

Merenkulun rahtaus ja rahtien välitys liiketoimintana

Timo Sorsavirta

Examensarbete för Sjökapten (YH)-examen

Utbildningsprogrammet för sjöfart

Åbo ,2011



OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Timo Sorsavirta

Koulutusohjelma ja paikkakunta: Utbildningsprogrammet för sjöfart, Turku

Suuntautumisvaihtoehto/Syventävät opinnot: Sjökapten YH

Ohjaaja: Annina Rosenqvist

Nimike: Merenkulunrahtauksen toimintamuodot ja rahtienvälitys liiketoimintana

Päivämäärä: 23.4.2011 Sivumäärä 32

Liitteet: 1

Tiivistelmä

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää merenkulun rahtausprosessin keskeiset elementit ja toimintaperiaate sekä kertoa rahtienvälityksestä liiketoimintana.

Työn alussa kerrotaan taustatietoutta merikuljetuksista, merikuljetusmarkkinoista, laivatyypeistä sekä laivarahtaamisen eduista ja haitoista. Tämän jälkeen käydään läpi yleiset kauppamerenkulun toimintamuodot, niihin liittyvät dokumentit, keskeinen rahtaamiseen liittyvä merikuljetusoikeus termistöineen sekä laivausehdot. Työssä esitellään myös uudet Incoterms2010 toimituslausekkeet.

Rahtienvälityksen liiketoiminnallinen osuus perustuu tehtyyn omaan tutkimukseen ja haastatteluun. Haastattelussa saatujen vastausten pohjalta on kerrottu rahtienvälityksestä, rahtimeklaritoiminnasta ja merikuljetus-markkinoiden tilasta keväällä 2011 sekä pohdittu yleisesti alan nykytilaa ja tulevaisuutta Suomessa. Haastattelun lisäksi teorian tietolähteinä työssä on käytetty kirjallisuutta sekä internet lähteitä.

Työlle asetetut tavoitteet täyttyvät hyvin ja se selvittää lukijalleen rahtaustoiminnan perusteet sekä antaa liiketoiminnallista tietoa niin yritystoiminnasta kuin rahtausmarkkinoista.

Tutkimus on tilaustyö Naantalilaiselle vuonna 1987 perustetulle konepaja Sepima Oy:lle. Sepima Oy on osa S4i Stainless for Industry kokonaispalvelukonseptia. S4i työllistää yhteensä yli 300 henkeä ja sen yhteenlaskettu liikevaihto on yli 40 milj.eur.

Kieli: Suomi

Avainsanat: Laivarahtaus, Laivameklari, Incoterms2010, Laivausehdot

Arkistoidaan: Opinnäytetyö on saatavilla joko ammattikorkeakoulujen verkkokirjastossa Theseus.fi tai Novian kirjastossa.

BACHELOR'S THESIS

Author: Timo Sorsavirta

Degree Programme: Degree Programme in Maritime Studies, Turku

Specialization: Bachelor of Marine Technology

Supervisor: Annina Rosenqvist

Title: Maritime chartering and the chartering process from an economical view

Date: 23.04.2011 Number of pages 32

Appendices: 1

Summary

The purpose of this thesis is to describe the basic elements of maritime chartering and to describe the chartering process from an economical point of view.

At first thesis introduces the sea transport and transport market in general. Information about vessel types, positive and negative effects of sea transport are introduced in the first part of the thesis. The end of theory part includes information on important shipping documents, operation forms, shipping terms and the main points of sea law. In foreign trade Incoterms are most commonly used and the thesis includes a newly published version of those; Incoterms2010.

The economical part of thesis is based on my research and interviews. The interviews and other research from the literature and Internet give as a whole very good overview of chartering, ship brokering and freight markets.

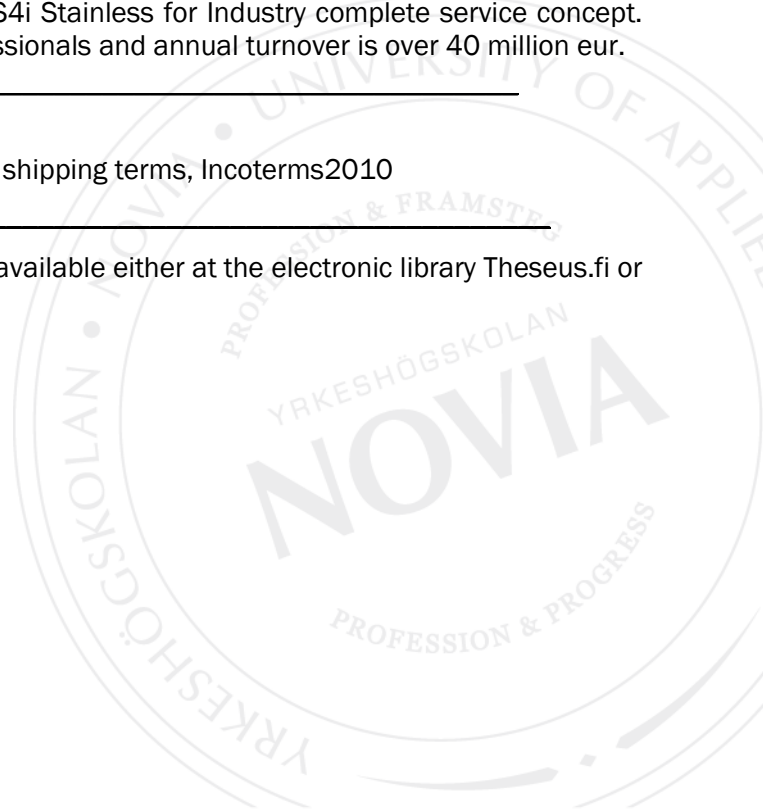
The aim of this thesis is achieved well because the thesis, including my own analysis, describes the main points of the chartering business.

This work is ordered by 1987 founded engineer workshop and overall supplier called Sepima Oy. Sepima Oy is part of S4i Stainless for Industry complete service concept. S4i employs more than 300 professionals and annual turnover is over 40 million eur.

Language: Finnish

Key words: chartering, shipbroker, shipping terms, Incoterms2010

Filed at: The examination work is available either at the electronic library Theseus.fi or in the Novia library.



EXAMENSARBETE

Författare: Timo Sorsavirta

Utbildningsprogram och ort: Utbildningsprogrammet för sjöfart, Åbo

Inriktningalternativ/Fördjupning: Sjökapten YH

Handledare: Annina Rosenqvist

Titel: Merenkulunrahtauksen toimintamuodot ja rahtienvälitys liiketoimintana

Datum: 23.04.2011

Sidantal 32

Bilagor: 1

Sammanfattning

Syftet med det här examensarbetet är att ur en ekonomisk synvinkel förklara huvudsakerna angående fraktmarknaden och fraktningsprocessen.

Jag börjar med en teoridel där jag behandlar grunderna kring sjötransport, marknaderna och lite om de olika fartygstyperna som används. Positiva och negativa sidor med sjötransporter behandlas också i teoridelen.

Examensarbetet omfattar ytterligare information om handelsjöfartens bestämmelser och huvudprinciper och olika verksamhetsformer inom handelsjöfart. Arbetet behandlar de delar av sjölagen som berör befraktning och därtillhörande terminologi samt lastningsvillkoren. I teoridelen behandlas också de nya Incoterms2010 leveransvillkoren.

Delen om fraktförmedling och det ekonomiska baserar sig på min egen undersökning och intervju. Funderingarna om sjöfraktens nuläge och framtidsutsikter är gjorda utgående från intervjun. Utöver informatinen från intervjun har också litteratur och internetkällor använts.

Slutresultatet är framgångsrikt och arbetet hjälper att förstå olika fraktningsmetoder och huvudsakerna ur ekonomisk synvinkel.

Examensarbetet är beställt av beställningsverkstaden och helhetsleverantören Sepima Oy. Sepima Oy är en del av konceptet S4i Stainless for Industry, som är ett koncept som sysselsätter över 300 arbetstagare och har en årlig omsättning på över 40 milj. eur.

Språk: Finska

Nyckelord: frakning, mäklare, lastningvillkor, Incoterms2010

Förvaras: Examensarbetet finns tillgängligt antingen i webbiblioteket Theseus.fi eller i Novias bibliotek

SISÄLTÖ

1	Johdanto.....	1
1.1	Tavoite.....	2
1.2	Ongelmanasettelu.....	2
1.3	Rajaus	2
1.4	Menetelmät ja tutkimusmenetelmät	3
2	Työn tilaaja	4
3	Yleisestä merikuljetuksista	5
3.1	Taustatietoa markkinoista	6
3.2	Kansallinen kauppakamarijärjestö.....	6
3.3	Laivatyytit.....	7
3.3.1	Laivojen rekisteröinti, mitat ja luokitus.....	7
3.3.2	Aluksen lastauskyky	7
3.4	Laivarahtaamisen edut ja mahdolliset haitat	8
3.4.1	Ympäristönäkökulma osana rahtausprosessia.....	9
3.4.2	Kuljetuspakkaus ja sen merkitys	9
4	Kauppamerenkulun toimintamuodot.....	10
4.1	Linjaliikenne	10
4.1.1	Rahdin hintaan vaikuttavat asiat linjaliikenteessä.....	11
4.1.2	Laivaus- ja linjaehdot	11
4.2	Hakurahtiliikenne	13
4.2.1	Charter Party, C/P	13
4.2.2	Rahtimarkkinoiden kaupankäynti ja rahtimeklari	15
4.2.3	Aikarahtaus.....	16
4.2.4	Matkarahtaus.....	17
4.2.5	Muut hakurahtiliikenteen rahtausmuodot	17
5	Merikuljetusoikeus ja keskeinen merilaki.....	18
5.1	Terminologia, toimijat ja roolit	19
5.2	Incoterms kauppatapoja koskevat toimituslausekkeet.....	20
6	Konossementti, b/l, bill of lading.....	22
7	Rahdin välitys liiketoimintana	23
7.1	Tausta omaan tutkimukseen	23
7.1.1	Valmistautuminen ja toteutus	24
7.1.2	Oy Finnshipping Ltd lyhyesti	24
7.2	Rahtimeklari yritysten toiminta Suomessa.....	25
7.3	Toimiminen rahtimeklarina	25
7.4	Komissio.....	26
7.5	Markkinatilanne.....	27
7.6	Markkinoiden hintatason ennustaminen	27
7.7	Alan yritykset tänään ja tulevaisuudessa.....	28
7.8	Markkinan ja sen hintatason turvaamiseen liittyvät elementit	29
7.9	Toimiminen Suomessa, haasteet ja mahdollisuudet.....	29
7.10	Rahtien hinnoittelu ja kaupankäynti	29
7.10.1	Ongelmatilanteet ja vastuu	30
7.10.2	Kaupankäyntivaluutta	30
7.10.3	Asiakirjat ja kaupankäynti	30
7.10.4	Mahdolliset tukitoiminnot.....	31
7.10.5	Rahdinvälittäjäksi?.....	31
7.11	Loppukommentit haastattelusta.....	32
8	Loppusanat.....	32

Tutkielman liitteet:

Haastattelussa käytetyt kysymykset

Liite 1

Tutkielmassa käytetyt lyhenteet:

BIMCO	The Baltic and International Maritime Council
DWT	Deadweight tonnage
GT	Gross tonnage
COA	Contract of Affreightment
C/P	Charter Party
FIO-ehto	Free In and Out
FOB	Free on Board
ICC	International Chamber of Commerce, Kansainvälinen kauppakamari
IMDG	International Maritime Dangerous Goods Code
NT	Net tonnage
N.V.O.C.C	Non Vessel Operating Common Carrier
PK-yritykset	Pienet ja keskisuuret yritykset
TEU	Twenty foot equivalent unit
TRAFI	Liikenteen Turvallisuusvirasto

1 JOHDANTO

Merenkulku ja sen ympärillä tapahtuva kauppa ovat aikojemme alusta saakka näytelleet suurta osaa maailmankaupasta. Merenkulku on ikään kuin toiminut kansainvälisenkaupan moottorina ja ollut yhtenä avaintekijänä globaalin talouden kehittymiselle. Tämän ohella myös laivat ja satamat sekä niiden järjestelmät ovat kehittyneet valtavasti. Näin merikuljetuksista on tullut tärkeä osa logistista prosessia ja oikein hoidettuna se on avain sekä elinehto menestyksekkääseen liiketoimintaan.

Yleisesti merikuljetukset jaetaan eri osa-alueisiin sen perusteella mitä kuljetetaan ja millaisella vesialueella liikennöinti pääsääntöisesti tapahtuu. Laivaliikenteen avulla liikkuu yli 90 % Euroopan tuontitavaroista ja 40 % Euroopan maiden välisestä rahdista kulkee laivoilla. Kokonaisuudessaan maailman merillä liikkuu rahtia vuodessa 3,5 miljardia tonnia. (Tieteen Kuvalehti).

Laiva ja varustamo tarvitsevat työllistyäkseen rahtia ja rahti tarvitsee kuljettajaa. Tämä yhtälö aikaansaa ja vaatii toimiakseen ympärille avoimet rahtausmarkkinat. Rahtausmarkkinat voidaan jakaa edelleen kahteen pääalueeseen; öljymarkkinoihin ja irtolastimarkkinoihin.

Merikuljetus muodostuu monesta osatekijästä ja sen ympärillä työskentelee valtava määrä eri sidosryhmiä. Merenkulun välilliset vaikutukset näkyvät tai "heijastuvat" lähes jokaisen meidän elämään jollain tavalla. Yhden näistä sidosryhmistä muodostavat rahdin välittämiseen erikoistuneet rahtimeklari yritykset, jotka komissiota vastaan auttavat lastinantajaa ja rahdinkuljettajaa kohtaamaan toisensa. Tämä toiminta edellyttää erittäin laajaa kontaktipintaa ja merenkulun markkinatuntemusta niin alueellisesti kuin kansainvälisestikin.

