .....	40
15	Tutkimuksen tulokset .....	41
	15.4 Muut haastateltavat .....	45
	15.4.1 Nordea.....	46
	15.4.2 Finnvera.....	46
	15.4.3 Finpro.....	47
	15.4.4 Yritykset .....	48
16	Tulosten analysointi .....	48
	16.1 Korruptio Sloveniassa ja sen naapurimaissa .....	49
	16.2 Tutkimuksen reliabelius ja validius.....	51
17	Johtopäätökset .....	51
	Lähteet .....	53
	Kuvat ja taulukot .....	55
	Liitteet.....	56

## 1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää Suomesta Sloveniaan harjoitettavaan vientiin liittyviä riskejä. Pääpaino tutkimuksessamme on riskeillä ja niiden arvioinnilla, joten olemme jättäneet riskienhallinnan ja riskien ennaltaehkäisyn vähemmälle huomiolle. Olemme käyttäneet työssämme esimerkkinä suomalaista korkeateknologian yritystä, Tamtron Systems Oy:tä, joka on erikoistunut auto- ja junavaakojen valmistukseen.

Valitsimme Slovenian tutkimusmaaksemme, koska se kuuluu Euroopan unioniin (EU), mutta on kuitenkin hieman tuntemattomampi suomalaisille kuin esimerkiksi Saksa. Halusimme tietää suomalaisten, Sloveniaan vientiä harjoittavien yritysten ja maata tuntevien tahojen kokemuk- sista kaupankäynnistä. Halusimme tietää onko maassa joitakin poikkeuksellisia tai suuria ris- kejä verrattuna EU-maihin yleensä. Etenkin, kun ottaa huomioon Slovenian naapurivaltioiden epävakaat olot ja huonohkot maineet. Monet ihmiset rinnastavat Slovenian entisen Jugoslavi- an maihin Balkanilla, vaikka maa on selvästi kehittyneempi ja taloudeltaan vakaampi.

Työssämme käsittelemme vientiä ja sen eri vaihtoehtoja sekä niihin liittyviä riskejä. Vientiä tutkimme Suomi-Slovenia näkökulmasta ja esimerkkinä olemme käyttäneet Tamtron Systems Oy:tä ja sen käytössä olevia tapoja.

### 1.1 Tutkimuksen taustaa, tavoitteet ja rajaus

Tutkimusideamme varmistui pitkän harkinnan jälkeen. Lähdimme liikkeelle pohtimalla mark- kinointisuunnitelman toteuttamista Tamtron Systems Oy:n Slovenian edustajan tarpeisiin. Matkan varrella aihe alkoi muuttua ja lopulta keksimme, että haluamme keskittyä edelleen Sloveniaan, mutta eri näkökulmasta. Halusimme tutkia, minkälaisia riskejä on kansainvälises- sä kaupassa ja kohdistimme tarkastelun suomalaisiin, Sloveniaan vientiä harjoittaviin yrityk- siin.

Tavoitteenamme oli selvittää, kuinka Sloveniassa esiintyvät riskit eroavat yleisistä kansainvä- liseen kauppaan liittyvistä riskeistä, vai eroavatko ne ollenkaan. Halusimme tutkimamme teorian tueksi käyttää hyväksemme suomalaisten yritysten kokemuksia Sloveniaan viennistä. Pääpainomme tutkimisessa oli selvittää, mitkä riskit Sloveniassa nousevat suurimmaksi uhaksi.

Aiheemme tarkentuessa halusimme rajata opinnäytetyön koskemaan pääasiassa riskejä ja niiden arviointia, vaikka olisimme voineet tutkia tarkemmin myös riskienhallintaa tai riskien ennaltaehkäisyä. Tutkimusongelmamme oli selvittää Sloveniassa esiintyvien riskien uhan to- dennäköisyyttä verrattuna kansainvälisessä kaupassa yleisimmin esiintyviin riskeihin.

Laadullisissa tutkimuksissa ei yleensä puhuta otoksesta, vaan harkinnanvaraisesta näytteestä, jonka avulla pyritään ymmärtämään asian, tapahtuman tai ilmiön syvällisempi merkitys. Laadullisessa tutkimuksessa kohdejoukko valitaan tarkoin harkiten, jotta siihen voidaan keskittyä huolellisesti. (Hirsijärvi & Hurme 2000, 58-59.)

Teorian pohjalta valmistelimme kysymyksiä, joiden avulla keräsimme empiiristä tietoa valitsemaltamme kohdejoukolta. Valitsemamme kohdejoukkoon kuului Tamtron Systems Oy, Nordea pankki, Finpro, Finnvera sekä useita suomalaisia Sloveniaan vientiä harjoittavia yrityksiä. Valitsimme kyseiset tahot, koska halusimme kuulla Finnveran ja Nordean kannan Sloveniaan suuntautuvan viennin rahoittamiseen sekä rahoitukseen liittyviin riskeihin. Finpron valitsimme, koska se tutkii eri maiden, myös Slovenian, tilanteita on perillä mahdollisista riskeistä. Tamtron Systems ja muut yritykset valitsimme sillä perusteella, että harjoittaessaan vientiä Sloveniaan heillä on omakohtaisia kokemuksia liiketoiminnasta sekä sen riskeistä maahan liittyen. Yritykset Tamtron Systemsiä lukuun ottamatta toivoivat pysyvänsä nimettöinä ja hyväksyimme toiveen, koska yritysten toimiala tai nimi ei ole merkityksellinen tutkimuksemme kannalta.

Teimme taustatyötä aiheitamme varten ja tutustuimme erilaisiin aihetta käsitteleviin julkaisuihin. Kansainväliseen kauppaan ja sen riskeihin liittyvää kirjallisuutta on ollut hyvin saatavilla, kun taas Sloveniaan liittyvää maatietoutta olemme saaneet lähinnä erilaisista raporteista ja tilastoista. Tutkimusaiheen määrittelyn, tutkimusongelman sekä aiheen teoriaan tutustumisen jälkeen teimme alustavan tutkimussuunnitelman ja toteutimme tutkimuksen laadullisen eli kvalitatiivisen menetelmän avulla. Valitsemamme menetelmä sopii tutkimuksellemme määrällistä eli kvantitatiivista tutkimusta paremmin, sillä tutkimamme aihe käsittelee tosiasioita ja tapahtumia, joita on hankala analysoida numeerisesti.

## 1.2 Laadullinen eli kvalitatiivinen menetelmä

Laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus tutkimusmenetelmä, jota käytetään aineiston sekä analyysin ei-numeraaliseen kuvaamiseen. Laadullisen tutkimuksen avulla pyritään selvittämään ja ymmärtämään haluttua ilmiötä. Tutkimuksessa perehdytään aiheeseen ja annetaan tilaa tutkittavien näkökulmille ja asiantuntijoiden mielipiteille. Laadullisella tutkimuksella pyritään käsittämään tutkittavaa ilmiötä. (Hirsijärvi, Remes & Sajavaara 2007, 156-157.)

Laadulliset tutkimukset rakentuvat aiemmin muodostuneesta teoriasta (aiemmat tutkimukset, kirjallisuuteen tutustuminen), empiriasta (kenttätyö ja tekstimuotoiset tai sellaisiksi muuttetut aineistot) sekä tutkijan omasta pohdinnasta ja päättelystä (Isacsson 2010).

Laadullisessa tutkimuksessa teorialla on monta roolia. Teoria toimii välineenä auttaen tulkin-tojen tekemisessä, päämääränä se auttaa teoriaa kehittymään ja analysoinnissa on mukana taustateoria, jota vasten tutkimuksia voi peilata sekä tulkintateoria, joka ohjaa valintoja. Teoria on olennainen osa laadullista tutkimusta, sillä ilman sitä tutkimus jää vaillinaiseksi. (Eskola & Suoranta 1999, 82-83.)

Laadullisessa tutkimuksessa on monia erityispiirteitä, jotka erottavat sen kvantitatiivisesta eli määrällisestä tutkimuksesta. Tunnuspiirteet voidaan karkeasti jakaa neljään luokkaan, haastattelu- ja havainnointimenetelmiin, erilaisiin narratiivisiin ja diskurssi- ja keskusteluai-heisiin sekä dokumentteihin. (Koskinen, Alasuutari & Peltonen 2005, 45.)

Laadullisissa menetelmissä aineiston hankinnassa suositaan tapoja, joissa tutkittavien mielipi-teet ja näkökulmat ovat pääroolissa. Tämän kaltaisia toimintatapoja ovat esimerkiksi erilaiset haastattelut ja havainnointi sekä erityylisten tekstien ja dokumenttien analyysit. (Hirsjärvi ym. 2007, 155.)

Tutkittavien näkökulmassa olennaista on osallistuminen tutkittavien elämään eli kenttätyön suorittaminen. Näkökulman tulee olla neutraali, jottei tutkimustilanteessa synny vaikutteita suuntaan tai toiseen ja, että tutkittavan omat ajatukset ja mielipiteet saataisiin esille. Tutki-jan tulee etukäteen selvittää itselleen haluaako hän kenttätyössä ottaa kantaa tapahtumiin vai pysytellä sivustaseuraajana. (Eskola & Suoranta 1999, 15.)

Harkinnanvaraisessa otannassa tutkimuksen kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti, eikä satunnaisotoksen menetelmää käyttäen. Aineiston koko pyritään pitämään pienenä, jotta tuloksia voidaan analysoida mahdollisimman perusteellisesti. (Hirsjärvi ym. 2007, 155.)

Aineistolähtöisessä analyysissä liikkeelle lähdetään niin sanotusti puhtaalta pöydältä, ilman ennakoasetelmaa. Pelkistetyimmillään aineistolähtöisellä analyysillä tarkoitetaan teorian rakentamista empiirisestä aineistosta lähtien, rakennetaan alhaalta ylöspäin. Aineisto tulee kuitenkin rajata hyvin, jotta analysointi pysyy ytimekkäänä. Laadullinen aineisto ei lopu koskaan. (Eskola & Suoranta 1999, 19.)

Laadullisessa tutkimuksessa hypoteesittomuudella tarkoitetaan sitä, ettei tutkijalla ole ehdot-tomia ennako-oletuksia sen enemmän tutkimuskohteesta kuin tutkimustuloksistakaan. Jonkin asteisia ennako ajatuksia on varmasti olemassa, mutta olennaisinta on, että tutkija oppii tutkimuksen aikana jotain uutta tai kokee yllätyksiä. Aineisto on apuna uusien näkökulmien löytämiseen, mutta sen avulla ei pyritä todentamaan mitään. (Eskola & Suoranta 1999, 19-20.)

Laadullinen tutkimusprosessi lähtee liikkeelle varsinaisesta tutkimusideasta. Valitaan tutkimuskohde ja muotoillaan sekä rajataan tutkimusongelma. Tämän jälkeen laaditaan tutkimussuunnitelma ja aloitetaan aineiston hankinta. Aineisto analysoidaan ja tutkimusta arvioidaan. Lopuksi kirjoitetaan tutkimusteksti. Tutkimuskohteen valinta voi olla vaikeaa ja varsinainen kohde saattaa jopa vaihtua kesken matkan. Tutkimusongelman rajaamisessa tulee ottaa huomioon omat kiinnostukset sekä muut resurssit, kaikkea ei voi selvittää vaikka kuinka laaja tutkimus olisi kyseessä. Tutkimussuunnitelman tekoon ei ole yksiselitteisiä ohjeita ja on huomioitava, että suunnitelma elää tutkimuksen mukana. Analyysia ennen aineistoa on hyvä jäsenellä, jotta saisi tarvittavaa selkeyttä. Analyysin avulla aineisto ikään kuin tiivistetään kuitenkin informaatiota kadottamatta. (Eskola & Suoranta 1999, 35-63.)

## 2 Tutkimus

Laadullisissa menetelmissä yksi keskeisimmistä asioista ovat haastattelut. Haastattelutyyppejä on useita ja niiden valinta riippuu omista tarkoituksista, aiheesta ja halutusta tuloksesta. Halusimme lähestyä suomalaisia Sloveniaan vientiä harjoittavia yrityksiä, jotta saisimme käytännöntietoa Slovenian riskeistä.

Tutustuimme ensin aiheeseen liittyvään teoriaan ja keräsimme tietoa Sloveniaan ja riskeihin liittyen. Tämän jälkeen valitsimme kohdejoukon jolle suunnittelimme haastattelurungot. Päädyimme valitsemaan haastattelut tutkimusvälineeksemme, koska halusimme asiaa tuntevilta tahoilta tietoa omakohtaisista kokemuksista. Parhaiten tietoa saa asiantuntijoita haastatteleamalla ja heidän kokemustaan hyödyntämällä. Työssä käyttämämme haastattelumuodot vaihtelevat kohteen mukaan ihan käytännön syistä.

Tutkimusotteemme oli melko lailla aineistolähtöinen, sillä aloitimme työn rakentamisen tyhjästä. Pehdyimme aiheeseen hankkimalla taustatietoa ja sen jälkeen rajasimme aineiston haluamaamme muotoon. Haastattelut toimivat lisäinformaation lähteenä ja hyvänä tukena omille ajatuksille ja mielipiteille sekä teoriasta saadulle faktalle.

### 2.1 Haastattelumuotoja

Avoin haastattelu on nimensä mukaisesti avointa keskustelua ilman tiukkaa formaattia tai ennalta laadittuja kysymyksiä (toki teemat on valittu ja haastattelija on etukäteen keksinyt kysymykset, mutta niitä ei orjallisesti noudateta). Avoimessa haastattelussa haastattelijan tulee olla kuitenkin tarkkana, koska keskustelu voi helposti ajautua sivuraiteille. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Teemahaastattelussa ei edetä tarkkojen, ennalta laadittujen kysymysten mukaan vaan siinä haastattelu kohdentuu etukäteen valittujen teemojen ympärille. Teemahaastattelussa yritetään myös huomioida ihmisten tulkinnat ja merkityksenanto. Haastateltavien annetaan puhua vapaasti, mutta ennalta valitut teemat pyritään käymään läpi. Teemahaastattelu on keskustelunomainen tilanne ja se edellyttää haastateltavalta huolellista perehtymistä aihepiiriin ja haastateltavien tilanteen tuntemiseen. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Puolistrukturoidussa haastattelussa kaikille haastateltaville esitetään samat kysymykset ja melko lailla samassa järjestyksessä. Puolistrukturoidulle haastattelulle on ominaista, että haastattelulle on mietitty teema ja sen lisäksi on tarkoin valmistetut kysymykset. Puolistrukturoidulle haastattelulle on tyypillistä, että etukäteen on päätetty mistä asioista halutaan tietää, eikä haastateltaville sen vuoksi ole tarpeen antaa paljota vapauksia. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelu. Strukturoitu haastattelu on puolestaan kaikista muodollisin haastattelumuoto. Haastattelussa käytetään valmista lomaketta, jossa on valmiit kysymykset ja niihin vastausvaihtoehdot. Lomakehaastattelu sopii parhaiten tutkimuksiin, jonka aineistoa on tarkoitus tulkita tilastollisen analyysin keinoin. Strukturoidun haastattelun avulla voidaan myös kerätä aineistoa esimerkiksi laadullisen tutkimuksen tulosten yleistämisen testaamiseksi. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Ryhmähaastatteluita voidaan käyttää sekä yksilöhaastatteluiden sijaan että ohella. Ryhmähaastattelussa keskustellaan aiheesta yhdessä ja välillä haastattelija esittää jollekin ryhmän jäsenelle kysymyksen. Ryhmähaastatteluja käytetään usein esimerkiksi markkinatutkimuksissa. Ryhmähaastattelun etuna voidaan pitää sitä, että tietoa saadaan nopeasti ja usealta henkilöltä samanaikaisesti. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

## 2.2 Haastatteluiden toteutus

Kuten aikaisemmin mainitsimme, on haastatteluilla monenlaisia toteutustapoja ja me olemme käyttäneet niistä muutamaa. Eri kohdejoukoille laadimme samat kysymykset, mutta haastattelut toteutimme erilaisilla tavoilla. Tamtron Systems Oy:n vientipäällikköä Antti Moisiota haastateltiin kasvotusten ja vastaukset nauhoitettiin nauhurilla, josta ne litteroitiin myöhemmin. Tässä haastattelussa oli apuna samat laaditut kysymykset, mutta keskustelu eteni vapaamuotoisesti. Tämä haastattelu on tyypiltään lähinnä teemahaastattelua, sillä vaikka meillä oli laaditut kysymykset (teemana yrityksen näkemys) niin haastateltavalle annettiin paljon vapauksia.

Teemahaastattelua voidaan pitää myös lomakehaastattelun ja avoimen haastattelun välimuotona. Muulle kohdejoukolle lähetimme kyselyn sähköpostitse. Tätä haastattelumuotoa voidaan pitää puolistrukturoituna haastatteluna, jonka pohjana on käytetty lomakehaastattelua. Kaikki lomakehaastattelun tunnusmerkit eivät kuitenkaan täyty, koska haastattelu koostui avoimista kysymyksistä. (Hirsijärvi ym. 2002, 152-195.)

### 3 Kansainvälistyminen

Kansainvälistymisen merkitystä voidaan määritellä monella eri tavalla. Kansainvälistymistä voidaan tarkastella sekä makro- että mikrotasolla. Makrotasolla tarkastellaan talouden, kansantalouden ja toimialan näkökulmasta kun taas mikrotasolla tarkastelu tapahtuu yrityksen tai sen toiminnon näkökulmasta. (Vahvaselkä 2009,17.)

Kansainvälisyyttä voidaan myös määrittää yhtenä prosessimuotona, jossa ulkomaisten operaatioiden osuus yrityksen liiketoiminnasta kasvaa. Kukkola ja Pirnes (2002, 63) kuvailevat prosessia kahdensuuntaisena, Suomesta ulospäin suuntautuvana tai ulkomailta Suomeen suuntautuvana. Kansainvälistymisestä voidaan mainita muutamia tunnusmerkkejä:

- Yritykset näkevät sen selvänä kasvustrategiana
- Yritys etenee usein maantieteellisesti lähellä olevilla alueilla etäämpänä sijaitseville markkinoille
- Kaikkien yrityksen toimintojen riippuvuus kansainvälistä markkinoista kasvaa.

Yrityksen lähtemiseen kansainvälisille markkinoille voi olla monia eri syitä. Kuitenkin luonnollisena syynä voidaan pitää esimerkiksi kansainvälistymisen tarjoamia uusia mahdollisuuksia liiketoiminnan kasvattamiseen tai uusien markkinoiden tarvetta. Yritys, joka lähtee kansainvälisille markkinoille, pyrkii saamaan toimintansa entistä tehokkaammaksi, sillä kotimaan markkina-alueen tarjoama ostovoima ei ole kovinaan suuri. (Kukkola & Pirnes 2002, 89.)

Pitkällä tähtäimellä kaikki syyt kansainvälistymiseen voidaan aina yhdistää yhteen syyhyn eli yrityksen kasvun ja tuloksen turvaamiseen (Äijö 2001, 15). Karhu (2002, 18) kuitenkin antaa useampia eri syitä kansainvälistymiselle ja luokittelee niitä kahteen eri luokkaan. Syyt voivat olla joko houkuttelevia eli imutekijöitä tai pakottavia eli painetekijöitä.

