



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

Hammasharjarjan maahantuonti Kanadasta

Joonas Tikkanen

Opinnäytetyö
Joulukuu 2015
Liiketalouden koulutusohjelma
Markkinointi ja kansainväliset liiketoiminnot



TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden ko.
Markkinointi ja kansainväliset liiketoiminnot

Joonas Tikkanen:
Hammasharjasarjan maahantuonti Kanadasta

Opinnäytetyö 53 sivua, joista liitteitä 6 sivua
Joulukuu 2015

Opinnäytetyön tavoitteena oli laajentaa toimeksiantajayrityksen maahantuontitoimintaa Kanadaan. Opinnäytetyön tarkoitus oli löytää hammasharjatuotesarja Kanadasta, ja ohjeistaa sekä mahdollistaa hammasharjatuotesarjan maahantuonti Kanadasta Suomeen. Opinnäytetyön tehtävä oli selvittää, mitkä ovat löydetyn hammasharjatuotteen maahantuontiprosessin vaiheet Kanadasta Suomeen ja millä ehdoilla maahantuonti on kannattavaa. Tämän opinnäytetyön toimeksiantajayritys on suomalainen maahantuontiyritys, joka etsii valikoimiinsa kannattavaa ja pysyvää hammasharjatuotesarjaa Kanadasta.

Työn tutkimusosuudessa tehtiin tapaustutkimusta hammasharjasarjan maahantuonnista Kanadasta suomeen, johon yhdistettiin havainnoinnilla saadut tiedot. Tutkimuksessa tehtiin myös dokumenttianalyysiä tutkimukseen liittyvästä materiaalista. Havainnoinnin kohteena oli maahantuontiprosessiin liittyvien tapahtumien, yhteydenottojen, kirjeenvaihdon, saatujen tarjousten ja muun maahantuontiin liittyvien käytännön asioiden suorittamisen havainnointi muistiin kirjaamalla.

Opinnäytetyö ohjeistaa toimeksiantajayritystä maahantuonnista Kanadasta Suomeen sekä tarkastelee maahantuontiprosessia ja toimenpiteitä, joiden tietäminen on Kanadasta maahantuovalle yritykselle tarpeen. Toimeksiantajayritys saa tämän työn pohjalta yhteys- ja hintatiedot Kanadalaisesta hammasharjamyyntiyrityksestä sekä erikseen tiedot työssä löydetystä hammasharjatuotesarjasta. Yritys saa myös työssä kuvattuun maahantuontiprosessiin valmiin kuljetusyrityksen yhteys- ja hintatiedot. Toimeksiantajayritys saa lisäksi tiedon hammasharjatuotesarjan maahantuonnin kannattavuudesta, ja tietojen pohjalta yritys voi halutessaan päästä tekemään kauppaa kanadalaisen hammasharjamyyjä -kontaktin kanssa.

Toimeksiantajayritykselle esitettiin pohdinnassa tulosten pohjalta kehittämissuhteita toiminnan kehittämiseen. Pohdinnassa esitettiin myös kehittämissuhteiden muodossa se, millaisia asioita kannattavassa hammasharja maahantuontitoiminnassa olisi hyvä ottaa huomioon, kuten kannattavien hammasharjatuotteiden etsintä lähempää Suomea.

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Business Administration
Marketing and International Business

Joonas Tikkanen:
Importing a Canadian Toothbrush Product Range to Finland

Bachelor's thesis 53 pages, appendices 6 pages
December 2015

The aim of the thesis was to expand the client company's import business from Canada. The purpose of the thesis was to find a Canadian toothbrush product range, and to instruct and enable the import of the Canadian toothbrush product range to Finland. The objective of the thesis was to unravel the import process of the found toothbrush product range and the conditions under which the import could be profitable. The client company of this thesis is a Finnish import company, which is seeking a profitable and permanent Canadian toothbrush product range to be added to its product variety.

A case study about the import process of a toothbrush product from Canada to Finland was conducted for the research section of the thesis. The case study was paired with the information obtained by observation and document analysis. The subjects observed and analyzed regarding the import process were events, contacts, correspondence, received offers and other import related matters.

The thesis instructs the client company on the import process from Canada to Finland, and examines the import process and the measures that are necessary for a company that wants to import from Canada. On the basis of this thesis, the client company will receive contact and pricing information of a Canadian toothbrush seller company. The client will also receive information on the toothbrush product range found in the process of the thesis, as well as the contact and pricing information on the logistics company that is willing to handle the import process of the traced toothbrush product. The client company will receive information on the profitability of importing the toothbrush product range, and based on the information, the company can start doing business with the Canadian toothbrush seller company.

Based on the results of the thesis, the client company was presented some development proposals. The summation also presented development proposals as for the factors to be considered in the profitable import of toothbrush products, such as looking for profitable toothbrush products closer to Finland.

Key words: import, foreign trade, profitability

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	KANADA KAUPPAKUMPPANINA	7
2.1	Kanada markkina-alueena.....	7
2.2	Kanadan ulkomaankauppa ja suhygieniamarkkinat.....	9
3	MAAHANTUONTI OSANA KANSAINVÄLISTÄ KAUPPAA	11
3.1	Kansainvälisen kaupan merkitys	11
3.2	Maahantuonti ja tuontiprosessit	13
3.3	Kauppasopimus ja kuljetukset	17
3.3.1	Kuljetustavat	21
3.3.2	Toimitusehdot – Incoterms 2010	24
3.4	Tuonti EU-alueen ulkopuolelta.....	26
3.5	Maksuliikenne ja rahoitus	27
3.6	Rahoituksen ja liiketoiminnan riskit	31
4	TUTKIMUSMENETELMÄT	32
5	KEHITTÄMISTULOKSET	34
6	POHDINTA.....	40
6.1	Johtopäätökset.....	40
6.2	Tutkimuksen luotettavuus.....	42
6.3	Opinnäytetyöprosessin arviointia	42
	LÄHTEET.....	44
	LIITTEET	48
	Liite 1. Kirjeenvaihto kanadalaisen yrityksen tuotteista	48
	Liite 2. Kuljetushinnat Xpress –kuriiripalvelusta DSV Oy:ltä.....	49
	Liite 3. Tarjous lentorahdista Polarlog Oy:ltä	50
	Liite 4. Tarjous merirahdista Kuehne Nagel Oy:ltä	51
	Liite 5. Tarjous Dachser Oy:ltä	52
	Liite 6. Tarjous Varova Oy:ltä	53

1 JOHDANTO

Kulutushyödykkeiden maahantuonti on ollut hyvinvointivaltio Suomelle tärkeä ala pitkään. Maahantuonti onkin opinnäytteen toimeksiantajayrityksen ala ja tämän opinnäytteen pääasiallinen aihepiiri. Tässä opinnäytetyössä suomalaiselle hygienia- ja kosmetiikkatuotteita maahantuovalle yritykselle etsitään uusi hammashygieniatuotteiden tavaran-toimittaja Kanadasta.

Työn tavoitteena on kehittää yrityksen tuotevalikoimaa ja lisätä yrityksen kontakteja Kanadassa. Työn tarkoitus on löytää uusi hammasharjasarja Kanadasta, ja työn avulla ohjeistaa ja mahdollistaa hammasharjasarjan maahantuonti Kanadasta Suomeen. Opinnäytteen tehtävänä on selvittää: Miten luodaan asiakassuhde uuteen hammashygieniatuotesarjatoimittajaan Kanadassa, mitkä ovat löydetyn hammasharjatuotteen Kanadasta Suomeen maahantuontiprosessin vaiheet, millä ehdoilla maahantuonti on kannattavaa.

Toimeksiantajayritys toivoo opinnäytteen avulla löytävänsä uuden tuotteen ja yhteistyökumppanin Kanadasta, sillä Suomen suuhygieniamarkkinoilla olevilla hinta/laatu suhteeltaan sopivilla hammasharjoilla on käytännössä aina jo jokin muu edustaja tai myyjä. Toimeksiantajayrityksellä on jo EU:n alueelta ja EU:n ulkopuolelta yhteistyökumppaneita, yrityksen toive onkin saada tietoa Kanadasta, sekä kartoittaa mitä mahdollisuuksia Kanadan suuhygieniamarkkinoilla voi yritykselle olla niin kontaktien kuin tuotteidenkin osalta.

Toimeksiantajayritys on Yritys X, suomalainen perheyritys, joka keskittyy enimmäkseen kosmetiikka- ja hygieniatuotteiden maahantuontiin. Yritys X on perustettu vuonna 1999. Tuotevalikoimaan kuuluvat edulliset kosmetiikka- ja hygieniatuotteet, joita myydään kotimaisiin pääasiassa edullisen hintatason kauppoihin, kuten Tokmanni ja Halpa Halli. Yritys X työllistää täysipäiväisesti 3 työntekijää.

Yrityksellä on yrityskontakteja ja asiakkaita eripuolilla Eurooppaa, pääasiassa EU:n alueella, mutta yritys on käynyt kauppaa myös esimerkiksi turkkilaisten kosmetiikka ja hygienia-alojen yritysten kanssa. Yrityksen tuotevalikoimaan kuuluu mm. hiustenhoitotuotteet, suuhygieniatuotteet, suihkusaippuat ja pesuaineet. Yhteensä yrityksen tuoteva-

likoimaan kuuluu yli 30 tuotemerkkiä. Yritys arvostaa asiakkaisissa pitkäaikaista, kannattavaa ja luotettavaa kumppanuutta.

Yritys on keskittynyt toimintansa alusta lähtien kosmetiikka ja hygienia tuotteisiin, erikoistuen hiustenhoito- ja kauneustuotteisiin, mutta myös monia suuhygieniatuotteita on vuosien varrella löytynyt yritykselle. Yritys on alusta asti etsinyt uusia tavarantoimittajia, joiden kanssa tehdä yhteistyötä, ja tuoda Suomen markkinoille uusia tuotteita niin EU:n sisä- kuin ulkopuolelta. Suuhygieniassa on ollut monia tuotteita, kuten hammaslankoja, hammastikkuja ja suuvesiä, mutta pysyviä hammasharjaedustuksia yrityksen valikoimassa ei vielä ole. Kannattavan hammasharjatuotteen löytyminen on siis onnistuessaan yritykselle ja sen tuotevalikoimalle tervetullut lisäys. Tutkimuksen aikana esiin nousevat asiat Kanadasta voivat luoda yritykselle uusia mahdollisuuksia, kuten liiketoiminta uuden yhteistyökumppanin kanssa.

Tutkimusraportti sisältää kuusi päälukua. Johdannon jälkeen toisessa luvussa käsitellään maahantuontia osana kansainvälistä kauppaa. Toisessa luvussa käsitellään Kanadan suuhygieniatuotemarkkinoita, ja myös perehdytään Kanadaan yleisellä tasolla. Kolmannessa luvussa perehdytään maahantuontiprosessiin ja sen osa-alueisiin teoreettisesti, sekä käsitellään kauppasopimusta, kuljetusmuotoja, toimitusehtoja, rahoitusta ja tuontia EU:n ulkopuolelta. Neljännessä luvussa tarkastellaan tutkimukseen valittuja tutkimusmenetelmä ja kerrotaan tutkimuksessa tehdystä tapaustutkimuksesta, havainnoinnista ja dokumenttianalyysistä. Viidennessä luvussa esitellään tutkimuksen kehittämistulokset, ja tarkastellaan työssä käytetyn hammasharjatuotteen maahantuonnin kannattavuutta. Kannattavuudella tarkoitetaan tutkimuksessa liiketoiminnan voitollisuutta, eli sitä että liiketoiminnasta saatat tulot ovat suuremmat kuin menot, jolloin liiketoiminta on kannattavaa. Kuudes luku esittää pohdinnat koko tutkimustyön pohjalta. Kuudes luku tarkastelee myös tutkimuksen luotettavuutta ja vertailee saatuja tuloksia työn teoriaan. Tutkimus on aiheen laajuuden vuoksi rajattu käsittelemään maahantuontiprosessin keskeisimpiä toimenpiteitä ja asioita.

2 KANADA KAUPPAKUMPPANINA

2.1 Kanada markkina-alueena

Kanada lukeutuu maailman varakkaimpiin maihin. Kanada on pinta-alan kannalta maailman toiseksi suurin valtio. Kanadassa asuu noin 33,5 miljoonaa ihmistä, joten Kanadasta löytyy paljon myös yrityksiä ja Kanada on siis otollinen maa etsiä uusia sopivia yhteistyökumppaneita. Kanadan pääkaupunki on Ottawa. Kanadassa on kaksi virallista kieltä: englantia ja ranska. Kanadasta löytyy runsaasti luonnonvaroja ja koulutettua työvoimaa ja sillä on vapaakauppasopimus Yhdysvaltain kanssa. (Hatanpää 2013.) Yhdysvallat onkin Kanadan taloudellinen pääkumppani. Kanadalla on vapaakauppasopimus Yhdysvaltain sekä Meksikon kanssa. Kanada on ulkomaankaupan suhteen hyvin riippuvainen Yhdysvalloista, sillä noin 75 prosenttia Kanadan viennistä kohdistuu Yhdysvaltoihin. (Ulkoasiainministeriö 2013a.) Kanadan liittovaltioon kuuluu kymmenen provinssia, sekä kolme territoriota. Liittovaltion hallitus on vastuussa sopimuksista ulkomaisten tahojen kanssa, kuten kauppasopimusten teosta. Kyseiset sopimukset eivät sinänsä automaattisesti sido provinssieja, mutta provinssit ovat ulkomaisten liiketoimijoiden suhteen löyhempiä kuin provinssienvälisen kaupan suhteen. Tämä näkyy esimerkiksi siinä, että provinsseilta on saatu hyväksyntä toteuttaa EU:n ja Kanadan välisen vapaakauppasopimuksen määräykset alueillaan. (Ulkoasiainministeriö 2013a.)

Kanada on Pohjois-Amerikan ainoa monarkia, sillä Britannian kuningatar Elizabeth II on yhä virallisesti valtion ylin pää. Päätökset tekee kuitenkin parlamentti, ja kuninkaallinen hyväksyntä laeille on lähinnä muodollisuus. Kanadan 10 provinssista kaikki ovat autonomisessa asemassa, joten niillä on omat lait, koulut ja terveystalvelut. Quebecissa puhutaan ranskaa, New Brunswickissa englantia ja ranskaa, ja muissa provinssissa englantia. Kuitenkin kaikki Kanadan provinssit pyrkivät ottamaan ranskan kielen huomioon palveluissa. Kanadassa on ihmisiä eripuolilta maailmaa, Euroopasta ja Aasiasta sekä Pohjois-Amerikasta. Kanada on globaalilla tasolla hyvin monikulttuurinen maa. Kanadassa talvet ovat kylmiä ja pitkiä, mutta kesät ovat lämpimiä. Talvella pakkasta voi olla 40 astetta, mutta kesällä lämpötila voi käydä jopa 40 asteessa. (Automobile Association 2009, 6-7.)

Kanadalaiset ovat kulttuuriltaan monimuotoisia, sillä englantilaiset ja ranskalaiset ensiasukkaat alkuheimojen lisäksi pysyttelivät poissa toistensa tieltä ensimmäisen vuosi-

sadan. Kun huomioidaan lisäksi maahanmuuttoaallot eripuolilta maailmaa, syntyy kulttuuri, joka ei ole yhtenäisin tai samanlainen, mutta kuitenkin mielenkiintoinen. Moni kanadalainen saattaa määritellä itsensä sen perusteella, mitä ei ole. Esimerkiksi englanninkielinen kanadalainen saattaa sanoa, ettei ole USA:n kansalainen, ja osa Kanadan ranskalaisista ei pidä itseään erityisen kanadalaisina. Vaikka kyse voikin olla puoli-huumorista, ei Kanadassa nähdä asioita yhtä yksiselitteisesti kuin monissa yhtenäisemmissä maissa. Syntyy siis määritelty joukko, eli kanadalaiset, mutta heidän kulttuurinsa ei välttämättä ole jääkiekkokatsomon ulkopuolella yhtä selkeästi määriteltävissä tai samanlaista. (Automobile Association 2009, 14.)

Suomalaiset yritykset toimivat Kanadassa eniten talouden ja teollisuuden aloista metsätalouden, it- ja kemianteollisuuden parissa. Suomalaisten yritysten keskuudessa Kanadan liiketoiminnassa kasvussa ovat tiede ja teknologia, terveydenhoito, biotekniikka ja energia mukaan lukien uusiutuva energia. (Ulkoasiainministeriö 2009.)

Kanadalaisia yrityksiä ei ole yhtä helppo lähestyä, kuin suomalaisia. Suomalaisissa yrityksissä johtoporras on lähempänä ja johdon puheille on helpompi päästä. Kanadalaisia yrityskontakteja lähestyttäessä paras tapa ovatkin messut sekä muut ammattimaiset kanavat kuten esimerkiksi suomalais-kanadalainen kauppayhdistys. Suurin tapa lähestyä mahdollista yritystä on tehdä tilaus tai ostopyyntö kyseiselle yritykselle. (Sjolund 2015.) Yrityskontakteja löytää myös Kanadan EXCOL järjestelmästä, jonka kautta on mahdollista saada yhteistyökumppaneita. Kanadalaisia yrityksiä ja valmistajia on myös listattu erilaisissa ammattimaisissa sivustoissa, joiden kautta yrityksiin on mahdollista ottaa yhteyttä, ja yrityksiä voi selata tarkemmin toimialoittain.