Onnistunut merikuljetus on kokonaisuus, joka koostuu monesta osatekijästä. Tämä aihe herätti oman kiinnostukseni kyseiseen ja syvemmän tiedon hankkimiseen keskittyen nimenomaan rahtimarkkinoiden toimintatapoihin ja rahtausliiketoimintaan.

Tutkielma on tehty tilaustyönä Naantalilaiselle Konepaja Sepima Oy:lle ja toivottavasti se antaa lisää tietoa heille merenkulun rahtaamisesta, sen toimintamuodoista ja siitä miten tämän päivän pk-yritys voisi hyötyä merikuljetusprosessin itsenäisestä hoitamisesta osana esimerkiksi projektikauppaa. Tämän lisäksi yhtenä tutkimuksen kohteena tarkastellaan oman rahtaustoiminnan harjoittamista.

1.1 Tavoite

Tämän tutkielman tavoite on selvittää lukijalleen, mahdollisesti täysin tietämättömälle henkilölle selkeästi kuvailtuna rahtausprosessin toimintaperiaate sekä onnistuneen merikuljetuksen keskeiset elementit etenkin rahtaaajan ja rahdinvälittäjän näkökulmasta. Yhtenä tutkimuksen kohteena on rahdinvälittäminen liiketoimintana.

Keskeisinä kysymyksinä voitaisiin pitää sitä, mitkä asiat vaikuttavat kuljetuksen kustannusrakenteeseen sekä miten asiakas ja myyjä sekä mahdollinen kolmas osapuoli löytävät toisensa markkinoilla. Näiden kysymysten avulla saavutamme tiedon siitä, mitkä ovat tärkeitä asioita ja mitä asioita on otettava huomioon onnistuneen merikuljetuksen aikaansaamiseksi. Haastattelun tarkoitus on kertoa hieman merikuljetusmarkkinoiden nykytilasta, mahdollisuuksista ja mahdollisista uhkatekijöistä näkökulmana meidän suomalaisten sijainti ja merkitys merenkulkumaana nyt ja tulevaisuudessa. Loppuyhteenvedon pohditaan tutkimuksen antamaa tietoa siitä miten tutkittua tietoa voidaan hyödyntää ja miten merikuljetukset näkyvät työn tilaajan kaltaisessa suomalaisen pk-yrityksessä.

1.2 Ongelmanasettelu

Tutkielman keskeinen ongelmanasettelu perustuu rahtaustoiminnan liiketaloudelliseen näkökulmaan ja sen tuntemiseen. Saatu tutkimustulos pohjautuu lähes täysin tehtyyn haastatteluun. Varsinaisina ongelmakysymyksiä pidetään seuraavia asioita:

- Mitä on rahtienvälitys liiketoimintana?
- Miten pk-yritys voi hyödyntää rahtaustoiminnan tuntemista omassa liiketoiminnassaan?
- Mitkä edellytykset ja lähtökohdat pitää olla aloittaakseen rahtienvälitysliiketoiminnan?

Ongelmanasettelun kysymykset esitetään sekä suomalaisen konepajan että rahtienvälitysalalle haluavan uuden yrittäjän näkökulmasta.

1.3 Rajaus

Rahtausmarkkinat toimivat hyvin pitkälti samojen raamien mukaan myös kansainvälisesti, mutta tässä tutkimuksessa käytetyt lähteet ovat pääosin suomalaisia ja haastattelussa keskitytään meidän kotimarkkinoilla toimimiseen. Tämä alue tarkoittaa Itämeren ja Pohjanmeren aluetta.

Tutkielmassa ei käsitellä rahtausprosessin yksityiskohtia. Tutkielman tarkoitus on luoda kokonaiskuva rahtauksen sekä siihen liittyvän prosessin toimintamallista ottaen huomioon myös liiketaloudellisen näkökulman. Tutkielmassa tullaan esittämään kuljetuksen kannalta tärkeät osatekijät, merirahtaukseen liittyvät dokumentit, siihen liittyvä termistö sekä kyseiseen aiheeseen liittyvä oleellinen osuus merilaista. Tämä muodostaa tutkielman teoriaosan. Tutkielmassa ei käsitellä öljyyn liittyvää rahtaamista eikä varustamotoiminnan harjoittamista rahtausmarkkinoiden toimintavaihtoehtoina. Tämän lisäksi rahtienvälityksen liiketoiminnallinen osio ei keskity linjaliikenteen rahtienvälitykseen.

1.4 Menetelmät ja tutkimusmenetelmät

Tämänkaltaisen kuljetusprosessin ja liiketoiminnan kokonaiskuva saadaan tutkittua oman empiirisen tutkimuksen avulla. Tässä yhteydessä tämä tarkoittaa kyseisellä toimialalla toimivan yrityksen haastattelemista. Muuten tutkielman teoreettinen osuus saadaan kirjallisista lähteistä, joita on käytössä suhteellisen vähäinen määrä. Osa tutkimuksesta olevasta teoriasta on peräisin internet lähteistä. Mahdolliset muut merenkulkutalouteen liittyvät opinnäytetyöt sekä tutkielmat keskittyvät enemmän mahdollisiin yksityiskohtiin eikä niistä saada merkittävästi apua tähän työhön.

Vastaavia rahtauksen liiketoimintaa käsitteleviä tutkielmia tai päättöitä ei löytynyt. Yrkehögskolan Novian kirjastosta löytyvät teokset ovat keskittyneet enemmän rahtaukseen tiettyyn osa-alueeseen esim. aikarahtaukseen eikä vastaavaa vertailukohtaa ollut saatavissa. Vuodelta 2010 löytyy Saimaan ammattikorkeakoulun logistiikan koulutusohjelman opiskelijan Martin Eskelisen opinnäytetyö Merenkulun rahtauksesta. Työ on tehty yhteistyössä Intercarrierssin kanssa ja siinä tutustutaan myös liikkumiseen Saimaalla ja Saimaan kanavassa.

2 TYÖN TILAAJA

Tämän opinnäytetyön tilaajana on Naantalissa toimiva, vuonna 1989 perustettu tilauskonepaja Sepima Oy. Päättötyön tekijä Timo Sorsavirta on yhtiön hallituksen jäsen. Sepima Oy on erikoistunut ruostumattomasta ja haponkestävästä teräksestä sekä alumiinista valmistettuihin tuotteisiin. Asiakkaisiin kuuluvat paperi-, konepaja- ja elintarviketeollisuus sekä kansainväliset teknologiayhtiöt.

Sepima Oy oli keväällä 2009 mukana yrityskaupassa, jossa Stairon Oy osti Metso Paper Turku Works Oy:n koko osakekannan. Stairon Oy on Sepima Oy:n osakkuusyhtiö. Yhtiöt toimivat yhteisen kokonaispalvelukonseptin *S4i Stainless for Industry* alla. Tänä päivänä S4i muodostaa merkittävän kokonaisuuden, jonka käytössä on laaja ja monipuolinen osaaminen sekä konekanta. S4i tuotantolaitokset sijaitsevat Naantalissa, Turussa ja Vantaalla ja se työllistää yli 300 henkeä sekä sen yhteenlaskettu liikevaihto on yli 40 milj. eur.

Sepima Oy:n valmistamista tuotteista suurin osa menee vientiin, mutta lähes aina suomalaisen asiakkaan kautta. Näin voidaan puhua epäsuorasta viennistä jolloin suuret kansainväliset teknologiayritykset siirtävät oman huolintaorganisaationsa kautta sopimusvalmistajiltaan tai järjestelmätoimittajiltaan tilaamat tuotteet laivaukseen ja edelleen loppuasiakkaalle. Normaalisissa tilanteissa alihankkijalle kuuluu valmistaminen ja mahdollinen vientipakkaus. Tuote myydään tässä tapauksessa esimerkiksi seuraavalla termillä: *vapaasti tuotantolaitoksellamme Naantalissa*.

Vuonna 2010 perustetun Finpron tukeman vientirenkaan sekä S4i kokonaispalvelukonseptin kautta Sepima tulee kohtaamaan lähitulevaisuudessa myös omaa projektivientiä ulkomaille. Näissä tapauksissa ainut keino siirtää valtavia teräsrakenteita ja kokonaisuuksia ulkomaille Suomesta on merikuljetukset. Tutkielman tarkoituksena on tehdä selvitys yritykselle laivarahtauksen eri toimintamuodoista sekä kertoa rahtausprosessin kannalta tärkeistä, huomioon otettavista asioista. Kuten alussa on kerrottu, yhtenä näkökulmana on myös oman täysin uuden yhtiön avulla harjoitettu laivarahtaustoiminta.

3 YLEISESTÄ MERIKULJETUKSISTA

Merenkulku ja meriteitse tavarankuljetus ovat keskeinen osa kansainvälisenkaupan kokonaisuutta, palvelen tavarankuljetusta määräsattamasta toiseen. Kauppamerenkulun käsite on varsin laaja. Vuoteen 1967 asti merilain 2 §:n 2 momentissa todettiin, että kauppamerenkululla tarkoitetaan, paitsi tavarankuljetusta ja henkilöiden kuljetusta, myös hinausta, jäänsärjettä, pyyntiä, pelastusta ja muuta sellaista toimintaa, jota ansiotarkoituksessa tai muuten korvauksesta aluksella suoritetaan (Santala, 1988 s.13). Tänä päivänä käsite on yhtä laaja ja oikeastaan aina kun raha ja kaupanteko yhdistetään merenkulkuun missä tahansa muodossa, muodostuu termiä kauppamerenkulku kuvaavaa toimintaa.

Maailmankaupan kokonaismäärästä noin 95 % liikkuu elinkaarensa aikana meriteitse (Kuljetusopas). Meille suomalaisille merenkulku on ollut ja tulee aina olemaan erittäin tärkeä osa valtiollista talouttamme logistisemme sijaintimme vuoksi, vaikka suomalainen laivasto onkin viime vuosikymmeninä kutistunut merkittävästi. Meille tärkein merialue on Itämeri, jossa liikenne on kasvanut viime vuosina merkittävästi. Suurempien lastien liikennöinti tapahtuu yleensä valtamerilaivoilla Euroopan suursattamiin, joista ne siirretään edelleen pienemmillä aluksilla kohdemaahinsa. Tämä sen vuoksi, koska tietyillä merialueilla on mahdollisesti tiettyjä rajoitteita liikenteelle. Meille Itämeren rantojen asukkaille Tanskan salmi on paikka, joka estää suurimpien alusten saapumisen täydessä lastissa kotivesillemme. Euroopan ylivoimaisesti suurin satama on Rotterdam (Pöllänen, 2005 s.16).

Globaalin maailmantalouden voimakkaan kehityksen myötä myös merenkulku on joutunut kokemaan rakennemuutoksen viimeisten kymmenien vuosien aikana. Kappaleet ja tavarat on pitänyt kuljettaa loppukäyttäjälleen entistä nopeammin ja pienemmällä kustannuksella. Matkustajaliikenteen kasvun myötä myös tavarankuljetukseen liittyvät nopeat yhteydet ovat lisääntyneet ja kehittyneet (Pasanen 2005, s.286). Tuotanto on siirtynyt kustannusrakenteensa vuoksi pitkälti pois länsimaista ja näin ollen merimatkatkin ovat kasvaneet. Tänä aikana laivojen lastinottokyky on jopa kymmenkertaistunut ja nopeutta on pystytty lisäämään merkittävästi. Merenkulun energiataloudellisuus on silti parantunut juuri näiden asioiden ansiota. Tämä kehityssuunta on tietenkin asettanut omat vaatimuksensa satamienkin infrastruktuurille, mutta yhdessä kehittyneiden satamien kanssa se on muodostanut merenkuljetusten pysymisen merkittävimpänä globaalina kuljetusmuotona.

3.1 Taustatietoa markkinoista

Se kuinka tehokkaasti, logistisesti ja luotettavasti kappale tai esine kuljetetaan muodostaa sille hinnan. Näin syntyy kilpailua ja se tapahtuu ”pelikentällä”, jonka nimi on rahtausmarkkinat.

Merikuljetusmarkkinat jaetaan yleisesti kahteen sektoriin; ensimmäinen puoli koostuu öljykuljetusmarkkinoista ja toinen puoli irtolastimarkkinoista sisältäen ns. yleislastimarkkinat (Santala, 1988 s.28). Irtolastimarkkinat muodostuvat pääosin kivihiihen, rautamalmin ja viljan kuljetuksista (Pöllänen, 2005 s.11). Yleislastimarkkinoilla tarkoitetaan puolivalmisteiden ja valmiiksi jalostettujen tuotteiden kuljetusmarkkinoita. Tällöin voidaan puhua konttien, kappaletavaroiden, elintarvikkeiden tai vaikka autojen kuljettamisesta.