Imutekijöitä ovat:

- Ulkomaisten markkinoiden suuruuden tarjoamat mahdollisuudet
- Mahdollisuus vahvistaa kilpailuasemaa
- Mahdollisuus kausivaihtelun tasaaminen
- Ulkomailla tuotteille ilmennyt kysyntä
- Syntyneet kansainväliset yhteydet
- Mahdollisuus rahoituksen ja avustusten saamiseen
- Pyrkimys parantaa yrityskuvaa.

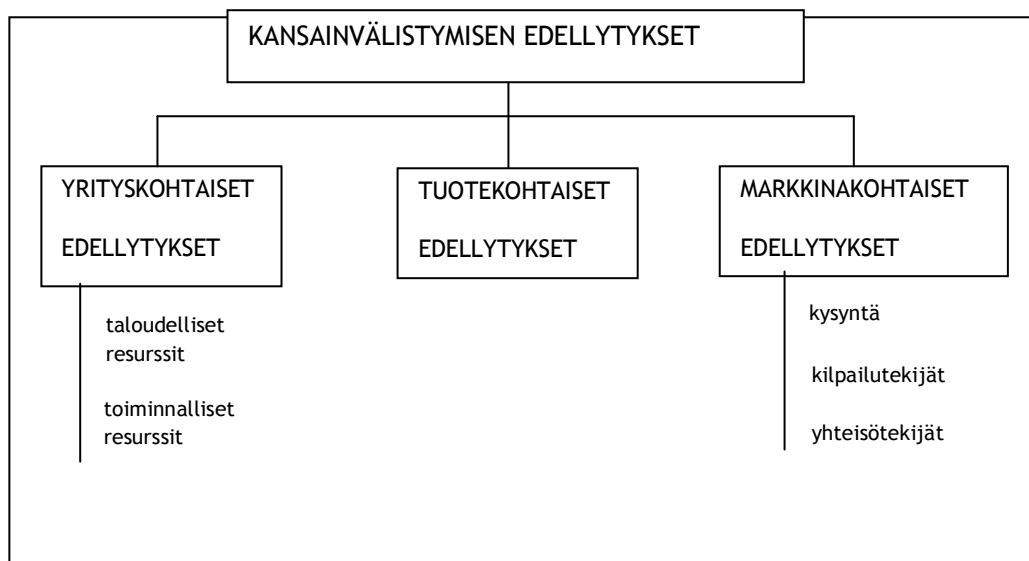
Painetekijöitä taas ovat:

- Kotimarkkinoiden pienuus
- Heikko kysyntätilanne kotimaan markkinoilla
- Pyrkimys välttää kotimaan byrokratiaa ja rajoitteita
- Pyrkimys varmistaa tuotantopanosten saatavuus
- Kotimarkkinoiden avoimuus kansainväliselle kilpailulle.

Ennen kuin yritys alkaa miettiä kansainvälistymistä, on oltava selkeä kuva siitä, mihin menestys voisi mahdollisesti perustua. Kilpailu kansainvälisillä markkinoilla on erittäin kova, jolloin onnistumiseen ei riitä enää, että toimii kaikessa parhaansa mukaan tai yhtä hyvin kuin kilpailijansa. On oltava selkeästi parempi ja vahvempi kuin toinen, mutta kuitenkin on osattava hyödyntää sitä osaamista parhaalla mahdollisella tavalla, jotta uudella tulokkaalle ei olisi mitään mahdollisuutta. (Äijö 2001, 16.)

Yrityksen on myös mietittävä strategisia vaihtoehtoja ennen kansainvälistymistä. On mietittävä, kuinka kysyntä ja tarjonta kohtaisivat parhaiten, kuinka tuotteet sopeutuvat ja miten ne standardoidaan. Pitää lisäksi miettiä tarkasti markkina-aluetta ja siihen liittyviä tavoitteita. (Kukkola & Pirnes 2002, 64.)

Kansainvälisille markkinoille lähtiessä on yrityksen tehtävä kriittinen arviointi siitä mitä edellytyksiä siihen tarvitaan. Kuva 1 havainnollistaa mitä erilaisia edellytyksiä tarvitaan kansainvälistyäkseen.



Kuva 1: Kansainvälistymisen edellytystekijät (Karhu 2002, 20).

#### 4 Markkina-analyysit

Kansainväliseen kaupankäyntiin lähtevän yrityksen tulee käyttää huomattavasti enemmän aikaa ja resursseja alueen markkinoihin tutustumiseen kuin mitä se käyttäisi kotimaassa. On ehdottoman tärkeää, että yritys tutustuu maan tapoihin ja kulttuuriin, jotta se osaisi laatia mahdollisimman onnistuneen markkinointistrategian. Yrityksen tulee kuitenkin muistaa, että vaikka hyvin suunniteltu on puoliksi tehty, niin menestys ei silti ole taattu.

##### 4.1 Markkinointistrategiat

Jokaisen yrityksen markkinointistrategiat vaihtelevat suuresti riippuen tuotteista, toimialasta sekä kohdemaasta, jolloin strategian valinta voi olla hieman vaikeaa. Kuitenkin jokaisen yrityksen on lähdettävä liikkeelle omasta toiminnastaan sekä löydettävä itselleen parhaiten so-piva toimintatapa ja tietenkin toimia aina omien voimavarojensa puitteissa. Markkinointistra- tegia voidaan jakaa kahteen tapaan, passiiviseen ja aktiiviseen. (Selin 2004, 110.)

Passiivinen markkinointistrategia on sellainen toimintatapa, joka ei vaadi yritykseltä varsi- naista määrätietoista toimintaa. Sen etuihin yleensä kuuluu vaivattomuus ja se soveltuu juuri sellaisille yrityksille, jotka haluavat lähteä varovasti liikkeelle vientitoiminnassa.

Haittana on se, että oikeiden kohderyhmien tavoittaminen voi olla melko epävarmaa ja pa- himmassa tapauksessa voi yritys jäädä ilman mahdollisia kontakteja. (Selin 2004, 110-111.)

Aktiivinen markkinointistrategia on taas sellainen, jossa yritys pyrkii määrätietoisesti ja suunnitelmallisesti toimimaan kansainvälisillä markkinoilla. Silloin vaihtoehtoja on paljon käytävissä ja yritykset käyttävät erilaisia tapoja hyväkseen. Ennen markkinoille lähtemistä tulee yrityksen määrittää sisäisiä ja ulkoisia vahvuuksia, heikkouksia, uhkia ja mahdollisuuksia eli luoda oma SWOT-analyysi. (Selin 2004, 111.)

#### 4.2 Kansainvälisen markkinatiedon hankinta

Irma Vahvaselkä (2009, 155) kuvailee kansainvälisen markkinatiedon merkitystä seuraavasti: ”Kansainvälisen markkinatiedon hankinta on tärkeää, koska markkinatieto on yrityksen suunnittelun ja päätöksenteon keskeinen resurssi. Markkinatieto on ikään kuin vakuutus, jolla yritys suojautuu liiketoiminnan riskeiltä ja vähentää epävarmuutta ja kustannuksia. Markkinatieto on myös kilpailukeino ja yrityksen ja sen henkilöstön kansainvälisten kehittämisen avaintekijä. Henkilöstön kansainvälinen osaaminen syntyy tiedosta ja sen oikeanlaisesta tilanteenmuutoksesta soveltamisesta.”

Yritys, joka on tutustunut kansainvälisiin markkinoihin, pystyy toimimaan kohdemaassa paljon tuloksellisemmin. Jotta yritys pystyy tekemään oikeita ratkaisuja, on tehtävä perin pohjin ja mahdollisimman tarkasti selvitys markkinoista ja samalla tarkalla tutkimuksella yritys voi säästää sekä aikaa että kustannuksia. Karhu (2002, 32) toteaa kirjassaan, että pelkkä markkinaselvitys ei takaa menestystä vientimarkkinoilla, vaan selvityksen avulla yritys voi sekä parantaa päätöksentekoa että tehostaa yrityksen päätöksentekoprosessia, minimoida riskejä ja virheitä, arvioida omaa kilpailukykyä ajankohtaisen ja todellisen tiedon valossa tai määritellä suuntaviivat soveltuvista toimintatavoista ja parantaa myyntiä kohdemaassa.

Yrityksen kerätessä kansainvälisistä markkinoista tietoja voi ilmetä monia ongelmia ja eroja kotimaiseen tietohankintaan verrattuna. Ongelmaksi voi muodostua muun muassa toimintaympäristön vieraus, tiedonhankinnan organisoinnin erilaisuus, tiedon hankkiminen voi olla erityisen kallista sekä monia kommunikointiongelmia tiedon keruussa voi ilmetä. (Vahvaselkä 2009, 156.)

Toivo Äijö (2001, 18-19) kuvailee Suomalaisyrittäjä kansainvälistyy -kirjassaan muutamia ongelmia ja eroja, joita yritys kohtaa uusilla kansainvälisillä markkinoilla.

Näitä ovat:

- markkinatiedon puute
- asiakassuhteiden ja kontaktien puute
- referenssien ja yleinen luottamuksen puute
- jakelukanavien puute
- kilpailijoiden vastatoimet, jotka vaikeuttavat markkinoille tuloa
- kaupan esteet EU:n ulkopuolella: tullit, verot, säädökset
- suuret rahoitustarpeet ja -kustannukset: maksuliikenteen hitaus, riskit
- kommunikaatioesteet
- kulttuurierot
- poliittiset ja sosiaaliset erot.

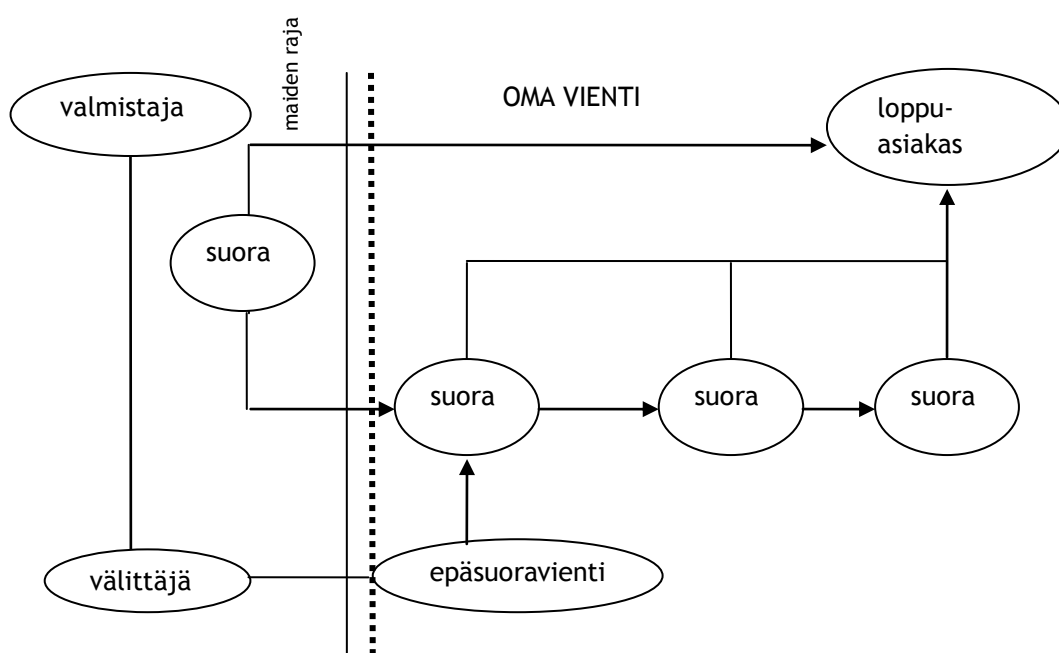
## 5 Vienti

Käsitlemme tässä kappaleessa vientiä, sillä tutkimusongelmamme sisältää vientiin liittyviä riskejä ja, jotta niitä voi paremmin tunnistaa, on paikallaan esitellä myös vienti. Esittelemme viennin tarjoamia erilaisia mahdollisuuksia yrityksen kansainvälisen kaupan avuksi.

### 5.1 Viennin vaihtoehdot

Erilaisia vientimahdollisuuksia on runsaasti tarjoilla. Jokainen yritys valitsee itselleen sopivimman vaihtoehdon, jolla parhaiten tavoittaa asiakkaan ja joissa kulut ovat mahdollisimman vähäiset. Seuraavaksi käsittelemme vientimahdollisuuksia kolmella erilaisella vaihtoehdolla, jotka ovat suora, epäsuora ja välitön vienti.

Kuva 2. esittää eri vientivaihtoehtojen kulkua. Sitä mistä tuote lähtee (valmistaja) ja kuinka tuote päätyy vastapuolen (loppuasiakas) haltuun. Vientivaihtoehdon valintaan vaikuttaa yrityksen käytössä olevat resurssit sekä omat mieltymykset.



Kuva 2: Viennin vaihtoehdot: suora, epäsuora ja välitön vienti (Vahvaselkä 2009, 73).

## 5.2 Suora, epäsuora ja välitön vienti

Suorassa viennissä vienti hoidetaan ulkomaisen välittäjän kautta. Välittäjänä kohdemassa toimii maahantuojaja, jälleenmyyjä, tuontiagentti, komissionääri tai brokeri. Suora vienti vaatii enemmän riskinottoa sekä parempaa vientituntemusta kuin epäsuoravienti ja yrityksen henkilöstöltä edellytetään hyvää markkinatuntemusta ja riittävää ammattitaitoa vientitoimintojen hoitamisessa. Suorassa viennissä voidaan nähdä monia etuja, kuten esimerkiksi jakelukanavien lyhentäminen, jakelukustannusten pieneneminen sekä varmempi yhteys loppuasiakkaisiin. (Vahvaselkä 2009, 74.)

Epäsuoravienti sopii mainiosti pienille yrityksille, joilla toiminnan alkuvaiheessa ei ole suuria resursseja vientitoiminnan aloittamiseksi. Tällöin yritys voi käyttää kotimarkkinoilla toimivaa välikättä kuten vientiyhtiötä, vientiagenttia tai useiden yritysten muodostamaa vientirengasta, joka taas hoitaa mahdolliset vientitoimet. Epäsuorassa viennissä valmistaja ei osallistu itse vientiin vaan keskittyy enemmän tuotteen suunnitteluun ja valmistukseen ja toimittaa tuotteet sitten vientiyhtiölle. Epäsuoravienti tulee yritykselle kalliiksi senkin takia, että välikäsi ottaa oman palkkionsa, jolloin itse tuotteen hinta nousee entisestään. Haitaksi voi koitua sekä, että yritys jää riippuvaiseksi vientiyhtiöistä, jolloin muodostuu vähän kontakteja markkinoihin ja asiakkaisiin. (Vahvaselkä 2009, 73.)

Viimeinen vientimuoto on oma välitön vienti. Ottaessaan tämän vientimuodon käyttöön yrityksellä tulee olla vankkaa vientiosaamista. Tässä vientimuodossa yritys itse myy tuotteitaan suoraan ulkomaisille asiakkailleen sekä markkinoi ja hoitaa asiakastapaamisia. Välitön muoto tarjoaa yritykselle tässä tapauksessa erinomaisen tavan tutustua kohdemaan markkinoihin sekä omiin asiakaskontakteihin. Välitön vienti on näistä kolmesta vientimuodosta kallein tapa, mutta toisaltaan se voisi sopia tietyille yritykselle paremmin kuin kaksi muuta vientimuotoa. (Selin 2004, 24.)

## 6 Edustajan asema viennissä

Edustaja ei ole yrityksen palveluksessa tai omistuksessa vaan hän toimii ulkopuolisena henkilönä tai organisaationa. Edustaja tekee yhteistyötä valmistajan kanssa, jolloin kaikki osapuolet hyötyvät, edustaja saa uusia liikemahdollisuuksia kun taas valmistaja saa toimivan myyntiresurssin. Valmistajat, jotka käyttävät viennissä edustajaa säästävät kuluissa, sillä se on halpa vientitapa ja samalla se nopeuttaa vientikauppaa uusilla markkinoilla. (Immonen 2001, 27.)

Erica Selin (2004, 62) kuvailee Vientitoiminnan käsikirjassaan edustajan hyötyjä ja haittoja. Hyötyinä voidaan pitää yrityksen saamaa vientikokemusta ja hyvän pohjan tulevalle liiketoiminnalle saavuttamista, samalla tieto markkinoista ja asiakkaista kasvaa, tuote tulee testatuksi uusilla markkinoilla, eikä varoja tai henkilöstöä tarvitse erityisemmin sitoa toimintaan.

Haittana edustajan käytössä voi olla tiedon huono kulku halutuille osapuolille ja tiedon taso voi olla kiinni edustajan halusta välttää tietoa eteenpäin. Edustajan kiinnostumattomuus voi myös lopettaa yhteistyön ja edustajan valvonta kohdemaassa saattaa olla vaikeaa. Päämiehen on tunnettava kansainvälisten edustussopimusten lainsäädännöt hyvin ja lisäksi päämiehen on hallittava sekä provisiopolitiikka että siihen liittyvät asianmukaiset tekijät. (Selin 2004, 63.)

### 6.1 Edustajatyypit

On hyvin haasteellista luokitella edustajia tiettyihin tyyppeihin, siellä vienti voi olla hyvin monimuotoista esimerkiksi yrityksen valitseman strategian, tuotevalikoiman, omien resurssien, tavoitteiden sekä markkinatilanteen mukaan. Henrik Immosen (2001, 32) mukaan edustajatyypit jakautuvat muun muassa edustukseen kuuluviin toimintoihin, vastuuseen, edustajan ottamaan riskiin sekä edustajalle maksettavan korvauksen muotoon.

Henrik Immonen (2001, 32) kuvailee tavallisia esimerkkejä edustajatyypistä:

- Valmistajan edustaja (sales representative) hankkii kyselyjä provisiota vastaan
- Agentti (sales agent) myy provisiota vastaan
- Jälleenmyyjä (distributor, dealer) ostaa ja myy omissa nimissään edustussopimuksen pohjalta
- Tukkukauppias, välittäjä, meklari (wholesaler, export broker, jobber) ostaa itse ja myy omalla hinnallaan ilman edustussopimusta.

#### 6.1.1 Valmistajan edustajat

Edustajan toimenkuvaan kuuluu etsiä uusia kauppvoja päämiehelle, joista edustaja saa oman osuuden eli ”löytöpalkkion”. Edustajan tehtävänä ei ole harjoittaa itse kauppaa, vaan edustajan käyttöä voidaan hyödyntää esimerkiksi Tamtron Systems Oy:n tavalla teknisten järjestelmien myynnissä. Parhaiten yritys voi hyödyntää edustajaa kun kaupat ovat joko liian pieniä, jolloin oma myyjä ei kannata tai silloin, kun on liian kallista käyttää yrityksen omia pitkälle koulutettuja asiantuntijoita. Edustaja käytännöllisesti katsoen etsii yritykselle potentiaalisia asiakkaita ja löytäessään heidät päämies kytketään mukaan, joka taas käy varsinaiset tekniset ja kaupalliset neuvottelut potentiaalisten asiakkaiden kanssa. (Immonen 2001, 32.)