Kanadalaiset yritykset taas toimivat Suomessa Euroopan ja Venäjän kontaktien, läpinäkyvyyden ja tehokkaan kaupankäynnin, sekä korkeasti koulutettujen insinöörien hyödyntämiseksi (Ulkoasiainministeriö 2009). On hyvä ottaa huomioon, että kauppapoliittisen katsauksen (Ulkoasiainministeriö 2009) mukaan suomalaiset yritykset sijoittavat Kanadaan vuodessa noin 1,5 miljardia, ja kanadalaiset Suomeen siitä vain kymmenesosan.

2.2 Kanadan ulkomaankauppa ja suuhygieniamarkkinat

Kanadan vienti Suomeen oli vuonna 2014 yhteensä n. 422,6 miljoonaa euroa, ja vuonna 2013 se oli n. 245 miljoonaa euroa. Vuonna 2010 Kanadan vienti Suomeen taas oli n. 283,1 miljoonaa euroa. Kanadan maailmanlaajuinen vienti taas yhteensä oli vuonna 2014 n. 370,7 miljardia euroa, ja vuonna 2013 se oli n. 333,2 miljardia euroa. Vuonna 2010 Kanadan maailmanlaajuinen vienti oli yhteensä n. 281,6 miljardia euroa. (Trade Data Online 2015a.)

Kanadan kanssa käytävää kauppaa tulee lisäämään vapaakauppasopimus, josta on päästy EU:n ja Kanadan välillä sopimukseen. Sopimus odottaa vielä virallista voimaantuloa eri lakiasteiden hyväksyessä sen EU:ssa ja Kanadassa. Voimaan tullessaan vapaakauppasopimus lisää osapuolten välistä tavara- ja palvelukauppaa noin 23 prosentilla eli 26 miljardilla eurolla. (Ulkoasiainministeriö 2013b.) Vapaakauppasopimus on yksittäisen valtion tai valtioiden ryhmittymien välinen sopimus, joka edistää kauppaa ja poistaa esteitä (Hatanpää 2013). Kanadan pääministerin mukaan kyseinen EU:n ja Kanadan välinen kauppasopimus CETA on nyt Kanadan ulkosuhteiden tärkein taloudellinen tavoite (Ulkoasiainministeriö 2013b).

Kanadan suuhygieniamarkkinat ovat noin miljardin dollarin suuruiset. Kanadan markkinoilla on tarjolla monia erilaisia hammasharjavaihtoehtoja, mutta kokonaisuudessaan ne ovat vaihtoehtoihin nähden vielä vanhanaikaiset, sillä perinteiset hammasharjat ovat suosittuja. Onkin markkinoiden kannalta tärkeää, että kanadalaiset kuluttajat alkavat tulevaisuudessa suosia sähköhammasharjoja ja muita edistyneempiä suuhygieniatuotteita sekä harjata hampaansa kahdesti päivässä yhä suuremmissa määrin. (Companiesandmarkets 2013.) Johtava yritys Kanadan suuhygieniamarkkinoilla on Procter & Gamble, jolla on hallussaan noin 36% markkinoista. Markkinoilla on merkkejä kuten Braun Oral-B, Crest, Colgate, Scope ja Fasteeth. Braun Oral-B johtaa markkinoita tavallisissa hammasharjoissa 35% osuudella, ja sähköhammasharjoissa 73% osuudella. Hammas-tahnamarkkinoilla johtaa Crest, jolla on 31% osuus markkinoista. Crest johtaa hampaiden valkaisunauhamaarkkinoita 90% osuudella. Kanadalaiset kuluttajat suosivat korkean laadun ja teknologian tuotteita, mutta markkinat eivät etene perustuotteista eteenpäin kovinkaan nopeasti, toisin kuin yritykset toivovat. (Companiesandmarkets 2013.)

Kanadan hammasharjavierenti oli maailmanlaajuisesti yhteensä n. 1,1 miljardia euroa vuonna 2014. Vuonna 2013 Kanadan hammasharjavierenti oli maailmanlaajuisesti yhteensä n. 712,2 miljoonaa euroa. Vuonna 2010 sama luku oli n. 607,8 miljoonaa euroa. (Trade Data Online 2015b.) Kanadan hammasharjavierenti EU:hun taas oli vuonna 2014 yhteensä n. 221,8 miljoonaa euroa. Luku kuitenkin vaihtelee, sillä vuonna 2013 se oli n. 15,4 miljoonaa euroa, ja vuonna 2010 n. 25,3 miljoonaa euroa. (Trade Data Online 2015c.)

3 MAAHANTUONTI OSANA KANSAINVÄLISTÄ KAUPPAA

3.1 Kansainvälisen kaupan merkitys

Kansainvälinen kauppa on luonteeltaan tavaran tai palvelun valtiolliset rajat ylittävää toimintaa. Kansainvälisessä kaupassa on eroavaisuuksia kotimaan kauppaan, sillä tavat ja säännöt ovat eroavia, kulttuuri ja arvot eivät ole aina samat kuin kotimaassa ja markkinoiden tilanne eri maassa on usein kysynnältään ja tarjonnaltaan erilainen kuin kotimaassa. Kansainvälisessä kaupassa on tärkeää osata sopeutua erilaisiin olosuhteisiin. Kansainvälinen kauppa on syy sille, miksi kuluttaja voi valita esimerkiksi amerikkalaisen, saksalaisen tai jonkin muun maalaisen tuotteen väliltä. Kansainvälinen kauppa mahdollistaa laajemmat markkinat tavaroille ja palveluille, joista osa ei muuten olisi tarjolla. Kansainvälinen kauppa jaetaan tuontiin ja vientiin. Tuotteen myynti globaaleille markkinoille katsotaan vienniksi, ja tuotteen osto globaaleilta markkinoilta katsotaan tuonniksi. Kansainvälinen kauppa tarkoittaa tavaroiden ja palveluiden vaihtoa eri maiden välillä. Kansainvälinen kauppa synnyttää maailmanlaajuisen talouden, jossa kysyntä ja tarjonta vaihtelevat globaalien tilanteiden mukaan. (Haekal n.d.)

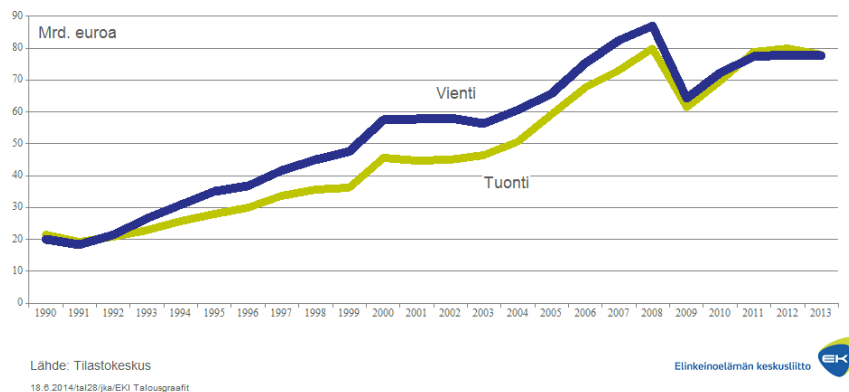
Kansainvälisen kaupan periaate on se, että eri maissa on osaamista ja erikoistumista erilaisiin tuotteisiin ja palveluihin. Havainnollistavana esimerkkinä kansainvälisen kaupan luonteesta osaamisen ja erikoistumisen vaihtamisen välineenä voidaan kuvitella yksi maa maalariksi, ja toinen kirurgiksi. Jos maalarilla menisi 20 tuntia maalata kirurgin talo, ja kirurgilla 15 tuntia, kirurgin kannattaisi silti palkata maalarin, sillä kirurgin tienaa 15 tunnissa enemmän kirurgin työllä. Käytännöllisempi esimerkki samasta asiasta on se, että Portugalissa viinin tekoon vaadittaisiin vuodessa 80 miestä, kun taas kankaan tekoon samalla aikavälillä 90 miestä. Siten Portugalin kannattaa vaihtaa viiniä toisen maan kankaaseen. Kansainvälinen kauppa tarjoaa siis taloudellisia mahdollisuuksia, jotka johtavat hyötyihin ja säästöihin, jotka johtavat lopulta esimerkiksi elintason paranemiseen. (Kling 2008.)

Kansainvälinen kauppa on yli satakertaistunut viimeisen sadan vuoden kuluessa, ja muutos jatkuu yhä. Syitä kehitykselle ovat teknologian ja tietotekniikan kehitys, parantunut logistiikka ja kuljetustoiminta sekä kauppapoliittisen ilmapiirin muutos globaaliin suuntaan. Myös kuluttajat ja kulutushyödykkeiden kysyntä on muuttunut oleel-

lisesti. Kansainvälinen kauppa on siis jatkuvassa kasvussa ja yritykselle on tärkeää osata hyödyntää sitä. (Pasanen 2005, 15.)

Suomelle ulkomaankauppa on aina ollut tärkeää, ja Suomen kolme suurinta kauppakumppanimaata ovat Saksa, Venäjä ja Ruotsi. Suomeen tuotiin vuonna 2014 Saksasta n. 7,8 miljardin euron arvosta tavaroita, ja Suomen vienti saksaan oli n. 6,7 miljardia euroa. Venäjältä tuonti oli vuonna 2014 n. 8,6 miljardia euroa, ja Suomen vienti Venäjälle taas oli n. 4,6 miljardia euroa. Ruotsista Suomeen tapahtui vuonna 2014 tuontia n. 6,6 miljardin euron edestä, ja vientiä n. 6,2 miljardin euron edestä. Suomen tuonti vuonna 2014 oli yhteensä n. 57,8 miljardia euroa, ja kokonaisvienti oli n. 56 miljardia euroa. (Tilastokeskus 2015.) Suomen vienti ja tuonti ovat olleet 90-luvulta asti lähellä toisiaan. Suomella oli vientiä vuonna 2013 77,6 miljardin euron edestä, eli 40,1% BKT:sta. Tuontia taas oli BKT:sta 40,2%. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2014.)

Vienti ja tuonti



KUVIO 1. Vienti ja tuonti (Elinkeinoelämän keskusliitto 2014)

Kansainvälistyminen on johtanut siihen, että ulkomaankaupasta yhä suurempi määrä on yritysten sisäistä kauppaa. Suomen palveluista tärkeimmässä asemassa ulkomaankaupassa ovat liike-elämän palvelut kuten laki- tilinpito- mainonta- ja insinööripalvelut. Suomen korkea osaaminen ja koulutustaso ovat tärkeässä asemassa Suomen ulkomaankaupassa ja palvelujen kysynnässä. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2014.)

Euroopan unioni on koko maailman suurin viejä. EU:n jäsenmaat noudattavat samoja lakeja, joka tekee yli 500 miljoonaisesta EU:sta hyvän kauppakohteen niille maille, jotka ovat EU:n ulkopuolella. Euroopan unionilla on valta säätää kauppasopimukset jä-

senmaidensa puolesta, ja se tekee niin maailman kauppajärjestön WTO:n sääntöjen mukaisesti (Eur-Lex.) Euroopan unioni on taloudellinen sekä poliittinen liitto, johon kuuluu 28 jäsenmaata. EU on luotu toisen maailmansodan päätyttyä, tarkoituksenaan luoda jäsenmaiden välille taloudellista ja poliittista yhtenäisyyttä. Unionin perusaate kaupan käynnin tuomasta rauhasta ja hyvinvoinnista on pitänyt jo yli 50 vuotta. EU toimii oikeusvaltion periaattein. Jäsenvaltioiden kesken demokraattisesti luodut perussopimukset, jotka oikeuttavat EU:n toiminnan, ovat EU:n toiminnan oikeudenmukainen perusta. (Europa 2015.)

3.2 Maahantuonti ja tuontiprosessit

Maahantuonti tarkoittaa tavaran tuontia ulkomailta kotimaahan. Suomen tapauksessa maahantuontia on myös maahantuonti EU:n ulkopuolisista maista Euroopan Yhteisöön. Maahantuonti Suomeen katsotaan tapahtuneeksi, kun tuodun tavaran tullimenettelyt on läpäisty ja tavara on Suomessa. Maahantuonnista maksetaan vero, joka perustuu tuodun tavaran tullausarvoon. (Minilex.) Tuonti on Suomelle tärkeää, sillä Suomi on riippuvainen monista ulkomaisista raaka-aineista ja komponenteista. Suomen korkea elintaso kulutushyödykkeiden suhteen on myös osaltaan tuonnin ansiota. Ostajana toimivan henkilön osaaminen on ostavalle yritykselle hyvin tärkeää, sillä oikein toimimalla säästää kustannuksissa tuonnin osa-alueilla huomattavasti. (Fintra 2002, 8.)

Kun tuo tavaraa EU:n ulkopuolisesta maasta, se tulee tulliselvittää ennen käyttöä tai myymistä. Suomessa tuonnin kannalta yleisin tullimenettely on luovutus vapaaseen liikkeeseen ja kulutukseen. Luovutuksesta vapaaseen liikkeeseen ja kulutukseen tulee aina antaa tulli-ilmoitus. EU:n sisältä tuodessa ilmoitusta ei tarvita, ellei tuo yli 500 000 euron arvosta vuodessa, jolloin ostajan tulee täyttää intrastat -ilmoitus. (Tulli 2014a.) Tullin kanssa asioidessa tulee muistaa asiakirjat eli kauppalasku, tullausilmoitus ja tarvittaessa tullausarvoilmoitus. Lisäksi tulee muistaa alkuperätodistus, kuten EUR.1, tuontilisenssi, vientilisenssi lähtömaasta, jalostusluvut, tuontilupa ja muut tilanteen vaatimat asiakirjat. (Hörkkö, Koskinen, Laitinen, Mattson, Ollikainen, Reinikainen & Werdermann 2010, 163.)

SAD -lomake on tullille EU:n ulkopuolelta tuonnin ilmoittamiseen käytettävä lomake, eli sen avulla tehdään tulli-ilmoitus. SAD -lomake on käytössä kaikissa EU maissa. Lomake tulee täyttää sellaisella EU:n virallisella kielellä, joka on sen EU maan viran-

omaisille hyväksyttävä, jossa tullitapahtumat hoidetaan. SAD –lomakkeesta käytetään maahantuodessa kolmea kappaletta, yksi sen EU maan viranomaisille, johon tuotteen on määrä saapua, yksi tuotteen EU-määräpäämaan viranomaisten tilastointitarpeita varten, ja yksi tuotteiden vastaanottajalle. (Exporthelp 2015a.)

SAD –lomakkeessa tulee ilmoittaa tuojan, viejän ja edustajan henkilöllisyydet, tuotteen paino, Taric -koodi, kappalemäärä, pakkaus ja sijainti. Lisäksi lomakkeessa tulee ilmoittaa tavaran alkuperämaa, päämäärämaa ja kohde, sekä kauppalaskun arvo ja valuutta, Incoterms lausekkeet ja vakuutukset. Lomakkeessa tulee ilmoittaa myös muut dokumentit, jotka ovat SAD-lomakkeen ohessa kuten tuontilupa, alkuperätodistus, rahtikirja, ja kauppalasku. SAD lomakkeessa ilmoitetaan myös tuontiverojen maksamisesta sekä lasketaanko tuote hyväksyttäessä vapaaseen liikkeeseen, kulutukseen vai vain väliaikaiseen maahantuontiin. (Exporthelp 2015a.)

Kauppalasku toimii todistuksena tuojan ja viejän välisestä liiketapahtumasta. Kun tuotteet ovat saatavilla, viejä osoittaa tuojalle kauppalaskun tuotteista. Kauppalasku on pakollinen tullin läpäisyyn, ja kauppalaskussa määritellään liiketapahtuman perustiedot. Kauppalaskuun kuuluu tuojan ja viejän nimet sekä osoitteet, päivämäärä, laskun numero, kuvaus tuotteista, mittayksikkö, tuotteiden määrä, yksikköarvo, ja tuotteiden arvo yhteensä. Lisäksi kauppalaskuun kuuluu laskun määrä ja käytetty valuutta, maksuehdot, maksutapa, maksupäivämäärä sekä mahdolliset alennukset. Kauppalaskuun sisältyvät myös kuljetusehdot, valittu Incoterms –toimituslauseke sekä kuljetusmuodot. (Exporthelp 2015a.) Kauppalaskun voi tehdä millä vain kielellä, mutta englanninkielinen käännös on suositeltavaa. Kauppalaskussa ei tarvita tietynlaista muotoa, vaan se on vapaa- muotoinen, kauppalaskun tarvitsee kuitenkin olla yleisen liiketoimintakäytännön mukainen. Kauppalasku lähetetään alkuperäisenä ja mukaan liitetään yksi kopio. Kauppalaskun allekirjoitus ei ole tarpeellista, mutta silti suosittua. (Exporthelp 2015a.)