Monet kauppatapojen ja perinteiden juuret juontavat aina purjelaivakauden aikaan. Kansainvälisellä kaupalla tarkoitetaan rajojen yli ulottuvaa kaupankäyntiä. Ennen valtiollisten rajojen muodostumista rajoina voitiin pitää muita kuten fyysisiä, henkisiä, kielellisiä tai kulttuurillisia rajoja. Silloin kun kaupankäynnin välisenä osapuolena on ihmisiä eri maista, kulttuureista tai yhteistä kieltä ei ole, on yhteisesti hyväksytyt ”pelisäännöt” sekä kauppatavat oltava olemassa. Muuten keskinäinen kanssakäyminen ja menestyksekkäs molempia osapuolia palveleva kauppa ei ole mahdollista. (Räty, 2006 s.7-8)

3.2 Kansallinen kauppakamarijärjestö

Kansainvälinen kauppakamari, *International Chamber of Commerce*, ICC, perustettiin amerikkalaisten aloitteesta elinkeinoelämän kansainväliseksi etujärjestöksi vuonna 1919. Sen toiminta kattaa kaikki toimialat. Kansainvälinen kauppakamari on myötävaikuttanut maailmankauppaan aina ensimmäisestä maailmansodasta alkaen. Incoterms, välituomioistuin ja remburssi kaupansäännöt ovat ICC:n tunnetuinta toimintaa. Organisaatio loi aikoinaan myös tunnetun käsitteen ”force majeure”, sopimusoikeudessa esiintyvän käsitteen ylivoimaisesta esteestä sekä yleisen kauppasopimuksen mallin ”*ICC Model International Sale Contract*”. ICC toiminnan ensisijainen tehtävä on toimia etuja ajavana ja lakiin liittyvien asioiden hoitaminen. (Räty, 2006 s. 10-11)

3.3 Laivatyypit

Tutkielman kannalta keskeiset alustyypit ovat kuivalastialuksia. Kuivalasti aluksista käytetään merenkulussa kaupanimeä *bulk-alukset* (Santala, 1988 s.43).

Kuivalasti alukset jaetaan edelleen kahteen suurempaan alaryhmään: yleislasti-aluksiin ja irtolasti-aluksiin. Yleislastialukset käsittävät mm. kappaletavara-alukset, jäähdytys-alukset, konttialukset, sekä autojen ja junien kuljetukseen soveltuvat alukset. Irtolastialukset käsittävät malmin, sementin, viljan, hiilen ja muiden raaka-aineiden kuljetukseen tarkoitettut alukset. Tämän lisäksi alukset voidaan luokitella vielä lastinkäsittelykykynsä sekä liikennealueensa mukaan. (Pöllänen, 2005 s.107)

3.3.1 Laivojen rekisteröinti, mitat ja luokitus

Suomessa kaikki kauppaa-alukset joiden pituus on yli 15 metriä on rekisteröitävä, mikäli sitä käytetään meriliikenteen ja elinkeinotoiminnan harjoittamiseen (Merilaki 1 luku 1§). Yleisesti rekisteriä ylläpitävät eri maiden valtiolliset merenkulkuviranomaiset, Suomessa Liikenteen Turvallisuusvirasto eli Trafi. Tämä instanssi myöntää alukselle kansainvälisen mittakirjan (*International Tonnage Certificate*). Tästä asiakirja käyvät ilmi aluksen tärkeimmät tiedot mittoineen ja omistajineen. Käytännössä tällä tarkoitetaan ”rekisteriotetta”, joka on tuttu esim. autoista. Tämän lisäksi aluksen on oltava katsastettu/luokitettu jonkin luokituslaitoksen toimesta.

Luokituslaitosten tehtävä on toimia merenkulun turvallisuudesta huolehtivana ei-kaupallisena elimenä. Tunnetuin luokituslaitos on Lloyd's Register of Shipping. Luokituslaitos selviää yleensä aluksen kylkeen maalattavasta lastiviivamerkistä, jonka tarkoituksena on ilmoittaa aluksen lastinottokyky eri vesialueilla ja olosuhteissa. (Santala, 1988 s. 39-41)

3.3.2 Aluksen lastauskyky

Laivan kantavuus, kuollut paino (*dead weight, DWT*), tarkoittaa aluksen kantokykyä painotonneina. Tämä ilmoittaa suurimman lastinottokyvyn tonneina sisältäen lastin, polttoaineen, ihmiset ym.. Laivan kokonaisvetoisuus ilmoitetaan *bruttotonneina* (GT) ja laivan lastitilojen tilavuudesta käsitettä *nettotonni* (NT). (Pehkonen, 2000 s.119)

Laivan ruumatilaa voidaan kuvata myös käsitteillä grain ja bale. Näitä käytetään esimerkiksi puhuttaessa kuivarahkien ottokyvystä. Kontti, merenkulku termein *container* on yleensä 20 jalkaa

pitkä (twenty foot equivalent unit). Tästä tulee lyhenne TEU, joka ilmaisee kuinka monta *containeria* alus pystyy ottamaan kyytiin. (Pöllänen, 2005 s.106).

Suurin osa kuljetuksista tapahtuu rahtilaivoissa, mutta osittain liikennöintiä ja rahtia kuljetetaan myös autolauttojen sekä matkustajalaivojen avulla (Selin, 1996 s. 209). Tällöin aluksen kaistametrit kuvaavat käsitteenä parhaiten aluksen lastauskykyä.

3.4 Laivarahtaamisen edut ja mahdolliset haitat

Rahdinkuljettamisella meriteitse saavutetaan monia etuja. Ensinnäkin pitkien, jopa mannerten välisten matkojenärkevimmäksi vaihtoehdoksi jää usein laivarahtaus. Globaalisti ajateltuna satamia löytyy erittäin paljon ja lasti saadaan kuljetettua usein hyvinkin lähelle määränpäättä. Laivoilla saadaan kuljetettua usein suuriakin määriä tavaraa suhteellisen nopeassa ajassa. Näin ollen yhtä yksikköä kohden jäävä kustannustaso pysyy usein varsin maltillisena. (Pehkonen, 2000 s.133). Suurien lastien, rahtauksen nopeuden ja aikataulunsa luotettavuuden ansiosta myös mahdollinen välivarastointi ja siihen liittyvä aika saadaan jossain tapauksissa minimoitua. Tälle on laskettava myös logistisin perustein hinta, joka jää varmasti usein edullisemmaksi vaihtoehdoksi vaikkakin se siirrettäisiin suoraan laivarahdin hintaan.

Lastinkäsittelyyn liittyy aina riskinsä ja monet kuljetusvaurioista tapahtuvatkin juuri lastauksen ja purkauksen aikana. Tänä päivänä kehittyneet satamatoiminnot sekä nykyaikaiset lastinkäsittelyjärjestelmät mahdollistavat suurienkin lastien ja pakkausten joustavan käsittelyn. Etenkin konttikuljetuksista puhuttaessa riski esimerkiksi varkauksiin saadaan minimoitua lukittavilla järjestelmillä. Lastin katoamisen tai mahdollisiin varkauksiin liittyvissä tapauksista puolestaan menetetään paljon tavaraa kerralla.

Itse merimatkan aikana alus joutuu usein kohtaamaan muuttuvia sääolosuhteita, jotka voivat ajoittain olla hyvinkin haastavia. Tiukkojen aikataulujen ja kannattavan liiketoiminnan ylläpitämiseksi usein ainoaksi vaihtoehdoksi jää matkan jatkaminen jopa merta uhmaten. Näissä tapauksissa lasti on oltava hyvin kiinnitettynä ja asianmukaisesti pakattuna kuljetusvaurioiden minimoimiseksi.

Rahdille ja pakkauksille aiheutuvat rasitukset voidaan jakaa mekaanisiin, ilmastollisiin, biologisiin ja inhimillisiin rasituksiin. Lastin liikkumisesta voi seurata myös hyvin hankalia ongelmia johtuen aina yleisen merenkulullisen turvallisuuden merkittävään heikkenemiseen tai pahimmassa tapauksessa jopa onnettomuuteen. Muuten tärinä ja iskurasitukset sekä esimerkiksi nostolaitteiden aiheuttama

puristus ovat tyypillisimpiä mekaanisia rasituksia. Erilaiset pieneliöt ja tuholaiset voivat aiheuttaa elintarvikelastille biologisia rasituksia ja pahimmassa tapauksessa aiheuttavat koko lastin tuhoutumisen. Oikeat lastinkäsittelyvälineet ja ammattitaito yhdistettynä huolelliseen työskentelyyn vähentää inhimillisestä erehdyksestä johtuvia kuljetusvaurioita.

Mahdollinen meriveden, sateen, lämpötilan tai sen muutoksien mukana tuoma kosteus on aina otettava huomioon valittaessa kulloiseenkin tilanteeseen soveltuvaa laivatyyppiä.

Nykyään on otettava myös huomioon mahdolliset poliittiset konfliktit tai niistä johtuvat valtiollisesti epävarmat olosuhteet, jotka voivat vaikuttaa merenkulkuun. Tietyillä merialueilla myös merirosvous on erittäin vakava ongelma jota ei voida missään olosuhteissa ohittaa puhuttaessa yleisestä merenkulun turvallisuudesta ja sen aiheuttamasta riskistä laivaväelle ja rahdille.

3.4.1 Ympäristönäkökulma osana rahtausprosessia

Ympäristökysymykset eivät liity varsinaisesti kappaleen kuljetukseen kohdistuviin riskeihin tai haittoihin, mutta rahtausprosessin sivutuotteena ja välillisenä vaikuttajana voidaan aina tarkastella luontoon liittyvää vaikutusta. Vesitse tapahtuvaa kuljetusta pidetään yleisesti energiataloudellisena kuljetusmuotoa ja sen ympäristölle aiheuttama rasite on kuljetettavaa kappaletta kohden suhteellisen pieni (Pöllänen, 2005 s.150). Tänä päivänä nämä kysymykset nousevat esiin, kun mietitään mahdollista ympäristölle aiheuttavaa rasitetta. Mereen kohdistuvat päästöt on tärkein asia ympäristönäkökulmaa pohdittaessa. Näiden asioiden huomioon ottamiseksi ja vesien ennaltaehkäisevän suojelun vuoksi on tehty monia kansainvälisiä ja valtiollisia sopimuksia. (Pöllänen, 2005 s.151-161)

Etenkin öljykuljetuksiin liittyy suuri riski, mutta tässä tapauksessa vesitse tapahtuva liikennöinti on oikeastaan ainut mahdollinen kuljetusmuoto. Tätä tutkielmaa koskien tietenkin myös tavallisen rahtialuksen karille ajo on aina vakava asia, ympäristövahingoille erittäin herkällä Itämerellä, jossa liikennemäärät ovat kasvaneet viime vuosina merkittävästi. (Pasanen, 2005 s.286).

3.4.2 Kuljetuspakkaus ja sen merkitys

Oikean laivatyyppin ja kuljetusmuodon valitsemisen ohella itse kuljetuspakkaus on merkittävä osa kuljetusprosessia. Usein merikuljetuksissa kappaleeseen tai lastiin kohdistuu mahdollisesti suuria rasituksia, jonka vuoksi pakkauksen ensisijainen tehtävä on suojaavuus. Tämä on hyvin tärkeää ottaa huomioon jo kuljetusprosessin ja logistisen ketjun suunnitteluvaiheessa. Satamissa sekä

laivassa olevien lastinkäsittelylaitteiden on kyettävä käsittelemään pakkauksia vaurioittamatta niitä normaalissa ajassa. Kuljetuspakkausten kustannusten on luonnollisesti pysyttävä kohtuullisina vaikkakin hyvin suunnitellun ja valmistetun pakkauksen hinta tulee monin kerroin takaisin puuttumattomina reklamaatioina. (Pehkonen, 2000 s.156) Ulkomaille suuntautuviissa kuljetuksissa on otettava huomioon eri maiden lainsäädäntö sekä pakkauksen joutuminen vieraiden kulttuurien vaikutusalueille (Pehkonen, 2000 s.157). Pakkauksen fyysiset ominaisuudet kuten paino, mitat ja muodot on pyrittävä pitämään rajoitusten mukaisina, sillä ylimittaiset kappaleet aiheuttavat luonnollisesti lisäkustannuksia. Tämän lisäksi pakkaukseen on merkittävä asiaankuuluvat merkinnät mm. sen sisällöstä, lähettäjistä ja vastaanottajasta. (Pehkonen, 2000 s.158-159)

4 KAUPPAMERENKULUN TOIMINTAMUODOT

Merenkulun liikennöinti ja toiminta voidaan jakaa pääpiirteittäin kahteen eri toimintamuotoon; linja- ja hakurahtiliikenteeseen.

4.1 Linjaliikenne

Linjaliikenteessä laivat kulkevat ennalta määrättyjen ja sovittujen satamien välillä säännöllisesti sovittun aikataulun mukaan. Tietyllä reitillä kulkee siihen käyttötarkoitukseltaan sopivin alus. Aikataulullisesti linjaliikenteessä voidaan toimia, joko minuuttiaikataululla tai yleisaikataululla jolloin liikennettä voi olla esimerkiksi vaikka viikon välein. Tällöin tietystä satamajärjestyksestä ja reittisuunnitelmasta voidaan jopa poiketa, jos haluttuun määränpään ole saapuvaa eikä lähtevää rahtiliikennettä. Linjaliikenteessä kuljetettavat tuotteet ovat yleensä lähes valmiiksi asti jalostettuja kohteenaan jopa, tuotteen mahdollinen loppukäyttäjä. Etenkin konttaliikenteessä on käytössä N.V.O.C.C (*Non Vessel Operating Common Carrier*) kuljetusmuoto, jolloin rahdinkuljettaja harjoittaa toimintaa operoimatta ja omistamatta itse yhtään alusta. (Santala, 1988 s.74-76)

Linjakonferenssit olivat vuoteen 2008 saakka linjaliikennettä harjoittavien varustamoiden kansainvälisiä yhteenliittymiä, joiden tavoitteena oli yhteisten liiketaloudellisesti tärkeiden asioiden sekä terveen kilpailun edistäminen. Näin laajalla yhteistyöverkostolla saavutettiin kilpailuetu alan muiden konferenssien ulkopuolisiin toimijoihin nähden. (Santala, 1988 s.77). Konferenssit antoivat etuuksia sitouttaakseen kuljetuksenantajat toimintaansa. Tällaiset konferenssit yhteistyömuotona oli yli 100 vuotta vanha toimintatapa. Useimmat konferenssit olivat suljettuja ja niihin oli vaikea päästä mukaan. (Pasanen 2005, s.287) Tämän vuoksi vuonna 2008 EU:n ja muun maailman väliset linjakonferenssit kiellettiin 18.lokakuuta 2008 EU:n toimesta vedoten kilpailullisiin

näkökulmiin. Tämän jälkeen linjaliikenteeseen alettiin soveltaa EY:n kilpailusääntöjen noudattamista meriliikenteessä koskevia ohjeita. Linjaliikennevarustamot voivat itse arvioida ovatko niiden tekemät sopimukset näiden ohjeiden mukaisia. (*Eur-Lex*)

Ihmiset tai yritykset, jotka tarvitsevat kuljetuspalveluja ottavat yhteyttä suoraan rahdinkuljettajaan, tässä tapauksessa varustamoon tai sen agenttiin. Tällöin asiakas varaa itse tarvitsemalleen ajankohdalle kuljetuskapasiteetin ja toimittaa kuljetettavan lastin sopimuksen mukaan sovittuun satamaan. Tämän jälkeen vaihdetaan kuljetuksen edellyttämät asiakirjat. Normaalisti linjalaivan laivaajien määrä on hyvin suuri ja tämä prosessi vaatii laivalta sekä lastausjärjestelyiltä paljon siihen liittyvää paperityötä. (Santala, 1988 s.88)

4.1.1 Rahdin hintaan vaikuttavat asiat linjaliikenteessä

Rahtien hinnat ovat linjaliikenteessä etukäteen ilmoitettu voimassa olevien tariffien mukaisesti. Ne ovat muodostuneet usein seuraavien asioiden vaikutuksesta:

- Painon (kg) tai käytettävän tilavuuden mukaan (m³)
- Vakioyksiköille esim. kontit on kiinteä yksikkökohtainen hinta
- Lastin ominaisuudet, hinta, erikoispiirteet, vaatimukset (esim. IMDG)
- Satamatoimintaan liittyvät lisät, maksut, käynnit
- Liikennealue ja sen rajoitteet
- Konttiliikenteeseen ja sen laivausehtoihin liittyy monia hintaan vaikuttavia asioita
- Tavarahan arvo ja jalostusaste.