Haittapuolena edustajan käytössä on se, että valmistaja pääsee kontaktiin asiakkaan kanssa vasta siinä vaiheessa, kun kaikki on jo valmiiksi suunniteltu ja jolloin muutos ei enää tässä vaiheessa ole mahdollista eikä edustaja ole riippuvainen vain yhdestä päämiehestä. Toisena haittana on se, että edustajalla on paljon päämiehiä, jolloin innostus jokaista kohti voi olla melko heikko. Edustajalla voi olla muita kiinnostavia projekteja ja rahallisesti houkuttelevimpia kaupantekomahdollisuuksia. (Immonen 2001, 32-33.)

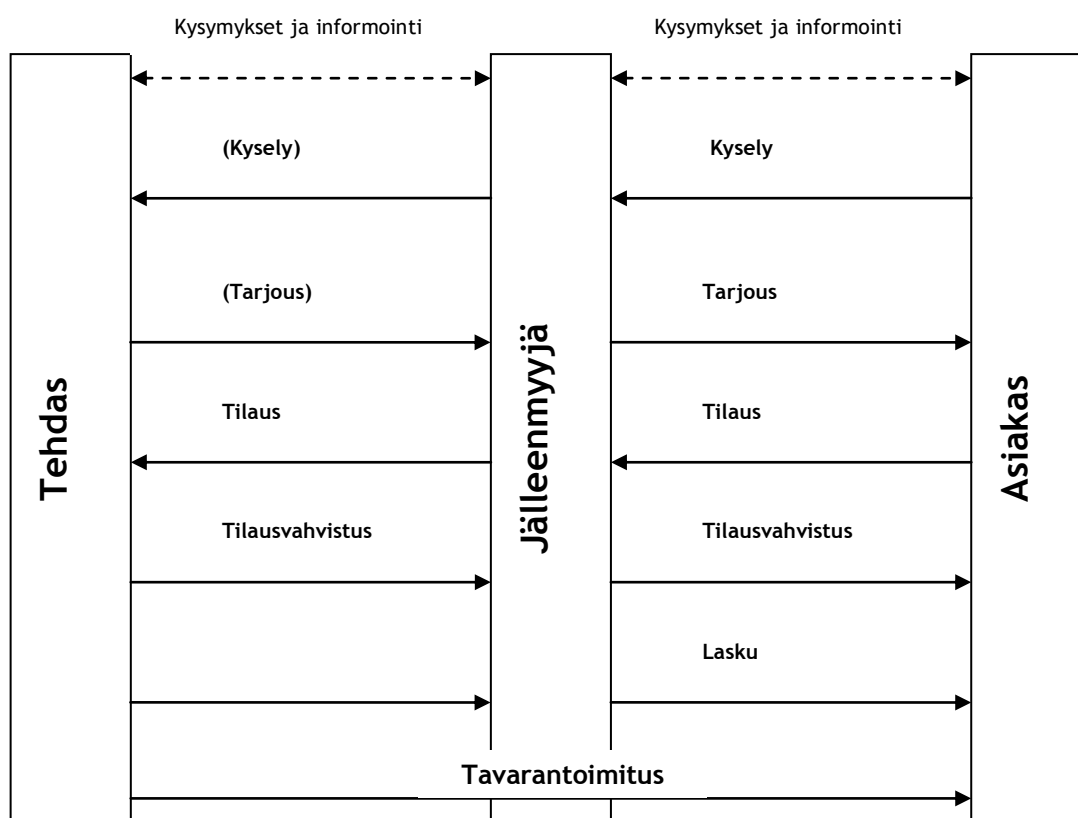
#### 6.1.2 Agentti

Agentti toimii samalla tavalla kuin valmistajan edustaja eli päämiehensä nimissä, mutta hän saa lisäksi provision toteutuneesta myynnistä. Etuna agentin käytössä on se, että omassa toiminnassa agentilla ei näin ole rahallista riskiä eikä agentti hoida varastointia tai valvo maksuliikennettä eikä perintää. Etuna on se, että hyvällä agentilla on toimivat asiakassuhteet, laaja kontaktiverkosto ja hyvä markkinatuntemus kohdemaassa. Varsinkin vientitoimintaa aloittavalle yritykselle agentin hankkiminen alkuvaiheessa tuo paljon etuja, sillä riskit ovat pienemmät ja myynti voi olla hyvin tehokasta. (Selin 2004, 66.)

Haittapuolena voi olla muun muassa se, että jos yhteistyö agentin ja päämiehen kanssa päättyy, voi agentti viedä päämieheltä hyvät asiakassuhteet ja muun kontaktiverkkonsa. Päämiehelle tulee kalliiksi se, kun yhteistyö päättyy ja markkinatiedon hankkiminen jää kokonaan päämiehen vastuulle. (Selin 2004, 66-67.)

### 6.1.3 Jälleenmyyjä, meklari, välittäjä ja tukkukauppias

Jälleenmyyjä poikkeaa kahdesta edellisestä edustajatyypistä siinä mielessä, että jälleenmyyjä toimii omilla nimissään ja saa tuottoja myydyistä tuotteista. Jälleenmyyjä on melko samanlainen kuin valmistaja, sillä se varastoi tuotteet, laskuttaa, järjestää kuljetuksia, harjoittaa omaa myyntitoimintaa ja niin edelleen (kuva 3). Valmistajalla on jälleenmyyjän kohdalla hyvin vähän vaikutusvaltaa ja varsinkin silloin jos omien tuotteiden osuus jälleenmyyjän liikevaihdosta on pieni. (Immonen 2001, 34.)



Kuva 3: Jälleenmyyjämalli (Immonen 2001, 35).

Meklari, välittäjä ja tukkukauppias elävät niillä myyntivoitoilla, joita syntyy kun tuotteita myydään eteenpäin. Esimerkiksi hyvällä välittäjällä voi olla maailmanlaajuisesti kontakteja sekä varastoja. Välittäjän käyttö on yksinkertaista ja helppoa, sillä myyntiä hoidetaan ”normaalisti”. Meklari taas välittää sellaisia tuotteita eteenpäin, jotka eivät vaadi tuotetuntemusta. (Immonen 2001, 35.)

## 7 Kansainvälisen kaupan riskejä

Kaikessa toiminnassa, mitä ihminen tai yritys tekee, on aina mukana epävarmuus. Epävarmuus voi olla epätietoisuutta tai tietämättömyyttä tulevista tapahtumista, joilla voi olla hyviä tai huonoja, kielteisiä tai myönteisiä vaikutuksia. Samoin arkeen kuuluvat riskit, jotka voivat pahimmassa tapauksessa pilata tulevaisuuden, oli kyseessä sitten ihmisen tai yrityksen tulevaisuus.

Kansainvälistymisen riskejä mietittäessä, on ennaltaehkäisy avainasemassa. Uuteen maahan vietäessä on paljon asioita, joita pelkästään kotimaassa toimivan yrityksen ei tarvitse huomioida. Poliittiset riskit ovat yksi mahdollinen ongelmakohta, sillä ne ovat odottamattomia, yrityksen toimintaan kohdistuvia tapahtumia. Poliittisena riskinä koetaan yrityksen omistusoikeutta ja toimintaedellytyksiä koskeva epävarmuus. On monia yksittäisiä asioita ja kysymyksiä, jotka lisäävät poliittista riskiä, esimerkiksi puutteet maan kyvyssä tuottaa riittäviä tietoliikenne- ja kuljetuspalveluita. (Suominen 2003, 179.)

Yrityksen kansainvälistyminen tuo esille aivan uudenlaisia riskejä ja niitä on tarkasteltava sekä yrityksen että sen ulkomailla olevien työntekijöiden kannalta. Suurimpana riskinä voidaan pitää kansainvälistymisyrityksen epäonnistumista sitä, että yritys tai sen edustaja joutuvat vetäytymään maan markkinoilta ja unohtamaan koko asian. Rekrytointiriski on myös oleellinen, sillä yrityksen edustajan vakuutukset, kielitaito ja kaikki muu vaikuttavat onnistumiseen. Toisaalta, jos edustaja rekrytoidaan kohdemaasta, voi esimerkiksi sopimuksissa tai luottamuksessa ilmetä puutteita. (Suominen 2003, 170-171.)

### 7.1 Riskin käsite

Arkisessa käytössä sana riski, kuvaa sitä vaaraa ja epätietoisuutta, joka liittyy onnettomuuden mahdollisuuteen. Vakuutusmielessä tarkasteltuna riski tarkoittaa tapahtumaa, joka voi kohdata ihmistä tai yritystä sekä niitä arvoja ja pääomia joita he omistavat. Riskin määrittelyssä tarkastellaankin epätoivotun seurauksen haitallisuutta ja sen todennäköisyyttä. (Kuusela & Ollikainen 2005,16-17.)

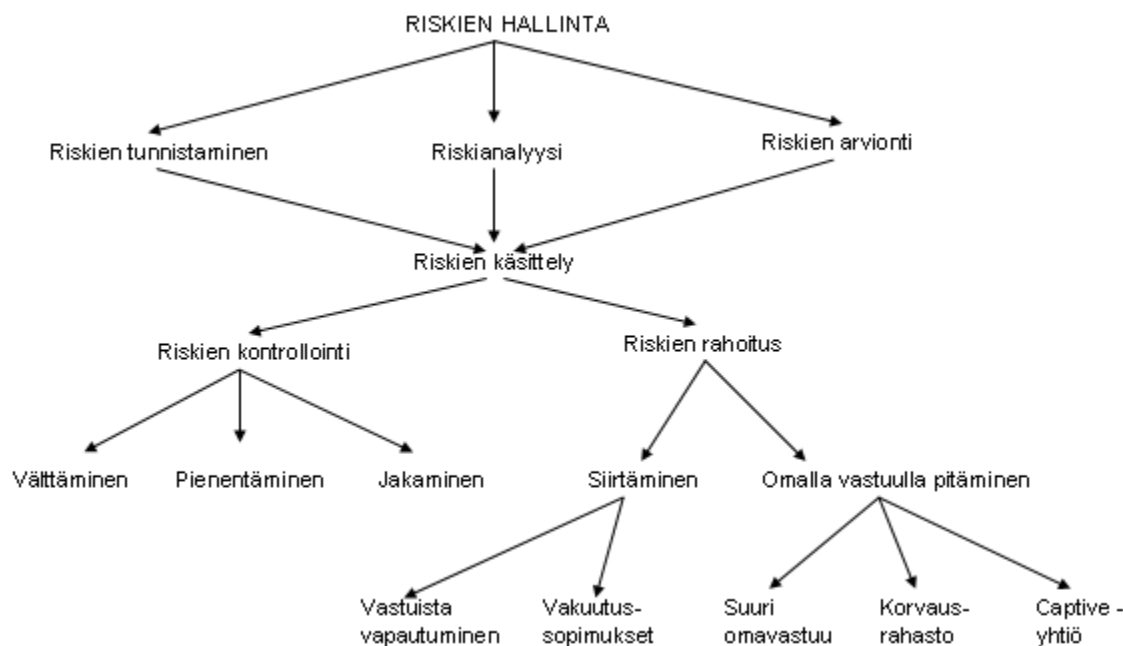
Sanalla riski on monta merkitystä. Yleisessä puheessa riskillä tarkoitetaan jonkin äkillisen tapahtuman todennäköisyyttä ja sen seurauksena tapahtuvaa mahdollisuutta menettää jotakin. Riskin ominaispiirteisiin voidaan lukea sattumanvaraisuus ja satunnaisuus, mutta ei aina ennalta arvaamattomuus. Riskiin voidaan myös varautua tai se voidaan ottaa vastaan jopa etukäteen suunnitellen. Riskinotto ja riskinkantokyky ovat arkikielessä käytettyjä ja niillä tarkoitetaan sitä kykyä jatkaa toimintaa normaaliin tapaan, vaikka riskin mukainen epätoivotu vaihtoehto toteutuisikin. (Erola & Louto 2000, 23.)

## 7.2 Riskien hallinta

Ihmiset ja yritykset pyrkivät ehkäisemään riskejä panostamalla ennaltaehkäisyyn ja huolelliseen suunnitteluun. Riskejä kun ei voi kokonaan sulkea pois, on niiden kanssa opittava elämään ja keksittävä uusia keinoja niiden hallitsemiseen. Kuusela ja Ollikainen (2005, 16) mainitsevat, että riskejä tarkasteltaessa on otettava huomioon monia näkökohtia, kuten riskien suuruus, hyväksyttävyyys, kohdentuvuus ja riskikokemusten problematiikka.

Riskienhallinta on hyvin tärkeä osa hyvää johtamistapaa. Riskienhallinta voidaan nähdä toistuvana prosessina, joka koostuu määritellyistä toimenpiteistä, jotka edesauttavat päätöksenteossa selkeyttämään mahdollisia riskejä ja niiden vaikutuksista. (Pohjonen 2002, 216- 217.)

Riskihallinnan tavoitteena on estää mahdollisten uhkien syntymistä. Hallitsemalla riskejä pyritään turvaamaan yrityksen toiminnan jatkuvuus ja taloudellinen tulos. Riskienhallinnalla on neljä eri vaihetta: riskien tunnistaminen, riskien arvioiminen, riskien käsitteleminen ja riskien seuranta. (Pohjonen 2002, 218.)



Kuva 4: Riskienhallinnan prosessimalli (Suominen 2003, 99).

Kuva 4 esittää useimmiten suurissa yrityksissä käytössä olevaa riskihallinnan prosessimallia, jossa pyritään tunnistamaan ja arvioimaan erilaisia riskejä. Suominen (2003, 99-100) kuvaa viisi riskihallinnan kontrollivälinettä: riskien välttäminen, vahingontorjunta, riskin jakaminen, riskien yhdistäminen ja siirtäminen. Riskikäsittelyprosessi jaetaan taas kahteen osaan, riskien kontrollointiin ja riskien rahoittamiseen. Riskien kontrolloinnissa päätöksentekijä kohdistaa huomionsa riskien syihin ja riskien rahoituksessa on tärkeintä riskien seurausvaikutukset. Koko prosessi alkaa arvioimalla yrityksen riskejä ja tunnistamalla kattavasti yrityksen riskiprofiilia. Sitten prosessi etenee riskienkäsittely vaiheeseen, jossa hallintokeinoja koskevat valintapäätökset tehdään.

### 7.3 Riskien tyypittely

Riskejä on monenlaisia ja niitä voidaan myös tyypitellä monin eri tavoin. Kuusela ja Ollikainen (2005, 29) ovat tyypitelleet kirjassaan riskejä muun muassa näin:

- Voittamisen ja menettämisen riski
- Toimintapuitteiden muutosriski (esimerkiksi lainmuutos)
- Riskit, jotka voivat aiheuttaa tuhoa tai vahinkoa
- Rikoksen kohteeksi joutumisen riski
- Vahingosta vastuuseen joutumisen riski
- Tulojen hankkimiskyvyn menettämisen riski.

Jotta riskejä voidaan arvioida, pitää ne ensin tunnistaa. Riskien tunnistamisen jälkeen riskejä tarkastellaan riskilajeittain, jolloin yksittäisten riskien todennäköisyyttä ja seurauksia voidaan arvioida. Riskien todennäköisyyttä tulisi arvioida sekä verbaalisesti että numeerisesti. Riskien laajuutta voidaan havainnoida esimerkiksi esittämällä asteikko, jossa numero 1. tarkoittaa äärimmäisen harvinaista riskiä, 2. melko harvinaista riskiä ja 3. erittäin todennäköistä riskiä. Tai vastaavasti vahingon laajuutta voidaan kuvata tiedonkulkuprosessina, jossa 1=mitätön vahinko, josta tietävät vain muutamat yrityksen työntekijät, eikä se kiinnosta ulkopuolisia. 2=tuntuva vahinko, jossa tapahtumasta keskustellaan laajasti yrityksen sisällä ja ryhdytään toimiin uuden vahingon estämiseksi. 3=katastrofivahinko, jonka tiedot leviävät nopeasti kansan keskuuteen ja sitä käsitellään myös tiedotusvälineissä. (Suominen 2003, 44.)

## 8 Riskien luokittelua

Riskejä voidaan luokitella lukuisin eri tavoin ja eri perustein. Toiminnallinen riski voi olla esimerkiksi sellainen, että jokin ostamamme tuote/palvelu ei toimikaan niin kuin olemme sen ajatelleet toimivan. Fyysinen riski tarkoittaa sitä, että joku tuote aiheuttaa vaaran käyttäjälleen tai jollekin toiselle. Taloudellinen riski liittyy yleensä johonkin hankintaan, joka osoittautuukin arvottomaksi, esimerkiksi tuote, johon on sijoitettu rahaa tulojen toivossa, osoittautuu täydeksi flopiksi, eikä tuota mitään. Sosiaalinen riski voi olla esimerkiksi hyvän liikesuhteen kaatuminen jonkin asian, esimerkiksi perättömien huhujen levittämisen vuoksi. Psykologinen riski aiheuttaa vaikutukset henkilön itsetunnolle tai brändin imagolle. Psykologinen riski voi aiheuttaa sen, että liiketilanteessa haluaa välttää ongelmallisia päätöstilanteita, jottei tule leimatuksi esimerkiksi epäpäteväksi tai tyhmäksi. (Kuusela & Ollikainen 2005, 32.)

### 8.1 Henkilö- ja omaisuusriskit

Henkilöriskien voidaan katsoa kuuluvan sekä liike- että vahinkoriskiin. Liikeriskinä suurin riski kohdistuu yrityksen avainhenkilöihin, heihin joiden työpanos on yrityksen kannalta merkittävää tai heillä on jotain ”korvaamatonta” tietoa tai taitoa. Heidän työtehtävien paikkaaminen voi tulla yritykselle kalliiksi. Vahinkoriskiksi voidaan kutsua työntekijän kuolemaa, sairastumista tai vammautumista. (Suominen 2003, 14.)

Henkilökohtainen riski on sidoksissa kykyyn ansaita oma elanto, esimerkiksi työkyvyttömyys ja työttömyys ovat henkilökohtaisia riskejä (Kuusela & Ollikainen 2005, 34).

Omaisuusriskiksi kutsutaan riskiä, joka toteutuessaan aiheuttaa vahinkoa yrityksen aineellisille tuotannontekijöille. Yrityksen omaisuuden tuhoutuessa, vaurioituessa tai hävitessä yrityksestä puhutaan yleensä omaisuusriskistä.

Näiltä voi yrittää suojautua vakuutuksilla ja usein omaisuusriski käsitetään esineriskinä. Yleisimpinä riskeinä voidaan mainita murto, tulipalo, vesivahinko, ilkivalta ja rikolliset toiminnot. Lisäksi on luonnonvoimien aiheuttamat riskitekijät, kuten tuuli, salamaniskut ja äkilliset lämpötilanvaihtelut. (Suominen 2003, 15.)

Omaisuusriskit koskevat omaisuutta ja sen menettämisen uhkaa, sekä siitä aiheutuvia vaikutuksia (Kuusela & Ollikainen 2005, 34).