Maahantuodessa maksettavaksi tulee tulli ja arvonlisävero, tullit ovat useimmiten arvotulleja eli prosenttimäärä tuotavan tavaran tullausarvosta. Tullausarvo määräytyy tavaran hinnan sekä tavaran saapumiskustannusten mukaan ensimmäiseen tulopaikkaan EU:ssa. (Tulli 2014b.) Yritys voi rekisteröityä tullilaitoksen asiakkaaksi, jolloin se voi saada arvonlisäverovelkaansa luottoa. Tullin rekisteröimäksi asiakkaaksi haetaan lomakkeella 592 s. Rekisteröidyksi asiakkaaksi voi hakea yritys eli tavaranhaltija itse tai huolintaliike. (Hörkkö ym. 2010, 161.)

Yrityksen tai henkilön, joka harjoittaa liiketoimintaa EU:ssa olevien tahojen kanssa, tulee rekisteröityä liiketoimijaksi EORI -numerolla. EORI -numeron antaa EU -maiden tulliviranomainen, ja numero annetaan EU:n tullilainsäädäntöä koskevaa toimintaa harrastaville toimijoille. EU:n ulkopuolinen toimija saa EORI -numeron ensimmäisen EU:n tulli-ilmoituksen ohessa. EORI numero voidaan antaa myös ensimmäisen tuonti- tai vienti-ilmoituksen ohessa. EORI numeroa käytetään kaikissa EU:n tulliviranomaisten kanssa käytävässä kanssakäymisessä, jossa tarvitaan EU:n lainsäädännön mukaista tunnistetta. (Exporthelp 2015b.)

EU:ssa tuotteet luokitellaan tariffikoodin mukaan, ja koodi sisältää tietoa tuotteen tullimaksusta sekä muista tuonnin ja viennin maksuista. EU:n tuoteluokittelukoodi sisältää myös suojaavat toimenpiteet tuotetta kohtaan kuten polkumyyntirajoitukset. Lisäksi koodin avulla pidetään kirjaa kaupankäyntitilastoista ja tuonnin sekä viennin käytännöistä. Koodin ensimmäiset kahdesta kuuteen numeroa määrittävät HS -koodista, joka luokittelee tuotteet n. 5000 eri tuoteluokkiin, eri osastoittain, kappalein, otsikoin ja ala-otsikoin. Kokonaisessa ja tarkassa HS -koodissa on kuusi numeroa, jos tuotteen luokittelun ala-otsikoita on vähemmän, koodissa voi olla vain kaksi tai neljä numeroa. HS koodiin voidaan lisätä kaksi lisänumeroa CN -koodista, joka on EU:n oma koodisysteemi. CN -koodisysteemi perustuu HS -koodisysteemiin, mutta siinä on lisäksi EU:n omia ala-otsikoita, jotka auttavat EU:n tullitariffia ja luokittelevat tuotteen tarkemmin. Lisäksi CN -koodi auttaa kokoamaan kauppatilastoja EU:n sisällä sekä EU:n ja muun maailman välillä. Tariffikoodin viimeinen osuus muodostuu TARIC -koodista, joka lisää HS ja CN koodeihin vielä kaksi numeroa, jolloin koodista tulee 10 numeroinen. TARIC -koodin lisäämät kaksi numeroa auttavat luomaan vielä tarkempia ala-otsikoita ja luokittelemaan tuotteen yksityiskohtaisemmin. TARIC koodi antaa tietoa kauppasäännöksistä ja tariffitoimenpiteistä eri EU tuotteiden kohdalla. (Exporthelp 2015c.)

Sitova tariffitieto määrittää tavaran nimikkeen, ja antaa täten tuotteelle luokituksen kuudeksi vuodeksi. Sitovaa tariffitietoa voi hakea tuotteelle tullilta lomakkeella 677s. Tavara tulee kuvailla lomakkeessa mahdollisimman tarkasti oikeanlaisen nimikkeen saamiseksi. Tulli ilmoittaa saadun nimikkeen joko HS nimikkeenä, CN nimikkeenä tai Taric nimikkeenä riippuen pyydetyistä nimikemuodosta. Saatu nimike on pätevä EU:n alueella ja sitoo tulliviranomaisia. Sitovan tariffitiedon hakeminen on ilmaista. (Tulli 2014c.)

Tullausarvonmääritykseen tarvitaan kauppalaskun lisäksi myös rahtiasiakirjat, joista selviää tavaroiden rahtikustannukset ja toimituskustannukset tuontipaikkaan, sekä toimitusehdot. Käypää rahtiasiakirjoja ovat esimerkiksi kuljetusasiakirjat. Jos tavarahan arvo halutaan määrittää vastaavanlaisen tavarahan kauppa-arvon perusteella, tulee tullille esittää kauppalasku tai asiakirja, joka näyttää Tullin vahvistaneen samoihin aikoihin vastaavanlaisen tuotteen sen kauppa-arvon pohjalta. (Tulli 2009a.) Tullausarvoon lasketaan myös kuljetuskustannukset tavarahan EU:hun saapumiskohtaan asti. Tullausarvo määrittää arvoperusteisen tullin, ja suurin osa EU:n tulleista on arvoperusteisia. Myös arvonlisävero lasketaan tavarahan tullausarvon pohjalta. (Tulli 2009b.)

Kolmansien maiden tullit on arvoperusteinen tullit, jossa tavarahan arvoon lasketaan lisäksi mukaan toimituskulut eli vakuutus ja rahtikulut, tavarahan EU:hun saapumiseen asti (Yrittäjät 2014). Kolmansien maiden tullit sovelletaan tavaroihin, jotka tuodaan EU:n ulkopuolisista maista. Kolmansista maista tuotaviin tavaroihin kohdistuva tullit voi olla alhaisempi, jos EU:n ja tuontimaan välillä on sopimuksia asiasta, eli etuuskohteluita. (Tulli 2013.)

Kun yritys harjoittaa ulkomaankauppaa, sen tulee selvittää, minkä maan arvonlisäveron sen tulee maksaa. Ulkomaankauppa voi aiheuttaa arvonlisäverovelvoitteita ulkomailla, jolloin yrityksen tulee rekisteröityä kyseisessä maassa arvonlisäverovelvolliseksi. Arvonlisäverolain säädökset auttavat yritystä selvittämään omien liiketoimintojensa arvonlisäverotusta. Tullit perii veron maahantuonnin yhteydessä, palvelujen verotusoikeutus taas määräytyy myyntimaan säännösten mukaan. (Verohallinto 2011.) Arvonlisävero on tavarahan tullausarvoon perustuva vero, joka on yleisesti 24%. Arvonlisäveroon lasketaan maahantuodossa tavarahan tullausarvon lisäksi tavarahan maahantuontiin liittyvät kustannukset, kuten kuljetukset ja vakuutukset, aina kuljetussopimuksessa sovittuun ensimmäiseen kohdepaikkaan Suomessa asti. Arvonlisäveroa laskettaessa mukaan lisätään vielä maahantuonnin tullausprosessin hinta sekä EU:lle tavaroiden maahantuonnista maksettujen verojen, tullien ja muiden maksujen määrä. Arvonlisävero verotetaan saadusta yhteissummasta. (Tulli 2009c.) Arvonlisävero on vuonna 2015 24%. Yrityksen, joka harjoittaa arvonlisäverollista liiketoimintaa, tulee rekisteröityä arvonlisäverovelvollisrekisteriin. Rekisteriin ei tarvitse ilmoittautua silloin, jos tilikauden aikana oleva liikevaihto on alle 8 500 euroa. Arvonlisävero on erityistapauksissa alempi, esimerkiksi elintarvikkeissa ja ravintolapalveluissa se on 14%, ja lääkkeissä, kirjoissa, henkilökuljetuksessa ja televisiotoiminnassa arvonlisäverokanta on vain 10%. Arvonlisävero on kui-

tenkin ylivoimaisessa osassa tuotteita ja palveluita yleisen verokannan mukainen eli 24%. (Verohallinto 2015.) Arvonlisävero on tietyissä tapauksissa mahdollista vähentää tuotteen hinnasta. Yritys, joka harjoittaa arvonlisäverollista kaupankäyntiä voi vähentää ostamiensa tavaroiden tai palveluiden hintaan sisältyvän veron toiselta arvonlisäverovelvolliselta. Tavara tai palvelu, josta kyseinen vähennys tehdään, on kuitenkin oltava ostettu arvonlisäverolliseen liiketoimintaan. (Verohallinto 2012.)

Tuontiprosessi on hallittava alusta loppuun, jotta saadaan maksimaalinen taloudellinen hyöty. ”Yrityksen menestykselle elintärkeät asiat kuten laatu, kustannustehokkuus, palvelu ja asiakaslähtöisyys edellyttävät, että yrityksen osatoimintoja ja prosesseja tarkastellaan kokonaisvaltaisesti.” (Fintra 2002, 8.) Kun tuontiketjun tuntee kokonaisvaltaisesti, on mahdollisuus parantaa tuottoa. Ketjun loppupäässä oleva asiakas on voima, joka luo ketjun, ja asiakkaan tarpeet tulee ottaa ketjussa huomioon. Ostajan kuuluu nähdä yrityksensä tuotteiden ja markkinoiden elinkaari, ja täten kyetä valmistumaan muutoksiin. Tulee osata hankintaprosessi, nähdä markkinat kokonaisuutena sekä ymmärtää kansainvälistymiskehitystä. (Fintra 2002, 9.)

3.3 Kauppasopimus ja kuljetukset

Kansainvälisessä liiketoiminnassa käytäntönä on, että ostaja tekee myyjälle ostotarjouksen niistä tuotteista, joita ostaja haluaa. Kun myyjä vahvistaa tilauksen, sopimus kaupankäynnistä on syntynyt. Yleisesti yritysten ei tarvitse vastata saamiinsa tarjouksiin, mutta vastaus on hyvä tehdä kohtuullisella aikataululla, mikäli yritys haluaa käydä kauppaa tarjouksen tekijän kanssa. Tarjouksen hyväksyvä osapuoli ei saa muokata alkuperäistä tarjousta ja sen ehtoja tai muokattua versiota pidetään uutena tarjouksena. (Fintra 2002, 18.)

Ostotoimintaa harjoittavan yrityksen on syytä varmistaa keneltä on ostamassa. Tulee varmistua siitä, mikä yhtiö sopimuksessa esiintyvä myyjä on sekä onko se osa isompaa konsernia. Isompaan konserniin kuuluvalta yritykseltä voi puuttua tarpeelliset takuut tai juridiset valmiudet kaupankäyntiin. Sopimuksessa tulee määritellä tarkkaan ja yksityiskohtaisesti, mistä sovitaan, jotta voidaan välttyä väärinkäsityksiltä. (Fintra 2002, 19.) Kunnolla tehty kauppasopimus on ulkomaankaupan asiakirjoista tärkeimpien joukossa. Sopimuksesta sopiessa onkin hyvä muistaa rajata kaupan kohde ja kauppahinta selkeästi ja tarkasti. Lisäksi sopimuksen voimaantulosta on sovittava, ja päästävä selkeään yh-

teisymmärrykseen sopimuksesta vapautumisen perusteista, ja sopimuksen rikkomisen seuraamuksista. (Op 2014, 4.)

Kuljetus tarkoittaa tavaransiirtopalvelua paikasta toiseen. On sisäistä ja ulkoista kuljetusta. Sisäinen kuljetus on työpaikan tai laitoksen välistä kuljetusta, kun taas ulkoinen kuljetus hyödyntää kuljetusväyliä ja välineitä. Kuljetus on keskeinen tekijä tuontiketjun monessa vaiheessa, aina tuotteen ulkomailta hankinnasta asiakkaille toimittamiseen asti, myös kulutetun lopputuotteen jätekuljetus on etäinen osa koko kuljetusketjua. Kannattavuuden kannalta on hyvä huomioida, että kuljetuksen palvelutasoa voi nostaa. Kuljetuksen palvelutasoa nostettaessa tuotteet saa toimitettua täsmällisemmin, suoraan käyttöpisteeseen ja tulee mahdolliseksi ottaa paluukuljetukseen pakkausjätettä. Kyseiset toimenpiteet eivät ole yhtä edullisia kuin tavallinen kuljetus, joten niiden käyttöä tulee yksilöllisesti miettiä kannattavuuden kannalta. (Suomen kuljetusopas.)

Kaupankäynnin osapuolet sopivat keskenään kuljetuksen velvoitteista ja vastuista toimituslausekkeilla. Toimituslauseke määrittää kuljetuksessa sen hetken, jolloin vastuu siirtyy sopimusosapuolelta toiselle. Toimituslausekkeiden avulla sovitaan myös kustannusten jaosta, vakuutuksista sekä tulliasioista ja tuotteiden pakkaamisesta. Tunnetuimmat toimituslausekkeet ovat Incoterms toimituslausekkeet, joiden tavoitteena on yhdenmukaisen tulkintakäytännön saavutus. Kun osapuolet haluavat käyttää Incoterms -lausekkeita, tulee selkeästi mainita ja yksilöidä sopimuksessa käytetyt lausekkeet. Tulee myös varmistua siitä, ettei kuljetussopimuksen, myyntisopimuksen ja toimituslausekkeen välillä ole ristiriitoja. Osapuolten on erikseen sovittava kauppahinnan suorituksista, tavarankäytön tarkistusvelvollisuuksista, sekä omistusoikeudesta ja sen siirtymisestä, sillä ne eivät sisälly toimituslausekkeeseen. (Fintra 2002, 19.) Uusimmat incoterms -toimituslausekkeet löytyvät kansainvälisen kauppakamarin julkaisusta 715. (Op 2014, 4.) Sopimuksessa voidaan mainita, mihin tarkoitukseen ostaja ostaa tuotteen. Kun käytötarkoitus on selvä, myyjä saa paremman kuvan kaupan vastuista ja seuraamuksista. (Pasanen 2005, 109.)

Toimituksessa sovittaessa osapuolet valitsevat luovutuspaikan. Luovutus tapahtuu, kun ostettu tuote siirtyy ostajan haltuun. Jos toimituksessa myyjä on kuljetuksen järjestävä osapuoli, tavarankäytön luovutus tapahtuu vasta sillä hetkellä, kun ostaja saa tavarankäytön. Tavara, joka on myyty vapaasti, toimitettuna tai vapaasti toimitettuna tiettyyn sijaintiin, kuten

paikkakunnalle, nähdään luovutetuksi vasta sillä hetkellä, kun se on saapunut kyseiseen sijaintiin tai paikkakunnalle. (Fintra 2002, 20.)

Koko kauppasopimuksen laatimisprosessi tulee olla huolellista, ja sopimuksessa tulee myös mainita tuleeko ostajasta agentti tai saako hän edustuksen (Sjolund 2015). Kauppasopimuksen yksityiskohtia voi miettiä Finpron, kauppakamarin tai pankkien asiantuntijoiden kanssa. Asiantuntijoiden kanssa saadaan sopimuksen oleelliset asiat määriteltyä niin, että ne soveltuvat kauppaan kohdemaan kanssa ja ovat selkeästi ilmaistuja. (Op 2014, 4.) Kauppasopimuksen laatimatta jääneet yksityiskohdat täyttyvät sovellettavan lain säädöksillä ellei yksityiskohtia ole tarkoituksella suljettu pois. Joissakin tapauksissa, esimerkiksi suomalaisen yrityksen myydessä Ruotsiin, kaikkia sopimuskohteita ei tarkoituksella haluta sopia, jolloin yksityiskohtiin ei mennä niin tarkasti ja riskejä syntyy hieman enemmän. Jos taas suomalainen yritys myy Brasiliaan tai Kiinaan, sopimuksen yksityiskohtiin on tapana kiinnittää huomattavasti enemmän huomiota. (Pasanen 2005, 102.)

Sovittu tavara tulee olla määränsä, laatunsa, lajinsa ja pakkauksensa puolesta sovitun mukainen. Jos sopimuksessa ei ole sovittu tavarasta erityisesti muuta, tulee tavaralla olla soveltuva ja sopiva sellaiseksi tavaraksi, jollainen se on. Mikäli tavara on tarkastettu ostajan puolesta ennen kaupantekoa, ostaja ei saa vedota tavarallaan suhteen vikoihin, jotka hän olisi voinut tarkastaessa huomata. Tavara, jota ostaja ei ole etukäteen tarkastanut, on tarkastettava mahdollisimman nopeasti kun se on luovutettu ostajalle. Jos tavarassa esiintyy virheitä, ostaja voi vaatia virheiden korjausta, alennusta, uutta tavaratoimitusta, korvausta tai kaupan purkua. Ostaja voi myös kieltäytyä virheellisistä tavaroista maksamisesta. (Fintra 2002, 20-21.) Tavarallaan pakkauksen laadusta on päästävä sopimuksessa yhteisymmärrykseen. Pakkaus ja laatu ovat sopimuksessa määritettäviä kohtia, ja ne määritellään kaupan kohteen eli tavarallaan kuvauksen ja rajaamisen yhteydessä. (Op 2014, 4.)