(Santala, 1988 s.82-85), (Pasanen, 2005 s.287)

Rahdin maksaminen hoidetaan yleensä etukäteismaksuna. Käytössä on myös tapa, jossa maksusuoritus tehdään vastaanottajalta määränpää satamassa. Rahdinmaksutavoista löytyy luonnollisesti merkintä myös kuljetukseen liittyvistä asiakirjoista. (Santala, 1988 s.85)

4.1.2 Laivaus- ja linjaehdot

Yleisimmän käytännön mukaan rahdinottaja on maksuvelvollinen tavarahan lastauksesta ja purkauksesta aiheutuvista kustannuksista. Laivausehdoilla tarkoitetaan käytännössä kustannusten siirtämistä rahdinantajalle. Nämä ehdot muodostavat merkittävän osan rahdistaan aiheutuvista kustannuksista ja niitä muuttamalla saadaan myös kustannuksia kuljetuksen osalta pienennettyä.

Tavallisin laivausehdoista on ns. FIO-ehto (free in and out) eli vapaasti lastattuna ja purettuna. Suuria kolleja käsiteltäessä niin linja- kuin hakurahtiliikenteessä FIO on tavallisin käytettävistä laivausehdoista. (Pehkonen, 2000 s.122)

Tämän lisäksi voidaan käyttää seuraavia perinteisiä laivausehtoja ja käsitteitä: (Pasanen, 2005 s.298)

Free-ehdon tarkoitus on siirtää vastuu ja kustannukset lastauksesta laivaajalle ja vastaanottajalle.

Lisäversiot FIO-ehdosta:

FIO stowed FIOS	Normaalin FIO ehdon lisäksi laivaaja huolehtii ahtauksesta ja paikoilleen asettelusta ruumassa.
FIO, stowed, secured FIOSS	Normaalin FIO ehdon lisäksi laivaaja huolehtii tukemisesta ja kiinnityksestä laivassa.
FIO, stowed, lashed FIOSL	Normaalin FIO ehdon lisäksi laivaaja huolehtii tukemisesta ja kiinnityksestä laivassa.
FIO trimmed, FIOT	Normaalin FIO ehdon lisäksi laivaaja huolehtii lastin trimmauksesta ruumassa.
Ship's load free out	Rahdinkuljettaja huolehtii ja maksaa lastauksen. Purkaus FIO-ehdon mukaan.
Terminal Terms	Rahtiin sisältyy tavaran siirto satamaterminaalista alukseen ja purkupäässä aluksesta terminaaliin. Ns. Terminaaliehto on paras ehto kappaletavaran kuljetuksessa.
Ferry Terms	Rahtiin sisältyy lastin siirto kuljetusvälineestä alukseen ja aluksesta kuljetusvälineeseen.

Lisäksi konttikuljetuksissa on käytössä sovellettuja ehtoja:

Quay to Quay	Laiturilta laiturille jolloin laivaaja tai vastaanottaja on vastannut siirroista aluksen viereen tai viereltä.
FCY Free Container Yard	Vapaasti konttikentällä satamassa. Laivaaja noutaa tyhjän kontin ja tuo lastatun kontin sataman "kentälle", vastaanottaja noutaa tulosataman "kentältä" ja palauttaa tyhjän kontin takaisin sinne.

Linjaehdot ovat keskeinen osa linjaliikenteen laivausehtoja ja niillä tarkoitetaan kaikkia niitä ehtoja jotka on painettu linjakonossementtiin. Linjaehdon mukaan rahdinantaja maksaa varustamolle työn suorittaneen lastinkäsittelyn osuuden aluksen partaalle, varustamo sen siirtämisen ruumaan ja takaisin partaalle ja vastaanottaja siitä eteenpäin. Ehdot voivat toki vaihdella riippuen satamasta tai kuljetettavasta rahdista. Tässä yhteydessä on huomattava ero tavaran toimituksesta aiheutuvien kustannusten sekä vastuun määrittelevien toimituslausekkeiden ero laivausehtoihin. Näitä voivat olla esimerkiksi Incoterms toimituslausekkeet. (Pehkonen, 2000 s.122)

4.2 Hakurahtiliikenne

Hakurahtiliikenne toiselta nimeltään trampmarkkinat tarkoittaa markkinaa, jossa haetaan lastille laivaa ja laivalle lastia. Hakurahtiliikenteessä rahtien hinnat muodostuvat vallitsevan markkinatilanteen tuoman kysynnän ja tarjonnan mukaan. Maailman taloudelliset ja poliittiset muutokset, epävarmuudet tai luottamus tulevaan vaikuttaa markkinoiden reagointiin. Tässä rahtausmuodossa alusten liikennöinti tapahtuu ilman vakituista aikataulua satunnaisesti määräytyvien satamien välillä. Kuljetukset saattavat olla myös hyvin sesonkiloonteisia. Itse rahtauksen ehdot määräytyvät serterpartiassa (Charter Party, C/P) olevien ehtojen mukaisesti. Yleisimmät rahtausmuodot ovat matkarahtaus ja aikarahtaus. (Santala, 1988 s.94-95) (Pasanen 2005, s.288)

Rahtimarkkinat voidaan jaotella lastin perusteella esimerkiksi bulkki tai konttimarkkinoihin. Tämän lisäksi puhutaan aluksen osto- ja myyntimarkkinoista. Lukuun ottamatta tankki alusten markkinoita, joita ei tässä tutkielmassa käsitellä, on kaupankäynti varsin vapaata eikä kuivarahtipuolella ole syntynyt suuria monopoleja, jotka olisivat pystyneet vaikuttamaan vallitseviin markkinoihin ja hintatasoon. Tämä on seurausta alan monista toimijoista sekä maailmanlaajuisesti erittäin laajasta tonnistosta. Suurin osa tästä tonnistosta on juuri hakurahtiliikenteessä. Tyypillistä hakurahtimarkkinoille on se, että yksittäinen lastierä on huomattava osa koko aluksen rahtikapasiteetista. (Pasanen 2005, s.288)

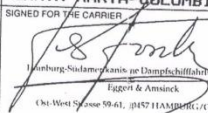
4.2.1 Charter Party, C/P

Hakurahtiliikenne perustuu aina rahtaus sopimukseen serterpartiaan (Charter Party C/P). Tämä tarkoittaa joko sopimusta osa- tai kokonaisrahtauksesta. Jälkimmäisessä toimintamuodossa kuljetuksen käyttäjä vuokraa aluksen täysin omaan käyttöönsä. (Pasanen, 2005 s.289).

Sertepartiassa rahdinantaja (charterer) on kuljetuksen tarvitsija, tilanteesta ja toimitustavasta riippuen joko myyjä tai ostaja tai vaihtoehtoisesti näiden edustaja. Edustaja tarkoittaa tässä tapauksessa huolintaliikettä. Rahdinottaja (carrier) on kuljetuksen vastaanottaja toisin sanoen tässä tapauksessa laivan omistaja tai varustamo. Tämän lisäksi asiakirjoissa tulee esiin myös sana ”shipper” eli laivaaja, joka tässä tapauksessa on henkilö tai yritys, joka toimittaa rahdattavan esineen tai lastin laivaan. Tämän lisäksi rahdilla on aina oltava vastaanottaja (receiver). Vastuu kuljetuksesta ja kuljetettavasta omaisuudesta siirtyy prosessin edetessä kuten esimerkiksi eri asiakirjoja kuitatessa tai tavaraa vastaanotettaessa. (Pehkonen, 2000 s.123-124)

Rahtaus sopimukset laaditaan yleensä vakio muotoisten rahtausasiakirjojen ja kaavakkeiden (charter party form) pohjalle. Valmiit kaavakkeet sisältävät lähes kaikki rahtausprosessin kannalta oleelliset asiat ja niitä täydennetään usein mahdollisilla lisälausekkeilla (rider clause). Standardimuotoisia matkarahtauskaavakkeita on useita eri tuotteita ja olosuhteita varten. Esimerkiksi *BIMCO* on yksi matkarahtauskaavakkeita valvova instanssi jolta löytyy standardikaavakkeita. (Santala, 1988 s.97-98)

Rahtaus sopimuksessa sovitaan rahdin lisäksi lastia kuljettavan aluksen teknisistä ominaisuuksista, laivausehdoista, aikatauluista, satamista, lastaus- ja purkumenettelystä sekä mahdollisista lisäkustannuksista sekä ennalta arvaamattomista merimatkan aikaisista tapahtumista, kuten esimerkiksi satamatyöntekijöiden mahdollisista työnseisauksista. Nämä asiat eivät ole ”hätävarjelun” liioittelua vaan kaikki mahdolliset rahtausmenettelyyn vaikuttavat tekijät on hyvä olla paperilla. Tämä helpottaa paljon kumpaakin osapuolta mahdollisissa jälkiseuraamuksissa, joissa toisella osapuolella on vaateita toista kohtaan. (Pasanen, 2005 s.289) Kuvassa 1 esimerkki kahvikauppaan liittyvästä konossementista.

BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT OR PORT TO PORT SHIPMENT		R 150-0(1-2)	
SHIPPER CARGILL CAFETERA DE MANIZALES S.A. CARRERA 7a. # 72-13 P.3 NIT: 890.800.675-3 SANTAFE DE BOGOTA-COLOMBIA SE: 4110		B/L No. 02 SHIPPER REFERENCE	
CONSIGNEE (If "Order" state notify party and address) TO THE ORDER OF CARGILL COFFEE ALLEN CENTER 150 ALLEN ROAD, LIBERTY CORNER NEW JERSEY 07938 U. S. A.		HAMBURG SÜD THE SHIPPING GROUP Liner Services between Europe and South America under the Trade Names EPAL HAMBURG SÜD X HAVENLIJN LASER LINES ROTTERDAM-ZUID AMERIKA LIJN ROYAL MAIL LINES THE PACIFIC STEAM NAVIGATION COMPANY	
NOTIFY ADDRESS (Carrier not responsible for failure to notify) GUSTAV PAULIG LTD. PURCHASING DEPARTMENT LEIKOSAARENTIE 32 FIN 00980 - HELSINKI		ORIGINAL	
PLACE OF RECEIPT			
OCEAN VESSEL/VOYAGE # 6048 PORT OF LOADING AUTHOR SANTA MARTA/COL			
PORT OF DISCHARGE HAMBURGO PLACE OF DELIVERY HELSINKI			
CARRIERS CONTAINER NUMBER MARKS AND NUMBER C. C. M. MEDELLIN		NUMBER AND KIND OF PACKAGES, DESCRIPTION OF GOODS CLEAN ON BOARD	
EXCELSO		GROSS WEIGHT (KGS) MEASUREMENT (CBM) NET WEIGHT KILOS	
3-39-0359 500 BAGS CLEAN COLOMBIAN COFFEE 35,232 34,932 3-39-0361 500 BAGS CLEAN COLOMBIAN COFFEE 35,232 34,932			
PRODUCT OF 1,000 COLOMBIA =====		70,464 69,864 =====	
INSURANCE BY ACCOUNT OF BUYERS FREIGHT COLLECT HS CODE 09,0119 JLCU 824647-5 JLCU 854128-0 PSNU 231267-5 RIDU 250060-0			
BASIC USD 1.750,00 X 4 CONT. USD 7.000,00 POST. TERM 525,00 2.100,00 B. SURCH 140,00 560,00 C. A. C. 15% 1.365,00 TOTAL FREIGHT USD 11.025,00			
<p style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> La Armadora advierte a sus usuarios de transporte de carga que el tráfico y penalmente sancionable embarcar café, drogas, heroína, estupefacientes o cualquier otro objeto prohibido por la Ley y no será responsable por cualquier avería de naturaleza respectiva de dichos objetos en el curso del transporte. </p>			
CIAL: S.84651(REF:R-150). REBRUX:3174 DEX:3464, DIC. 11			
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR OTHER PACKAGES OR UNITS RECEIVED BY THE CARRIER		NUMBER OF ORIGINAL B/L 3/3	
DESTINATION		PLACE AND DATE OF ISSUE DEC 15 / SANTA MARTA-COLOMBIA.	
DECLARATION OF VALUE IN ACCORDANCE WITH PAR. 8(C) (I) (D) OVERSEAS		SIGNED FOR THE CARRIER  Hamburg-Südamerikanische Dampfschiffahrts-Gesellschaft Eggert & Amisack Ost-West-Strasse 59-61, 20457 HAMBURG/GERMANY	
<small>Received by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition unless otherwise noted herein the total number of packages or other packages or transportation from the place of receipt or the port of loading, whichever applicable to the port of discharge, on the date of delivery, which are subject to all the terms hereof (including the terms on the reverse side hereof) and the terms of the Carrier's applicable tariff. On presentation of this document (with endorsement by the Carrier, by or on behalf of the Holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall extend (provided to any rule of common law or statute providing them binding upon the Shipper, Holder and Carrier) become binding in all respects between the Carrier and holder as though the contract contained herein or otherwise thereto had been made between them. In witness whereof these Bills of Lading, if not otherwise stated herein, at or this tenor and date, one which being accomplished the others to be void, have been</small>			

Kahvikauppaan liittyvä konossementti. Siitä käy ilmi laji ja laatu sekä kirjan tekstissä mainittuja perusrahdin lisäksi perittäviä erilaisia lisiä.