## 8.2 Dynaamiset riskit

Dynaamiset riskit ovat sellaisia, jotka muuttuvat olosuhteiden ja muiden suhdanteiden mukaan. Liikeriskeille on tyypillistä ratkaisun päättymien yhtä todennäköisesti niin voittoon kuin tappioon eli ne ovat Dynaamisia. Tekniset, taloudelliset sekä poliittiset riskit kuuluvat usein juuri tästä syystä liikeriskeihin. Dynaamista riskiä voidaan kutsua spekulatiiviseksi riskiksi, koska toimija voi vaikuttaa niihin. (Kuusela & Ollikainen 2005, 33.)

Tappion ohella riskistä voi aiheutua tuotto-odotusten toteutumatta jäämistä. Tämän kaltaista riskiä kutsutaan liiketaloudelliseksi riskiksi. Liiketaloudellinen riski liittyy yrityksiin ja niiden harjoittamaan liiketoimintaan. Nämä riskit liittyvät yksinomaan yritysten tekemiin päätöksiin, joiden kohteina voivat olla niin atk-järjestelmät, henkilöstö, markkinointi, taloushallinto, tuotanto kuin ulkomaantoiminnot. Yrityksen ulkopuolisilla tapahtumilla on vaikutusta, sillä jos yrityksen valmistamien tuotteiden kysyntä yhtäkkiä romahtaa, vaikuttaa se luonnollisesti heikentävästi yrityksen talouteen. Liikeriskien hallinnassa avainasemassa ovat huolellinen taustatyö ja realistinen katsomus tulevaisuuteen. (Suominen 2003, 12.)

## 8.3 Staattiset riskit

Staattiset eli vakuutusriskit ovat eriluonteiset, koska niistä seuraa vain menetyksiä ilman mahdollisuutta voittoon. Vakuutusriskejä ei kukaan toivo tapahtuvan, koska niistä ei ole kenellekään hyötyä. Vakuutusriskit ovat oikeastaan yrityksen/yksilön tahdosta riippumattomia ja vahinkoja sattuu aina, vaikka kuinka tiedostaisi onnettomuuden mahdollisuuden. Staattisten riskien toteutuminen on helpommin arvioitavissa kuin dynaamisten riskien todennäköisyys. Tämän vuoksi vakuutuksia on olemassa ja vastuu voidaan siirtää maksusta vakuutusyhtiön kannettavaksi. Staattista riskiä voidaan sanoa myös puhtaaksi riskiksi, koska tilanne säilyy joko ennallaan tai se menetetään. Vakuuttamiskelpoisia riskejä ovat yleensä vain puhtaat riskit. Puhtaita riskejä jaotellaan sekä henkilöihin ja omaisuuteen kohdistuviin että vastuu- ja riippuvuusriskeihin. (Kuusela & Ollikainen 2005, 33-34.)

## 8.4 Liikeriskit

Liikeriskit kuuluvat liiketoimintaan, sillä ollakseen kilpailukykyinen on yrityksen uskallettava ottaa riskejä. Liikeriskien määrittely voi olla hankalaa ja perinteisesti ne on jaettu neljään ryhmään: teknisiin, sosiaalisiin, taloudellisiin ja poliittisiin riskeihin. Teknisiin riskeihin luettaan kuuluvaksi tuotantoon, raaka-aineisiin ja tuotesuunnitelmiin liittyvät riskit. Sosiaalisia riskejä ovat muiden muassa henkilöstön työtaistelutoimet (esimerkiksi lakot) sekä tuotteisiin mahdollisesti liittyvät boikotit. Taloudellisia riskejä ovat tuotteen kysynnän ennustamaton muutos ja siitä aiheutuvat kulut ja myyntitulojen lasku. Poliittiset riskit ovat yleensä erilaisia maariskejä ja arvaamattomia tekijöitä. (Suominen 2003, 53.)

Yllämainittua jaottelua pidetään nykyään vanhentuneena, sillä sen katsotaan antavan liian suppea kuva liikeriskien kartoittamiseen. Liikeriskejä olisikin parempi tarkastella käymällä kattavasti läpi yrityksen keskeiset toiminnot, liiketoimintaympäristö sekä siihen liittyvät tekijät. Liikeriskien arviointiin vaikuttaa suurelta osin yrityksen koko ja toimiala. Liikeriskeissä päätöksentekijän pitää miettiä tehtyjen päätösten yhteyksiä odotettavissa oleviin tuottoihin ja kustannuksiin. (Suominen 2003, 53-54.)

Liikeriskien suurin ero vahinkoriskeihin on niiden todennäköisyyden arviointi. Liikeriskien todennäköisyyttä ei pystytä arvioimaan samalla tavoin kuin vahinkoriskien, mutta silti jotain olisi tehtävä. Liikeriskien kuvaamisessa voidaan käyttää apuna liikeriski-ikkunaa (kuva 5), jossa ensimmäinen ruutu painottaa yrityksen taloudellisia ja yhteiskunnallisia kysymyksiä, toinen ruutu henkilöstöä, kolmas yrityksen strategisia ratkaisuja ja neljäs ruutu yrityksen kilpailukykyä ja verkostoa.



Kuva 5: Liikeriski-ikkuna (Suominen 2003, 55).

## 8.5 Maariskit ja poliittiset riskit

Kun yritys lähtee kansainvälisille markkinoille, sen on otettava huomioon erityisesti kansainvälisiä riskejä, kuten esimerkiksi poliittisia riskejä. Poliittisten riskien ohella voidaan mainita myös maariskejä, joita usein pidetään synonyymeinä. Poliittiset riskit voidaan jakaa kolmeen ulottuvuuteen, poliittiseen, taloudelliseen sekä sosiaaliseen, joihin liittyvät ideologiset, rodulliset, uskonnolliset ja maaomistukseen tekijät. Taloudellisessa yhteydessä esiintyy maariskejä, joissa mitataan maan luottokelpoisuutta sekä arvioidaan niiden mahdollisuuksia toimia tuottavan liiketoiminnan sijaintipaikkana. Yrityksen pohtiessa taloudellisten riskien hallitsemiskeinoja on muistettava muutamia asioita, kuten maan inflaatiokehitystä, hintojen ja valuuttakurssien muutosta sekä odottamattomien korkojen muutosta. (Suominen 2003, 180.)

Maariskejä on monenlaisia ja ne voivat vaihdella maan sisällä. Erilaiset sodat, kapinat ja vallankumoukset voivat olla hyvinkin todennäköisiä joissain maissa. Toisissa paikoissa taas luonnonkatastrofit kuten maanjäristykset, pyörremyrskyt, tulvat ja tulivuoren purkaukset ovat kaikista suurimpia riskejä. Ostajan maan lainsäädäntö ja viranomaisten määräykset voivat myös olla riski, sillä sopimusten velvollisuudet voivat jäädä täyttymättä esimerkiksi kansallistamisen, pakkolunastuksen tai valuutan siirron rajoitusten vuoksi. Myyjän maata sitovat kansainväliset päätökset (kuten Euroopan unioni), jotka koskevat kaupankäyntiä, voivat aiheuttaa riskejä. (Helppi & Paloheimo 2005, 42.)

Kun puhutaan maariskeistä, viitataan yleensä poliittisiin riskeihin sekä eri maihin liittyviin yksilöllisiin epävarmuustekijöihin, joilla on merkitystä yritysten investointipäätöksissä. Maariskeihin eli poliittisiin riskeihin liittyy poliittisten ohella myös taloudelliset ja sosiaaliset ulottuvuudet. Yrityksen toiminta voi häiriintyä, kun/jos kansallinen hallitus säätää uusia lakeja ja määräyksiä koskien esimerkiksi veroja, tulleja tai valuuttoihin liittyviä maksuja. Poliittisiin riskeihin voidaan lukea laittomien keinojen käyttäminen, jolloin yleensä puhutaan lahjuksista ja korruptiosta, sieppauksista, terrorismista tai kapinasta. (Kukkola & Pirnes 2002, 98.)

Poliittisiin riskeihin vaikuttaminen on vähäistä ostajan tai myyjän näkökulmasta katsoen. Toisaltaan poliittisiin riskeihin kuuluu inflaatiokehitys, hintojen ja valuuttakurssien sekä korkotason muutokset. Luonnonolot, kuten esimerkiksi maanjärjestykset, myrskyt tai tulivuorenpurkaus, voidaan lukea mukaan. (Kukkola & Pirnes 2002, 99.)

Poliittisia riskejä voi aiheutua erinäisten laittomien keinojen käytöstä. Erittäin vakavia ja lainsäädännöstä riippuvia riskejä edustavat terrorismi, lahjusten vaatiminen, kidnappaus ja sisällissota. Suomalaisen yrityksen perustaessa esimerkiksi konttorin tai tytäryhtiön ulkomaille on sillä monen monta kysymystä vastattavanaan.

Yrityksen tulee miettiä muiden muassa seuraavia asioita: millainen on maan tilanne (sosiaalinen, poliittinen, taloudellinen), minkälainen lainsäädäntö maassa on ja millä tavoin ne ovat voimassa, mikä on tilanne byrokratian ja korruption suhteen sekä onko maassa toimiva ja ennen kaikkea turvallinen hallinto- ja pankkijärjestelmä. (Suominen 2003, 181-183.)

Yritys tarvitsee siis paljon ja monipuolisesti luotettavaa tietoa, jotta se voi tehdä oikeanlaisia ratkaisuja. Maariskien tutkiminen on työlästä ja kallista, vaikka tietoa on runsaasti tarjolla, on se epäyhtenäistä ja hajalleen sijoittunutta. Edullinen keino on käyttää saatavilla olevia tietolähteitä, kuten lehtiä, pankkien, vakuutusyhtiöiden ja viranomaisten tekemiä maariskiraportteja, erilaisia luokitusraportteja ja muita kirjallisia tietolähteitä. Asiantuntijatie-don hankkiminen on myös välttämätöntä, joten yrityksen kannattaa kääntyä kohdemaata tuntevi-diplomaattien, kaupallisten sihteerien, tilintarkastajien tai liikemiesten puoleen. (Suominen 2003, 183-184.)

Omien tutkimusten ja asiantuntijoiden lisäksi yrityksen apuna ovat monenlaiset arviointimenetelmät. Tunnetun Business Environmental Risk Indexin (BERI) laadintaan osallistuvat vakituiset asiantuntijat, jotka arvioivat liiketoimintaa säännöllisesti. BERI koostuu 15 arvioivasta tekijästä ja se käsittää 120 maata. Arvioinnin kohteina ovat alueiden poliittiset vakavuudet, vaihtotase, hallinnolliset ongelmat sekä pitkäaikaisten lainojen saatavuus. BERIä voi käyttää kohdemaan alustavaan arviointiin, mutta sen avulla ei voida ennustaa nopeita ympäristön muutoksia. (Business Environment Risk Intelligence 2005.)

Maariskien arvioinnissa on hyvä käyttää apuna myös Euromoney-lehden vuosittain laatimaa ja lähes kaikki maat käsittävää riskiluokitusta. Maariskit luokitellaan asteikolle 0-100, jossa luku 100 edustaa luotettavinta valtiota ja siellä maariski on kaikkein alhaisin. Euromoney soveltaa yhdeksää riskinarviointikohdetta ja nämä ovat: maan taloudellinen tila (arvioinnin paino 25%), poliittiset riskit (25%), velkaindikaattori (10%), lainojen takaisinmaksumahdollisuudet (10%), luottokelpoisuus (10%), pankkirahoituksen saatavuus (5%), pääsy lyhytaikaisille rahoitusmarkkinoille (5%), pääsy kansainvälisille pääomamarkkinoille (5%) sekä vientisaatavien jälleenynti (5%). (Suominen 2003, 185-186.)

Erilaiset tilastot ja riskiarviot ovat omia kokonaisuuksiaan, joten luotettavimman tuloksen kohdemaan tilanteesta saa käyttämällä useaa eri lähdettä. Riskejä voidaan paitsi yrittää ennaltaehkäistä ja hallita, niin myös siirtää sopimuskumppaneille. Erilaiset sopimusehdot, toimintapalausekkeet ja valuuttaklausuulit ovat tärkeitä. Muita riskienhallinnan keinoja edustavat myös pankkien ja yritysten väliset rahoitusjärjestelyt, kuten remburssi, perittävät, pankkitakaukset ja valuuttasopimukset. (Suominen 2003, 189.)

## 8.6 Kaupalliset riskit

Kaupalliset riskit ovat yleensä maksukyvyttömyyteen tai maksuhaluttomuuteen eli asiakassuhteeseen liittyviä epävarmuustekijöitä. Yritykset voivat kohdata näitä riskejä myös kotimaassa, mutta kansainvälisesti riskien arviointi ja niiden hallitseminen on entistä vaikeampaa. Näiden tekijöiden takia ovat markkinatutkimukset sekä sopimuskumppaneiden luotettavuuden arviointi entistä tärkeämmässä asemassa. (Kukkola & Pirnes 2002, 101.)

Kaupallista riskiä kutsutaan usein myös nimillä ostajariski, yritysrisiki tai luottoriski. Luottoriski on toimituksen jälkeinen riski, jonka syynä voi olla esimerkiksi ostajan tai takaajan maksukyvyttömyys (voi johtua muun muassa akordista, konkurssista tai selvitystilasta). Riskinä voi olla ostajan tai takaajan maksuhaluttomuus tai kyvyttömyys täyttää sopimuksen mukaisia velvoitteita. (Helppi & Paloheimo 2005, 45.)

## 8.7 Verkstoriskit

Verkstoriskeihin liittyen on syytä tarkastella sopimussuhteisiin liittyviä riskejä. Erimielisyydet sopimuskumppaneiden, tuttujenkin, kanssa ovat mahdollisia ja saattavat tulla myös erittäin kalliiksi. Sopimukseen liittyy muiden muassa seuraavat riskit: sopimusta ei täytetä lainkaan, sopimusta ei täytetä ajallaan tai sopimus täytetään puutteellisesti tai virheellisesti. (Suominen 2003, 72-73.)

Tänä päivänä organisaatiot ovat hyvin riippuvaisia tietojärjestelmistä ja niiden avulla tarjottavista palveluista ja se on tehnyt yrityksistä entistä haavoittuvampia turvallisuutta uhkaaville tekijöille. Tietoturvallisuuden valvonta on vaikeutunut julkisten ja yksityisten verkkojen yhdistymisen, hajautetun tietojen käsittelyn sekä palveluiden ulkoistamisen myötä.

Tietoriskejä voivat olla esimerkiksi virukset, hakkerit tai epäluotettavat työntekijät. Tietoriskeihin on syytä varautua, jotta tiedon luottamuksellisuus, käytettävyys ja eheys voidaan turvata. Tietoriskejä voi sattua muiden muassa seuraavissa tapauksissa: yrityksen asioista puhutaan seikkaperäisesti julkisilla paikoilla, vain yksi ihminen yrityksessä tietää, kuinka jokin järjestelmä toimii tai kannettava tietokone varastetaan. (Suominen 2003, 79-80.)

## 8.8 Vahinkoriskit

Vahinkoriskit ovat niitä riskejä, joita on vaikea ennakoida etukäteen. Ne yleensä kohdistuvat henkilöstöön, omaisuuteen tai jopa yrityksen koko toimintaan, tai sitten tuotevastuuseen. Ulkomaankaupassa taas yrityksen tulee ottaa huomioon kuljetuksiin kohdistuvia riskejä, jolloin yleensä kuljetuksia vakuutetaan tavaravakuutuksella ICC-ehdoin (Institute Cargo Clauses).

ICC-ehtoja on kolmenlaisia, muun muassa täysvakuutus, joka kattaa arvaamattomat riskit, perusvakuutus, joka kattaa ainoastaan palon, räjähdysten, liikenneonnettomuuden, merionnettomuuden sekä lento-onnettomuuden sekä laajennettu perusvakuutus, joka kattaa kaikki perusvakuutukseen liittyvät vahinkotapahtumat sekä myös tietyt vahinkotapahtumat, kuten katoamisen, varkauden, särkymisen, vajeen ja vuodon. (Vahvaselkä 2009, 306-307.)

Riskejä jaetaan erilaisiin kategorioihin, joista vahinkoriski on kaikkein vakiintunein. Vahinkoriskin toteutuessa, on sen lopputulos aina tappiollinen, eikä siihen liity ainuttakaan voiton mahdollisuutta. Vahinkoriskien vastuuta voidaan kuitenkin siirtää yrityksen ulkopuolelle esimerkiksi ottamalla vakuutuksia. (Suominen 2003, 12.)

### 8.9 Vastuuriskit

Vastuuriskit liittyvät henkilön vahingonkorvausvelvollisuuteen suhteessa johonkin kolmanteen osapuoleen nähden siten, että toisen tekemä tai tekemättä jättämä asia voi merkitä yritykselle taloudellista menetystä (Kuusela & Ollikainen 2005, 34).

Vastuuriski sananmukaisesti tarkoittaa yrityksen vastuuta riskin sattuessa. Toteutuessaan vastuuriski aiheuttaa yritykselle korvausvelvollisuuden tai tulojen menetyksen. Vastuuriskejä on useampia ja ne voidaan jaotella toiminnan vastuuseen, tuotevastuuseen ja ympäristövastuuseen. Mikäli yrityksen toiminta aiheuttaa jonkin asteista vahinkoa, voi yritys joutua siitä vahingonkorvausvastuuseen. Lainsäädännölliset normit ja näkemykset normien tulkinnasta vaikuttavat suuresti vastuuriskin taustalla. (Suominen 2003, 15.)

### 8.10 Rahoitus- ja vakuutusriskit

Kansainvälistä liiketoimintaa harjoittavan yrityksen kannattaa varmistaa saatavansa siirtämällä luottoriski ulkomaantoimintojen vakuuttamiseen erikoistuneen eritysrahoituslaitoksen (Finnvera) kannettavaksi. Suomen valtio on Finnveran takausriskien riskinkantaja. Takaamillaan hankkeilta Finnvera edellyttää vastuullisuutta ympäristöasioissa sekä lahjonnan vastustamista. Maariskien luokittelussa Finnvera käyttää apunaan seitsenportaista luokitusta ja käyttää takuutuotteita. Maat, jotka sijoittuvat maaluokkaan 1 ovat erinomaisen maksukyvyyn omaavia, jolloin riski on alhainen. Luokkaan 7 kuuluvat maat omaavat puolestaan heikon maksukyvyyn ja huomattavan korkean riskin. Maaluokka 3 on riittävän maksukykyinen, kun luokassa 5 puolestaan on välttävä maksukyky. Maaluokan määräytymiseen vaikuttavat, arvio maan kyvystä hoitaa ulkomaiset velvoitteensa, maan talouden tulevaan kehitykseen kohdistuvat odotukset, maan poliittinen vakaus sekä lainsäädännölliset tekijät. (Suominen 2003, 190.)

Finnvera tarjoaa riskienhallintatuotteena luottoriskitakuuta. Luottoriskitakuun tarkoituksena on turvata yrityksen vientisaatavat, mikäli ulkomainen ostaja osoittautuu maksukyvyttömäksi tai ostajamaan olot aiheuttavat luottotappion. Tällä tavalla yritys voi siirtää luottoriskin eritysrahoitusyhtiön kannettavaksi. Kaupallisissa riskeissä takuukate on yleensä noin 85 % ja poliittisissa riskeissä 95 %. On olemassa muita kaupallisia riskienhallintatuotteita kuten ostaja-luottotakuu, remburssitakuu, vastatakuu, investointitakuu ja rahoitustakuu.