Jos myyjä on syyllinen viivästykseen, ostajalla on oikeus sopimuksen täyttämiseen, kaupan purkuun tai vahingonkorvauksiin. Ostajalla on oikeus pyytää korvausta, mikäli myyjä on ollut syyllinen viivästymiseen tai huolimattomuuteen. Ostajan on esitettävä korvausvaatimukset kohtuullisessa ajassa virheen huomaamisesta, jotta ostajalla olisi oikeus korvauksiin. Sopimussakko määrää etukäteen vahingonkorvauksen suuruuden sopimusrikkomuksen tapahtuessa. Jos sopimussakkoa ei ole määritelty kaupan yhtey-

dessä, sitä ei voi periä. Yleisin sopimussakon muoto on viivästyssakko, joka määrittää viivästyskorvauksen, yläraja yleensä 10% kauppahinnasta. Sopimuksessa on tärkeää myös mainita myyjän vakuuttavan vastaavansa siitä, ettei myyty tavara riko muiden tahojen patentteja tai vaatimuksia, ja että myyjä vakuuttaa hoitavansa ongelmat mahdollisten ulkopuolisten tahojen kanssa. (Fintra 2002, 20-21.) Sopimuksessa voidaan sopia myyjän antamasta takuusta ja pelisäännöistä laiminlyöntitilanteessa, jolloin saadaan viivästyksiin ja laiminlyönteihin selkeät pelisäännöt. (Op 2014, 4.)

Kauppahinta määräytyy paljolti myytävien tuotteiden määrän ja tuotteen kilpailuaseman ja kysynnän sekä tarjonnan pohjalta. Pitkäaikaisessa sopimuksessa kiinteä hinta voi olla vaikea sopia, sillä valuuttakurssit ja kustannustasot voivat vaihdella ajan mukaan. Pysyvän hinnan sopimisessa tarvitaan joustavia sopimusehtoja, kuten ehto siitä, että sopimusosapuolet ovat toisilleen aina yhtä edullisia kuin kolmansillekin osapuolille. (Pasanen 2005, 111.)

Kauppahinta tulee määritellä sopimuksessa selkeästi. Sopimuksessa on mainittava käytettävä valuutta ja indeksi- tai valuuttakurssiehto. Osapuolten tulee myös sopia kenen vastuulla välilliset verot, kuten arvonlisävero ja mahdolliset julkiset maksut ovat. Sopimuksessa tulee mainita, sisältyvätkö kauppahintaan kuljetus, varastointi tai pakkauskustannukset. Hinta on maksettu silloin, kun hinnan mukainen määrä on maksettu myyjän pankkitilille. Jos maksu tapahtuu tavarantoimituksessa, on maksu hoidettava samalla kun luovutus tapahtuu. Eräpäivän jälkeen maksettaessa ostajan tulee maksaa viivästyskorkoa. (Fintra 2002, 22.) Maksuehdosta sovittaessa sopimusosapuolten tulee sopia maksettava summa, maksuun käytettävä valuutta ja maksuaika. On mahdollista sopia myös tietty maksupaikka. Maksutavasta sovittaessa voidaan mainita ohjeet ja asiakirjat, joita maksutavan suorittamisessa tarvitaan. Lisäksi tarvitaan selkeä ymmärrys siitä, mikä osapuoli maksaa mitkään pankkikulut, ja mitä mahdollisia alennuksia sopimukseen sisältyy. Maksuehdosta sovittaessa on hyvä kartoittaa kauppakumppanin luotettavuus riskien ehkäisemiseksi. Luotettavuutta voidaan arvioida luottokelpoisuudella, sopimusosapuolen menneellä maksukäyttäytymisellä, sopimusosapuolen kotimaan vakiintuneilla kauppatavoilla ja tilanteella sekä kauppasuhteen kestolla. Sopimusta tehtäessä on myös hyvä perehtyä kaupankäyntikumppaninaan määräyksiin lisensseistä ja valuutoista. (Op 2014, 4.)

Sopimuksessa käytetään sen maan lakia, josta osapuolet ovat sopineet, ja sopimuksessa tulee olla lauseke, jossa mainitaan minkä maan lakia sopimuksessa sovelletaan. Myyntisopimuksissa on tapana käyttää sen maan lakia, josta myyjä on kotoisin. Riidat ratkaistaan sopimuksessa valitun käytännön mukaan, useimmiten tuomioistuimessa tai välimiesoikeuden avulla. Huomattavaa on, että välimiesoikeus on salaista, ja tuomioistuin on julkinen riidanratkaisumenettely. Osapuolten on ensisijaisesti parasta pyrkiä riitalanteessa neuvottelemaan ratkaisu ennen muita toimenpiteitä. (Fintra 2002, 24.)

Sopimus syntyy, kun se on allekirjoitettu myyjän ja ostajan toimesta. Sopimuksen purkamisesta tulee sisällyttää kauppasopimukseen tarkat perusteet, jotka voivat koskea molempia sopimusosapuolia. (Pasanen 2005, 121.) Ostosopimuksessa on siis luettelomaisesti hyvä muistaa mainita sopijapuolet, hinta, maksuehdot sekä maksutapa, sekä millaista toimitusehtoa käytetään. Lisäksi tulee muistaa sopia pakkauksesta, vahingonvaurasta, takuista sekä asiakirjoista. Tarkastukset sekä vahingonkorvausasiat tulee myös muistaa sopia, kuten myös oikeus pidäytyä kaupasta. Sopimusta tekevät osapuolet sopivat myös kaupan purkuehdoista, sekä sakoista. Lisäksi tulee muistaa ylivoimainen este, eli force majeure. Kaiken tämän jälkeen sopimuksessa tulee vielä muistaa sopia luvista ja lisensseistä tarpeen mukaan, sekä sovellettavasta laista ja riitojen ratkaisusta. Osapuolten tulee myös olla perillä sopimusten muuttamisesta. (Fintra 2002, 18.)

3.3.1 Kuljetustavat

Kuljetuksesta koituu yritykselle kustannuksia. Kuljetuskustannukset tuleekin hoitaa mahdollisimman suunnitelmallisesti, jotta niissä voidaan säästää. Yritys voi saada apua oikean kuljetustavan valinnassa myös huolitsijalta. Kuljetuskustannuksia ovat lastaus, eturahti, ja terminaalikäsitteily rahtauksen ja lastauksen osalta. Kuljetuskustannuksiin kuuluu myös vientiselvitys, rahti ja uudelleenlastaus, kyseisten toimenpiteiden jälkeen kuluja syntyy lastin purkamisesta, tuontihuolinnasta ja tullauksesta sekä jakelusta ja varastoinnista. Lisäksi kuluja syntyy vielä jatkorahdista. (Fintra 2002, 41.) Kuljetuksissa täytyy myös muistaa valita oikeat toimituslausekkeet sekä muistaa vastuut (Sjolund 2015).

Kuljetusajalla ja kuljetettavan erän suuruudella on vaikutusta kuljetustavan valintaan, kustannuksien lisäksi tulee ottaa huomioon myös kuljetuksen ja liikenneyhteyksien luo-

tettavuus. Kun yritys laskelmoi kuljetuskustannuksia, koko ketjun kustannukset tulee ottaa huomioon. (Fintra 2002, 41.)

Merikuljetusta käytetään suurimmassa osassa Suomen tuonnista, sillä Suomalaiset tuontiyrietykset käyttävät sitä kuljetusmuotona joskus jopa 90-prosenttisesti (Sjolund 2015). Merikuljetus on suosittu muoto suuria määriä tavaraa kuljetettaessa, sillä merikuljetus tarjoaa alhaiset kustannukset yksikön suhteen kilometriltä. Merikuljetus voi kuitenkin vaatia erityistä pakkausta sään ja jälleenaivauksen takia. Merikuljetuksen kustannuksia tarkastellessa tulee huomioida myös esikuljetus satamaan ja lähtö ja tulo sataman kustannukset. Merikuljetuksia on linja ja sopimusliikenteessä. Linjaliikenne etenee tietyn aikataulun mukaisesti tiettyä reittiä, ja on rahdeiltaan kalliimpaa kuin sopimusliikenne. Sopimusliikenne on kuitenkin suurille määrille tuotteita, joka selittää alhaisemmat rahat, mutta suuremmat rahamäärät, sillä sopimusliikenteessä rahdataan koko lastitila tai tehdään pidempiaikainen sopimus. (Fintra 2002, 42.) Merikuljetuksissa ja muissakin toistuvissa kuljetusmuodoissa yhteistyökumppanin valinnalla on yritykselle kannattavuuden kannalta merkitystä.

Autokuljetukset ovat laadultaan nopeita, ja usein ovelta ovelle tyyppisiä ja kohtuuhintaisia. Tavaramäärän ollessa pieni, autokuljetukseenkin kuuluu jakelu ja nouto terminaalista. Autokuljetusten määrä vetovaunun kanssa on pienentynyt Pohjoismaista Keski-Eurooppaan, sillä perävaunu kulkee usein lautalla meren ylitse ja perävaunun lauttakuljetukset ovatkin suhteessa kasvussa perinteiseen merikuljetukseen verrattuna. (Fintra 2002, 42.) Maantiekuljetuksissa kuljetussopimukset ovat vapaamuotoisia. Kansainvälisten kuljetusten kuljetussopimukset on tapana vahvistaa rahtikirjalla. Rahtikirjojen täytöstä vastaa yleensä huolintaliike tai lähettäjä itse. Jos tuotteista annetut tiedot ovat virheellisiä, tietojen antaja on vastuussa tapahtuneista vahingoista sekä kuluista. (Pasanen 2005, 316-317.) Autokuljetuksissa autokuljetuksen hoitava taho ei ole vastuussa menetyksistä tai vahingoista tuotteille, mikäli ne johtuvat tuotteiden omista haitoista, force majeuresta eli ylitsepääsemättömästä esteestä, sekä rahtaaajan tai vastaanottajan virheistä. EU:lla ei ole olemassa lainsäädäntöä korvauksista autokuljetuksessa. (Exporthelp 2015a.)

Merikuljetuksissa yleisimmät asiakirjat ovat konossementti ja merirahtikirja. Rahtauksesta tehdään rahtaussopimus, jossa voidaan sopia rahtauksen ajallisesta kestosta tai matkasta. Rahtaussopimukseen sisältyy rahdista sopimisen lisäksi myös käytettävästä

aluksesta sopiminen. (Pasanen 2005, 287-294.) Merirahtiyritys ei ole vastuussa tuotteiden ominaisista vioista, tuotteiden painon menetyksestä kuljetuksen aikana, tulipalosta, force majeuresta eli ylitsepääsemättömästä esteestä, lakoista, laivan työntekijän virheestä tai laivan huomaamattomista vioista. (Exporthelp 2015a.)

Lentokuljetukset ovat nopeaa kuljetusta, mutta kuljetusmuotona lentokuljetus on kallis. Lentokuljetus sopii kuljetukseen pitkillä etäisyyksillä sellaisen tavaran osalta, joka on painoon ja tilavuuteensa nähden kallis. Lentoyhtiöt kuljettavat kalliiden hintojen takia osan matkoista maanteitse, niissä tilanteissa jossa nopeus ei kärsi maantiekuljetuksesta mutta sillä syntyy säästöä. (Fintra 2002, 43.) Lentokuljetuksesta sovitaan Air Waybill – kuljetusasiakirjalla. Tavara siirtyy rahdinkuljettajalle terminaalissa. Rahdinkuljettajan tulee saada tavaran luovutuksessa kuljetuksen suorittamista varten tarvittavat asiakirjat ja tiedot kuten vienti sekä tuontilupa ja kauppalaskut. (Pasanen 2005, 322-324.)

Tavarankuljetus on aina hyvä vakuuttaa. Tavarankuljetusvakuutus vakuuttaa tavaran vaaralta, joka voi kohdata tavaraa kuljetuksen ja välivarastoinnin ajalla. Kauppasopimuksessa määritetty toimituslauseke kertoo, milloin riski tavaran vahingoista siirtyy myyjän harteilta ostajalle. Ostajan on hyvä muistaa tavarankuljetusvakuutus, jos riski on kaupassa ostajalla. Vakuutus korvaa vain tavaran, ei muita vahinkoja, kuten markkinamenetyksiä, luottotappioita tai tuotantolaitoksen seisokkia. Vakuutus on joko perusvakuutus tavaran suhteen, tai täysvakuutus joka kattaa laajemmin myös kuljetusvälineelle sattuvia onnettomuuksia ja varkauksia. Vakuutus katsotaan alkaneeksi kun tavara siirtyy käytettävään kuljetusvälineeseen. Vakuutus katsotaan päättyneeksi kun tavara puretaan määränpäässä kuljetusvälineestä. (Fintra 2002, 45-46.)

Huolintapalveluita voi ostaa huolintayrityksiltä, ja monilla suomalaisilla huolintayrityksillä on koko kuljetusketjun kattavat palvelut. Suomalaisilla huolitsijoilla on myös yhteistyötä ulkomaisten huolitsijoiden kanssa, joten huolintapalvelujen tarjonta on kattavaa. Yleisimpiä huolintapalveluita ovat tavaran kuljetus, eli toimeksianto, ja tavaran tulliselvitykset sekä varastointi ja käsittely kuljetustapahtumaa ennen ja jälkeen. Huolintapalvelut voivat myös hoitaa tavarankuljetusvakuutuksen laatimisen, kuljetusasiakirjat, ja muut asiakirjat kuljetusmatkalta. Huolintapalveluilta voi ostaa myös neuvontapalveluja tulliselvittämisessä ja muissa kuljetus ja jakelukysymyksissä. Neuvoa saa myös pakkauksen, toimintalausekkeiden ja maksujen suhteen. (Fintra 2002, 51-52.)

Huolintaliikkeen kuljetuspalvelut ovat yleisesti yhdistettyä kuljetusta, jossa yhdistetään vähintään kaksi eri kuljetusmuotoa ja huomioidaan valittujen kuljetusmuotojen lainsäädäntö. Yhdistetystä kuljetuksesta tehdään oma koko kuljetusketjun määrittävä asiakirja. Huolintaliikkeitä tarjoavat myös etenkin lentoliikenteessä yhteiskuljetuksia, joissa eri lähetyksiä yhdistetään hintaedun ja paremman aikataulun saavuttamisen vuoksi. (Pasanen 2005, 329-331.) Yhdistetty kuljetus säästää tavaroiden käsittelykertoja ja vähentää täten vahinkojen määrää. Yhdistetyt kuljetukset ovat pitkille matkoille sopiva ja miltei välttämätön kuljetusmuoto, sillä kuljetusmatkan pitkittyessä myös useampia kuljetusmuotoja on todennäköisempää tarvita. Yhdistetyt kuljetukset ovat nopeudeltaan ja suo- sioltaan kasvussa, sillä eri kuljetusmuotoja pyritään saamaan yhtenäisemmiksi eri mai- den välillä lainsäädännöllä ja liikenneyhteyksien parantamisella. (Hörkkö ym. 2010, 299, 302.) Huolintasopimuksessa valittavat menetelmät ja toimintatavat riippuvat ta- pauskohtaisesti kaupasta, tavarasta ja asiakkaan tarpeiden laajuudesta sekä määrästä. Huolintaliike antaa asiakkaan tarpeiden pohjalta tarjouksen kuljetusprosessin kuluista ja hinnasta, tarjouksen hyväksyttäessä huolintaliikkeen ja asiakkaan välille syntyy huolin- tasopimus. (Hörkkö ym. 2010, 29-30.)