129

Kuva 1 Kahvikauppaan liittyvä konossementti (Pehkonen s.129)

4.2.2 Rahtimarkkinoiden kaupankäynti ja rahtimeklari

Suurin osa kaupankäynnistä hakurahtimarkkinoilla tapahtuu meklarien välityksellä. Meklarin tehtävänä on saattaa laiva ja lasti kohtaamaan toisensa. Rahtimeklari ottaa luonnollisesti välistä sovittu komission. Vain pienessä osassa rahtaus tapahtuu suoraan lastin omistajan ja varustamon välillä. Rahtaustoiminnassa henkilökohtaisella suhdeverkostolla ja kontakteille on merkittävä vaikutus kaupankäynnissä. Meklareilla on oltava erittäin hyvä markkinatuntemus sekä tieto

kuljetustarpeen tarvitsijoista sekä kuljettajista. Meklari laatii lähes aina rahtaus sopimuksen sekä siihen liittyvät ehdot ja allekirjoittaa sen osapuolten puolesta.

4.2.3 Aikarahtaus

Time charter eli aikarahtaus on toimintamuoto, jossa rahtaaaja vuokraa laivan varustamolta tiettyä korvausta vastaan. Rahtauksen pituus voi vaihdella. Normaalisti aluksesta maksetaan päivä vuokraa tai kuukausittainen komissio suhteutettuna sen ”kuollut painotoniin”. Aikarahtauksen keskeinen elementti on kustannusten jako osapuolten välillä.

Varustamolle kuuluvat kustannukset:

- miehistön palkat sekä muut työvoimasta aiheutuvat kuluerät
- aluksen pääomakustannukset
- päiväkustannukset (aluksen ylläpito ja huoltokulut, voiteluaineet).

Aikarahtaajalle kuuluvat taas liikennöinnistä aiheutuneet polttoaine, satama, lastinkäsittely sekä muut lastiin liittyvät kulut. Näistä voidaan puhua myös nimeltä matkakustannukset. (Santala, 1988 s.99).

Aikarahtaukseen liittyvästä rahtaus sopimuksesta on selvittävä seuraavat asiat: (Santala, 1988 s.99-100)

- rahtaus sopimukseen osapuolet
- tieto rahtauksen kestosta, maksusta, maksuehdoista, pankkitiedot
- aluksen kaikki oleelliset tekniset tiedot sekä lippuvaltio
- aluksen kaikki oleelliset lastaukseen ja lastinkäsittelyjärjestelmiin liittyvät tiedot
- mitä saa kuljettaa ja millä liikenne alueella
- suorituskyky
- aluksen luovutus rahtaaajan käyttöön, paikka ja aika
- bunkkerin eli polttonesteiden kustannusten jakoperusteet
- mahdolliset vastaanotto / luovutus tarkastukset
- osapuolten välinen ilmoitusvelvollisuus.

4.2.4 Matkarahtaus

Matkarahtauksessa (voyage charter). Matkarahtauksessa alus tai varustamo ottaa lastin kuljetettavakseen lähtösatamasta määränpäähän. Velotusperiaatteena käytetään joko kuutiometriin pohjautuvaa yksikkö hintaa tai muussa tapauksessa kokonaishintaa. Matkarahtaus voi koskea myös tiettyä osaa aluksesta tai lastista. Matkarahtauksen kustannuksiin voi vaikuttaa merkittävästi lukuisa määrä erilaisia ehtoja aluksen lastauksesta ja purkamisesta. (Santala, 1988 s.100)

Matkarahtauksen kustannusrakenteellista eroa verrattaessa aikarahtaukseen suurin ero on varustamon velvollisuus polttoaine ym. merenkulkuun liittyvien maksujen suorittamisesta. Matkarahtaus sopimus määrittelee normaalin rahtisopimuksen ”perustietojen” lisäksi tiedot seuraavista asioista: (Santala, 1988 s.101)

- tiedon lastin sijoittamisesta alukseen
- makuupäivät (laydays), tiedon aluksen saapumisajankohdasta lastaus satamaan
- tiedon purkuun ja lastaukseen sallitusta ajasta sekä ajan laskemisperusteista (laytime)
- lisäseisontaraha (demurrage) tai pikaselvityusraha (despatch)
- tiedon satama-agentin nimeämisestä ja palkkioista
- aluksen ilmoitusvelvollisuus liikkeistään osapuolten kesken
- riskin jakautumisesta esim. satamatyöntekijöiden lakkotilanteissa

4.2.5 Muut hakurahtiliikenteen rahtausmuodot

Normaalien rahtausmuotojen kuten aika- ja matkarahtauksen ohella on käytössä myös rahtaukseen liittyviä sovellettuja muotoja tai joitain tiettyä aloja/toimintoja varten kehitettyjä muotoja. (Santala, 1988 s. 102)

Bare boat- rahtaus on eräänlainen aikarahtauksen muoto. Tätä toimintaa voidaan pitää jopa sijoitusmuotona. Rahtaaja vastaa bare boat – rahtauksessa kaikista muista paitsi aluksen pääoma ja vakuutusmaksuista. Alus vuokrataan yleensä melko pitkäksi aikaa ja mahdollisena ongelmana on lainsäädäntö, jonka mukaan alus on miehitettävä lippuvaltion miehistöllä. (Santala, 1988 s. 102)

COA (Contract of Affreightment) on rahtaus sopimus, jossa varustamo sitoutuu kuljettamaan tietyn tavaramäärän satamasta toiseen sovittun ajan kuluessa. Maksuperiaatteena käytetään tonnirahtia (matkarahtaus). Kuljetusmuoto sopii käytettäväksi esimerkiksi kylmälastien, puujalostustuotteiden tai autojen rahtauksessa. (Santala, 1988 s. 102)

Consecutive voyages on nimitys eräänlaisesta sopimusrahtauksesta. Tässä sopimusmuodossa varustamo kuljettaa useita matkoja ennalta määrättyjen satamien välillä peräkkäin samalla aluksella. Rahtausmuotona voi olla joko matka- tai aikarahtaus. (Santala, 1988 s. 102)

Hire purchase- rahtauksessa alus rahdataan rahtaajalle pidemmäksi aikaa. Rahtausopimuksen päättyessä aluksen omistus siirtyy rahtaajalle. Kauppasumma voidaan jakaa kokonaisuudessaan rahtausopimuskauden ajaksi tai mahdollinen loppusuoritus voidaan tehdä myös aluksen luovutushetkellä. Hire purchase-rahtausta voisi rinnastaa esimerkiksi auton leasing- sopimukseen. Tällöin mahdollinen aluksen investointi ei edellytä suuria pääomakustannuksia, mutta tämä näkyy luonnollisesti korkeina rahtauskustannuksina. Toiminta muoto on hyvä vaihtoehto yritykselle, jolla joka tarvitsee paljon kuljetuskapasiteettia mutta ei viitsi investoida heti omaan laivaan. (Santala, 1988 s. 102)

5 MERIKULJETUSOIKEUS JA KESKEINEN MERILAKI

Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa on voimassa yhteinen merilaki vuodelta 1994. Lisäksi on olemassa muita kansainvälisiä kuljetusoikeutta sääteleviä sopimuksia kuten *Haag 1924*, *Haag-Visby 1968*, *Hampuri 1978*. Kappaletavaran kuljetuksia säädellään merilaissa. (Pasanen, 2005 s. 289)

Kansainvälisten kuljetusoikeudellisten yleissopimusten yhtenä tarkoituksena on ollut rahdinkuljettajan vastuun kiertämisen poissulkeminen eikä sitä myöskään voi kiertää käyttämättä rahtausprosessin kannalta tärkeitä asiakirjoja kuten konossementtia tai merirahtikirjaa. (Sisula Tulokas, 2007 s.117-118)

Merilaki on oikeus termein ns. pakottavaa oikeutta, joka on voimassa silloin kun kyseessä on kappaletavara kuljetus ja sillä on jokin pohjoismaalainen kytkentä. On olemassa myös kappaletavarakuljetuksia, jotka jäävät erityisen luonteensa puolesta pakottavan sääntelyn ulkopuolelle. Sidos tai kytkentä voi olla esim. suomalainen lastausatama tai Tanskassa tehty kuljetussopimus. Tätä säännöstä pidetään maantieteellisenä kriteerinä. Pakottava sääntely ei koske siis aluksen kokonais- tai osittaisrahtausta, jota säännellään merilain 14 luvussa. Pakottavan sääntelyn soveltamisalaa voidaan laajentaa sopimusteitse. Tällöin konossementissa tai merirahtikirjassa voidaan määrätä laki tai konventio jota tarvittaessa sovelletaan. Lainvalintalausekkeita nimitetään *Paramount-lausekkeiksi* ja niillä on suuri oikeudellinen merkitys.

Konossementti tai kuljetukseen liittyvä muu asiakirja sisältää maininnan/lainavalintaehdon, jossa kuljetukseen sovelletaan rahdinkuljettajan kotivaltion lakia. (Sisula Tulokas, 2007 s.118-120)

Rahdinkuljettajalle määräytyvä pakottava vastuu koskee myös kuljetuksen ulkopuolista aikaa, jolloin kuljetettava tavara on hänen hoidossaan lastaus- tai purkaussatamassa. Tämä on niin sanottu aikatekijä, jonka tarkoituksena on poistaa sellaiset vastuuaukot ja ajanjaksot jolloin tavara ei ole kenenkään vastuulla. (Sisula Tulokas, 2007 s.120-121). Rahdinkuljettaja voi vapautua vastuusta siinä tapauksessa, jos hänellä on näyttää, että hän ei ole itse tai välillisesti ollut aiheuttamassa omalla toiminnallaan tai laiminlyönnillään tapahtunutta. Myös tavaran viivästymisestä voidaan tietyissä tapauksissa vaatia korvausta rahdinkuljettajalta. Mikäli kuljetuksessa on tapahtunut vaurioita tai muita vahinkoja on niistä yleisesti tehtävä reklamaatio mahdollisimman nopeasti. (Pasanen, 2005 s. 290-291)

5.1 Terminologia, toimijat ja roolit

Kuljetussopimuksia tehdessä ja tulkittaessa on tärkeää olla selvillä merilaissa käytettävästä terminologiasta.

Rahdinkuljettajalla tarkoitetaan merilaissa sitä, joka solmii lastinantajan kanssa sopimuksen kappaletavaran merikuljetuksesta. Hänellä itsellään ei tarvitse olla laivaa tai alusta eikä hänen näin ollen tarvitse itse suorittaa kuljetusta. Se kuka kuljetuksen suorittaa on vähemmän merkityksellinen asia. Kuljetussopimusta allekirjoittaessa rahdinkuljettaja saa automaattisesti häntä koskevat oikeudet ja veloitteet. (Sisula-Tulokas, 2007 s.122)

Rahdinottajalla tarkoitetaan sitä, joka rahtaa aluksen laivaajalle tai lastinantajalle. (Pasanen, 2005 s.290)

Rahdinantaja solmii rahtaussopimuksen rahdinottajan kanssa. (Pasanen, 2005 s.290)

Alirahdinkuljettajalla tarkoitetaan merilaissa sitä, joka rahdinkuljettajan toimeksiannolla suorittaa kuljetuksen tai osan siitä. (Sisula-Tulokas, 2007 s.122)

Lastinantaja on kuljetuksen toinen osapuoli. Lastinantaja solmii kuljetussopimuksen rahdinkuljettajan kanssa ja on usein ostaja/myyjä. (Sisula-Tulokas, 2007 s.122)

Laivaaja on se, joka luovuttaa tavaran kuljetettavaksi. Laivaaja ja lastinantaja voivat olla sama henkilö, jolla on samoin tiettyjä oikeuksia ja velvollisuuksia rahdinkuljettajaan.

(Sisula-Tulokas, 2007 s.122)

Vastaanottaja käsitettä ei ole määritelty merilaissa. Sillä kumminkin yleisesti tarkoitetaan sitä, joka on joko nimetty vastaanottajaksi kuljetusasiakirjassa tai muulla tavoin osoitettu.