Raaka-aineiden pitkäaikaisten toimitussopimusten turvaamiseksi on raaka-ainetakuu, joka on tuontitakuu. (Suominen 2003, 191.)

## 9 Vientitakuut

Vähentääkseen vientikauppaan liittyviä riskiä ja epävarmuutta, myyjä voi turvata itseään hankkimalla Finnvera Oyj:ltä vientitakuun. Yleensä myyjä hakee vakuutuksen, kun hän tarvitsee suojan ulkomaisen ostajamaan tai ostajan aiheuttamilta erilaisilta luottotappioilta. (Vahvaselkä 2009, 310-311.)

Yritys voi myös hakea suojan poliittisten ja kaupallisten riskien varalta. Poliittisiin riskeihin tosin ei myyjä eikä ostaja voi millään tavalla vaikuttaa. Poliittiset riskit ovat sellaisia joissa ostajan maassa on tapahtunut jonkinlainen taloudellinen häiriö. Tällainen häiriö voi olla esimerkiksi tuontikielto tai säännöstely, ostajan voimassaoleva tuontilupa on peruutettu, valuutan siirtoa rajoitetaan tai ostajamaan ulkomaisia velkoja vakuutetaan. Kaupalliset riskit ovat taas niitä riskejä, jotka aiheutuvat myyjällä ulkomaisesta ostajasta. Riski voivat olla muun muassa maksukyvyttömyys tai -haluttomuus, sopimusrikkomus tai kieltäytyminen virheettömän tavaran vastaanottamisesta. (Vahvaselkä 2009, 311.)

Kun yritys hakee sopimustakuun, se varautuu siihen, ettei ostaja pysy sopimuksessa. Tilanne voi olla esimerkiksi sellainen, että tavaran valmistus tai työ keskeytyy tai vienti estyy myyjästä riippumattomista syistä. Laivaustakuu suojaa sellaiset mahdolliset vahingot, jotka tapahtuvat laivauksen ja maksun suorituksen välisenä aikana. Laivaustakuu sopii erinomaisesti yksittäisiin kauppoihin. Rahoitustakuu on viejän saamalle viennin rahoitusluotolle. Rahoitustakuu turvaa luotoantajan antaman luoton sekä auttaa viejää rahoituksen vakuutusjärjestelyissä. Sopii erinomaisesti niille yrityksille, jotka hakevat turvaa sekä pitkän että lyhyen maksuajan vientikauppoihin. (Vahvaselkä 2009,311.)

Rahoitustakuu toimii viejän saaman vientiluoton vakuutena ja se antaa luotonantajalle turvan luoton takaisinmaksuun liittyville riskeille. Takuu sopii vientitoimitusten ja toimituksiin liittyvien rahoitusjärjestelyiden riskienhallintaan. Rahoitustakuun avulla ei kuitenkaan voida torjua ulkomaiseen ostajaan tai ostajamaahan liittyviä luottoriskejä, koska kyseinen takuu ei kata niitä. (Suominen 2003, 192.)

Vastatakuu takaa vakuutuksia ulkomaisen ostajan hyväksi. Niitä ovat muun muassa tarjous-, ennakon-, toimitus- ja vastuuajan takaukset. Takauksen antaja on yleensä vakuutusyhtiö tai suomalainen tai ulkomainen pankki. (Vahvaselkä 2009, 312.)

Vastatakuun avulla viejä pystyy vakuuttamaan ulkomaisen ostajan hyväksi annettuja vakuuksia, kuten tarjouksen ja vastuuajan takauksen. Investointitakuu on vakuutus, jonka tarkoituksena on suojata suomalaista sijoittajaa investointeihin liittyviltä poliittisilta riskeiltä. Takuu kattaa muiden muassa osakepääomaan ja osakaslainaan liittyvät investoinnit. Vakuutettavia poliittisia riskejä puolestaan ovat esimerkiksi valuutanvaihtomääräysten muuttuminen, kansallistaminen, pakkolunastus ja takavarikointi. (Suominen 2003, 192.)

Investointitakuuta hakevat yleensä sijoittajat, jotka haluavat vakuuttaa ulkomaiset investointinsa. Takuuseen sisältyvät osakepääomasijoitukset, osakslainat ja osakkaan antamat takaukset. Ostajaluottotakuu on luotoantajalle vakuus ulkomaisista ostajista, ostajan maasta tai ostajan pankista aiheutuvien luottoriskien varalta. Ostajaluottotakuu kattaa poliittiset, kaupalliset ja suvereenit riskit ja vain silloin, kun takaajana ja luotonsaajana on valtio. Ostajaluottotakuu soveltuu erilaisiin keskipitkän sekä pitkän maksuajan ostajaluottojärjestelyihin, esimerkiksi kauppakohteisiin ostajaluottoihin, pankki- ja projektikohtaisiin puiteluottoihin ja alusrahoitukseen. (Vahvaselkä 2009, 312-313.)

Ostajaluottotakuu on vakuutustyyppinen ja sen tarkoituksena on suojata luotonantajaa luottoriskiltä, joka siirtyy viejältä luotonantajalle (Suominen 2003, 191).

Remburssitakuulla suojataan pankkia vientiremburssiin liittyviltä kaupallisilta tai poliittisilta riskeiltä ja takuun ottajana on remburssin vahvistajapankki (Vahvaselkä 2009, 312-313).

Raaka-ainetakuu vastaa tuontitakuuta. Se myönnetään yleensä ulkomaiselle valalliselle, jos raaka-aineiden toimitussopimus on pitkäaikainen (Vahvaselkä 2009, 312-313).

## 10 Riskit maksuehtojen ja maksutapojen osalta

Kansainvälisessä kaupassa osapuolten on otettava huomioon monet yksityiskohdat laatiessaan sopimuksen, jolloin vältetään mahdolliset tulevat riskit. Sopimusriskejä voi olla esimerkiksi maksuehdot, tarvittavat vakuudet sekä maksu- ja toimitusviiveet. Yrityksen käydessä kauppaa EU:n ulkopuolisten yritysten kanssa on huomioitava valuuttaan vaikuttava kurssiriski. Silloin yritys valitsee sellaisen valuuttastrategisen vaihtoehdon, jonka katsotaan olevan sekä rahallisesti että kaupallisesti eduksi yrityksen toiminnalle. Valuuttariski voi olla taseriski, joka syntyy silloin, kun kirjanpidon valuutat ovat epätasapainossa saatava- ja velkapuolella.

Toinen valuuttariski on transaktioriski, joka on yksittäiseen saamiseen ja velkaan liittyvä valuuttariski. (Vahvaselkä 2009, 307.)

Rahoitusriskit syntyvät silloin, kun rahaa ei ole saatavilla, vaadittavia vakuutuksia ei ole tai ne ovat epäkunnossa. Korkoriskit taas ovat sellaisia riskejä, jotka syntyvät, kun saamisten ja velkojen korot ovat syntyneet eri aikoina ja eri perustein. Asiakirjariskit voivat johtua tapojen ja normien erilaisuudesta eri maassa, koska maiden lait ja sopimukset voivat poiketa hyvinkin paljon toisistaan. Ostajasta johtuvien luottoriskien aiheuttajia ovat ostajan maksukyvyttömyys tai -haluttomuus. (Vahvaselkä 2009, 308.)

## 11 Pankkitakaukset

Pankkitakaukset voidaan tehdä joko myyjän tai ostajan puolesta. Se takaa tietyt sopimuksen ehdot ja samalla pankin asiakkaan veloitteet täyttyvät. Ulkomaankaupan pankkitakauksia ovat muun muassa:

- Tilivelkatakaus, jossa maksetaan kauppahintaa maksuehtojen mukaisesti ja maksun takaus toimii vakuutena tavarantoimittajalle
- Vekselitakauksessa pankki takaa sen, että tavara maksetaan maksuehtojen mukaisesti, jolloin asiakas maksaa vekselinsä. Asiakas on hyväksynyt vekselin ottaessaan vastaan laivausasiakirjat
- Tullitakauksessa taataan, että kaikki tullimaksut maksetaan. Asiakkaaksi hyväksytään vain sellaiset yritykset, jotka toimittavat tullihallitukselle sen vaatimat pankkitalletukset
- Konossementtitakaus on kyseessä silloin, kun tavara on tullut perille määräsätamaan, mutta laivausasiakirjat eivät ole
- Toimitustakaus tarkoittaa sitä, että ostaja on tehnyt sopimuksen jonka mukaan kaikkien toimitusten on tapahduttava ajallaan
- Tarjoustakaus on pankin antama vakuus tarjouksen tekijän vastuunkantokyvystä
- Vastuunajan takauksessa takauksen antaja sitoutuu korvamaan takuuajana syntyneet vahingot (5-10 % sopimuksesta)
- Toimeksiantotakausta voidaan tarvita, jos esimerkiksi julkinen laitos vaatii asianomaisen maan pankin takauksen itselleen
- Ennakkomaksutakauksessa myyjä vaatii ostajalta tietyn osan kauppahinnasta jo etukäteen, jolloin ostaja haluaa itselleen vakuuden, että rahat palautetaan, jos tavaraa ei lähetetä (10 -30 % sopimuksesta). (Vahvaselkä 2009, 309- 310.)

## 12 Riskeihin varautuminen

Kansainvälistymisessä ja uusille markkinoille lähtiessään yritykset kohtaavat monia riskejä matkan varrella. Yritysten tulisi jo ennen sitä arvioida mahdollisia riskejä ja laatia riskianalyysi kohdemaan taloudellisen suorituskyvyn perusteella. Kukkola & Pirnes (2002, 99-100) ovat listanneet muutamia tekijöitä, joita tulisi ottaa huomioon:

- Kansantalouden kasvupotentiaali, kuten BKT:n kasvuprosentti tai viennin ja viennin osuus BKT:stä
- Talouspolitiikka, esimerkiksi inflaation määrä tai valtion budjettivaje
- Maan riippuvuus ja haavoittuvuus ulkomaankaupasta, esimerkiksi vientisektorin koko ja monipuolisuus, tuontiriippuvuus tai rahoitusmahdollisuus
- Maan ulkoinen rahoitusasema, kuten velkaantuneisuus, valuuttavarannot.

## 13 Riskianalyysi

Riskianalyysin tekeminen auttaa yritystä keräämään ja jäsentelemään organisaatiossa hajallaan olevaa riskitietoutta, jonka jälkeen on helpompaa tehdä laajempia ja laadukkaita ratkaisuja. Kuten niin monessa asiassa, ovat riskianalyysiin käytettävät resurssit hyvin vaihtelevia yrityksen koosta ja toimialasta riippuen, joten on tärkeää keskittyä vain olennaisimpiin /todennäköisimpiin ja suurinta haittaa aiheuttaviin riskeihin. (Suominen 2003, 55.)

Nelikenttä- eli SWOT-analyysi on hyvä yleisluontoisen perusselvityksen apuväline. Lyhenne SWOT muodostuu englanninkielisten termien strength (vahvuus), weakness (heikkous), opportunity (mahdollisuus) ja threat (uhka) alkukirjainten mukaan. Tämä analyysi tarjoaa hyvät lähtökohdat yrityksen suunnittelu- ja kehittämistyölle. Analyysi peilaa sekä nykytilannetta että tulevaisuutta ja sen tekemiseen osallistuu tavallisesti yrityksen eri avainhenkilöitä ja mahdollisesti joitain ulkopuolisia asiantuntijoita. (Suominen 2003, 56.)

SWOT-analyysin tueksi tulee avainhenkilöitä haastatella, jotta heidän näkemystään ja kokemustaan voidaan täysipainoisesti hyödyntää. Keskusteluiden lisäksi on hyvä käyttää apuna kysymyslistoja, arviointilomakkeita ja työkulkukaavioita, jotka helpottavat asioiden kohdentamista. (Suominen 2003, 59.)

Tarkistuslistoilla ja SWOT-analyysillä saadaan hyvä pohja liikeriskejä koskevan riskiraportin laatimiseen. Raportin tarkoituksena on tuoda esille keskeisimmät riskit ja niiden hallintaan ja ennalta ehkäisyyn liittyviä ehdotuksia.

Tämän yleiskatsauksen jälkeen tulee kartoittaa myös yrityksen markkinointiin liittyvät riskit ja aloittaa haastattelemalla tehtävistä vastaavat henkilöt. Lisäksi on hyvä palkata ulkopuolinen henkilö, esimerkiksi konsultti, joka laatii markkinointianalyysin ja antaa parannus- ja suojaehdotuksia. (Suominen 2003, 64.)

Toimialaa koskevat riskit pitää myös muistaa kartoittaa. Esimerkiksi lama ja kysynnän muutokset eivät koettele kaikkia aloja tai yrityksiä samalla tavalla. Riskejä arvioivat yritykset ja talouselämän muut asiantuntijat (mm. lehdet) julkaisevat paljon liike-elämää koskevia riskitietoja. Riskiraportissa voisi ilmetä esimerkiksi seuraavia syitä ja riskitekijöitä: polttoaineiden hinnankorotukset, EU-normiston soveltamiseen liittyvät ongelmat ja työkustannusten kallistuminen. (Suominen 2003, 67.)

Riskien analysointityössä on onneksi käytössä monia apuvälineitä, sillä muiden muassa Suomen Asiakastieto Oy julkaisee toimialakohtaisia riskiluokituksia. Yrityksellä on käytössään Rating Alfa -luokitus, jonka avulla saa kattavan luottokelpoisuus- ja talousraportin haluamastaan yrityksestä. Se on erinomaisesti avuksi etenkin suuria ja pitkäkestoisia luottopäätöksiä tehtäessä ja raporttia voi hyvin hyödyntää myöhemminkin, sillä sen ennustavuus on jopa kolme seuraavaa vuotta. Rating Alfa käyttää luottokelpoisuuden esittämiseen kansainvälistä, seitsemänsä portaista kirjainluokitusta AAA-C. Lisäksi se arvioi yrityksen maksutapaa, taustaa ja taloudellista asemaa sekä antaa konkreettisen luottosuosituksen (euroissa). Parhaissa luottoluokituksissa, AAA ja AA+ on hyvin vähän maksu- ja luottohäiriöitä. (Rating Alfa 2009.)

Verkostot ja riippuvaisuudet muista ovat aina liiketoimintaa harjoittavien riskeinä. Yrityksen verkostoon voi kuulua esimerkiksi alihankkijoita, asiakkaita, jälleenmyyjiä ja tavarantoimittajia. Yhden verkoston jäsenen vaikeudet heijastuvat nopeasti muihinkin ja voivat aiheuttaa merkittävää haittaa. Verkostoriskejä miettiessä voi kysyä esimerkiksi seuraavat kysymykset: millaisia seurauksia toimitushäiriöillä voi olla tai onko raaka-aineen saanti turvattu kaikissa oloissa. Yrityksen kaikkia riskejä koskevat analyysit on mitoitettava niin, että esitetyt analyysikysymykset antavat tyydyttävät vastaukset ja niiden avulla yrityksen toimintaedellytykset saadaan turvattua. (Suominen 2003, 70-71.)

#### 14 Aineiston keruu Sloveniasta

Tarkastelemme kansainväliseen kauppaan liittyviä riskejä hieman tarkemmin tilanteesta, jossa Slovenia toimii Suomen kauppakumppanina. Tarkemmin sanottuna pohdimme tilannetta, jossa suomalainen yritys harjoittaa vientiä Sloveniaan. Tarkastelemme maata myös Tamtron Systems Oy:n näkökulmasta ja tämän nimisen yrityksen kokemuksista maahan liittyen.

## 14.1 Yleistietoa Sloveniasta

Slovenia, joka oli osa entistä Jugoslaviaa, itsenäistyi 25.6.1991. Valtio oli ensimmäisestä maailmasodasta lähtien osa entistä Jugoslaviaa, johon kuului myös viisi muuta valtiota muun muassa Bosnia-Hertsegovina, Kroatia, Makedonia, Montenegro ja Serbia. Jugoslavian hajoaminen 1980-luvun alussa johti kaikkien valtioiden itsenäistymiseen 1990-luvun alkupuolella. Slovenia on pinta-alaltaan yksi pienimmistä Keski-Euroopan valtioista ja se sijaitsee Balkanin niemimaalla. Slovenian pääkaupunki on Ljubljana, jonka asukasluku on ainoastaan 321 300. (Siekinen 2009.)

Maan virallinen kieli on sloveeni, mutta edelleen vanhempi ikäpolvi pystyy kommunikoimaan serbokroatian kielellä.



Kuva 6: Slovenian valtioraja (Siekinen 2009).

Slovenia, kuten Suomi, liittyi EU:n jäseneksi 1.5.2004 ja on siitä lähtien asettanut itselleen kunnianhimoiset tavoitteet ja ollut usein, varsinkin taloudellisissa, mittareissa kärkipäässä. Maa on ottanut itsenäistymisen jälkeen etäisyyttä entisiin Jugoslavian maihin, eikä ole halunnut tulla liitetyksi millään tavalla Balkanin ongelma-alueeksi. Tosin maa on ollut erittäin aktiivinen kehittääkseen suhteitaan Balkanille voidakseen toimia eurooppalaisena väylänä alueella. Tietysti Slovenialla on ollut omia poliittisia tavoitteita varsinkin vahvat taloudelliset intressit ovat olleet taustalla. (Suomen suurlähetystö, Ljubljana 2009.)

## 14.2 Slovenian markkinat

Sloveniassa on paljon korkeasti koulutettua työvoimaa, toimiva infrastruktuuri sekä suhteellisen korkean ostovoiman omaava väestö. Kotimarkkinat ovat melko pienet, mutta toisaalta maasta löytyy alueellista keskitasoa korkeammat palkat.

Potentiaalisina toimialoina on vuoden 2008 lopussa pidetty tietoliikennettä ja tietotekniikkaa, ympäristöteknologiaa, infrastruktuurihankkeita, yhteistyötä entisen Jugoslavian alueella sekä vesi- ja jätevesihuoltoa haja-asutusalueilla. Vuonna 2007 Suomen vienti Sloveniaan heikkeni hieman, sillä se laski viisi prosenttia edellisvuoteen, jolloin se tosin oli tehnyt hurjan 84 % kasvun. Vuonna 2007 Suomen Sloveniaan viennin arvo oli 89 miljoonaa euroa. (Antell 2008, 7,16.)

Slovenian talous on viime vuosina lähtenyt kovasti kehittymään, varsinkin liittyttyään Euroopan Unioniin. Vuonna 2007 Slovenia otti käyttöönsä euron, joka merkitsisi Slovenialle taloudellista menestystä ja vakautta. Balkanin maista Slovenialla on korkein bruttokansantuote, infrastruktuuri on todella hyvä ja väestö hyvin koulutettu. Itsenäistymisen jälkeen Slovenian talous on hyvin pitkälti yksityistetty, mutta valtio hallitsee taloutta edelleen enemmän kuin lähes missään muussa EU-maassa. Maailmanlaajuinen taloustaantuma on iskenyt myös Slovenian talouteen. Supistuksia taloudessa on ollut yli seitsemän prosenttia ja työttömyys nousut yli yhdeksään prosenttiin. BKT on selkeästi supistunut vuonna 2009 edellisvuodesta (taulukko 1), jolloin BKT oli tuolloin 34 894 miljoonaa euroa. Inflaation keskiarvoprosentti laski myös vuonna 2009, mutta lähti kuitenkin nousuun tämän vuoden alkupuolella. (Ulkoministeriö 2010.)