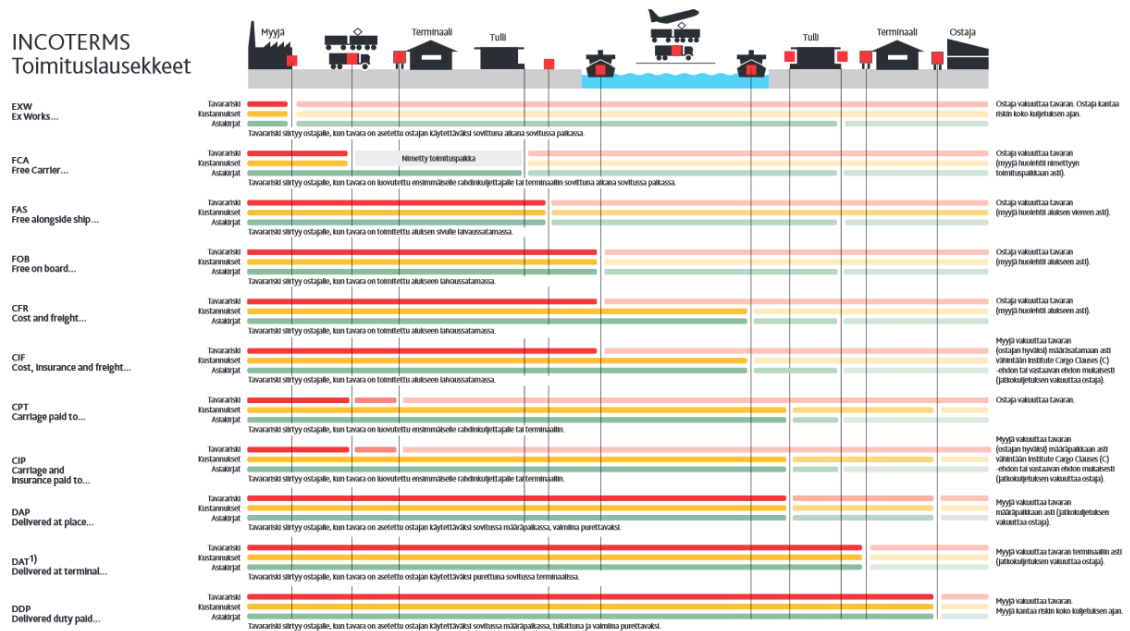
Toimeksiantaja on se, joka antaa huolitsijalle tehtävän. Jos toimeksiantoon kuuluu teh- täviä, jotka ovat kauppasopimuksen toimituslausekkeen mukaan myyjän tehtäviä, ei huolitsijan tarvitse maksaa niistä, vaan huolitsija perii maksun toimeksiantajaltaan. Toimeksiantaja taas voi periä saataviaan myyjältä. (Fintra 2002, 52-53.) Huolintaliik- keen vastuisiin kuuluu toiminta lakien ja määräysten mukaisesti. Huolintaliikkeen tulee huomioida kansainväliset sopimukset ja vieraan valtion laki, silloin kun huolintatoimin- ta sijoittuu huolintaliikkeen oman maan ulkopuolelle. Sopimuskumppanina huolinta- liikkeen on noudatettava sopimuksessa määritettyjä velvoitteita sekä sopimusehtoja. (Pasanen 2005, 333.) Huolintaliikkeen tulee tarkastaa kuljettamansa tavarankunto, asiakirjat ja määrät, sillä huolintaliikkeellä on velvollisuus pitää huolta kuljettamastaan lastista. Huolintaliikkeen tulee ilmoittaa toimeksiantajalle, jos kuljetettavan tavarankun- teen ilmenee ongelmia. Huolintaliike on vastuussa tavarankuljetusprosessista ja sen toi- menpiteistä. (Hörkkö ym. 2010, 27.)

3.3.2 Toimitusehdot – Incoterms 2010

Incoterms -toimituslausekkeet ovat kansainvälisen kauppakamarin laatimat lausekkeet, jotka pyrkivät yhdistämään ja selkeyttämään kaupankäyntiä. Toimituslausekkeet jakavat

vastuuta toimituksesta ostajan ja myyjän välillä, ja lausekkeita sekä vastuutasapainoja on erilaisia. Toimituslausekkeista Ex Works:issa myyjällä on vähin mahdollinen määrä velvoitteita, ja DDP:ssä eniten. (DHL 2011.) Incoterms toimituslausekkeet jakavat toimenpiteistä ja kustannuksista koituvan vastuun tavaroita kuljettaessa. Kansainvälisen kauppakamarin julkaisu 715 sisältää viralliset incoterms 2010 –lausekkeet. (Op 2014, 4.) Lausekkeet näkyvät alla olevasta kuvioista. Tässä työssä käsitellään lausekkeista vain Ex Works ja FOB, jotka ovat käyttökelpoisia työn maahantuontiprosessin osalta.

INCOTERMS Toimituslausekkeet



KUVA 1. Incoterms 2010. (IF 2012)

Ex Works tarkoittaa, että riski tavarasta on ostajalla silloin, kun tavara asetetaan käyttövalmiiksi ostajalle sovitettuun paikkaan sovittuna aikana. Ostajan on hyvä vakuuttaa tavara Ex Worksissa, jossa vastuu on ylivoimaisesti ostajalla. Koko tavarankuljetusprosessi on ostajan vastuulla. (IF 2012.) Sopimusosapuolten on hyvä täsmentää sovittu aika ja paikka, eli toimituskohta valitussa toimituspaikassa selkeästi, koska kustannukset ja riskit kuuluvat siihen pisteeseen asti myyjälle (DHL 2011).

FOB (Vapaasti aluksessa) tarkoittaa ostajan saavan riskin tavarasta, kun kyseinen tavara toimitetaan laivaussataman alukseen. Myyjä saattaa vakuuttaa tavaransa saapumiseen alukseen asti, mutta muuten vakuuttaminen kuuluu ostajalle. (IF 2012.) Myyjän tehtäviin kuuluu tarpeen mukaan vientiselvitys, mutta tuontivelvollisuudet eivät kuulu myyjälle (DHL 2011).

3.4 Tuonti EU-alueen ulkopuolelta

Maahantuotu tavara käy läpi tulliselvityksen. Tulli perii myös arvonlisäveron sekä kirjaa tuonnin. Tuojalla on oikeus hakea tullihallinnolta päätös siitä, millaista nimikettä tuotavaan tuotteeseen sovelletaan, kyseinen päätös on maksuton ja voimassa kuusi vuotta. EU pyrkii rajoittamaan suuria määriä EU:n ulkopuolelta tuotuja tuotteita, sillä ne voivat haitata EU:n sisäisten valmistajien toimintaa. (Fintra 2002, 75.) EU:lla on yhteistyötä ja vapaakauppasopimuksia monien maiden kanssa, mutta Kanadan kanssa vapaakauppasopimusta ei vielä ole saatettu voimaan, vaikka siitä onkin jo päästy yhteisymmärrykseen. EU:n johtoportaan on hiljattain pyritty vapaakauppasopimusten voimaantulon nopeuttamiseen, etenkin USA:n kanssa, joka voi samalla nopeuttaa myös Kanadan ja EU:n välisen vapaakauppasopimuksen voimaantuloa. Kanadasta Suomeen tuodessa tuontisäännöt ovat hyvin lähellä EU:n sisämarkkinasääntöjä, sillä hammasharjatuotteen tuonnin suhteen ei ole huomattavia rajoituksia. (Sjolund 2015.)

Kolmannesta maasta tuotu tavara pyritään tullaamaan siihen yhteisömaahan, jossa sitä aiotaan käyttää. Kuljetus kolmansista maista yhteisömaihin tapahtuu tullivalvonnassa ulkoisena passituksena, eli sinetöintikelpoisella ajoneuvolla ja passivakuuksien kanssa kunnes tavara tullataan määränpäämaassa. Yhteisömaiden ulkopuolelta tuoduista tavaroista tulee tehdä tulli-ilmoitus. Tullausarvo määräytyy ensisijaisesti tuodun tavaran kauppaa-arvon mukaisesti, ja siihen lasketaan kuljetuskustannukset EU-alueelle saapumiseen asti. (Fintra 2002, 86.)

Tuotteista on hyvä olla alkuperäselvitys. Muussa tapauksessa tulli perii yleisen tullin, joka ei huomioi mahdollisia kauppapoliittisten sopimusten tuomia etuja. Tullille tulee antaa kauppalasku, josta käy ilmi tavaran tullinimike ja muut tärkeät kaupan tiedot. Kauppalasku on tarpeen myös huolitsijalle ja pankille, sekä vakuutusyhtiölle ja kuljetusliikkeelle. Laskusta käy ilmi toimitusehto, kuljetustiedot, tullitariffinimike, myyjän ja ostajan tiedot sekä laskun päiväys. Lisäksi laskussa tulee mainita tavaran kauppanimitys, ja alkuperä sekä määränpäämaa. Laskussa tulee muistaa myös tavaran paljous ja nettopaino sekä tilavuus, maksuehdot, viitetiedot sekä ostajan ja myyjän VAT numerot. Mitä puutteellisempi kauppalasku on, sitä hitaampaa tullaus on. (Fintra 2002, 86-87.)

Kun kolmannelta maasta tuotu tuote tullataan, arvonlisäveron maksaa tavaranhaltija eli tulli-ilmoituksen tekijä. Maahantuojalla ilmoittaa veron vähennettäväksi veroksi, jos hänen tuomansa tavarat ovat vähennyskelpoiseen käyttöön. Tullausilmoitus tulee tehdä, kun tuodun tavarantoiminnan arvo ylittää 5000 euroa. Tullausarvo määräytyy tavarantoiminnan arvon pohjalta EU:n kauppayhteisön rajalla. Tullausarvo ilmoitetaan käyttäen tullinimikettä. (Fintra 2002, 88.)

EU:n yhteisön tullitariffi on TARIC, joka on jokaisessa jäsenmaassa samanlainen. TARIC:iin kuuluu yleis- ja erityismääräyksiä maataloustuotteista, polkumyynnitulleista, etuuskohteluista, vientinimikkeistä ja luetteloita esimerkiksi tullittomista lääkeaineista ja tuotteiden alaviitteistä. TARIC sisältää myös tuontia ja vientiä koskevia rajoituksia, nimikkeistöä sekä määritelmiä lisätulleista eri tuotteista. Tullitariffi TARIC:iin päivitetään säädöksiä vuoden aikana tulliasioista, kuten kiintiöistä ja suspensiotulleista. Tulli ilmoittaa TARIC:in uusimmista muutoksista tyypillisesti verkkosivuillaan. (Hörkkö ym. 2010, 114-115.) Tavarat, jotka saapuvat yhteisöalueen ulkopuolelta ovat tullin valvonnassa, ja ne tulee kuljettaa tullin määräämää reittiä paikkaan, jonka tulliviranomainen on osoittanut. Tullille on annettava tuoduista tavaroista yleisilmoitus, ja tulli voi tarkastaa tai ottaa näytteitä tavaroista. (Pasanen 2005, 466.)

3.5 Maksuliikenne ja rahoitus

Maksutavasta sovitaan kauppaneuvotteluissa, ja valittu maksutapa mainitaan kauppasopimuksen maksuehdot -kohdassa. Pankit tarjoavat maksutapoja sen perusteella, miten nopeasti maksu siirtyy, miten varmaa maksu on, ja millaisia kustannuksia maksuun voi sisältyä. Maksutapaan vaikuttaa myös kauppakumppaneiden välinen luottamus, kilpailutilanne ja erilaiset kaupankäyntimääräykset. (Fintra 2002, 91.) Käytettävä maksutapa määräytyy maksun saannin todennäköisyyden, kustannusten, ja toimialan kauppataavan mukaan. Maksutavan valintaan vaikuttaa myös osapuolten maksuajan järjestämisen innokkuus, myyjän valmius ottaa riskejä ja haluttu aikataulu. (Op 2014, 5.)

Maksuehdot määräytyvät maksuajan, maksutavan ja maksupaikan perusteella, lisäksi maksuehtoihin vaikuttaa kauppahinta, valuutta ja riskit. Maksuehtojen määrittelyyn vaikuttaa myös toimitusehdot. Maksut tapahtuvat useimmiten pankkien välityksellä, joskus

jopa useiden pankkien välityksellä. Yleensä maksutapahtumasta maksunsaantiin kuluu vähintään kaksi pankkipäivää. (Fintra 2002, 91-92.) Yritysten tulee olla yhteistoiminnassa pankkien, vienti- ja tuontihuollinnan sekä kuljetuksista ja asiakirjoista vastaavien henkilöiden kanssa. Kun kauppatoiminnot, maksu ja kuljetusprosessi hoidetaan yhteisymmärryksessä kaikkien osapuolten kesken, yrityksen sisä- ja ulkopuolella, saadaan kauppa onnistumaan sujuvasti aikataulussa. (Pasanen 2005, 191.)

Pankit tarjoavat kolme yleistä maksutapaa, jotka ovat remburssi, perittävä ja maksumääräys.

Maksumääräys tarkoittaa maksajan peruuttamatonta pankki toimeksiantoa saajalle ehdoitta ja ilman rajoituksia. Maksumääräyksessä on tiedettävä tarkasti saajan pankkitiedot, jotta maksu tapahtuu oikein. Maksumääräys kannattaa tehdä yhteistyössä pankin henkilökunnan kanssa, jos asioista ei ole täysin varma. (Op 2014, 5.) Maksumääräys on riskialtis vaihtoehto, sillä siinä voidaan lähettää tärkeitä asiakirjoja, kuten tavaroiden hallintaoikeuksia etukäteen ostajalle. Ostajan tulee maksaa maksumääräys eräpäivään mennessä. Luottamusongelma syntyy myös toisin päin, sillä jos ostajan tulee maksaa ennen asiakirjojen saantia, hän on riski asemassa. Maksumääräystä varten tulee tietää maksunsaajan tilinumero sekä pankkiyhteys. (Fintra 2002, 93.) Maksumääräys on silloin harkittavissa oleva maksutapa, kun sopimusosapuolet luottavat toisiinsa, ja ovat kotoisin maista, jotka luokittelevat alhaisen riskin maiksi (Op 2014, 5). Maksutapaa valittaessa yritykset miettivät omaa taloudellista tilaansa sekä itseään koskevaa poliittista tilaa esimerkiksi kotimaassaan. Mitä epävarmemmassa tilanteessa yritys on, sitä enemmän yritys haluaa varmuutta maksutapaansa. Yritysten maksutavan valintaan vaikuttaa myös liikesuhteen aiempi kesto ja luottamuksen laatu. Myyjä esittää tarjouksessa maksutapaan liittyviä yksityiskohtiaan, muuten maksutapa voi jäädä ostajan päätettäväksi. (Pasanen 2005, 196.)

Etukäteismaksulla tarkoitetaan mitä vain maksua, joka maksetaan ennen saatavia palveluita tai tuotteita. Etukäteismaksua kutsutaan myös ennakkomaksuksi, ja sitä käytetään yleensä silloin, kun myyjä on varautunut ja käy kauppaa uuden vielä tuntemattoman tahon kanssa. Etukäteismaksua käytettäessä määritetään ennakkoon maksettavan summan määrä, jonka jälkeen loput määritetystä rahasummasta voidaan sopia maksettavaksi, kun ostaja saa palvelun tai tavarat. (E-conomic 2015.)

IBAN tarkoittaa kansainvälistä pankkitilinumeroa, joka syntyy, kun kotimaisen tilinumeron alkuun lisätään maakoodi ja kaksi numeroinen tarkistusnumero. Esimerkiksi suomalainen IBAN pankkitili voisi alkaa merkeillä ”FI55”. Pankit tarjoavat apua tilinumeron kääntämisessä IBAN muotoon ja tilin toimivuuden tarkastamisessa. IBAN numero tarkastetaan samalla tavalla kansainvälisesti, ja IBAN numerolla voi maksaa automatisoidusti rajoja ylittäviä maksuja, kunhan muistaa selvittää kohdepankin maksuliikenteessä käytettävän SWIFT eli BIC koodin. (Op 2014, 6.) SWIFT koodi tarkoittaa pankkien tunnistetietokoodia. Pankeilla on omat SWIFT tunnisteensa, joista pankin tunnistaa. SWIFT eli BIC koodi tarvitaan IBAN -tilinumeroilla toimiessa, joka on usein rajat ylittävää toimintaa. (Danske bank n.d.)

Maksutapaa ja maksuehtoa tulee kauppakohtaisesti miettiä riskien pohjalta. Erityisesti tuotteet, jotka valmistetaan tilauksesta, on valmistajan kannalta hyvä turvata valitseamalla riskittömämpi maksuehto. Maksuehto määrittää maksutavan. Maksuehtolausekkeen määrittely yksityiskohtaisesti auttaa vähentämään väärinkäsityksiä ja tulkintaerimielisyyksiä kauppaprosessissa, joka on molempien sopimusosapuolten edun mukaista. (Hörkkö ym. 2010, 360.)

Maksutavoista luotettavampia ovat perittävä ja remburssi. Tuontiperittävä on maksutapa, jossa kaupan asiakirjat siirtyvät kaupan osapuolelta toiselle pankkien välityksellä. Myyjä tekee pankilleen toimeksiannon, ja pankki lähettää ostajalle perittävät asiakirjat ostajan pankin kautta, jolloin asiakirjat luovutetaan ostajalle ostajan pankista vain tietyn ehdoin. Maksun voi hoitaa käteisellä asiakirjoja vastaan, tai suostumalla myyjän asettamaan vekseliin, jos haluaa maksuaikaa.

Perittävän maksutilanne käynnistetään aina myyjän kirjallisella toimeksiannolla pankille. (Fintra 2002, 95). Perittävä tulee sanoista ”Cash Against Documents” eli maksu asiakirjoja vastaan. Ostaja ei saa tavaraan oikeuttavia dokumentteja, kuten laivauskonossementtia, ennen kuin perittävä summa on hoidettu. Perittävän maksutapalauseke D/P, documents against payment, on käteissuoritus asiakirjoja vastaan. Maksutapalauseke D/A, documents against acceptance, antaa ostajalle maksuaikaa hyväksytyä vekseliä vastaan. Perittävää käytettäessä maksutapana tuonnissa puhutaan tuontiperittävästä. Perittävää maksutapaa käytettäessä tulee muistaa ilmoittaa yrityksensä pankkiyhteystiedot yksityiskohtaisesti myyjälle, jotta maksu menee oikein ja aikataulussa. (Op 2014, 7-9.)