(Sisula-Tulokas, 2007 s.122)

5.2 Incoterms kauppatapoja koskevat toimituslausekkeet

Kansainvälinen kauppa on yli rajojen tapahtuvaa kaupankäyntiä. Käsitteellä raja voidaan tarkoittaa myös muuta kuin valtiollista rajaa. Kansainvälisessä kaupassa on alusta saakka käytetty pelisääntönä kummankin osapuolen yhteisesti hyväksymää kauppatappaa. Tämä on ollut kaupankäynnin elinehto ja perusta sekä jossain tapauksissa jopa välttämättömyys kun yhteinen kieli on puuttunut. Kaupankäynnin kehittymisen myötä oli kiinnitettävä myös huomiota veroihin, maksutapoihin, tulleihin ym.. Kauppasanojen tarkkaa alkuperää ei tunneta, mutta esimerkiksi kauppasana FOB Free on Board on peräisin aina 1600-luvulta, ajalta jolloin konossementti oli vielä tuntematon käsite. Tämä kauppatappa oli hallitsevana käytössä aina 1800-luvun puoliväliin saakka. Kauppatavat vakiintuivat 1800-luvun loppupuolella ja vuonna 1919 perustettu Kansainvälinen kauppakamari, ICC (International Chamber of Commerce) yhtenäisti kaupankäynnin määritelmät. Vuonna 1935 Berliinissä hyväksyttiin International Commercial Terms. Nimi lyhentyi tämän päivän muotoon heti seuraavana vuonna. (Räty, 2006 s.7-12).

Incoterms 2010 sisältää kaikkiaan yksitoista toimituslausekettä. Kuljetusmuotojen kehittyminen, sähköinen tiedonvälitys, terminaalitoiminta sekä ostajan ja myyjän suhteiden selkeyttämiseksi on huomioitu uusissa Incoterms 2010-lausekkeissa. Incoterms 2010 on julkaistiin maailmanlaajuisesti ja ne astuivat voimaan 1.1.2011. Sekaannuksien välttämiseksi on aina hyvä merkitä sopimuksessa olevan lyhenteen perään mitä kokoelmaa on käytetty. (Pohjola)

Toimituslauseke ja kuljetussopimus ovat eri asioita. Näiden lausekkeiden yhteydessä esimerkiksi sana ”myyjä” ja ”ostaja” voivat myös tarkoittaa paitsi varsinaista myyjää tai ostajaa, myös kaikkia heidän alihankkijoitaan. Toimituslauseke ei sido rahdinkuljettajaa tai muuta kolmatta osapuolta mihinkään vaan antaa heille tietoa siitä mitä kaupan osapuolet ovat sopineet keskinäisistä velvoitteistaan. Toimitustavalla voi olla merkittävä vaikutus kaupan tai toimituksen kokonaishintaan. (Räty, 2006 s.18-19). Seuraavassa taulukossa on esitelty Incoterms2010 toimituslausekkeet.

Kaikkiin kuljetusmuotoihin sopivat lausekkeet:

Free Carrier	Vapaasti rahdinkuljettajalla	FCA
Ex Works	Noudettuna lähettäjältä	EXW
Delivered At Terminal	Toimitettuna terminaalissa	DAT
Delivered At Place	Toimitettuna määränpaikalle	DAP
Carriage Paid To	Kuljetus maksettuna	CPT
Carriage and Insurance Paid to	Kuljetus ja vakuutus maksettuina	CIP
Delivered Duty Paid	Toimitettuna tullattuna	DDP

Vain merikuljetuksiin sopivat lausekkeet:

Free Alongside Ship	Vapaasti aluksen sivulla	FAS
Free On Board	Vapaasti aluksessa	FOB
Cost and Freight	Kulut ja rahti maksettuna	CFR
Cost, Insurance and Freight	Kulut, vakuutus ja rahti maksettuna	CIF

Taulukko 1 Incoterms2010 (Pohjola)

6 KONOSSEMENTTI, B/L, BILL OF LADING

Konossementti on todistus tavarán ottamisesta laivaan sekä sopimus kyseisen tavarán kuljettamisesta sovittuun määrásatamaan. Konossementteja on olemassa kahta eri lajia vastaanottokonossementti (*Received for Shipment*) ja lastauskonossementti (*On Board*).

Siinä tapauksessa kun vastaanottokonossementtiin on kirjattu tiedot aluksesta ja lastauspäivästä on se yhtä pätevä asiakirja kuin laivauskonossementti. (Pasanen, 2005 s. 292).

Suomi on liittynyt kansainväliseen konossementtisopimukseen ja näin ollen konossementtia koskevat määräykset liittyvät tähän sopimukseen sekä merilakiin. Merilain mukaan konossementista tulee ilmetä mm. tiedot tavarasta, vastaanottajasta, laivaajasta, rahdinkuljettajasta, kuljetuksen lähtö- ja määránpääsatamasta, konossementin antopaikasta, konossementtien määrástá sekä muista mahdollisista ehdoista allekirjoituksineen. Käytännössä konossementti on tavarán vastaanottamiseen ja hallintaan oikeuttava asiakirja. Tietotekniikan ja merenkulun kehityksen myötä konossementin käyttö on vähentynyt ja monessa tilanteessa on avuksi sekä korvaavaksi menetelmäksi otettu jokin elektroninen sovellus. (Pehkonen 2000, s.124-127). Salaisella koodilla toimivalla järjestelmällä voidaan tehdä ns. eletroninen konossementti, joka voi olla ainoastaan yhdellä henkilöllä kerrallaan. (Pasanen, 2005 s.297).

Tavallisesti konossementti asetetaan "*orderille*", jolloin vastaanottaja on laivaajan määrättävissä. Tällöin merkitään konossementin kääntöpuolelle laivaajan toimesta avoin siirto ja määrásatamassa tavara luovutetaan konossementin esittäjälle. Konossementti voidaan asettaa myös esimerkiksi nimetylle henkilölle tapauksessa joissa hän on jo maksanut tavarán tai asettanut vakuuden maksusuoritukseksi. (Pehkonen 2000, s.124-126). Konossementti palvelee hyvin juuri sellaista kauppaa jolloin luovutushetken kontrollointi on maksupostin kannalta tärkeä asia. Tämän lisäksi myös remburssi kaupassa kyseinen asiakirja on tärkeä kaupankäynnin väline. (Pasanen, 2005 s. 294)

Tavarán lähetyksestä laaditaan usein ainakin kolme kappaletta yhtäläisiä alkuperäiskonossementteja varustamon allekirjoituksella. Alkuperäiset asiakirjat on helppo tunnistaa esim. *original* leimasta. (Pehkonen, 2000 s.124-127) Alkuperäiskonossementti on paremmin tunnettu nimellä "*Document of Title*" (Pasanen, 2005 s. 292). Yksikin tällainen alkuperäiskappale oikeuttaa tavarán saamiseen määránpää satamasta. Tämän jälkeen muut kappaleet mitätöityvät. Konossementista tehdään myös useita jäljennöksiä, jotka eivät oikeuta tavarán hallintaan. Nämä jäljennökset riittävät asiakirjoiksi esim. pankeille ja tulleille. (Pehkonen, 2000 s.124-12)

Kaikkien kaupan ja kuljetuksen osapuolten kannalta on tärkeää että kuljetusasiakirja on puhdas. Tämä tarkoittaa sitä, että lasti on kuljetettu sopimuksen mukaan, ehjänä eikä se ole kärsinyt vaurioita. Mikäli kuljetuksen aikana lasti on esimerkiksi kastunut, vahingoittunut tai osa siitä puuttuu tehdään konossementtiin varauma. Tämän jälkeen konossementti muuttuu likaiseksi.

Merirahtikirjan ja konossementin ero on siinä, että merirahtikirja ei ole siirtokelpoinen. Merirahtikirja on siis aina osoitettava nimetylle henkilölle. Tämä asiakirja on silti todistus kuljetusta koskevasta sopimuksesta ja siitä, että rahdinkuljettaja on vastaanottanut tavarat. Verrattuna konossementtiin on se tietyissä tapauksissa ”joustavampi” käytöltään. Rahdinkuljettaja on myös yhtä lailla sitoutunut luovuttamaan tavarat ainoastaan asiakirjaan merkitylle vastaanottajalle. Merirahtikirja sisältää keskeiset tiedot kuljetusta, kuljetettavasta tavarasta ja maksuista.

(Pasanen, 2005 s.294)

7 RAHDIN VÄLITYS LIKETOIMINTANA

Tämän osion teksti ja saadut tutkimustulokset sekä niiden tulkinta perustuu tehtyyn haastatteluun sekä siitä saatuun materiaaliin. Haastattelun kohteena Oy Finnshipping Ltd / Peter Arppe. Tehty haastattelu toteutettiin puolistrukturoituna haastatteluna.

7.1 Tausta omaan tutkimukseen

Liiketoiminta näkökulman saaminen tähän tutkielmaan onnistui ainoastaan tekemällä tutkimus ja haastattelu tämän alan yritykseen. Varsinaisia rahdin välitys firmoja on Suomessa suhteellisen vähän ja onnistuneen tutkimuksen aikaansaamiseksi oikea kohteen valinta oli haaste. Tarkoitus ei ollut löytää alan suurinta toimijaa vaan pieni, joustava ja dynaaminen yritys, jossa tunnetaan koko rahtausprosessi ja sen eri vaiheet. Isosta yrityksestä varmasti olisi myös saatu tutkimuksen kannalta tärkeää tietoa, mutta riski oikean ihmisen kanssa keskustelemaan pääsemiseksi oli liian suuri. Nämä ”isommat” markkinoilla toimivat yritykset esim. Unifeeder ym. ovat laajentaneet liiketoimintaansa enemmän huollinnan ja kokonaisvaltaisen palvelukonseptin luomiseen, joka ei antanut tässä tutkimuksessa lisäarvoa. Haastattelun kohteeksi valittiin Helsingissä pääpaikkaansa pitävä Oy Finnshipping Ltd ja sieltä yhteyshenkilöksi Peter Arppe. Arppe toimii yrityksessä rahtimeklarina, omistajana ja hallituksen jäsenenä.

7.1.1 Valmistautuminen ja toteutus

Haastattelu suoritettiin 08.03.2011 Oy Finnshipping Ltd:n toimitiloissa Helsingin ydin keskustassa Timo Sorsavirran ja Peter Arppen välisenä keskusteluna aiheena Rahdin välitys liiketoimintana.

Haastattelu perustui ennalta laatimiini kysymys malleihin ja eteni johdon mukaisesti yrityksen historiasta tämän päivän markkinatilanteeseen. Haastattelu nauhoitettiin ja käytin nauhoitetta myöhemmin apuna tehdessäni tutkielmaani. Nauhoitus sovittiin jääväksi luottamuksella ainoastaan minun haltuuni mahdollisien liiketoiminnan kannalta tärkeiden tietojen väärinkäytön välttämiseksi.

Kysymysten miettimisen ohella tutustuin yrityksen toimintaan Internetin kautta ennalta saadakseni mielikuvan yhtiön toiminnasta. (<http://www.finnshipping.fi/>). Esitetyt kysymykset antoivat hyvän rungon keskustelulle ja monet asiat tulivatkin esiin useassa yhteydessä. Pääosa kysymyksistä muodostui tutkielman teoria osaa tehdessä ja yleisesti niiden tarkoitus oli antaa vastaukset asioihin mitä ei ollut muuten saatavilla. Lisäksi tutustuin yrityksen viimevuosien taloustietoihin ja näin haastattelun kohteen olevan myös yhtiön hallituksen jäsen. Avainlukuista käy ilmi Oy Finnshipping Ltd:n olevan noin kymmenen henkilöä työllistävä ja noin 1-2 milj. euron liikevaihtoa viime vuosina tehnyt yritys. Poikkeava huomioni kiinnittyi erittäin korkeaan liikevoitto prosenttiin sekä hyvään tulokseen. Tämä tietenkin osaltaan selittyy toiminnan luonteen vuoksi, jolloin suuria poistoja ei päästä tekemään kun kyseessä on esim. lakitoimiston kaltainen yritys. Nämä luvut antoivat joka tapauksessa mielenkiintoisen lähtökohdan tutkimukselle sillä onhan kyseessä varsin terve ja kannattavaa liiketoimintaa harjoittava yritys. (Finder)

7.1.2 Oy Finnshipping Ltd lyhyesti

Oy Finnshipping Ltd on pitkät perinteet omaava, vuonna 1954 perustettu perheyhtiö. Yhtiö on puhtaasti kuivarahtipuolen meklari yritys, joka hoitaa pääsääntöisesti Suomen vientiin ja tuontiin liittyvien teollisuuden laivaustarpeiden rahtikauppaa. Tämä tarkoittaa raaka-aineen tai valmiiden tuotteiden rahtausta Suomeen ja kotimaastamme ulkomaille. Oy Finnshipping Ltd:n välittämät kuljetukset muodostuvat pääasiassa metsä-, metalli tai kemianteollisuuteen liittyvistä kuljetuksista. Tämän lisäksi rahdataan myös hyvin paljon energia-alan yrityksille esim. hiiltä tai vaihtoehtoisesti vaikka viljaa elintarviketeollisuuden tarpeisiin. Rahdin kohdesatamat ovat oikeastaan kaikki Suomen tuonti – ja vientisatamat sekä teollisuuden omat satamat. Liiketoiminnallisesti rahtaus perustuu lähes aina täysinäisten laivojen sekä *bulkki* tuotteiden rahtaukseen. Kauppaa käydään myös projektilasteista silloin kun ne hyvin osuvat laivojen reitille. Tämä antaa hyvän lisän liiketoimintaan. Konttiliikenne, öljy eikä kappaletavaran rahtaus kuulu yrityksen liiketoimintaan. Oy Finnshipping Ltd:n toimintakenttä kattaa Itämeren, Pohjanmeren ja Välimeren.