	2008	2009	2010*
BKT (miljoonaa euroa)	37 135	34 894	8 235
BKT muutos %	3,5 %	-7,3 %	-1,2 %
Inflaatio keskiarvo, %	5,7 %	0,8 %	1,7 %

\* ensimmäinen neljännes

Taulukko 1: Talouden avainluvut (Ulkoministeriö 2010).

#### 14.2.1.1 Kauppapolitiikka

1.5.2004 Slovenia liittyi Euroopan Unionin jäseneksi ja pääsi myös mukaan Euroopan Yhteisöön (EY, EC). Liittymisen myötä Slovenia on automaattisesti mukana kaikissa niissä sopimuksissa, joihin Euroopan Unioni perustuu. Euroopan Unionissa on olemassa tulliliitto, jolla on yhteinen tullitariffi. Kaikki vaikutuksiltaan vastaavat maksut ja tuontitullit ja muut rajoitukset ovat kiellettyjä tulliliiton sisällä. Kolmansien maiden kanssa käytävässä kaupassa Slovenia soveltaa EY:n yhteistä tullitariffia, joka perustuu HS-nimikkeistöön.

Uusien jäsenmaiden tullessa EU:iin on sovellettava ehdottomasti yhteisön tullilainsäädäntöä kaupassaan kolmansien maiden kanssa. EU:n sääntöjen mukaisesti on käytettävä yhtenäistä kauppapolitiikkaa, jolloin esimerkiksi Slovenia voi myöntää tullietuja niiden maiden

alkuperätuotteille, joiden kanssa EY:llä on vapaakauppa- tai muita tullietuus sopimuksia. Kun EU:n jäsenmaat alkoivat noudattaa EU:n asettamia sopimuksia ja määräyksiä, niiden myötä lakkasivat muut sopimukset kuten esimerkiksi Slovenian ja EY:n välinen Eurooppa-sopimus samoin kuin muutkin Slovenian ja kolmansien maiden väliset aikaisemmat tullietuus sopimukset. (Antell 2008.)

### 14.3 Kaupankäynti Suomen kanssa

EU-jäsenyyden myötä Suomen kauppa Slovenian kanssa on selvästi kasvanut. Vuonna 2007 Suomen vienti Sloveniaan väheni taas noin viisi prosenttia edellisvuoden poikkeuksellisen suuren 84 prosentin kasvun jälkeen ja oli arvoltaan 105,7 miljoonaa euroa. Tuonti Sloveniasta Suomeen kasvoi 8,8 prosenttia ja oli arvoltaan 86 miljoonaa euroa. (Antell 2008.)

Vuonna 2007 Sloveniaan vietiin yli 60 % puolivalmisteita, muun muassa metallia, paperia ja pahvia, rautaa sekä terästä. Puhelinlaitteiden osuus oli vajaa viidennes viennistä. Vuonna 2007 tuonti Sloveniasta Suomeen kasvoi vajaat yhdeksän prosenttia edellisvuodesta 86 miljoonaan euroon. Yli puolet Suomen tuonnista Sloveniasta oli erilaisia koneita ja laitteita ja noin neljännes valmistettuja tuotteita, kuten rautaa ja terästä. (Antell 2008.)

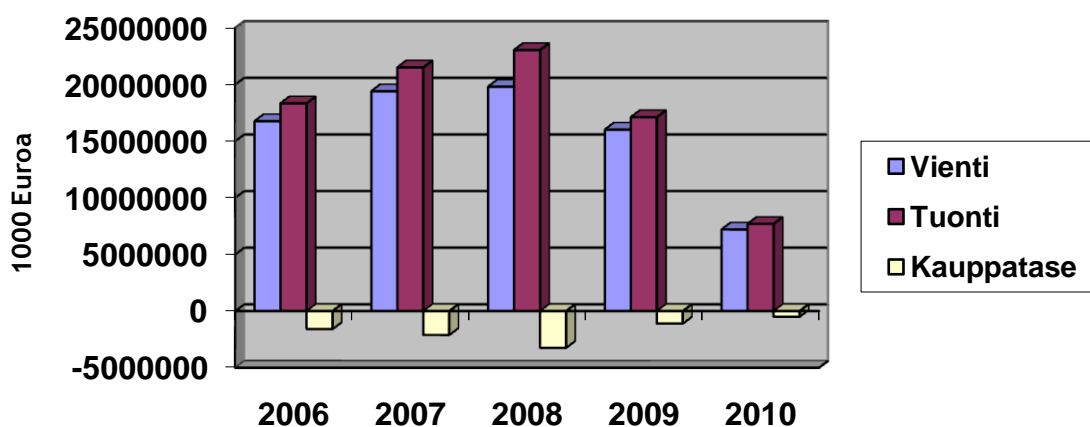
#### 14.3.1 Vienti ja tuonti

Slovenian tilastokeskuksen mukaan heinäkuussa vuonna 2010 vietyjen tavaroiden arvo oli 1,59 miljardia euroa eli 14,9 prosenttia enemmän kuin saman kuukauden viime vuonna. Slovenia saavutti viennin arvon seitsemältä kuukaudelta 10,46 miljardia euroa noin 12,4 prosenttia eli enemmän mitä se oli tähän mennessä yhdestä vuodesta saavuttanut ja samalla Slovenian tuonti kasvoi noin 12,2 prosenttia viime vuodesta.

Heinäkuussa 2010 Slovenia vienti oli EU:n sisällä 69,9 prosenttia eli 1,11 miljardia euroa ja tuonti oli taas 1,26 miljardia euroa eli 77,9 prosenttia koko tuonnista. EU:n ulkopuolelta oli raportin mukaan viennin ja tuonnin arvio noin 358,6 miljoonaa euroa. (Capital: Trgovina: Rast izvoza i uvoza Slovenije 2010.)

Kuvio 1 ja taulukon 2 mukaan Slovenian vienti oli selkeästi korkeimmillaan vuosina 2007 ja 2008. Vuonna 2009 Slovenian vienti sekä tuonti laskivat. Vuonna 2008 vienti oli 19 808 miljoonaa euroa ja vuonna 2009 se laski 16 018 miljoonaan euroon eli 23,7 prosenttia. Vuonna 2009 tuonti oli arvoltaan 17 115 miljoonaa euroa ja sen laski 34,7 prosenttia edellisvuodesta.

## Ulkomaankaupan kehitys 2006-2010



Kuvio 1: Ulkomaankaupan kehitys 2006-2010: Vienti, tuonti ja kauppatase ja kattavuus, Slovenia, kumulatiiviset tiedot (Slovenian tilastovirasto, 2010).

(miljoonaa euroa)	2006	2007	2008	2009	2010*
Vienti	16757	19406	19 808	16018	7 205
Tuonti	18341	21508	23046	17115	7 698
Kauppatase	-1584	-2102	-3 238	-1098	-493

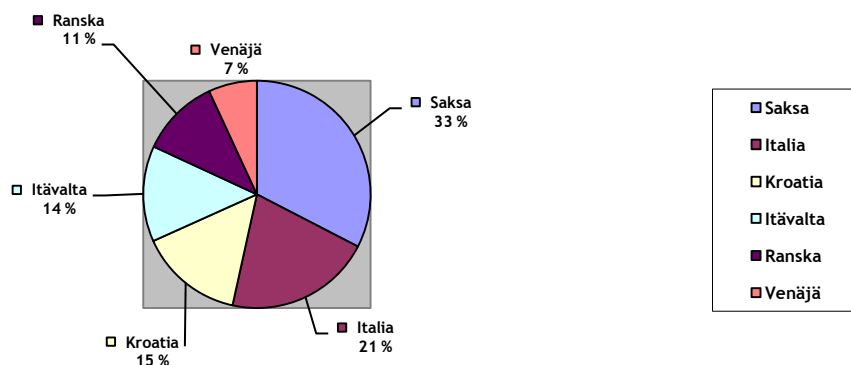
\*tammikuu-toukokuu

Taulukko 2: Ulkomaankaupan kehitys 2006-2010: Vienti, tuonti ja kauppatase ja kattavuus, Slovenia, kumulatiiviset tiedot (Slovenian tilastovirasto, 2010).

### 14.3.2 Slovenian tärkeimmät vienti- ja tuontimaat

Kuvio 2. mukaan Saksa on Slovenian tärkein vientikumppani ja sen osuus oli vuonna 2008 32 %. Saksan jälkeen on Italia, jonka osuus oli 21 %. Kolmanneksi tärkein vientikumppani oli vuonna 2008 Kroatia, jonka osuus oli 15 %. Muut vientimaat olivat Itävalta (14%), Ranska (11%) ja Venäjä (7%).

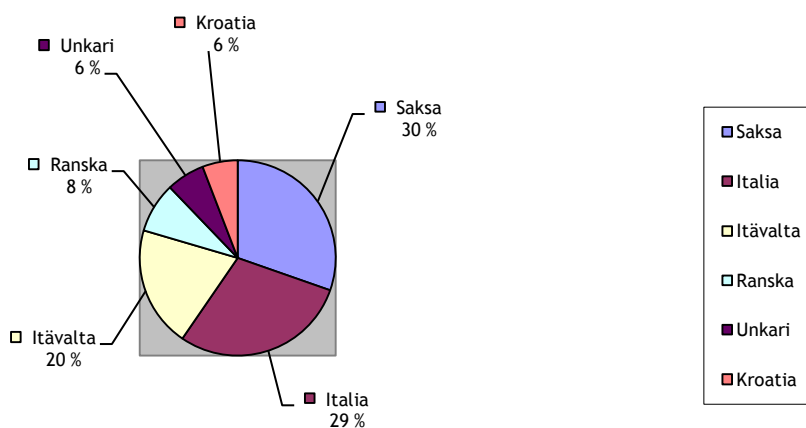
Slovenian tärkeimmät vientimaat vuonna 2008



Kuvio 2: Slovenian tärkeimmät vientimaat vuonna 2008 (Ulkoministeriö: Maa ja alueet: Maatiedosto Slovenia: Talous, elinkeinoelämä ja ulkomaankauppa, 2010).

Kuvio 3. mukaan Saksa on tärkein kauppakumppani myös tuonnissa ja sen osuus on 31 % vuonna 2008. Toisena on Italia, jonka osuus Slovenian tuonnista oli 29 %. Kolmanneksi sijoittui Itävalta 20 %:lla. Muut maat olivat Ranska (8 %), Unkari (6 %) ja Kroatia (6%).

Slovenian tärkeimmät tuontimaat vuonna 2008



Kuvio 3: Slovenian tärkeimmät tuontimaat 2008 (Ulkoministeriö: Maa ja alueet: Maatiedosto Slovenia: Talous, elinkeinoelämä ja ulkomaankauppa, 2010).

## 15 Tutkimuksen tulokset

Haastattelujen suorittamisen jälkeen oli vuorossa aineiston purku. Ihan ensimmäiseksi Tamtron System Oy:n Antti Moision nauhoitettu haastattelu tuli litteroida, jotta siitä sai enemmän irti. Kävimme läpi haastattelujen vastauksia ja jaottelimme aineistoa. Katsoimme, mitkä asiat (vastaukset) toistuivat tai olivat samankaltaisia, tai mitkä näkökannat erosivat toisistaan, ja pohdimme, miksi niin on.

### 16.1 Riskejä Sloveniassa

Suomalaisen yrityksen on melko turvallista lähteä tekemään kauppaa Slovenian kanssa. Finnron vuonna 2008 julkaistun Slovenian maaraportin mukaan Slovenia positiiviseksi puoliksi voidaan lukea maan keskeinen sijainti, korkeasti koulutettu ja ammattitaitoinen työvoima sekä tasokas tutkimus- ja kehitystoiminta. Slovenian väestöllä on lisäksi suhteellisen korkea osto-voima, maassa vuonna 2007 käyttöönotettu euro vähentää valuuttariskejä sekä vuoden 2008 loppuun mennessä Sloveniassa oli uusista EU-maista vähiten korruptiota. Negatiivisina puolina voidaan pitää kokonaismarkkinoiden pientä kokoa, julkisen hallinnon tehottomuutta ja uudistusten hitautta sekä jäykkiä työmarkkinoita. (Antell 2008, 7.)

Rahoituksen suhteen on Slovenian markkinoille haluavan yrityksen kannattavaa kääntyä Finnveran puoleen. Yritys voi hakea tätä kautta rahoitusta tai pienentää vientiin liittyviä riskejä Finnveran tarjoamien lainojen ja takuiden avulla. Suomalaiset viejät voivat saada rahoitusta pankeilta, jolle Finnvera puolestaan tarjoaa vientitakuita heidän oman maakohtaisen takuupolitiikkansa mukaisesti. Finnvera tekee ostajasta/takaajasta riskiarvion, joka yhdessä vientimaan maaluokan (0-7, joista 7 on korkein maariski) kanssa määrittelee vientitakuun hinnan. Finnvera on luokitellut Slovenian erinomaisen maksukyvyyn maaksi, joten maaluokka on näin ollen 0/7. Finnvera ei voi taata alle kahden vuoden riskiajalla toteutuvia vientikauppoja, sillä EU:n tiedonannon mukaisesti julkiset vientitakuulaitokset eivät voi taata niin kutsuttuja markkinariskejä. Toisin sanoen Finnvera voi mahdollisesti taata tasan kahden vuoden tai pidemmän riskiajan omaavia vientikauppoja Sloveniaan. Vientitakuille ei ole muuten mitään erityisrajoituksia ostajan/takaajan tai maksuajan pituuden suhteen. Tosin Slovenian tapauksessa takuukelpoinen takaisinmaksuaika on yleensä enintään viisi vuotta. (Antell 2008, 7-8.)

Sloveniassa olevien (esimerkiksi yrityksen henkilöstön) suurin riski on liikenne. Poliittiset ja sosiaaliset olot ovat massa vakaat, joten suuria selkkauksia tuskin on odotettavissa. Liikenne maassa on kuitenkin melko kaoottinen, eikä liikennepoliisejakaan juuri näy. Slovenian liikenteestä on myös huomioitava moottoriteiden maksullisuus. Kuorma-autoille (joilla yritykset saattavat tavaroita kuljettaa) on käytössä kertamaksupohjainen tietullijärjestelmä.

Sloveniasta on hyvä muistaa myös sen maantieteellinen sijainti ja se, että maa on maanjäristysalueella. Maanjäristyksen mahdollisuus on aina siis olemassa, mikä voi olla uhka yritystoiminnalle. (Suomen suurlähetystö, matkustustiedote 2010.)

Slovenian maantieteellinen sijainti tuo mukanaan monenlaisia riskejä. Erilaiset luonnonkatastrofit, kuten maanjäristykset, maanvyöryt ja tulvat ovat alueella hyvin todennäköisiä. Myös terrorismin ja sodan uhka pitää ottaa huomioon, vaikka ne eivät niin välittömiä uhkia olekaan. Tulvat ovat myös yleisiä ja ne tulevat yleensä keväisin ja syksyisin. Maanvyöryt puolestaan aiheuttavat suuren riskin tulvien aikaan. (Economist Intelligence Unit 2009.)

Sloveniassa liikeriskit ovat melko pienet, sillä maan talous on vahvalla pohjalla ja nousujohteinen. Poliittiset ja turvallisuusriskit ovat massa myös pienet. Vero- ja maksuriskit ovat pienentyneet massa Euroopan unioniin liittymisen jälkeen. Sloveniassa on erittäin pienet riskit maan sisäisiä kiistoja ja poliittisia iskuja ajatellen. Maassa on myös Euroopan mittapuulla pieni rikollisuusaste. (Economist Intelligence Unit 2009.)

Poliittiset riskit ovat maassa pienet. Vuoden 2008 mittausten mukaan Sloveniassa on hyvin vähän korruptiota. Laillisesti ja järjestyksen mukaisesti ajateltuna Slovenian rakenne on luotettava, mutta hieman ylivenytetty. Konkurssilait ovat hyvät ja oikein järjestetyt. Ulkomaisen sijoittajan on kuitenkin hyvä ottaa huomioon, että käytännöissä voi olla eroja ja muiden muassa viivästykset ovat yleisiä. (Economist Intelligence Unit 2009.)

Useiden vuosien kasvun jälkeen maan talous alkoi hieman heiketä vuoden 2008 aikana. Kasvun odotetaan lähtevän taas nousuun. Kuluttajahinnoissa tapahtui jyrkkä nousu vuosien 2007 ja 2008 aikana, mutta sen jälkeen ne ovat laskeneet taas rajusti, koska yleinen hintataso on laskenut työttömyyden kasvaessa. Maan velka on alle puolet mahdollisesta, mutta sen uskotaan kasvavan vuoden 2011 loppuun mennessä. Slovenian liityttyä EU:iin myös sen tullimaksut uudistuivat, sillä EU:n alueella on omat säädöksensä. Viime vuosien aikana verot ovat laskeneet maassa huomattavasti, eikä niiden ennusteta nousevan lähiaikoina. (Economist Intelligence Unit 2009.)

Rahoitusriskit ovat tällä hetkellä matalat, mutta niiden suurenemisen mahdollisuus on olemassa. Valuuttariskit sitä vastoin ovat olemattomat, sillä maa otti euron käyttönsä vuonna 2007. Maantiet ja rautatiet ovat hyvässä kunnossa maantieteellisesti ajatellen, mutta hyötyvät julkisen hallinnon investoinneista ja modernisoinnista. Puhelin ja Internet-yhteydet kehittyvät koko ajan ja tavoittavat yhä enemmän väestöä. (Economist Intelligence Unit 2009.)

Alla oleva taulukko (taulukko 3) kuvaa Sloveniassa esiintyviä riskejä ja niiden toteutumisen todennäköisyyttä. Riskit kuvataan asteikolla, jossa pienin riski on arvoltaan A ja kaikista suurin riski E.

RISKI	ARVIO
Turvallisuusriski	A
Poliittinen riski	A
Hallitukseen ja lakiin liittyvät riskit	B
Makroekonominen riski	B
Ulkomaankaupan ja maksuliikenteen riskit	A
Veroriskit	A
Työvoimaan liittyvät riskit	B
Rahoitusriskit	B
Julkisenpalvelun riskit	A
YLEINEN RISKIARVIO	B

Taulukko 3: Riskien todennäköisyys Sloveniassa (Economist Intelligence Unit, Risk Briefing 2009).

## 16.2 Tamtron Systems Oy:n riskit Sloveniassa

Kotimainen yritys Tamtron Systems Oy on perustettu vuonna 1954. Perustamishetkellä yrityksen nimi oli Pivotex Oy. Tamtron Systems Oy on yksi Euroopan johtava vaaka- ja kontrollijärjestelmien valmistaja, joka valmistaa myy ja asentaa erilaisia juna- ja ajoneuvojenvaakoja (Tamtron Systems). Vuonna 2008 Tamtron Systems Oy:n liikevaihto oli 3,3 miljoona euroa, josta 30 % saatiin ulkomaan viennistä. (Tamtron Systems Oy:n tilinpäätös 2009.)