Remburssi tarkoittaa maksutapaa, jossa ostaja saa maksun pankiltaan etukäteen määritettyjä asiakirjoja vastaan. Remburssissa myyjän on lähetettävä asiakirjat ostajalle saadakseen maksu kaupasta, joka osoittaa myyjän noudattavan sovittuja ehtoja. Ostajan pankki sitoumus toimii suojana myyjää kohtaan ostajan maksukyvyyn puutteelta. (Op 2014, 9-10.) Remburssissa pankki takaa maksun tiettyyn pisteeseen asti molemmissa maissa. Remburssi, kuten muutkin sovittavat asiat kannattaa tehdä huolella, vaikka olisi innokas. (Sjolund 2015.)

Remburssi on monipuolinen maksutapa, jossa ostaja tekee aloitteen maksusta remburssilla, ja pyytää omaa pankkia lähettämään remburssin myyjän pankkiin, josta tieto kulkee edelleen myyjälle. Remburssissa riskit eivät ole niin suuria, ja remburssi on suosittu maksutapa niin ostajien kuin myyjien kanssa. Remburssia avatessa ostaja sitoutuu remburssin ehtoihin, ja osoittaa samalla olevansa maksukykyinen. Remburssin voi avata vain, jos pankki pitää yritystä maksukykyisenä. Remburssihakemuksessa määritetään ehdot, jotka pankki hyväksyy, ja avaa sitten remburssin ja sitoutuu myyjälle maksuun. Tuontiremburssissa myyjä saa maksun vasta remburssiehdot täytettyään, joka takaa ostajalle, että asiakirjat ja toimitukset ovat ehtojen mukaiset. Kun myyjä ja ostaja ovat keskenään sopineet kauppasopimuksessa remburssista, on heidän samalla hyvä päättää, mitä kauppasopimuksen kohtia, kuten kuljetus ja maksuehdot, otetaan mukaan remburssiin. (Fintra 2002, 96-97.) Ellei remburssin ehdoissa sanota toisin, ostajan tulee maksaa maksutavan eli remburssin kustannukset. On kuitenkin tyypillistä, että ostaja ei ole halukas maksamaan niitä remburssin kuluja, jotka eivät kuulu ostajan pankkiin tai ovat sen ulkopuolella. Myyjä voi siis remburssia käytettäessä monesti joutua maksamaan oman pankkinsa palvelumaksut. (Pasanen 2005, 214.) Kun remburssi on kaikkien osapuolten vahvistama, se antaa myös myyjän pankilta sitoumuksen suojata myyjää ostoriskiltä ja ostajan maan pankkiriskeiltä. Remburssia tehdessä yrityksen on hyvä varmistaa pankkinsa remburssin vahvistusmahdollisuutta ja kustannuksia, jotta ne voi ottaa huomioon kauppahinnan määrittelyssä. Remburssia koskee kansainvälisen kauppakamarin laatimat säännöt, jotka ovat samat lähes kaikkialla maailmassa. Remburssin voi maksaa käteisremburssina, jolloin myyjä saa maksua vastaan kaupan asiakirjat. Toinen remburssin maksutapa on aikaremburssi, jossa ostajalla on tietty määrä maksuaikaa, ennen kuin myyjä saa maksun. (Op 2014, 9-10.)

3.6 Rahoituksen ja liiketoiminnan riskit

Kansainvälisessä kaupassa ja maksutoiminnassa tulee ottaa huomioon myös riskit. Vaikka olisi löytänyt hyvältä vaikuttavan yhteistyökumppanin, suuret etukäteismaksut eivät ole järkeviä. Jos kauppakumppani on epävakaasta maasta, sopimuksilla on vaarana mitätöityä tai muuttua nopeasti, ja yrityksen sijoitukset maassa voivat kadota äkillisesti. Kauppakumppanin yllättävä konkurssi on myös mahdollinen riski. Kauppakumppanista voi etsiä tietoa EU:n yritysrekisteristä, kauppakamareista tai muista yhdistyksistä, jotta saa selkoa yrityksen maineesta sekä tilanteesta. On syytä myös tarkistaa, että yritykseltä löytyy VAT numero. Yrityksen tulee muistaa olla huolellinen ja varovainen asiapapereiden, sopimusten ja koko liiketoimintaprosessin kanssa.

Monelta suomalaiselta yritykseltä on epäluotettavien yritysten kanssa asioidessa jäänyt noin 70% kauppahinnasta saamatta, ja tuotteet sekä rahat on usein vaikea periä. Yrityksen on hyvä myös tiedostaa kopiointiriski, esimerkiksi Aasiassa yrityksen tuotteita voidaan laittomasti kopioida, jos ne päätyvät väärin käsiin. Hyvä keino luoda luottamusta yritysten välillä on tehdä yritysvierailu ja tutkia yrityksen tuotteita paikanpäällä. On myös mahdollista tavata messuilla, tai pyytää näyte-eriä tuotteista ennen ostoa. Näin yritys voi saada tarkempaa kuvaa yhteistyökumppaniyrityksestä, ja luoda syvempää luottamusta. (Sjolund 2015.)

Rahoituksessa riskitekijöitä ovat valuuttojen muutosten aiheuttamat riskit. Kurssiriski on esimerkiksi kaupassa käytetyn ulkomaisen valuutan kurssin muuttuminen haitallisesti suhteessa euroon. Valuuttojen arvo toisiensa suhteen on jatkuvassa muutoksessa. Valuuttariskiä voidaan tehdä pienemmäksi valitsemalla tilanteeseen parhaalta vaikuttava luottovaluutta. Jos riskiä rahamarkkinoiden heilahtelusta luottokoroissa haluaa välttää, voi ottaa niin valuuttojen arvoon perustuvia luottoja, kuin myös kiinteään ennalta määrättyyn arvoon perustuvia luottoja. Näin riskiä saadaan hajautettua. (Op 2014, 19-20.)

4 TUTKIMUSMENETELMÄT

Tutkimuksessa käytetään tutkimusmenetelminä tapaustutkimusta, havainnointia ja dokumenttianalyysiä. Toimeksiantajayritys saa työssä kerätyn tiedon pohjalta kuvan kanadalaisen tuotesarjan maahantuonnista suomeen, miten maahantuonti olisi parasta järjestää, sekä onko kyseisen tuotteen maahantuonti mahdollista järjestää kannattavasti.

Valitsin tutkimusmenetelmiksi tapaustutkimuksen, havainnoinnin ja dokumenttianalyysin, sillä ne sopivat hyvin valitsemani aiheen tutkimiseen. Käytin tutkimuksessani siis triangulaatiota, jolla tarkoitetaan erilaisten tutkimusmenetelmien kuten tapaustutkimuksen ja havainnoinnin yhdistämistä tutkimukseen. Triangulaatiota käytetään siksi, että se antaa monipuolisemman kuvan tutkitusta aiheesta, kuin vain yhden tutkimusmenetelmän käyttö. Tutkimuksessa saadaan luotettavampaa tietoa useammista näkökulmista, kun käytetään useampaa kuin yhtä tutkimusmenetelmää. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006a.)

Tapaustutkimus on jonkin kokonaisuuden, eli tapauksen tutkimista. Tapaustutkimuksen ominaispiirre on syvälliseen ja tarkkaan tietoon pyrkiminen tutkimuksen kohteena olevasta tapauksesta. Tapaus eli kohde rajataan niin, että voidaan keskittyä hankkimaan tarkemmin tietoa rajatusta tutkimuksen kohteesta. Tapaustutkimusta voidaan tehdä esimerkiksi organisaatiosta, ihmisryhmästä tai prosessista. Kun tapaustutkimuksessa on kyse kehittämistyöstä, tutkittava tapaus valitaan työelämän tarpeiden perusteella. Tapaustutkimus on hyvä tutkimusmenetelmä kehittämistyöhön, sillä se antaa tarkan kuvan kehitettävästä kohteesta ja kykenee luomaan uusia kehittämisehdotuksia. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2009, 52-53.)

Havainnointi on tutkimusmielessä tarkkaan mietittyä asian tai tilanteen tarkkailua, josta saadaan hyödyllistä kokonaiskuvaa tutkimustilanteesta ja kokonaisvaltaisempi kuva tiedosta, jota tutkimustilanteessa kohdataan (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006b). Havainnointi antaa havainnoidusta prosessista tietoa, joka selvittää havaintojen syy-seuraussuhteita. Havainnoinnin paljastamat syy-seuraussuhteet auttavat vastaamaan kysymyksiin, joita havainnoitsijalla voisi havainnointiprosessissa olla. Havainnointia tehdessä on hyvä miettiä häiritseekö havaintojen tekotapa tutkimustilannetta, ja kannat-

taako tutkijan tehdä osallistuvaa eli tilanteessa läsnä olevaa havainnointiaan etäältä vai aktiivisesti mukana tilanteessa. (Fields 2013.)

Dokumenttianalyysi tarkoittaa tutkimusmenetelmää, jossa päätelmät tehdään symbolisen, kommunikatiivisen, tai verbaalisen aineiston pohjalta. Dokumenttianalyysissä voidaan tutkia muun muassa internet-sivuja, raportteja, keskusteluja tai muita kirjallisia materiaaleja. Dokumentiksi on mahdollista laskea kaikki tutkittavasta asiasta kertovat kirjoitukset, kuvatut materiaalit tai puheet. Dokumenttianalyysissä pyritään perusteelliseen dokumenttien analysointiin, josta seuraa selvä sanallinen ymmärrys tutkimuksen kohteena olevasta tiedosta ja materiaalista. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2009, 121.)

Käytin tutkimuksessani tapaustutkimusta, sillä se sopi hyvin kehittämistyöhöni, jossa pyrin saamaan tutkimuksen avulla luotua kehittämissuhteita toimintajärjestelmälle. Tapauksena oli prosessi, jossa selvitin tapaustutkimuksen avulla hammasharjatuotesarjan kannattavuutta Kanadasta Suomeen tuodessa. Tutkimuksessa käyttämäni havainnointi oli tutkimuksessa käsittelemäni kirjallisen materiaalin sekä niistä itse saamani tiedon havainnointia. Havainnoin siis tutkimuksen kirjallisen materiaalin ohella myös itseäni eli saamaani kuvaa tiedosta, jotta saisin kokonaisvaltaisemman ja tarkemman ymmärryksen saamastani informaatiosta. Työssä käyttämäni dokumenttianalyysi kohdistui kaikkiin tutkimuksessa kohtaamiini dokumentteihin ja kirjalliseen materiaaliin, kuten sähköposteihin, kuljetusliikkeiden tarjouksiin ja tutkimusaiheeseen liittyviin www-sivuihin. Analysoimalla saamiani materiaaleja sain kattavamman kuvan tutkimustani aiheesta, joka paransi tutkimukseni laatua.

5 KEHITTÄMISTULOKSET

Vaihe 1: Yritysyhteyden etsintä

Aloitin hammasharjatuotesarjan etsinnän tutkimalla kanadalaisia yrityksiä, ja kanadalaisia yritysverkostoja 17.10.2015, etsintävaihe kesti 17-19.10.2015. Sain selville, että kanadalaisia yrityksiä ja valmistajia voi löytää ryhmiteltynä liiketoimintansa mukaan luokiteltuna, kuten suuhygieniatuotteiden valmistajat. Löysin kyseisiä ryhmitelmiä erilaisilta liikeloudellisilta sivustoilta, ja sain tietää myös Kanadan hallituksen ylläpitämästä EXCOL tietokannasta, joka listaa yrityksiä. Työssä käytetty kanadalainen yritys löytyi Alibaba.com sivustolta (<http://www.alibaba.com/countrysearch/CA/toothbrush.html>).

Löytämäni kanadalainen yritys vaikutti sopivalta heti omien kotisivujensa pohjalta, mutta myös tuotevalikoima ja hinnat olivat vakuuttavia. Yritys on nimeltään Maxill Inc. (<http://www.maxill.com/ca/>)

Kävin yrityksen kanssa edes takaisin neljän sähköpostiviestin verran sähköpostitse keskustelua heidän tuotteistaan 18-20.10.2015. Ensimmäinen lähettämäni sähköpostiviesti ja saamani vastaus olivat yrityksen toimitusjohtajan kanssa 18.10.2015, jonka jälkeen kaikki sähköpostikeskustelu itseni ja yrityksen välillä tapahtui yrityksen avainasiakkaista vastaavan työntekijän kanssa. Sain hinnat ja toimitusehdot haluamastani hammasharjatuotesarjasta. Kyseessä on hinnaltaan edullinen, ja laadukkaalta vaikuttava lasten hammasharjatuotesarja. Harja voi myös olla pysty asennossa pohjansa ansiosta ja sen pää on pehmeää muovia ikenien suojaksi. Työhön valittu hammasharjatuotesarja näkyy alla olevassa kuvassa 2.



KUVA 2. Valittu hammasharjasetti. (Maxill 2015)

Sarjassa on 5 eri harjaa, jotka ovat muuten yhdenmukaisia, mutta niissä on erilaiset väri-tyylit. Hammasharjat ovat väriensä kirkkauden vuoksi ulkonäöltään helposti huomattavissa esimerkiksi kaupan hyllystä. Yritys listasi kotisivuillaan kyseisen tuotteen hinnaksi 0,79 dollaria, mutta sain hinnaksi 0,41 dollaria neuvottelemalla yrityksen henkilöstön kanssa ja nostamalla potentiaalisesti tilattavaa tuotemäärää. Tuotteen hinnaksi muodostui siis 0,41 dollaria, eli 0,37 euroa kappale. Tilattava määrä on 1000 kappaletta, joka maksaa alustavasti 410 Dollaria eli 372,4 euroa. Kyseisellä kanadalaisella yrityksellä ei ollut toimintaa Suomessa, ja he olivat epävarmoja Suomen suhteen. Esimerkiksi maksutavaksi he halusivat ennakkomaksun, realistisesti he olivat valmiita toimituslausekkeeseen FOB ja Ex Works St. Thomas, Ontario, Kanada.

Vaihe 2: Edullisen kuljetusprosessin etsintä ja hinnan muodostuminen

Kuljetusprosessia ja sen kustannuksia varten olin yhteydessä 7.11.2015 kanadalaiseen yritykseen, jonka tuotteista on kyse. Sain yritykseltä tiedot tuotteiden painosta ja tilavuudesta 13.11.2015, jotta voisin kysyä kuljetuksen hintoja kuljetusyryksiltä. Huomasin kuitenkin, että painot ja tilavuus oli ilmoitettu ilman erillistä yksikköä, ja tarkemmin kysytyä sain 16.11.2015 tietää lukujen olevan puntia ja tuumia. (Liite 1, Kirjeenvaihto kanadalaisen yrityksen tuotteista 19.10.2015-15.11.2015.) Käänsin numerot kilogram-

moiksi ja senttimetreiksi, jonka jälkeen otin yhteyttä kahdeksaan suomalaiseen kansainvälisiin kuljetuksia hoitavaan kuljetusliikkeeseen. Hammasharjatuotteet ovat 400 kappaaleen laatikoissa. Yhden laatikon paino on 27.32 Kg ja yksi laatikko on mitoiltaan 45,72x43,18x27,94 cm. Yhden laatikon sisällä on 4 pienempää laatikkoa, ja yksi pienempi laatikko on mitoiltaan 22,86x20,32x25,4 cm. 1000 Hammasharjaa pakataan 2 isoon ja 2 pienempään laatikkoon. Siis 2 laatikkoa mitoiltaan 45,72x43,18x27,94 cm ja 2 laatikkoa mitoiltaan 22,86x20,32x25,4 cm. Painoa 2 isoa laatikkoa 27.32 kg kappale ja 2 pientä laatikkoa 6,83 kg kappale. Painoa laatikoilla on siis yhteensä 68,3 kg.

Löysin EU:n TARIC-tietokannasta ja tullin nimikkeistöstä hammasharjatuotteen nimikkeen HS koodina, eli 9603 21, tai Taric -koodina 9603210000. Nimikekoodia tarvitaan tullikustannuksia ja tullitoimenpiteiden hintoja selvitetäessä. Syötin tuotteen nimikekoodin TARIC -tietokantaan, ja sain selville tuotteen tulliprocentin olevan 3,70% tullausarvosta, sillä se tuodaan EU:hun kolmannesta maasta (Kanadasta). Lisäksi tuotteisiin kohdistuu arvonlisävero, joka on 24% tuotteen arvosta.

Lähetin lopulliset luvut tuotteista kuljetusyrietyksille 22.11.2015 tehdxseni vertailua kuljetusten ja huollinnan kustannuksista ja edullisimmasta tuontitavasta. Kysyin, onnistuuko koko kuljetusmatka yhden maksun perusteella vai tarvitaanko tuontiprosessissa erillisen huolintaliikkeen apua. Löysin kuljetusyrietykset hakemalla internetistä suomalaisia kansainvälistä kuljetusta järjestäviä kuljetusyrietyksiä. Sain myös toimeksiantajayrietyksen käyttämistä kuljetusyrietyksistä tietoa paperilla 21.11.2015, kun kysyin asiasta kasvotusten toimeksiantajayrietyksen toimitusjohtajalta. Lopulta valitsin internetistä ja toimeksiantajayrietykseltä saatujen tietojen perusteella löytämistäni yrietyksistä kahdeksan, jotka vaikuttivat laadukkailta. Laitoin yrietyksille tarjouspyynnön kuljetuksesta sähköpostitse tai täyttämällä heidän sivuillaan tarjouspyynnön. Etsin internetistä vielä viisi uutta suomalaista kansainvälistä kuljetusyrietystä 28.11.2015, ja kysyin vielä löytämiltäni yrietyksiltä tarjouksia työn kuljetusprosessiin liittyen.