7.2 Rahtimeklari yritysten toiminta Suomessa

”Meidän kaltaisen rahtimeklari firman toiminta on lähes aina matkarahtauksen parissa. Aikarahtauksia toki tehdään, mutta harvemmin ja oikeastaan aina sellaisissa tilanteissa joissa varustamot tarvitsevat lisää kapasiteettia merikuljetusten hoitamiseen”, totesi Arppe. Tänä päivänä Suomessa aikarahdattuja laivoja käyttävät mm. Finnlines Oyj, Transfennica, Outokumpu sekä paperiteollisuuden yritysten käytössä on muutamia aikarahdattuja linjoja. Arppe kertoi, Suomessa olevien alan muiden toimijoiden/kilpailijoiden olevan poikkeuksetta liikkeellä samalla liiketoiminta konseptilla. Täällä on hyvin harvoja öljy kuljetuksien välitykseen suuntautuneita meklareita. Syy on oikeastaan hyvin yksiselitteinen, sillä Neste ja Fortum hallitsevat kotimarkkinoitamme öljyyn liittyvissä kuljetuksissa.

7.3 Toimiminen rahtimeklarina

Rahtimeklarin tehtävä on löytää laivalle lastia tai lastille laiva. Näin lastinantaja ja rahdinkuljettava löytävät toisensa ja meklari saa välistä oman palkkansa. Oy Finnshipping Ltd:ssä työskentelee kaikkiaan noin kymmenen meklaria. Kaikilla heillä oli kaupallisen alan koulutus, lähinnä kauppatieteiden maistereita eikä joukossa ollut yhtään varsinaista merenkulkijaa. *”Etsimme hetki sitten lisää työvoimaa ja hakijoiden joukossa oli useita merikapteeneja, jotka olisivat halunneet maihin töihin. Valitettavasti kovin harvalta merenkulkijalta löytyy liiketaloudellista ja kaupallista osaamista”,* kertoi Arppe.

Merenkulkukoulutuksen saaneen henkilön palkkaaminen voisi tuoda yritykseen lisää käytännön kokemusta ja vahvistaa organisaatiota tällä tasolla. Tämän vuoksi ei ole mitenkään poissuljettua lähteä meklariksi ilman kaupallista koulutusta ja kyllä alalta löytyy myös jonkin verran merenkulkijoita. Tärkeimpänä ominaisuutena pidetäänkin mahdollisimman hyviä suhteita ja markkinatuntemusta sekä koti että ulkomarkkinoilta. EU:n ja vapaantyövoiman liikkuvuuden myötä myös ulkomaalaisia työnhakijoita on tarjolla ja he ovat hyvin kiinnostava vaihtoehto sillä kysehän on kansainvälisestä toiminnasta, jossa kaupankäynti hoidetaan pääasiassa englanniksi. Valitettavasti tälläkin alalla aiempi kokemus on hyvin pitkälti ehdoton vaatimus työn saamiseksi. Koulutus on pienelle yritykselle suhteellisen raskas prosessi niin taloudellisesti kuin toiminnallisestikin. Tapauksessa jolloin uutta henkilöä joudutaan kouluttamaan olisi hänet hyvä sitouttaa yrityksen toimintaan pitkäaikaisesti. Ilmeisesti tällä alalla onkin yleistä, että käytössä on esimerkiksi lakitoimistoista ja muista asiantuntijaorganisaatioista tuttu *”partner”* perusteinen omistuspohja. Tässä toimintamuodossa yhtiön useat työntekijät ja avainhenkilöt ovat osakkaina yrityksessä.

Meklarille on yleensä työn kautta syntynyt hyvä käsitys olemassa olevista reiteistä ja tavaravirroista. Tämä helpottaa ja nopeuttaa työskentelyä sekä lastien löytämistä merkittävästi. Kuljetettavat rahat löydetään pääasiassa laajan olemassa olevan kontaktipinnan avulla. Varustamot yksinkertaisesti antavat impulsseja siitä missä laivat kulloinkin menevät. Tämä tarkoittaa meklarin työssä valtavaa määrää puheluita ja sähköposteja alan toimijoiden välillä. Kuten tutkielman alussa kirjoitin, on aiheeseen liittyvää kirjallisuutta suhteellisen vähän olemassa ja se on vanhaa. Teoksissa puhutaan vielä ketju kirjeistä ja Lontoon rahtipörssistä. Arppe kertoi Lontoon rahtipörssin olevan edelleen olemassa, mutta käytännössä elektroniikka on vähentänyt näiden merkitystä olemattomaan. Oy Finnshipping Ltd:n kokoinen yritys saa Arppen mukaan noin 250 rahdinvälitykseen liittyvää tarjouspyyntöä tai niihin liittyvää sähköpostia tunnissa. Näistä toki osa on suoraan kuljetuksen luonteen tai liikennealueensa vuoksi pelkkiä kyselyitä eivätkä ikinä konkretisoidu eikä niihin välttämättä edes vastata. Kysyttäessä olisiko mahdollisesti apua jos olisi käytössä kaikille yhteinen esim. elektroninen tietokanta, jonka avulla kapasiteettia ja lastia voitaisiin etsiä globaalisti, totesi Arppe sen vähemmän tarpeelliseksi. Tämän kaltainen järjestelmä on ilmeisesti ollut olemassa jossain vaiheessa, mutta se ei saavuttanut suosiota. On olemassa ilmeisesti mahdollisuus, että kyseisen järjestelmän myötä kilpailu muuttuisi täysin läpinäkyväksi ja järjestelmä kääntyisi yrityksiä vastaan. Tämä voisi vähentää, jopa meklarien tarvetta. Meklarin toiminta on siis yksinkertaisesti syntynyt siitä, että varustamoilla ei ole ollut aikaa etsiä itse rahtia aluksille eikä lastinantajilla suhteita varustamoihin. Meklarin tehtävä on siis ”kombinoitava” sopiva rahti ja laiva yhteen.

7.4 Komissio

Rahtimeklarin toiminta perustuu aina ennalta määrättyyn komissioon. Komissio on oikeastaan aina ennalta määrätty vaikkakin sillä, voidaan käydä kauppaa rahdin saamiseksi. Kovan kilpailun vuoksi komissiot ovat nykyään suhteellisen pieniä noin 3-5 % kokonaisrahdistä. Pienenkin komission saamiseksi on nähtävä paljon vaivaa ja niin sanottu ilmainen/ylimääräinen kate on hävinnyt markkinoilta. Tässä yhteydessä on hyvä myös muistuttaa siitä, että myös esimerkiksi teollisuus pyrkii tekemään kauppoja ilman meklaria tai muita välikäsiä aikarahdattaessa laivoja.

Hyvässäkin markkinatilanteessa meklari joutuu tekemään valtavasti töitä löytäessään rahdin laivalle ja päinvastoin. Ongelmana on yksinkertaisesti se, että varustamo haluaa saada laivasta hyvän hinnan ja lastinantaja lastinsa kuljetuksen mahdollisimman halvalla. Tämän yhtälön kohtaamiseksi on usein tehtävä suuriakin ponnisteluja.

7.5 Markkinatilanne

Tänä päivänä rahtien välittämiseen erikoistunut yritys on maailmankaupan kehittymisen myötä muuttanut luonnettaan hyvin paljon ja useasti rahtaus sopimukset perustuvat tehtyihin vuosisopimuksiin. Pari kymmentä vuotta sitten yleisiä olivat niin sanotut ”spot-kaupat”. Nykyään näiden osuus on laskenut murto-osaan ja liikenne on siirtynyt yhä enemmän ja enemmän systemaattiseksi. Tämän myötä on huomattu että onnistunut merikuljetus on hyvin tärkeä osa logistista kuljetusketjua.

Vuoden 2009 Arppe kertoi olleen liiketaloudellisesti täydellinen katastrofi yleisen taantuman vuoksi. Tämä ei ollut siis yksin tämän yrityksen tai toimialan ongelma vaan seuraus maailmantalouden yleisestä sukelluksesta, jolloin merkittäviä pankkeja ja yrityksiä kaatui Yhdysvalloista liikkeelle lähteneen finanssikriisin seurauksena. Hiljaisempien markkinoiden aikana on hyvin tyypillistä, että rahtajat kertovat hyvin pienellä varoitusajalla mahdollisesta rahdista. Näin saadaan varustamot ”hyppäämään” rahdin kimppuun ja hintataso on näin ollen huonompi. Hyvässä markkinatilanteessa tämä ei ole mahdollista mikäli haluaa löytää kuljetuskapasiteettia kustannustehokkaaseen hintaan.

Tavarakuljetuksethan ovat suoraan verrannollisia tuotteiden kysyntään ja näin ollen ei ollut oikeastaan mitään kuljetettavaa. Tämä on hyvin nähtävissä myös tarkasteltaessa yrityksen taloudellisia avainlukuja. Arppe kertoi, että viime vuosi oli jo huomattavasti parempi ja markkinatilanne on jatkunut alkuvuonna hyvänä, joskin erittäin ankara jäätalven vuoksi kaikki laivat ja lastit ovat olleet kiinni jäissä. Lopullisia lukuja vuoden ensimmäiseltä kvartaalilta on näin ollen hyvin vaikea ennustaa. Haastattelun yhteydessä Arppe kertoi tämän päivän hinnaksi 5-6 eur/tonni esimerkiksi hiillelle Virosta Suomeen.

7.6 Markkinoiden hintatason ennustaminen

Merenkulun markkinoilla on hyvin vaikea ennustaa markkinoiden tulevaa hintatasoa ja se perustuu hyvin pitkälti spekulatioihin. Keskustelun yhteydessä tuli myös ilmi, että yleiset markkinakatsaukset esimerkiksi Svenska Sjöfartstidningenin kaltaiset julkaisut ovat auttamatta vanhentunutta tietoa. Ne tulevat aina noin kaksi tai kolme viikkoa myöhässä eikä näiden varaan voi suunnitella kauppvoja. Markkina elää suhteellisen pienissä sykleissä ja tällaiset kuukausittaiset raportit toimivat paremmin markkinan kokonaiskuvan indikaattorina suurelle yleisölle.

7.7 Alan yritykset tänään ja tulevaisuudessa

Kysyttäessä millä rahtimeklari firma menestyy nyt ja tulevaisuudessa kertoo Arppe laajalla suhdeverkostolla olevan erittäin merkittävä vaikutus liiketoiminnan kannalta. Etenkin hyvät kontaktit varustamoihin ovat tärkeitä. Menestyäkseen kiristyvillä markkinoilla yrityksellä on oltava selkeästi jotain tarjottavaa niin lastinantajille tai varustamoille. Tässä yhteydessä esiin nousee ehkäpä koko haastattelun ja tämän kaltaisen yrityksen liiketoiminnan tärkeimpiä asioita: ” On erittäin tärkeää, että pääsee hyvin aikaisessa vaiheessa osaksi suurteollisuuden sekä sen yritysten logistista prosessia!”, totesi Arppe. Tällöin voidaan puhua varmasti tietynlaisesta ”*partnership*” suhteesta asiakkaaseen. Logistiikka on ehkä hieman vieras termi merenkulkuyritysten keskuudessa, sillä markkinat ovat osaksi myös ”hakuammuntaa” hakurahtimarkkinoilla. Suomesta tavaraa vietäessä on löydettävä myös maailmalta jotain kotiin päin tuotavaa ja alusten satamissa oloaika ja painolastilla liikkuminen optimoitava. Kaikki päivät ovat erilaisia ja merenkulku on riippuvainen monista osatekijöistä. Tämän vuoksi monen yrityksen logistiikka osasto ei saisi rinnastaa merikuljetuksia esim. bussiliikenteeseen. Varsinainen markkinointi ja sen ympärillä oleva toiminta eivät näyttele merkittävää roolia tämän kaltaisen yrityksen toiminnassa. Silloin kun yritys on jäsenenä esim. Bimcossa tai laivameklariliiton kaltaisissa järjestöistä lähtee sen nimi palvelun tarvitseville yrityksille sitä kautta. Mikäli tämän alan yritys haluaa kansainvälistyä ja siirtää toimintaa ulkomaille kertoo Arppe sen tapahtuvan asiakkaan mukana ja sen ”vanavedessä”.

Merkittäviä toimijoita alalla on noin viisi kappaletta eikä näiden yritysten välillä ole oikeastaan minkäänlaista keskinäistä yhteistyötä. Tämä myös sen vuoksi, että varustamot haluavat olla tekemisissä vaan yhden toimijan kanssa kerrallaan eikä tämän kaltainen yhteistyö anna kenellekään osapuolista minkäänlaista lisäarvoa. Ainoastaan tilanteissa, joissa etsitään paluurahtia ulkomailta voi olla hyvä tehdä yhteistyötä paikallisten toimijoiden kanssa. Varustamot puolestaan ylläpitävät hyvin monia kanavia, sillä kaikilla meklareilla on omat asiakkaansa ja tämän vuoksi olisi hyvin kannattamatonta olla ”naimisissa” ainoastaan yhden rahdinvälittäjän kanssa. Oy Finnshipping Ltd:n kaltainen yritys palvelee käytännössä hyvin pitkälti samoja varustamoja ja se pystyy organisaatiollaan toimimaan noin 5-15 päämiehen eli varustamon kanssa. Silloin kun yritys tuntee hyvin edustamiensa yhtiöiden toimintatavat ja liiketoiminnan tietää ammattitaitoinen meklari hyvin äkkiä millainen lasti sopii kellekin. Suomalaisten varustamojen määrä on laskenut huomattavasti ja pääasiassa toimitaan hollantilaisien, saksalaisten, ruotsalaisten ja tanskalaisten varustamojen kanssa.

7.8 Markkinan ja sen hintatason turvaamiseen liittyvät elementit

Arppe kertoi tänä päivänä tehtävän usein myös pitkäaikaisia vuosisopimusperiaatteella tehtäviä sopimuksia. Tähän liittyen otin puheeksi mahdollisiin riskeihin ja niiden turvaamiseen liittyvät asiat. Tässä tapauksessa voitaisiin puhua niin sanotuista *termiinisopimuksista* joilla turvataan jokin oleellinen kuljetukseen liittyvä kaupallinen elementti. Hän sanoi tämän olevan yleistä valtamerikuljetuksissa kun ollaan tekemisissä esimerkiksi malmin ja hiilen kuljetuksen kanssa. Meidän markkinoilla oikeastaan ainut turvattava elementti on bunkkeri eli polttoaine jolle voidaan ostaa ns. futuureja.