Slovenia on maana varsin pieni ja vienti Sloveniaan ei ole ollut Tamtron Systems Oy:llä päälimmäisenä strategisena vaihtoehtona. Yritys lähti Slovenian markkinoille yksittäisen projektin/hankkeen kautta ja se on hyvin yleinen lähtökohta tämän tyyppiselle yritykselle. Tamtron Systems Oy:llä on ollut joko satunnaisia projekteja/hankkeita, kuten projektit Sloveniaan, tai sitten tarkkoja suunnitelmia etabloitumisia tietyille vientialueille, kuten esimerkiksi Venäjälle.

Tamtron Systems Oy toteutti ensimmäisen projektinsa Sloveniaan vuonna 1997. Vuonna 1997 vietiin ensimmäinen junavaaka Sloveniaan Koperin satamaan. Toinen projekti toteutettiin vuonna 2003, jolloin Acroni-niminen metalliyritys osti junavaa'an Tamtron Systems Oy:ltä.

Viimeinen projekti tapahtui vuonna 2008, kun teräsyhtiö Metal Ravne osti junavaa'an yritykseltä. Kaikki nämä kolme vientikauppaa tapahtuivat Tamtron Systems Oy:n agentin kautta, joka toimii Sloveniasta käsin. Ensimmäinen junavaaka kuljetettiin lopulliselle asiakkaalle autorahdina Suomesta ja kaksi muuta junavaakaa toimitettiin asiakkaille suoraan Tshekeistä. Kaiken kaikkiaan kaikki kolme vientiprojektia olivat yritykselle kaupallisesti hyvin merkittäviä. Määränä kolme projektia voi kuulostaa pieneltä, mutta silti yritys näkee ne huomionarvoisina kauppoina. (Moisio 2010.)

Tamtron Systems Oy on toiminut kansainvälisesti lähes kaikissa Euroopan maissa ja niiden lisäksi satunnaisissa projekteissa Indonesiassa, Brasiliassa ja jopa Kiinassa. Kuitenkin pääpainopisteenä ovat Euroopan maat, lähinnä Keski-Eurooppa ja Venäjä. Toimituksia Moisio (2010) mukaan on tehty lähes 30 maahan ja pitkäaikaista kokemusta yritykseltä löytyy, sillä punnituslaitteidenkauppoja alettiin tehdä jo 80-luvulla alkupuolella.

Nykyinen Tamtron Systemsin edustaja Sloveniassa tuli mukaan jo ensimmäisessä projektissa vuonna 1997, jolloin hän toimi yrityksen apuna, lähinnä yrityksen kontaktina. Sen jälkeen yhteistyö jatkui ja sen myötä hänestä tuli yrityksen edustaja eli agentti. Hänen roolinsa on hoitaa koko myyntitoiminta, olla yhteydessä asiakkaisiin, kartoittaa tilannetta, valmistella tarjouksia Slovenian kielellä ja toimittaa tarvittavat materiaalit. Voidaan sanoa, että edustaja toimii aika pitkälle kokonaisvaltaisena, melkein pä tytäryhtiön roolissa. (Moisio 2010.)

Edustajan palkkio, joka on tietty prosentti sopimussummasta, määritellään edustajan ja yrityksen välisessä sopimuksessa. Siinä otetaan huomioon myös edustajan omia mahdollisia kustannuksia ja jos sopimusta ei synny, kaikki kustannukset menevät edustajan omaan piikkiin. Tamtron Systems Oy:n edustajan kanssa Sloveniassa ei ole ilmennyt tähän mennessä minkälaisia ongelmia, päinvastoin yritys on ollut erittäin tyytyväinen nykyiseen edustajaansa. (Moisio 2010.)

Tamtron Systemsin osalta merkittävän liikeriskin voisi aiheuttaa Slovenian markkinoilla toimiva yrityksen edustaja. Mikäli edustajalla on sellaista tietoa markkinoista, asiakkaista ja toimintatavoista, joita hän ei ole jakanut muiden, yritysten työntekijöiden/johdon, kanssa, voisi edustajan lähteminen (oli kyseessä sitten irtisanoutuminen, kuolema tai jokin muu asia) olla yritykselle huomattavan tappiollista. Henkilöriskeiltä voi parhaiten yrittää suojautua huolehtimalla työntekijöiden hyvinvoinnista ja työoloista sekä pitämällä huolen, ettei yrityksen vaatimia tietotaitoja ja toimintoja ole pelkästään yksittäisten henkilöiden varassa.

Slovenian markkinoilla ei ole erityisiä riskejä, johtuen yrityksen edustajasta ja edustajan sopimuksesta. Edustaja kantaa riskit omalla kustannuksellaan, mutta hänelle maksetaan kaikki takaisin, jos kauppa mahdollisesti syntyy.

Ainostaan sopimusvaiheessa voi ilmetä riskejä tai erilaisia ongelmia, jos sopimusosapuolet eivät pääse sopuun. Kaikki riskit huomioidaan maksuehdoissa ja mahdollisissa takuissa, jolloin sopimusehtojen kautta minimoidaan mahdolliset riskit. (Moisio 2010.)

Tamtron Systemsin teknisiin riskeihin voisi laskea esimerkiksi jonkin uuden sovelluksen markkinoille tulon, vaikka teknologia ei olisi vielä täysin luotettava tai sen menestyminen kaatuisi markkinoiden kehittymättömyyteen. Sosiaaliseen riskiin voisi sanoa esimerkiksi lakon. Esimerkiksi Suomessa keväällä 2010 ollut ahtaajien lakko olisi saattanut vaikuttaa huomattavasti Tamtron Systemsin toimintaan, mikäli heillä olisi ollut juuri suuri toimitus lähdössä laivalla Sloveniaan. Taloudellinen riski olisi hyvin todellinen, mikäli esimerkiksi Sloveniaan olisi suunnitteilla iso vientihanke johon olisi panostettu paljon resursseja (sekä aikaa että rahaa), mutta maan taloudellinen tilanne romahtaisi niin paljon, ettei vienti onnistuisikaan. Poliittisena riskinä voisi pitää maanjäristyksiä ja maan erittäin huonoja liikennejärjestelyitä. Lisäksi Tamtron Systems voisi joutua kantamaan vastuuriskin toteutumisen esimerkiksi silloin kun niiden valmistama punnituslaite olisikin jotenkin viallinen ja aiheuttaisi käyttäjälleen vahinkoa.

Vientipäällikkö Antti Moisio (2010) mukaan suurimpana riskinä kansainvälisessä kaupankäynnissä voidaan pitää jo itse lähtöä kansainvälisille markkinoille. On syytä ottaa erilaiset asiat huomioon ennen astumista kansainvälisille markkinoille kuten esimerkiksi, onko taloudellisia resursseja olemassa, missä tulisi perustaa tytäryhtiön tai oma toimipiste toisessa maassa, kuinka henkilökuntaa tulisi palkata tai miten hankitaan alihankkijoita. Riskinä on se, etteivät kaikki nämä inventoinnit maksa itsensä takaisin, jolloin yritys ei tuottaisi voittoa.

#### 15.4 Muut haastateltavat

Kirjallisen materiaalin ja muun tiedon lisäksi halusimme hankkia opinnäytetyöhön tietoa kansainvälisiltä suomalaisyrityksiltä. Lähetimme sähköpostitse lyhyen kyselyn usealle yritykselle ja saimme melko samankaltaisia vastauksia. Lähetimme kyselyn myös Nordea-pankille, jonka yhteyspäällikkö vastasi meille kattavasti. Lisäksi sähköpostikyselyyn vastasivat Finpron ja Finnveran asiantuntijat sekä useiden yritysten edustajat. Finpro tarjoaa kansainvälistymistä suunniteltaessa resursseja markkinatunnustelun tekoon, myyntikanavan kehittämiseen ja verkostoitumiseen, sekä erilaisia konsultointipalveluita myös kansainvälistymisen myöhemmissä vaiheissa.

#### 15.4.1 Nordea

Nordean yhteyspäällikön vastausten perusteella päällimmäiseksi riskiksi nousi rahoitukseen/saataviin ja maahan/politiikkaan liittyvät riskit. Tärkeänä asiana hän piti etukäteen tehtävää kartoitusta sekä huolellisesti tehtyä pohjatyötä. Suomen rajojen ulkopuolelle tehtävät kaupat voivat erota toimintatavoiltaan suurestikin verrattuna kotimaan kauppoihin. Rahoituksessa tulee ottaa huomioon sen hinta ja vastapuolen maksukyky sekä vastapuolen kotimaan toimintatavat. Erilaiset lainsäädännölliset ja poliittiset asiat voivat vaikuttaa paljonkin vastapuolen maksukykyyn ja -halukkuuteen.

Haastattelemamme pankin edustaja ei voinut kommentoida kysymystä, joka koski EU:n rahoitusriskien arviointia ja hallintaa. Mielenkiintoista sinänsä, että meidän mielestämme EU:hun kuuluu maita, joiden taloudellinen tilanne ei välttämättä ole paras mahdollinen tai maat eivät suorastaan pursua luottamusta. Kysyimme pankin mielipidettä siitä, kuinka Kreikan talouskriisi on vaikuttanut tai tulee vaikuttamaan yritysten rahoitukseen tai toimintaan. Saimme vastauksen, jonka mukaan Slovenia kuuluu euroalueeseen, joten paikallisesti myönnetyt Euri-bor-pohjaiset luotot seuraavat yleistä korkotason kehitystä ja siihen lisätään myös yrityskohmainen marginaali, joka riippuu kyseessä olevan yrityksen luottokelpoisuudesta. Tämän vastauksen perusteella ymmärtäisimme, että Slovenian kuulussa euroalueeseen on myös luottamus maan talouteen hyvällä pohjalla.

Pankista uskotaan, että huoli Kreikan mahdollisuuksista selvitä veloistaan ja mahdolliset velkojen laiminlyönnit voivat johtaa kriisin leviämiseen muihin maihin, kuten Portugaliin, Espanjaan tai Italiaan. Mikäli näin käy, saattaa se vähentää kulutuskysyntää näiden maiden ulkopuolella (Euroopassa) ja näin hidastaa talouksien toipumista edellisestä finanssikriisistä.

Vastausten perusteella syntyi sellainen mielikuva, että kansainväliseen kauppaan ryhtyvän (etenkin EU:n alueella) yrityksen ei kannata pelätä turhaan, mutta tulee muistaa tehdä kunnon pohjatyö ja ottaa selvää maan tilanteesta, mahdollisesta asiakkaasta ja pyrkiä turvaamaan oma taloudellinen tilanteensa mahdollisimman hyvin, esimerkiksi takausten avulla. Slovenian ollessa aiheenamme, halusimme tietää riskeistä, joita yritys voi kohdata aloittaessaan vientiä sinne.

#### 15.4.2 Finnvera

Soitimme Finnveralle ja haastattelimme Slovenian alueen aluepäällikköä. Haastattelun perusteella kävi ilmi, että EU maihin ei ole kysyntää, toisin sanoen Finnvera ei tutki maata aktiivisesti, koska yrityksiltä ei tule yhteydenottopyyntöjä Slovenian riskien eritystä kartoittamista varten.

Aluepäällikkö oli sitä mieltä, että EU-maissa ei odoteta olevan riskejä ja alueen markkinoiden pitäisi toimia. Kysyimme Kreikan talouskriisin vaikutuksista, johon saimme vastauksen, ettei samankaltaisia riskejä ole Slovenian kanssa, eikä Kreikan tilanne ole myöskään millään tavalla vaikuttanut Slovenian tilanteeseen. (Finnvera 2010.)

Puhelumme tuki samaa mielikuvaa EU:n liiketoimintojen turvallisuudesta kuin mitä saimme muista haastatteluista ja tietolähteistä. EU:n alueella on siis varsin turvallista harjoittaa liiketoimintaa, mutta pitää muistaa huolehtia omista rahoistaan ja turvata liiketoimintaa esimerkiksi takausten avulla.

### 15.4.3 Finpro

Finpron asiantuntija vastasi kyselyymme kattavasti. Hänen mukaansa Slovenian talous on hyvin vakaa ja siirtymätalouksista kehittynein. Slovenia on ensimmäinen siirtymätalous, josta on tullut EU:ssa nettomaksaja. Asiantuntijan mukaan Slovenian vientiorientoitunut talous auttaa maata toipumaan globaalista talouskriisistä tasaisesti huolimatta siitä, että rakennusala on yhä pienessä kriisissä ja kotimainen kulutus on edelleen melko alhaista. (Finpro 2010.)

Asiantuntijan mukaan investointi-ilmapiiri on Sloveniassa suosiollinen. Taloudellinen maariski on alhaisin kaikista siirtymätalouksista (maan hyvät luottoluokitukset). Asiantuntija painotti, että maan talous on hyvin vakaa ja siinä mielessä Slovenia on turvallinen kauppakumppani. Vastauksista käy ilmi, että vaikka poliittiset elimet suhtautuvat suosiollisesti ulkomaalaisiin investoijiin, niin joitakin ongelmia kuitenkin esiintyy, esimerkiksi työvoimamarkkinoita pidetään jokseenkin joustamattomina. Asiantuntija huomauttaa, että verotus Sloveniassa, verrattuna muihin ”uusiin” EU-maihin, on suhteellisen korkea. (Finpro 2010.)

Teorian avulla saimme selville, että taloudellisten ja poliittisten maariskien tutkiminen ja analysointi on suhteellisen paljon aikaa ja resursseja vievää työtä ja samaa totesi Finpron asiantuntijakin. Usein vientiä suunnitellessa kuitenkin vielä ongelmallisempaa on maa- ja aluekohtaisten ”perinteisten” markkinariskien analysointi tietyn tuotteen kohdalta. Kysynnän rakenne ja kuluttajakäyttäytyminen eivät ole täysin yhteneväisiä joka paikassa. Tarjontarakenteen tutkiminen on haastavaa - suoraan kilpailevien tuotteiden lisäksi huomioon on otettava myös mahdolliset korvaavat tuotteet (Finpro 2010).

Asiantuntijan oman näkemyksen mukaan ulkomaille ei kannata lähteä ”silmit sidottuina” kokeilemaan, vaan hallitusti ja turhia riskejä välttämällä. Hän korostaa markkinatunnustelun tai markkina-analyysin huolellisesta tekoa ikävien yllätysten minimoimiseksi. Lisäksi hän kannustaa etsimään potentiaalisia asiakkaita ja olemaan niihin mahdollisesti yhteydessä. Potentiaaliset yhteistyökumppanit on hyvä pitää mielessä.

Lopuksi asiantuntija toteaa, että joitakin käytännön (esimerkiksi tuotekohtaisia) eroavaisuuksia suomalaisten ja slovenialaisten käytäntöjen välillä. Maan lainsäädäntö on kuitenkin harmoniassa EU:n lainsäädännön kanssa ja on siksi melko yhteneväinen Suomen lainsäädännön kanssa. (Finpro 2010.)

#### 15.4.4 Yritykset

Monet vastanneista yrityksistä olivat yhtä mieltä siitä, että Slovenia on turvallinen kauppakumppani. Useat yrityksistä käyttivät paikallista jakelijaa tai asiantuntijaa, joka hoitaa myynnin ja markkinoinnin Sloveniassa, mutta yrityksen antamien ohjeistusten mukaan. Monet edustajat Sloveniassa toimivat myös omalla kustannuksella, jolloin yrityksen ei tarvitse sijoittaa paljoo rahaa tai pelätä ansionmenetystä. Kuten aiempienkin haastatteluiden osalta moni yritys totesi, että Slovenian ollessa EU-maa (lainsäädäntö samanlainen kuin Suomessa) ei erityisiä vaatimuksia viennin tai hyväksyntöjen suhteen ole.

Yritysten vastausten perusteella Slovenia ei eroa muista EU-maista mitenkään, eikä siellä ole sen enempää riskejä kuin Suomessakaan. Lisäksi monet totesivat maan kulutustapojen olevan lähempänä eurooppalaista tyyliä kuin Balkanin maiden tapoja.

Lisäksi yritysten haastatteluista jäi sellainen kuva, että suurin riski Sloveniaan viennissä piilee maksukyvyttömyydessä, konkurssin mahdollisuudessa sekä maksuehtojen täyttymättä jäämisessä. Kenelläkään haastattelemistamme edustajista ei ollut pahaa sanottavaa slovenialaisten kanssa toimimisesta. Muutama jopa kehui hyviä yhteistyökumppanuuksia ja vaivatonta liiketoimintaa.

## 16 Tulosten analysointi

Päällimmäiseksi mieleen jäi ennakkosuunnittelun ja etukäteen tehtävän pohjatyön merkitys. Riskien minimoimisen vuoksi on ehdottoman tärkeää tutustua ennakkoon tulevaan liiketoiminta-alueeseen, kohdemaan tilanteeseen sekä sen lainsäädäntöön, jotta liiketoiminta olisi mahdollisimman sujuvaa.

Mielestämme useasta lähteestä vahvasti esille noussut kommentti EU-maiden riskittömyydestä on todennettavissa, sillä emme löytäneet mitään yllättävää. Toisaalta eivät EU:hun kuuluvat maat niin nuhteettomia ja vakavaraisia ole, ettei jotain riskejäkin löytyisi. Pitää muistaa esimerkiksi vuoden 2010 keväällä puhjennut Kreikan talouskriisi. Haastattelemamme pankin edustaja ilmaisi kyllä huolensa Kreikan taloudellisesta selviytymiskyvystä, ja velkojen laiminlyönnin mahdollisista vaikutuksista muun muassa Espanjaan. Samalla kävi kuitenkin ilmi, ettei tapaus vaikuttanut millään tavalla liiketoimintaan EU:ssa tai kiristänyt pankkien nyörejä.

Poliittisia riskejä ei haastattelujen perusteella juurikaan ollut. On kuitenkin syytä ottaa huomioon maan maantieteellinen sijainti ja sen mukanaan tuomat, mahdolliset ongelmat. Maa sijaitsee tuliperäisellä alueella ja esimerkiksi maanjäritykset ja tulvat pitää ottaa huomioon. Lisäksi maan sisäinen lainsäädäntö ja viranomaisten määräykset on kuitenkin muistettava, sillä esimerkiksi uudet lait ja päätökset voivat jopa lopettaa liiketoiminnan. Poliittisiin riskeihin kuuluvat terrorismi ja korruptio kannattaa myös huomioida. Olemme saaneet kuvan, että Sloveniassa on vähän korruptiota, mutta kun ottaa huomioon maan kehityksen ja taloudellisen tilanteen, ei voi ajatella liian sinivalkeisesti. Ympärillä on kuitenkin valtioita, joissa korruptiota esiintyy reilustikin. Toisaalta, kun ottaa huomioon maan koon ja puolueettomuuden ei terrorismi tunnu kovin todennäköiseltä, mutta on muistettava, että esimerkiksi Saksa sijaitsee aivan vieressä ja siellä uhka on paljon suurempi.

Todennäköisimpiin riskeihin laskemme taloutta ja liiketoimintaa uhkaavat riskit. Nämä riskit voivat syntyä esimerkiksi sopimusten laatimisessa, niissä esiintyvistä puutteista tai sopimuksen täyttymättä jäämisestä. Verotus on Sloveniassa myös hieman korkeampi muihin uusiin EU maihin verrattuna ja siihen on syytä varautua, vaikka veroriskit ovatkin maassa melko pienet maan EU:hun liittymisen johdosta.