Tuloksena tarjouspyynnöistäni oli se, että lentokuljetuksen ja maantiekuljetuksen yhdistelmäkuljetus erään kuljetusyrietyksen kuriiripalveluna kanadalaisen yrietyksen paikkakunnalta aina toimeksiantajayrietyksen luo oli kannattavin vaihtoehto. Valittu edullisin kuljetuspalvelu oli yrietyksille suunnattu, ovelta ovelle kuljettava Xpress -kuriiripalvelu. (Liite 2, Kuljetushinnat Xpress -kuriiripalvelusta DSV Oy:ltä.) Toimitusaika kuljetuksella olisi n. 6 työpäivää. Kyseinen palvelu kattoi lähetykset, jotka ovat painoltaan alle

75kg. Työssä käytetyn lähetyksen paino oli 68.3 kg. Ovelta-ovelle lähetyksen hintaan sisältyi myös Suomen tuontitullaus. Kustannukset, jotka eivät sisällyneet hintaan, olivat tulli, arvonlisävero ja maksupalvelupalkkio. Muut saamani tarjoukset olivat hinnoiltaan vähemmän kannattavia. (Liite 3, Tarjous Polarlog Oy:ltä.), (Liite 4, Tarjous Kuehne Nagel Oy:ltä.), (Liite 5, Tarjous Dachser Oy:ltä.) ja (Liite 6, Tarjous Varova Oy:ltä.)

Kuljetuksen hinta oli 296,60 euroa, josta rahtikulujen osuus oli 256,2 euroa, ja polttoainekuluja 40,4 euroa. Tulli, arvonlisävero ja maksupalvelupalkkio lasketaan tavaroiden arvon ja kuljetuksen hinnan yhdistelmän pohjalta. Kyseinen yhteisarvo on 372,4 euroa + 296,6 euroa eli 669 euroa. Täten tullimaksu on 3,70% 669 eurosta eli n. 24,75 euroa, arvonlisävero taas on 24% 669 eurosta eli 160,56 euroa. Maksupalvelupalkkio on 3% maksettavaksi tulevan tullin ja arvonlisäveron yhteishinnasta, eli 3% 185,31 eurosta, joka on n. 5,56 euroa. Kuitenkin maksupalvelupalkkion minimiveloitus lähetyksestä on 20 euroa, joten maksupalvelupalkkioksi muodostuu 5,56 euron sijaan 20 euroa. Yhteiskustannuksiksi muodostuu 669 euroa + 24,75 euroa + 160,56 euroa + 20 euroa, joka on yhteensä 874,31 euroa. 1000 kappaletta valittuja hammasharjatuotteita maksaa siis Suomeen tuotuna yhteensä 874,31 euroa, tai n. 87,3 senttiä kappaleelta. Koosteena kaavan muodossa kokonaishintahinta muodostuu kulut yhteen laskemalla seuraavasti: $256,2+40,4+372,4+24,75+160,56+20 = 874,31$ euroa. Hinnan muodostuminen käy alla olevasta taulukosta ilmi vielä selvemmin.

TAULUKKO 1. Tuotteen kuljetus ja kustannukset

Tuote	372,4
Kuljetus	296,6
Tulli	24,75
Arvonlisävero	160,56
Maksu kuljetusyritykselle	20
Yhteensä:	874,31

Vaihe 3: Lopulliset tulokset kannattavuudesta

Koska hammasharjatuotteet on tarkoitus myydä eteenpäin arvonlisäverovelvolliselle yritykselle Suomessa, voidaan ostoihin sisältyvä arvonlisävero vähentää lasketusta tuotteiden kokonaishinnasta, jolloin saadaan tulokseksi 874,31 euroa – 160,56 euroa, joka

tekee 713,75 euroa. 1000 Hammasharjatuotteen ollessa kuluineen 713,75 euroa, yhdelle hammasharjalle koituu hinnaksi yhteensä n. 71,37 senttiä. Hinta on siis 1000 hammasharjan kohdalla noussut Kanadasta tilatusta alkuperäisestä 37,24 sentin kappalehinnasta 71,37 senttiin kappaleelta eli 372,4 eurosta 713,75 euroon.

Jos toimeksiantajayritys haluaa katetta 25%, tulee hammasharjat myydä 89,21 sentin kappalehintaan. Mikäli ajatellaan harjojen myyntikohdeyrityksen eli kaupan haluavan myös 25% katetta koituu hammasharjan kappalehinnaksi lopulta kaupassa n. 1.115 euroa, tai pyöristettynä 1 euro ja 12 senttiä.

Kyseessä oleva hammasharjatuotesarja on sarja neljästä erilaisesta lasten hammasharjasta, jotka ovat kaikki värikkäitä ja hyllystä silmäänpistäviä. 1.12 euron hinta on suomalaisissa kaupoissa silmiinpistäväälle lasten hammasharjalle keskimäärin kilpailukykyinen, ja joissakin kaupoissa hintaa voisi jopa nostaa, jolloin toimeksiantajayritys ja kauppa saisivat enemmän katetta. Jos molemmat osapuolet haluaisivat 40% katetta, koituisi hammasharjan hinnaksi ensin kaupalle n. 99,92 senttiä ja lopulta kaupan myyntihinnaksi tulisi hammasharjalle n. 1,398 euroa, eli 1,4 euroa. 39 prosentin katteella molemmille osapuolille hammasharjan lopullinen hinta jäisi noin 1,37 euroon, joka pyöristää hintaa hieman alaspäin 1,4 eurosta ja voi olla kuluttajien silmään parempi. Tutkimuksen tulos on siis, että tutkimukseen valitun kanadalaisen hammasharjasarjan maahantuonti Suomeen on kannattavaa.

Koosteena tuloksista on alla oleva taulukko tutkimustulosprosessista.

TAULUKKO 2. Kooste tutkimuksen tulosprosessista

Prosessi:	Alaosio:	Päivämäärä:	Tulokset:
Kanadalaisten yritysten tutkiminen	Kohteena erilaiset yrityksiä listaavat verkkosivut ja yritysten kotisivut	17-19.10.2015	Laadukkaan kanadalaisen Maxill Inc -yrityksen ja valitun tuotesarjan löytyminen
Yrityksen kanssa sähköpostitse keskustelu	Viestit toimitusjohtajalle ja avainasiakkaista vastaavalle työntekijälle	18-20.10.2015	Hintatiedot ja kaupan ehdot 1000 kpl työhön valitusta hammasharjatuotteesta
Tuotteiden painon ja tilavuuden selvitys	Yhteydenotto kanadalaiseen yritykseen kolmesti, lopulta 16.11.2015 tuotteiden painon ja tilavuus oikeissa yksiköissä	7.11-16.11.2015	1000 työhön valitun hammasharjatuotteen paino ja tilavuus selvisi
Edullisen kuljetusyrityksen etsintä	Yhteydenotto kahdeksaan kuljetusyritykseen	22.11.2015	Vastausten joukossa oli työssä käytetty edullisin tarjous
Edullisten kuljetusyritysten jatkoetsintä	Yhteydenotto vielä viiteen kuljetusyritykseen ja tarjouksen pyyntö	28.11.2015	Vahvistunut käsitys edullisimman tarjouksen kannattavuudesta
Kustannusten selvitys	Selvitin, mitä tulee ottaa huomioon valitun kuljetuksen kokonaishintaa laskiessa	3.12.2015	Kuljetuksen hintaan laskettavat seikat selvisivät
Lopputuloksiin päätyminen	Laskin työhön valitun tuotteen ja sen kuljetusten kokonaishinnan ja kannattavuuden	4.12.2015	Työhön valittu hammasharjasarja on kannattava

6 POHDINTA

6.1 Johtopäätökset

Työn tavoite oli kehittää toimeksiantajayrityksen yrityksen tuotevalikoimaa ja lisätä yrityksen kontakteja Kanadassa. Työn tarkoitus taas oli löytää uusi hammasharjasarja Kanadasta, ja työn avulla ohjeistaa sekä mahdollistaa löydetyn hammasharjasarjan maahantuonti Kanadasta Suomeen. Opinnäytteen tehtävänä oli selvittää, miten luodaan asiakassuhde uuteen hammashygieniatuotesarjantoimittajaan Kanadassa, mitkä ovat hammasharjatuotteen Kanadasta Suomeen maahantuonti-prosessin vaiheet ja millä ehdoilla maahantuonti on. Toimeksiantajayritys siis toivoi opinnäytteen avulla löytävänsä uuden tuotteen ja yhteistyökumppanin Kanadasta.

Tutkimusprosessin käytäntöä ja teoriaa pohtiessa asiat menivät yleensä teorian mukaisesti, mutta oli myös tilanteita, joissa asiat eivät menneet niin kuin teoriassa olisi voinut olettaa. Yrityksen etsimisprosessista sanottiin teoriassa, että kanadalaiset yritykset eivät ole yhtä helppoja lähestyä kuin suomalaiset, ja että paras lähestymistapa on esimerkiksi suora ostopyyntö. (Sjolund 2015.) Havaitsin myös itse kanadalaisten yritysten olevan vaikeita lähestyttäviä, sillä en saanut sähköpostitse yrityksiltä juurikaan vastauksia. Sivulla 8 mainitsin yrityksen löytämiseen soveltuvaksi tavaksi verkkosivustot, ja löysinkin yrityksen verkkosivulta, joka listasi kanadalaisia suuhygieniayrityksiä. Pääsin sivun kautta yrityksen omille sivuille, ja yrityksen tuotteet ja hinnat nähtyäni päätin ottaa yrityksestä saamani laadukkaan kuvan perusteella heihin yhteyttä. Koska suora lähestymistapa oli Sjolundin (2015) mukaan paras, päätin heti ensimmäisen sähköpostiviestin lomassa pyytää yritykseltä tiedot tuotesarjasta, josta olin kiinnostunut. Yritys oli hieman yllättynyt yhteydenotostani, mutta sain heiltä tiedot ja hinnat tuotesarjasta, jonka perusteella pääsin etenemään työssä.

Työhön valittu kanadalainen yritys halusi käyttää kaupassa toimitusehtoja Ex works ja FOB, jossa FOB tarkoittaa vapaasti aluksessa. (IF 2012). Vapaasti aluksessa antaa kuvan merirahdin käytöstä, mutta tuloksissa kuitenkin kävi ilmi, että express lähetys lentokuljetuksena tulisi edullisimmaksi vaihtoehdoksi työn tapauksessa. Syyt olivat tavaran painon pienessä määrässä, ja Pohjois-Amerikan tuonnin kulujen suuruudessa, valitsi sitten meri- tai lentokuljetuksen. Suomessa kuitenkin suosituin kuljetusmuoto tuonnissa on merikuljetus, sillä se on Euroopassa edullista. (Sjolund 2015.)

Maksuehdon suhteen olin yllättynyt, sillä olisin odottanut kanadalaisen yrityksen valitsevan maksuehdoksi remburssin. Remburssi olisi siksi hyvä maksuehto, sillä se suojaa molempia osapuolia riskeiltä ja molempien osapuolten pankit ovat mukana riskien hallinnassa. Kun remburssi on kaikkien osapuolten vahvistama, se tarjoaa suojaa ostoprosesseilta ja myös pankkiriskeiltä. (Op 2014, 9-10.) Tuloksissa kuitenkin kävi ilmi kanadalaisen yrityksen haluavan maksun ennakkoon, joka lisää suomalaisen yrityksen riskiä, mikäli maksettuja tavaroita ei lopulta saa. Kanadalainen yritys vaikuttaa kuitenkin luotettavalta ja laadukkaalta, ja kyseessä lienee yksinkertaisesti varautuneisuus kaukaista Suomea kohtaan. Tullimaksun suuruuden suhteen olin yllättynyt, sillä TARIC tietokannasta löytämäni hammasharjatuotteen nimike ja nimikkeen perusteella määritelty EU:n ulkopuolelta tuonnin tullimaksun prosentuaalinen suuruus oli pienempi, kuin olisin odottanut. Olisin itse odottanut kyseisen EU:n ulkopuolelta tuonnin tulliprocentin olleen ainakin 7%, mutta se olikin vain 3,70%. Lopuksi, valitun hammasharjatuotteen kate yllätti minut positiivisesti, sillä vaikka olin tyytyväinen saamaani 0,37 euron kappalehintaan, odotin kuljetusten maksavan huomattavasti Kanadasta asti. Oma oletukseni oli, että tuotteen kate jäisi nolnaan eli se ei toisi tappiot, mutta ei olisi kannattavakaan. Kuitenkin tulokset osoittivat tuotteen olevan tuontiprosessin kuluista huolimatta kannattava.

Tutkimuksen tulos on, että työssä löydetyn hammasharjatarjunnan tuonti Kanadasta Suomeen on kannattavaa, vähintäänkin 20% katteella. Lisäksi tulee huomioida, että kaupasta riippuen kannattavuus voi nousta, ja kate voisi olla jopa 40%. Jos tuote olisi yllättävän suosittu, kate voisi olla enemmän kuin 40%. Tietenkin Suomessa voisi olla joitain myymälöitä, joissa hinta ei syystä tai toisesta olisi tarpeeksi edullinen, mutta tulosten perusteella valittu hammasharjatarjunta toimisi kannattavasti suurimmassa osassa tavara-kauppoja eli toimeksiantajayrityksen asiakkaita.

Yritys voisi tulevaisuudessa olla yhteydessä opinnäytetyössä löydettyyn kanadalaiseen kontaktiin, mikäli yritys itse pitää löydetyn hammasharjatarjunnan katetta kannattavana ja realistisena. Yritys voisi kuitenkin kannattavaa hammasharjatuotetta etsiessään miettiä mahdollisuuksia myös lähempää Suomea, kenties EU:n läheisistä maista tuontikustannukset jäisivät pienemmiksi kuin Kanadasta, jolloin katetta ja tuottoa voisi saada vielä tässä tutkimuksessa käsitellyä tuotetta enemmän. Yrityksen kannattaisikin ehkä vielä jatkossa tutkia, millaisia hammasharjatuotteita on saatavilla lähempää Suomea, jos yri-

tyksellä on vielä tulevaisuudessa tavoitteena hammasharjatuotteen lisäys tuotevalikoimaansa.

6.2 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimus oli mielestäni luotettavaa, sillä olin vuoropuhelussa monien oikeiden yritysten kanssa ja varsinkin tuotteen kuljetusten kannattavuuden suhteen sain useita kannanottoja tiedustelemistani asioista, joka nosti luotettavuutta. Käytin tutkimuksessa triangulaatiota, eli useiden tutkimusmenetelmien yhdistämistä, joka lisää tutkimuksen luotettavuutta ja vahvistettavuutta. Pyrin myös koko tutkimusprosessin ajan pysymään objektiivisena ja puolueettomana saamaani tietoa ja tuloksia kohtaan, joka takaa tutkimuksen uskottavuuden ja luotettavuuden. (Willberg 2009.)

Tein itselleni selväksi etukäteen, mitä tietoja haluan, saadakseni oikeanlaista tietoa ja hyötyä haastattelusta tutkimukselleni. Pidänkin tutkimuksessa saamiani tietoja valideina ja luotettavina. Tutkimuksen validiteetti tarkoittaa sitä, että valitut tutkimusmenetelmät kykenevät antamaan tutkimuksessa etsittyä tietoa. Reflektoin eli tulkitsin myös saamaani tietoa aina tiedon saannin jälkeen, saadakseni paremman kuvan saamistani tuloksista. (Anttila 2006.)

6.3 Opinnäytetyöprosessin arviointia

Opinnäytetyö tuki minua itseäni oman alan asiantuntijuuden kartuttamisessa, ja vastasi hyvin työelämän tarpeisiin. Myös tiedonhankintataitoni kehittivät opinnäytettä tehdessä. Työprosessi oli paikoitellen haastavaa, sillä lähteistä tarkasti miettien viittaaminen ja kirjoittaminen oli nopeampaan kirjoittamiseen tottuneelle uutta. Olen tyytyväinen siihen, miten laajasti sain käsiteltyä tutkimuksen aihealuetta sekä valitsemini tutkimusmenetelmiin. Olen tyytyväinen myös siitä, että saamani tulokset vastaavat yrityksen esittämiä toiveita opinnäytetyöstä, ja että saamistani tuloksista voi olla oikeaa hyötyä toimeksiantajayritykselle.

Opinnäytetyö itsessään on ollut prosessina laaja, mutta kuitenkin mielenkiintoinen. Työn aikataulu on ollut tiukka, ja olenkin monesti saanut ponnistella. Työ on ollut mielenkiintoinen, ja olen saanut prosessin aikana syvemmän ja tarkemman kuvan maahan-

tuonnista, tullista ja lukuisista muista aihepiireistä. Työ on mielestäni onnistunut, ja työprosessi oli kaiken kaikkiaan palkitseva.