7.9 Toimiminen Suomessa, haasteet ja mahdollisuudet

Toimiminen Suomessa on enemmänkin Arppen mielestä mahdollisuus kuin uhka heidän tapaisille rahtimeklari firmoille. Meillä esimerkiksi talvisin olosuhteet vaativat erityisosaamista kaikilta osapuolilta ja Suomalaisilla on valtava ammattitaito merenkulkijoina. Hänen mielestään meiltä ei myöskään ikinä tule häviämään vientitoiminta, sillä varmasti aina tarvitsemme raaka-ainetta energia- ja elintarviketeollisuudelle sekä meillä on monia globaaleja yrityksiä joiden tuotanto ei varmasti ikinä täysin siirry halpamaihin. Suomessa on valtavasti insinööritaitoa ja merkittäviä yrityksiä esim. Metso Oyj, Wärtsilä Oyj, ABB Oyj, Kone Oyj ym.. joiden avaintuotteiden tuotanto tulee hyvin pitkään säilymään korkean teknologian maissa, meidän tapauksessa Suomessa. Näin ollen Arppe näkee oman alansa liiketoiminnan tulevaisuuden valoisana vaikka merikuljetusten painopiste tulee ainakin heillä olemaan lähitulevaisuudessa edelleen bulkki tavarassa.

Suomen lipusta puhuttaessa Arppe kertoi sen olevan valitettavasti kallis eikä se anna lisäarvoa kuljetukseen. Tänä päivänä vain hinta ratkaisee ja laadustakin puhuttaessa pystyy hänen mukaansa käyttämään mitä tahansa lippua ainakin Itämeren alueella.

7.10 Rahtien hinnoittelu ja kaupankäynti

Rahteja hinnoiteltaessa bulkki tavaroiden kuljetuksissa käytetään pääsääntöisesti tonni eli paino rahtiin perustuvaa hinnoittelua. Joidenkin tuotteiden kuten esimerkiksi puutavara tuotteiden kohdalla hinnoittelu perustuu rahdattuun kuutiolavuuteen. Tuotteilla on omat hinnat rahdille ja on yksinkertaisesti olemassa tuotteita joiden hintataso ei kestä korkeaa rahtia. Tämän kaltaisten tuotteiden kuljetusta varustamot pyrkivät välttämään juuri huonon katteen vuoksi. Jossain tilanteissa kun ei ole tarkkaa tietoa rahdin määrästä niin rahtaaja maksaa kokonaissumman koko

laivasta. Asiakkaat ovat myös tänä päivänä hyvin tietoisia vallitsevasta markkinahintatasosta ja hinnoittelun pohjana on usein asiakkaan budjettihinta yksittäiselle tai koko vuoden kuljetuksille. Merkittävin muutoksen aiheuttaja rahtien hinnoissa on muuttuvat polttoainekustannukset.

7.10.1 Ongelmatilanteet ja vastuu

Pääasiassa tämän kaltaisen yrityksen ongelmat aiheutuvat vaurioituneista tai vahingoittuneista tuotteista sekä mahdollisista aikataulun venymisistä. Teollisuuden tuotteiden toiminta- ja tuotantoketju on niin pitkälle optimoitu, että pienetkin toimitusvaikeudet tekevät ongelmia kokonaisprosessiin. Päävastuu jää normaalisti aina päämiehelle tai asiakkaalle ja hyvin harvoin meklarifirma joutuu korvausvaatimuksen vastaajaksi missään tilanteessa. Merilaki ja niin sanotut rahtisopimuksen standardilausekkeet ovat hyvin selviä.

7.10.2 Kaupankäyntivaluutta

Dollari on yhteisen valuuttamme Euron ohella yleisimmin kaupankäynnissä käytetty valuutta. Esimerkiksi hiilikauppa käydään aina dollareissa. Tänä päivänä dollarimaksu ei ole kovin toivottua alan yrityksissä

7.10.3 Asiakirjat ja kaupankäynti

Tärkein ja oikeastaan ainoa rahtaukseen liittyvä asiakirja jonka kanssa rahtimeklari työskentelee on rahtaussopimus eli sertepartia (Charter Party C/P).

Normaalisti sähköpostilla rahtienvälitykseen liittyvässä tarjouspyynnössä/kyselyssä ilmoitetaan seuraavat asiat:

- lastaus ja purku satama
- lastaus ja purku aika
- mitä lastia ja kuinka paljon sitä on
- työajat, loma tai pyhäpäivät ja toiminta silloin
- milloin lasti on lastattavissa tai milloin se on viimeistään oltava lastattu
- komissio.

Tämän jälkeen mikäli rahdinvälittäjää kiinnostaa kyseinen lasti pyytää hän tarjouksen varustamolta, jonka jälkeen alkaa neuvottelu yksityiskohdista. Tapauksessa jossa tarjouspyyntö on tullut toiselta meklarilta pistää luonnollisesti tämä yritys oman komissionsa siihen päälle. Mikäli hintataso kohtaa rahdinantajan kanssa syntyy kauppa. Normaalisti kaupankäyntiin ensimmäisestä yhteydenotosta kauppaan kuluu viikosta kahteen.

7.10.4 Mahdolliset tukitoiminnot

Rahtimeklarifirmalla voi olla myös tukitoimintoja kokonaisvaltaisen palvelun tuottamiseksi asiakkailleen. Oy Finnshipping Ltd:llä on laivanselvitykseen erikoistunut tytäryritys, joka antaa lisäarvoa ja mahdollistaa tietyissä olosuhteissa jopa win-win tilanteen asiakkaan kanssa. Näin pystytään antamaan varustamoille lisätietoa esim. kustannuksista.

7.10.5 Rahdinvälittäjäksi?

Haastattelun loppuksi Arppe totesi onnea ja menestystä uusille alan yrittäjille. Tie on pitkä ja kilpailu on erittäin kovaa. Toki edellytykset menestymiseen ovat tällä alalla ihan samat missä muuallakin. Menestynyt liiketoiminta edellyttää jo lähtiessään liikkeelle olemassa olevaa suhdetta varustamoon tai lastinantajaan. Ilman toista näistä on vaikea saada yritystä toimimaan.

7.11 Loppukommentit haastattelusta

Kaiken kaikkiaan haastattelua voidaan pitää erittäin onnistuneena ja siitä saatua tietoa omaan tutkielmaan voidaan pitää merkittävänä lisänä. Tämä on ainut vaihtoehto saada käytännön tietoa rahtienvälitys toiminnasta. Myös vastaanotto haastateltavan yrityksen puolelta oli erittäin hyvä ja Arppe kertoikin tämän kaltaisen haastattelun antamisen olevan heidän alalla erittäin harvinaista. Avoimuus omasta liiketoiminnasta mahdollisti hyvän haastattelun, jonka informatiivisen sisällön voidaan sanoa olevan peräisin erittäin luotattavasta lähteestä. Kiitokseksi lupasin toimittaa myös heidän käyttöönsä valmiin tutkielman.

8 LOPPUSANAT

Lopputulosta pohdittaessa laivarahtaus/charter alaa voidaan pitää suhteellisen harvinaisena liiketoiminta-alueena harjoittaa yritystoimintaa. Ala on kovin riippuvainen maailmantalouden suhdanteista ja sijaintimme vuoksi pelkkä kotimarkkinoiden vetovoima ei riitä. Laivarahtaustoiminnan harjoittaminen ei sovi miltään osin metalliteollisuuden järjestelmätoimittajan sivuliiketoiminnaksi. Tämän alan liiketoiminnan harjoittamiseksi on perustettava täysin oma yhtiö. Yksin tämän yritysryhmän projektien rahtaamiseen yhtiötä ei kannata perustaa, mutta se voisi olla hyvä liiketoiminnan perusta uudelle yritykselle. Kuten haastattelussa kävi ilmi, ala on varsin kilpailtu. Toisaalta maailmankartalta on vaikea löytää alaa jossa ei olisi vapaat markkinat ja yrittäjä pääsisi sanelemaan hintatason. Hyvällä suhdeverkostolla ja kontaktipinnalla uskoisin kumminkin olevan erittäin suuri merkitys. Silloin kun uudella yrittäjällä on jotain uutta tarjolla tai hän sattuu tietämään esimerkiksi jonkun uuden linjan tai tuotteen mitä aletaan rahtaamaan niin uskon edellytyksiä menestykseen olevan siinä missä muuallakin yritystoiminnassa.

Tutkielman avulla ei saatu tietoa varsinaisesti siitä mitkä olisivat mahdolliset kehittämisen kohteet ja uudet askeleet joita asiakkaat kaipaavat. Tämä on varsin selvää, sillä eihän kukaan halua paljastaa visioita kehitystyöstänsä. Kaiken kaikkiaan oman tutkimuksen avulla saavutettiin mielestäni ennakkoon asetetut tavoitteet ja tutkimusta voidaan pitää onnistuneena sekä saatuja tuloksia kiinnostavina. Tämän lisäksi yhtenä ongelman asetteluun kohtana oli kysymys siitä miten tilaajan kaltainen pk-yritys voi hyötyä rahtausprosessin tuntemisesta. Myös näiltä osin tutkielma antoi vastauksen haluttuun kysymykseen ja prosessin tuntemista voidaan pitää suhteellisen tärkeänä logistisena tietona kun tarkastellaan toimitusketjua konepajalta asiakkaalle. Konepaja toimintaan liittyen tutkielma auttaa luomaan kuvaa kuljetuksen hinta elementin määräytymisestä. Kokonaisuudessaan tässä olisi mielestäni hyvä pohja ja alku esimerkiksi laajemman markkinatutkimuksen tekemiseen. Mielestäni aihetta olisi luonteva jatkaa esimerkiksi

haastattelemalla toista ja kolmatta yritystä. Näiden tutkimus tulosten perusteella oli mielenkiintoista miettiä yritystoimintaa uusin ajatuksin.

Maailma tarvitsee innovaatioita ja vain yrittämällä voit tietää onko se yrittämisen arvoista – avaimet menestykseen ovat omissa käsissäsi.

Lähdeluettelo

Pasanen, A. (2005). *Kansainvälisen kaupan käsikirja*

Pehkonen, E. (2000). *Vienti- ja tuontitoiminta*

Pöllänen, M. Säily, S. Kalenoja, H. Mäntynen, J. (2005). *Merenkulku ja satamatoiminnot*

Räty, A. (2006). *Incoterms, kauppatavat ja toimituslausekkeet*

Santala, J. (1988). *Kauppamerenkulku ja satamatoiminnot*

Sisula-Tulokas, L. (2007). *Kuljetusoikeuden perusteet*

Eur-Lex,

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2007:256:0062:01:FI:HTML>
(*noudettu: 27.03.2010*)

Finder

<http://www.finder.fi/Huolintaa%20ja%20ulkomaankuljetuksia/Finnshipping%20Ltd%20Oy/HELSINKI/yhteystiedot/162707> (*noudettu 06.03.2010*)

Kuljetusopas,

<http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/merikuljetukset/> (*noudettu: 05.03.2010*)

Pohjola Pankki Oyj (2011)

<https://www.pohjola.fi/pohjola?cid=331420490&srcpl=3> (*noudettu 3.4.2011*)

Tieteen kuvalehti, IB Salomon (2009) Laivaliikenne puhtaammaksi

<http://tieku.fi/maa/ilmasto-ja-ymparisto/laivaliikenne-puhtaammaksi> (*noudettu: 07.03.2011*)

Haastattelussa käytetyt kysymykset/aiheet

1. Millainen yritys on Oy Finnshipping Ltd?
2. Mikä on yrityksen toimintaperiaate ja liiketoiminnan osa-alueet sekä toimintamuodot?
3. Millaista markkinointi/myyntityötä yritys tekee?
4. Mikä on avain menestyvään liiketoimintaan nyt ja tulevaisuudessa?
5. Mistä onnistunut merikuljetus muodostuu?
6. Rahtauksen toimintamuodot, aika-, matka- ja muut mahdolliset rahtausmuodot
7. Millainen henkilö on laivameklari?
8. Millaiset yhteistyö ja sidosryhmä verkostot toiminta vaatii?
9. Miten laiva ja rahti löytää toisensa?
10. Onko päämiehiä vaikea löytää ja tehdäänkö pitkiä sopimuksia?
11. Mitä ovat mahdolliset riskit ja miten ne syntyvät sekä jakaantuvat?
12. Millainen on rahtausmarkkina ja mitä elementtejä siellä toimiminen edellyttää?
13. Millainen on tämän hetken markkinatilanne ja miten uskotte markkinan kehittyvän lyhyellä ja pitkällä aikavälillä?
14. Miten pohjoinen sijaintimme vaikuttaa toimintaan, onko se mahdollisuus?
15. Mitä merenkulun kehitys on tuonut tullessaan?
16. Mitä mahdollisia kehityksen kohteita itse ajattelisit toimintaan?
17. Mikä on rahtien hinnoittelu periaate ja mistä kustannukset muodotuvat?
18. Käytetäänkö hintatason turvaamiseen esim. termiinisopimuksia?
19. Mistä ongelmat yleiset ongelmat yleensä johtuvat?
20. Millainen on itse kaupankäynti ja siihen liittyvät asiat: maksutpostit, valuutta, mahdollinen valuuttakauppa?
21. Voisimmeko tutustua rahtaukseen liittyviin asiakirjoihin tai kaupankäyntiin liittyviin tarjouksiin/tarjouspyyntöihin?
22. Kannustatteko lähtemään yrittäjäksi alalenne?