Erityistä huomioitavaa on valuuttariskin olemattomuus. Slovenia otti euron käyttöönsä vuonna 2007, joten Suomen ei tarvitse pelätä valuuttakurssin muutoksia tai rahan arvon alenemista.

### 16.1 Korruptio Sloveniassa ja sen naapurimaissa

Halusimme tutkia Slovenian korruptiotilannetta, sillä useista lähteistä kävi ilmi, että maassa on hyvin alhainen korruptiotaso. Meitä kiinnosti tietää, kuinka Slovenian korruptiotaso eroaa muista EU:hun kuuluvista naapurimaistaan sekä sellaisista naapurimaista, jotka eivät kuulu EU:hun. Tulokset olivat mielenkiintoisia ja puolsivat sitä tosiasiaa, että Sloveniassa ei juuri korruptiota esiinny.

Taulukossa 4 on listattuna tutkimiemme Slovenian, EU:hun kuuluvien, naapurimaiden sekä Suomen poliittiset ja kaupalliset riskit. Kuten taulukosta näkee, on Sloveniassa hyvin samankaltaiset riskit kuin Suomessa. Kaupallinen riski on aavistuksen suurempi, muttei kuitenkaan hälyttävä. Poliittiset riskit kuvataan asteikolla, jossa pienin riski on arvoltaan 1 ja kaikista suurin riski on 7. Kaupalliset riskit puolestaan jaotellaan niin, että pienintä riskiä kuvaa kirjain A ja suurinta riskiä C.

EU-maa	Poliittinen riski	Kaupallinen riski	BKT
Slovenia	1	C	35,86 mrd €
Suomi	1	B	171,0 mrd €
Slovakia	1	C	63,3 mrd €
Saksa	1	B	2407,2 mrd €

Taulukko 4: Poliittinen riski, kaupallinen riski ja BKT, EU-maat (Ducroire 2010).

Taulukossa 5 on puolestaan esitetty tutkimiemme Slovenian, ei EU:hun kuuluvien naapurimaiden poliittiset ja kaupalliset riskit. Taulukosta käy hyvin selväksi kuinka paljon paremmin asiat ovat Sloveniassa kuin esimerkiksi Serbiassa. Toisaalta kaupallinen riski on näissä maissa suhteellisen samaa luokkaa Slovenian kanssa. Slovenialla on, kuten taulukot 4 ja 5 osoittavat, sekä poliittiset että kaupalliset riskit hyvin alhaiset (Ducroire 2010).

Slovenian naapurimaa (ei EU)	Poliittinen riski	Kaupallinen riski	BKT
Ukraina	5	C	100,95 mrd €
Kroatia	3	C	42,02 mrd €
Bosnia ja Hertsegovina	4	C	13,22 mrd €
Serbia	3	C	34,5 mrd €

Taulukko 5: Poliittinen riski, kaupallinen riski ja BKT, Slovenian naapurimaat ei EU (Ducroire 2010).

Vuonna 2009 Corruption Perceptions Index (CPI) oli julkaissut tutkimuksen, jossa tutkittiin 180 maan korruption tasoa. Slovenia sijoittui tutkimuksessa sijalle 27, tosin Suomi kuitenkin pärjäsi tutkimuksessa paremmin kuin Slovenia sijoittumalla kuudenneksi. Toisaltaan Slovenian naapurimaat eivät pärjänneet tutkimuksessa yhtä hyvin, jolloin voidaan todeta, että niissä maissa vallitsee korkeampi korruptiotaso kuin EU-maissa. (Transparency International 2009.)

## 16.2 Tutkimuksen reliabelius ja validius

Tutkimuksella pyritään pääsemään haluttuun päämäärään ja samanaikaisesti yritetään välttää virheiden syntymistä. Tutkimukselle on tyypillistä, että tulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelevat. Luotettavuuden arviointiin voi käyttää monia erilaisia mittaus- ja tutkimustapoja. Puhuttaessa tutkimuksen reliabiliteetista, tarkoitetaan mittaustulosten toistettavuutta eli sitä, kuinka samankaltaisia tuloksia eri havainnoitsijat eri aikoina ovat saaneet ja kuinka hyvin tutkimus on antanut ei-sattumanvaraisia tuloksia. Validiteetti tarkoittaa sitä, kuinka hyvin väitteen tulkinta tai tulos kuvaa sitä kohdetta, jota niiden on tarkoitus kuvata. (Koskinen ym. 2005, 254-255.)

Reliabelius voidaan todeta esimerkiksi kahden tutkijan päädyttyä samaan tulokseen tai jos samaa asiaa tutkitaan useita kertoja ja aina saadaan sama tulos. Validiteetin vaikuttaa se kuinka saadut tulokset ovat muodostuneet ja kuinka vastauksia tulkitaan. Esimerkiksi lomakekyselyssä vastaajat ovat saattaneet käsittää kysymykset eri tavalla kuin tutkija on ajatellut, joten tulosten käsittely tutkijan näkemysten perusteella ei välttämättä anna oikeaa kuvaa vastaajien mielipiteistä. (Hirsjärvi ym. 2007, 216-217.)

Tutkimustulostemme perusteella voimme todeta, että kaikki vastaajat olivat samaa mieltä siitä, että Sloveniassa ei ole suurempia riskejä kuin muissakaan EU maissa. Olisimme odottaneet pientä hajontaa vastauksissa, mutta olemme tyytyväisiä ja positiivisesti yllättyneitä tulokseen. Tutkimuksellamme on hyvä reliabiliteetti.

## 17 Johtopäätökset

Tutkimuksemme mukaan Sloveniassa ei ilmennyt mitään sellaisia riskejä, mitä ei olisi muissakin EU-maissa. Kaikissa maissa ja kaikilla aloilla on syytä huolehtia sopimusten oikeellisuudesta, määritellä tarkasti osapuolten vastuut ja velvollisuudet sekä määritellä toimenpiteet poikkeustilanteiden varalta. Oli kohdemaana Slovenia tai jokin muu EU-maa, pitää huolellisesti tutustua maan tapoihin, kulttuuriin ja lakiin sekä ymmärtää, ettei maassa kaikki välttämättä toimi kuten Suomessa.

Slovenian maantieteellisen sijainnin ja lähinaapureiden perusteella olisi voinut olettaa maassa olevan suuria riskejä esimerkiksi korruption osalta. Selvityksemme perusteella Sloveniassa on kuitenkin hyvin vähän korruptiota, joka pienentää huomattavasti poliittisten riskien uhkaa. Tutkimuksemme perusteella voimme todeta Slovenian olevan turvallinen kauppakumppani suomalaisille yrityksille. Slovenialainen kulttuuri eroaa suomalaisesta, mutta EU-maana siellä noudatetaan EU:n direktiivejä ja lisäksi riskejä pienentää maan hyvä talouskasvu.

Sloveniasta on kuitenkin syytä muistaa maan sijainti ja sen alttius maanjäristyksille, tulville ja muille luonnonkatastrofeille. Lisäksi on hyvä muistaa joidenkin toimintatapojen erilaisuus sekä mahdolliset liikenteen aiheuttamat viivästykset toimituksissa. Slovenian liikennejärjestelyt ovat melko kaoottiset ja luultavasti parhaiten siellä seikkailevat slovenialaiset kuljetusliikkeet.

Liikeriskeihin yritys voi ja sen kannattaa yrittää varautua. Yrityksen kannattaa huolehtia, että vientitapa palvelee yritystä mahdollisimman hyvin ja sopia selvästi kummankin osapuolen vastuista ja velvollisuuksista. Lisäksi yritysten kannattaa huolehtia riittävien vakuuksien, takuiden ja muiden toimintaa turvaavien apujen käytöstä. On myös syytä muistaa tarkistaa jokaisen kauppakumppanin maksukyky, vaikka kyseessä olisikin tuttu kauppakumppani.

Uskomme, että tulevaisuudessa Suomen ja Slovenian keskinäinen kaupankäynti tulee kasvamaan, eikä suomalaisten tarvitse pelätä liikesuhteen aloittamista Sloveniaan sen enempää kuin liikesuhteita suomessakaan. Olemme erittäin tyytyväisiä saamiimme tuloksiin ja siihen tietoon, ettei Slovenia ole suurten riskien maa. Kaikkien saamiemme tulosten perusteella voimme todeta tutkimuksemme olevan reliaabeli.

## Lähteet

### Kirjalliset lähteet

Eskola, J. & Suoranta, J. 1999. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. 3.painos. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino.

Erola, E. & Louto, P. 2000. Riskit voimavaraksi, liiketoimintariskien hallinta yrityksessä. Helsinki: Edita.

Helppi, M. & Paloheimo, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus. Tampere: Tammer-Paino Oy: Talentum Media.

Hirsijärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Hirsijärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. 13., osin uudistettu painos. Helsinki: Otavan Kirjapaino.

Immonen, H. 2001. Vientiedustaja , valinta, sopimukset ja yhteistyö. 7 uusittu ja täydennetty painos. Tampere: Tammerpaino.

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

Koskinen, I., Alasuutari, P. & Peltonen, T. 2005. Laadulliset menetelmät kauppatieteissä. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Kukkola, E. & Pirnes, H. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Vantaa: Tummavuoren Kirjapaino.

Kuusela, H. & Ollikainen, R. 2005. Riskit ja riskienhallinta. Tampere: Tampereen yliopistopaino -Juvenes Print.

Pohjonen, S. 2002. Ennakoiva sopiminen : liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta. Helsinki : WSOY lakitieto.

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Juva: WS Bookwell.

Suominen, A. 2003. Riskienhallinta. 3. uudistettu painos. Vantaa: Dark.

Vahvaselkä, I. 2009. Kansainvälinen liiketoiminta ja markkinointi. Helsinki: Edita prima.

Äijö, T. S. 2001. Suomalaisyrittäjä kansainvälistyy. Strategiat, vaihtoehdot ja suunnittelu. 4. uudistettu painos. Helsinki: Yliopistopaino.

### Elektroniset lähteet ja artikkelit

Antell, S. 2008. Maaraportti Slovenia. Viitattu 19.5.2010  
<http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/742BA75F-53E1-426D-ADE2-C9B205DB251D/11496/DRFCountryreportSlovenia0412091.pdf>

Business Environment Risk Intelligence. 2005. Business Risk Service. Viitattu 19.8.2010  
<http://www.beri.com/brs.asp>

Finnvera. 2010. Poliittiset riskit. Vienti. <http://www.finnvera.fi/fin/Vienti/Tutustu-Finnveran-vientitakuutoimintaan/Katettavat-riskit/Poliittiset-riskit>

Finpro.2010. Markkinatieto. Slovenia. Viitattu 30.6.2010. [http://www.finpro.fi/fi-FI/Market+Information/Country+Information/EU+Countries/Slovenia/Slovenia\(slovenia,maaprosiili\)](http://www.finpro.fi/fi-FI/Market+Information/Country+Information/EU+Countries/Slovenia/Slovenia(slovenia,maaprosiili))

Izvoz, uvoz, trgovinsja bilanca in pokritost uvoza z izvozom, Slovenija, kumulativni podatki. 2010. Statisticni ured Republike Slovenija. Viitattu 25.8.2010. [http://www.stat.si/sistat/MainTable/tbl\\_2401702](http://www.stat.si/sistat/MainTable/tbl_2401702)

Rast izvoza i uvoza Slovenije. 2010. Capital. Trgovina. Viitattu 11.9.2010 <http://www.capital.ba/rast-izvoza-i-uvoza-slovenije/>

Rating Alfa. 2009. Asiakastieto. Luoton - ja riskienhallinta. Viitattu 7.8.2010. <http://www.asiakastieto.fi/luottoriski/luokitukset/ratingalfa/>

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Osio 1. Viitattu 10.8.2010. [http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L1\\_2.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L1_2.html)

Siekinen 2009. Maaraportti Slovenia. <http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/742BA75F-53E1-426D-ADE2-C9B205DB251D/11496/DRFCountryreportSlovenia0412091.pdf>

SloExport. 2010. Information on Slovenian export. Tulostettu 4.9.2010. <http://www.sloexport.si/default.asp?MenuID=394&Menu=Information%20on%20Slovenian%20Export>

Tamtron Systems Oy. Yleistä yhtiöstä. <http://www.tamtronsystems.com/?q=node/449>

Transparency International. 2009. Corruption Perceptions Index 2009. Viitattu 13.10.2010. [http://www.transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi/2009/cpi\\_2009\\_table](http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009/cpi_2009_table)

Ulkoministeriö. 2006. Matkustustiedotteet. Ajankohtaista. Viitattu 27.7.2010. <http://www.formin.fi/public/default.aspx?contentid=68642&nodeid=15145&contentlan=1&culture=fi-FI>

Ulkoasianministeriö. 2006. Talous, elinkeinoelämä ja ulkomaankauppa. Maa ja alueet. Maatiedosto Slovenia. Viitattu 30.6.2010. <http://formin.finland.fi/Public/default.aspx?nodeid=30877&contentlan=1&culture=fi-FI>

Wikipedia 2010. Slovenian lippu. [http://fi.wikipedia.org/wiki/Slovenian\\_lippu](http://fi.wikipedia.org/wiki/Slovenian_lippu)

#### Muut lähteet

Aluepäällikön haastattelu 2010. Finnvera. Helsinki.

Asiantuntijan haastattelu 2010. Finpro. Helsinki.

Business Europe 2009. The Economist Intelligence Unit. Tulostettu 3.9.2010

Isacsson, A. 2010. Kvalitatiiviset menetelmät. Laurea-ammattikorkeakoulu. Laurea Kerava. Kerava. Luentomateriaali.

Moisio, A. 2010. Vientipäällikön haastattelu 20.5.2010. Tamtron Systems Oy. Espoo.

Yhteyspäällikön haastattelu 2010. Nordea Oy. Helsinki.

Yritysten haastattelut 2010.

## Kuvat ja taulukot

Kuva 1: Kansainvälistymisen edellytystekijät (Karhu 2002, 20). .....	14
Kuva 2: Viennin vaihtoehdot: suora, epäsuora ja välitön vienti (Vahvaselkä 2009, 73). .....	17
Kuva 3: Jälleenmyyjämalli (Immonen 2001, 35). .....	20
Kuva 4: Riskienhallinnan prosessimalli (Suominen 2003, 99). .....	23
Kuva 5: Liikeriski-ikkuna (Suominen 2003, 55). .....	26
Kuva 6: Slovenian valtioraja (Siekkinen 2009) .....	36
Taulukko 1: Talouden avainluvut (Ulkoministeriö 2010). .....	37
Kuvio 1: Ulkomaankaupan kehitys 2006-2010: Vienti, tuonti ja kauppataase ja kattavuus, Slovenia, kumulatiiviset tiedot (Slovenian tilastovirasto, 2010). .....	39
Taulukko 2: Ulkomaankaupan kehitys 2006-2010: Vienti, tuonti ja kauppataase ja kattavuus, Slovenia, kumulatiiviset tiedot (Slovenian tilastovirasto, 2010). .....	39
Kuvio 2: Slovenian tärkeimmät vientimaat vuonna 2008 (Ulkoministeriö: Maa ja alueet: Maatiedosto Slovenia: Talous, elinkeinoelämä ja ulkomaankauppa, 2010). .....	40
Kuvio 3: Slovenian tärkeimmät tuontimaat 2008 (Ulkoministeriö: Maa ja alueet: Maatiedosto Slovenia: Talous, elinkeinoelämä ja ulkomaankauppa, 2010). .....	40
Taulukko 3: Riskien todennäköisyys Sloveniassa (Economist Intelligence Unit, Risk Briefing 2009). .....	43
Taulukko 4: Poliittinen riski, kaupallinen riski ja BKT, EU-maat (Ducroire 2010). .....	50
Taulukko 5: Poliittinen riski, kaupallinen riski ja BKT, Slovenian naapurimaat ei EU (Ducroire 2010). .....	50

Liitteet

Liite 1. Haastattelun saate

Hei,

Olemme kaksi Laurea-ammattikorkeakoulussa liiketaloutta opiskelevaa opiskelijaa ja teemme opinnäytetyötä Suomesta Sloveniaan harjoitettavaan vientiin liittyvien riskien arvioinnista. Olemme laatineet lyhyen kyselyn johon toivoisimme yrityksenne vastaavan. Kyselyn avulla kartoitamme yrityksenne kokemia riskejä ja kaupankäynnin sujuvuutta Sloveniassa. Teimme kyselystä lyhyen, jotta sen tekeminen ei veisi paljon teidän aikaanne. Olisimme kiitollisia, jos voisitte vastata kyselyyn sähköpostitse toukokuun loppuun mennessä. Mikäli teillä on kysyttävää, voitte kääntyä Selma Skamon puoleen.

Kiitos vaivannäöstänne ja aurinkoista kesän alkua!

Ystävällisin terveisin,

Marianne Sivonen  
&  
Selma Skamo  
selma.skamo@laurea.fi  
+358 505507678  
Laurea-ammattikorkeakoulu  
Laurea Kerava

Liite 2. Yleinen haastattelurunko

Yritys: \_\_\_\_\_

Titteli: \_\_\_\_\_

1. Kuinka mittavaa on kaupankäyntinne Sloveniaan?

---

---

2. Millä tavalla harjoitatte vientiä (onko teillä esimerkiksi edustaja tai agentti)?

---

---

3. Mitä riskejä on Sloveniassa?

---

---

4. Mitä pidätte suurimpana riskinä Sloveniassa?

---

---

5. Millaisia ongelmia olette kohdanneet Slovenian kaupankäynnissä?

---

---

6. Kartoititteko etukäteen mahdollisia kansainvälisen kaupan riskejä?

---

---

Kiitos vastauksistanne!

Liite 3. Vientipäällikön haastattelu (Tamtron Systems Oy)

1. Millä perusteella päätitte lähteä harjoittamaan vientiä Sloveniaan?

---

---

2. Millä keinoin edustajia haettiin ja millä perusteella lopullinen valinta tehtiin? Mikä edustaja Tamtron Systemsillä on ja miksi juuri se on valittu?

---

---

3. Mikä on edustajan rooli?

---

---

4. Onko edustajan käyttäminen aiheuttanut jotakin ongelmia?

---

---

5. Kuka maksaa edustajan palkan?

---

---

6. Onko Slovenian tapauksessa ilmennyt jotain kansainväliseen kauppaan liittyviä ongelmia?

---

---

7. Kartoititteko mahdollisia riskejä ennen viennin aloittamista Sloveniaan? Jos kyllä, niin miten kartoitus suoritettiin?

---

---

8. Onko riskien ennaltaehkäisystä huolehdittu? Jos kyllä, niin miten?

---

---

9. Miten asiakkaita hankitaan ja kuka hankkii? Millä perusteella asiakkaat valitaan?

---

---

10. Mitä pidät suurimpana riskinä kansainvälisessä kaupankäynnissä? Ja nimenomaan Sloveniassa?

---

---

11. Tarvitsitteko rahoitusta ennen Sloveniaan viennin aloittamista? Jos kyllä, niin mistä se hankittiin ja oliko sitä helppo saada?

---

---