LÄHTEET

Anttila, P. 2006. Tutkivan toiminnan luotettavuuden kriteerit. Hämeenlinnan ammatti-korkeakoulu. Luettu 8.12.2015. http://www.hamk.fi/verkostot/kudos/tutkiva-toiminta/Documents/HAMK_17_Luotettavuuskriteerit.pdf

Automobile Association. 2009. Keyguide Canada. Basingstoke: AA publishing.

Companiesandmarkets. 2013. Canadian oral care market led by Procter & Gamble with a 36% retail share. Julkaistu 23.10.2013. Luettu 19.9.2015. <http://www.mynewsdesk.com/uk/pressreleases/canadian-oral-care-market-led-by-procter-gamble-with-a-36-retail-share-922712>

Danske Bank. n.d. Mikä on IBAN ja BIC/SWIFT? Luettu 3.12.2015. <https://www.danskebank.fi/fi-fi/asiakaspalvelu/Yritysassiakkaat/usein-kysyttya/tilit-ja-maksaminen/Pages/mika-on-iban-ja-bic-swift.aspx>

DHL. 2011. Incoterms-Toimituslausekkeet. Luettu 15.11.2015. http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL_incoterms_esite_FI_2.pdf

E-conomic. 2015. Etukäteismaksu – Mikä on etukäteismaksu? Luettu 9.12.2015. <https://www.e-conomic.fi/kirjanpito-ohjelma/sanakirja/etukateismaksu>

Eur-Lex. n.d. Ulkomaankauppa. Europa.eu. Luettu 19.9.2015. http://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/external_trade.html?root_default=SUM_1_CODED%3D07,SUM_2_CODED%3D0703&obsolete=false

Europa. 2015. Perustietoa Euroopan unionista. Euroopan komissio. Luettu 19.9.2015. http://europa.eu/about-eu/basic-information/about/index_fi.htm

Exporthelp. 2015a. Documents for customs clearance. Euroopan komissio. Päivitetty 23.11.2015. Luettu 28.11.2015. http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2frt_DocumentsForCustomsClearance.html&docType=main&languageId=en

Exporthelp. 2015b. EU import procedures. Euroopan komissio. Päivitetty 23.11.2015. Luettu 28.11.2015. http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_EUImportProcedures.html&docType=main&languageId=EN

Exporthelp. 2015c. EU product classification system. Euroopan komissio. Päivitetty 23.11.2015. Luettu 28.11.2015. http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_EUProductClassificationSystem.html&docType=main&languageId=EN

Fields, M. 2013. Havainnointi. Ok-opintokeskus. Luettu 2.12.2015. <http://ok-opintokeskus.fi/j%C3%A4rjest%C3%B6arviointi/havainnointi>

Fintra. 2002. Tuontioapas. 7. painos. Helsinki: Multikustannus Oy.

Haekal, R. n.d. What Is International Trade? Investopedia. Luettu 4.12.2015. <http://www.investopedia.com/articles/03/112503.asp?layout=infini&v=2A>

Hatanpää, A. 2013. Kannattaisiko katsoa, mitä Kanadan markkinat voivat tarjota? Kauppakamari. Julkaistu 1.7.2013. Luettu 17.9.2015.

<http://kauppakamari.fi/kansainvaliset-asiat/artikkelit/kannattaisiko-katsoa-mita-kanadan-markkinat-voivat-tarjota/>

Hörkkö, H., Koskinen, H., Laitinen, P., Mattson, M., Ollikainen, J., Reinikainen, A., Werdermann, R. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Vantaa: Hansaprint Oy.

IF vahinkovakuutusyhtiö. 2012. Incoterms 2010 –Toimituslausekkeet. Luettu 15.11.2015.

<https://www.if.fi/web/fi/yrittysasiakkaat/vakuutuksemme/incoterms/pages/default.aspx>

Kling, A. 2008. International Trade. Library of economics and liberty. Luettu 4.12.2015. <http://www.econlib.org/library/Enc/InternationalTrade.html>

IF vahinkovakuutusyhtiö. 2012. Incoterms 2010. Esite. Luettu 15.11.2015.

https://www.if.fi/web/fi/SiteCollectionDocuments/Commercial/kuljetusvakuutukset/62523_20110433_Incoterms_esite_FI_COM.pdf

Minilex. n.d. Kansainvälinen kauppa: Tavarahan maahantuonti. Luettu 4.12.2015.

<http://www.minilex.fi/a/kansainv%C3%A4linen-kauppa-tavarahan-maahantuonti>

Ojasalo, K., Moilanen, T., Ritalahti, J. 2009. Kehittämistyön menetelmät. 1. painos. Helsinki: WSOYpro Oy

Op. 2014. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. Luettu 2.12.2015

<https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150826941&srcpl=3>

Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. 1. painos. Helsinki: Multikustannus Oy.

Saaranen-Kauppinen, A & Puusniekka, A. 2006a. Triangulaatio. KvaliMOTV. Luettu 3.12.2015. http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L2_3_2_4.html

Saaranen-Kauppinen, A & Puusniekka, A. 2006b. Havainnointi. KvaliMOTV. Luettu 2.12.2015. http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_4.html

Sjolund, M. Apulaisjohtaja. Tampereen kauppakamari 2015. Haastattelu 28.10.2015. Haastattelija Tikkanen, J. Tampere.

Suomen kuljetusopas. n.d. Yleistä kuljetuksista. Luettu 28.9.2015.

<http://www.kuljetusopas.com/yleistietoa/>

Tilastokeskus. 2015. Ulkomaankauppa. Päivitetty 18.9.2015. Luettu 29.11.2015.

http://tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_kotimaankauppa.html#ulkomaankauppa

Trade Data Online. 2015a. Kanadan kokonaisvienti Suomeen ja maailmanlaajuisesti vuosina 2010-2014. Luettu 28.11.2015.

<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?naArea=9999&searchType=All&productTy-pe=HS6&reportType=TE&timePeriod=5|Complete+Years¤cy=CDN&toFromCo>

[unt-ry=CDN&countryList=specific&areaCodes=153&grouped=GROUPED&runReport=true](https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?naArea=9999&searchType=KS_CS&hSelectedCodes=960321&productType=HS6&reportType=TE&timePeriod=5|Complete+Years¤tCountry=CDN&toFromCountry=CDN&countryList=specific&areaCodes=153&grouped=GROUPED&runReport=true)

Trade Data Online. 2015b. Kanadan hammasharjojen vienti maailmanlaajuisesti vuosina 2010-2014. Luettu 28.11.2015.

https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?naArea=9999&searchType=KS_CS&hSelectedCodes=960321&productType=HS6&reportType=TE&timePeriod=5|Complete+Years¤tCountry=CDN&toFromCountry=CDN&countryList=ALL&grouped=GROUPED&runReport=true

Trade Data Online. 2015c. Kanadan hammasharjojen vienti EU:hun vuosina 2010-2014. Luettu 28.11.2015.

https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?naArea=9999&searchType=KS_CS&hSelectedCodes=960321&productType=HS6&reportType=TE&timePeriod=5|Complete+Years¤tCountry=CDN&toFromCountry=CDN&countryList=specific&areaCodes=R922&grouped=GROUPED&runReport=true

Tulli. 2009a. Miten tullausarvo selvitetään? Julkaistu 5.1.2009. Luettu 29.11.2015.

http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/tullausarvo/miten_selvitetaan/index.jsp

Tulli. 2009b. Mihin tullausarvo perustuu? Julkaistu 29.5.2009. Luettu 29.11.2015.

<http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/tullausarvo/index.jsp>

Tulli. 2009c. Laske arvonlisävero maahantuonnin veron perusteesta. Julkaistu 26.5.2009. Luettu 30.11.2015.

http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/verotus/tulli_ja_alv/laske_vero/index.jsp

Tulli. 2013. Tulli ja arvonlisävero. Julkaistu 1.1.2013. Luettu 30.11.2015.

http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/verotus/tulli_ja_alv/

Tulli. 2014a. Mitä on tuonti? Julkaistu 7.2.2014. Luettu 24.9.2015.

<http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/>

Tulli. 2014b. Mitä tavarantoonti maksaa? Julkaistu 1.7.2014. Luettu 24.9.2015.

http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/mita_maksaa/index.jsp

Tulli. 2014c. Mikä on sitova tariffitieto? Julkaistu 31.3.2014. Luettu 29.11.2015.

http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/tavarantoonti_nimike/sitova_tariffi/index.jsp

Tulli. 2015a. What is import? Julkaistu 5.6.2015. Luettu 4.12.2015.

<http://www.tulli.fi/en/businesses/import/>

Ulkoasiainministeriö. 2009. Kauppapoliittinen katsaus. Päivitetty 24.4.2015. Luettu 19.9.2015.

<http://www.formin.fi/public/default.aspx?contentid=325606&nodeid=49639&contentlanguage=1&culture=fi-FI>

Ulkoasiainministeriö. 2013a. Kauppapoliittinen katsaus. Päivitetty 24.4.2015. Luettu 17.9.2015.

<http://www.formin.fi/public/default.aspx?contentid=325596&contentlan=1&culture=fi-FI>

Ulkoasiainministeriö. 2013b. EU:lle ja Kanadalle vapaakauppasopimus. Julkaistu 21.10.2013. Päivitetty 22.10.2013. Luettu 17.9.2015.

<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=290698&contentlan=1&culture=fi-FI>

Verohallinto. 2011. Ulkomaankaupan arvonlisäverotus. Päivitetty 21.1.2011. Luettu 20.9.2015. [https://www.vero.fi/fi-](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Avoin_yhtio_ ja_ kommandiittiyhtio/Arvonlisaverotus/Ulkomaankaupan_arvonlisaverotus)

[FI/Yritys ja yhteisoasiakkaat/Avoin yhtio ja kommandiittiyhtio/Arvonlisaverotus/Ulkomaankaupan arvonlisaverotus](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Avoin_yhtio_ ja_ kommandiittiyhtio/Arvonlisaverotus/Ulkomaankaupan_arvonlisaverotus)

Verohallinto. 2012. Ostoihin sisältyvän arvonlisäveron vähentäminen. Päivitetty 19.10.2012. Luettu 4.12.2015. [https://www.vero.fi/fi-](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ ja_ osuuskunta/Arvonlisaverotus/Ostoihin_sisaltyvan_arvonlisaveron_vahentaminen)

[FI/Yritys ja yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio ja osuuskunta/Arvonlisaverotus/Ostoihin sisältyvän arvonlisäveron vähentäminen](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ ja_ osuuskunta/Arvonlisaverotus/Ostoihin_sisaltyvan_arvonlisaveron_vahentaminen)

Verohallinto. 2015. Arvonlisäverotus. Päivitetty 2.7.2015. Luettu 30.11.2015.

[https://www.vero.fi/fi-](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ ja_ osuuskunta/Arvonlisaverotus)
[FI/Yritys ja yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio ja osuuskunta/Arvonlisaverotus](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ ja_ osuuskunta/Arvonlisaverotus)

Willberg, E. Laadullisen aineiston luotettavuus. 2009. Jyväskylän yliopisto. Kasvatustieteiden laitos. Julkaistu 16.2.2009. Luettu 8.12.2015.

<https://www.jyu.fi/edu/laitokset/eri/opiskelu/opiskelu-info/prosem/laadullinen>

Yrittäjät. 2014. Maahantuonti EU:n ulkopuolelta. Päivitetty 15.1.2014. Luettu

30.11.2015. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/maahantuonti-eu-n-ulkopuolelta/>

LIITTEET

Liite 1. Kirjeenvaihto kanadalaisen yrityksen tuotteista

SV	Sharon VanDoesburg <sharonv@maxill.com> Hi Joonas, They are in pounds and inches. Thank you. J Sharon Van Doesburg-Key Accounts 80 Elm Street, St. Thomas ON, N5R 6C8, Canada Toll Free: 1-800-268-863...	ma 2015-11-16 21:14
JT	Joonas Tikkanen Hey Sharon, Thank you for the information, I was just wondering if the weight and dimensions were in kilograms and centimeters, or are they in pounds and inches? S...	ma 2015-11-16 21:04
SV	Sharon VanDoesburg <sharonv@maxill.com> Hi Joonas, I have some information back for you. They are packed in cases of 400. Weight...60.25 Dimensions...1 case of 4 boxes (full case) is 18x17x11 And the inner b...	pe 2015-11-13 0:37
SV	Sharon VanDoesburg <sharonv@maxill.com> Hi Joonas, Thank you. I hope it is going well. I am just waiting on the weight and dimension and I should have this to you tomorrow. Best Regards, Sharon Van Doesb...	ma 2015-11-09 23:51
JT	Joonas Tikkanen Hi Sharon, There is actually one more question about the #270 toothbrush products. What would be the estimated weight or volume of 1000 #270 brushes which are n...	la 2015-11-07 21:41
SV	Sharon VanDoesburg <sharonv@maxill.com> Hi Joonas, The price for 1000 #270 brushes that are non-imprinted and cello wrapped would be 0.41 USD. This is FOB and Ex Works from our St. Thomas, Ontario loca...	ti 2015-10-20 21:30
JT	Joonas Tikkanen Hi Sharon, The objective of the thesis is to find a product to purchase from a canadian company, and to find out how to import the product. I would like to know thethe...	ti 2015-10-20 20:49
SV	Sharon VanDoesburg <sharonv@maxill.com> Hi Joonas, Thank you for your inquiry regarding importing our tooth brushes. We have never imported to Finland and are unsure of any regulations etc. Is the main o...	ma 2015-10-19 21:20

(Outlook 2015)

Liite 2. Kuljetushinnat Xpress –kuriiripalvelusta DSV Oy:ltä

Alle 75 kg lähetyksille suosittelemme DSV XPress-kuriiripalveluamme, mikä kattaa kuljetuksen ovelta-ovelle kilpailukykyiseen hintaan. Tuontitullaus Suomessa sisältyy hintaan. Erikseen veloitetaan tullit, verot ja maksupalvelupalkkio (3% tulleista ja veroista, minimiveloitus EUR 20,00 / lähetyks).

Esimerkkilähetys 69 kg, 0,140 cbm Door St.Thomas, ON – Door FI yhteensä EUR 296,60,-.

DSV XPRESS - CALCULATOR			
Direction:	Import to Finland	Weight (kg):	69
From:	Canada	Volume (cbm):	0,14
Month:	November	Chargeable weight (kg):	69
Product:	Economy		
BREAKDOWN OF CHARGES FOR SELECTED SHIPMENT			
Code	Charge	Currency	Rate
FRT	Freight	EUR	256,24
FSC	Fuel	EUR	40,36
Total door-door (EUR):			296,60
Transit time:		Operational contact:	
~6 working days		xpress.hel@fi.dsv.com	

Huom! Yllä mainittu hinta voimassa vain, kun rahdin maksajana on suomalainen yritys.

(DSV Oy 2015)

Liite 3. Tarjous lentorahdista Polarlog Oy:ltä

Charges in Canada		
Charge	Currency	Total amount
Air freight YYZ - HEL	CAD	321,01
Navcan	CAD	5,00
Screening	CAD	15,00
EU ICS	CAD	25,00
Airport terminal	CAD	25,25
Export declaration	CAD	25,00
Handling	CAD	45,00
Pick up	CAD	99,24
Messenger fee	CAD	25,00
Total	CAD	585,50

Lisäksi Suomen kulut seuraavasti:


Destination charges in Finland		
Charge	Currency	Total amount
Terminal handling	EUR	20,00
Release	EUR	65,00
Import customs clearance	EUR	75,00
Delivery HEL airport - Tampere	EUR	85,00
Storage (arrival day + 1 day free)	EUR	0,00
Total	EUR	245,00

Summat on laskettu annettujen tietojen perusteella ja ALV ei sisälly hintoihin.

Varastointi ei sisälly hintaan.

(Polarlog Oy 2015)

Liite 4. Tarjous merirahdista Kuehne Nagel Oy:ltä

KUEHNE+NAGEL			
<p>██████████ Joonas Tikkanen ██████████ joonas.tikkanen@biz.tamk.fi</p>		<p>MERIKULJETUSTARJOUS, TUONTI</p> <p>Päiväys 1.12.2015</p>	
<p>Kiitämme mielenkiinnostanne palveluitamme kohtaan ja tarjoamme merirahdeja seuraavasti:</p>			
Tavara	Vaaraton, normaalipainoinen ja -kokoinen tavara		
Kuljetusehto	CFS lähtösatama - CFS määräsatama		
Toimitusehto	EXW		
Voimassaoloaika	1.12.2015 - 31.12.2015 (Konossementin päiväjaksen mukaan)		
Lähetystiedot:			
	1,00	cbm	minimi
	68,30	kg	
Merirahhti, Lähtösatama			
Toronto	LCL		
	135,00	USD	Cbm / Ton / Min 220,00
Sisältää kaikki voimassa olevat rahtilisät VATOS			
Origin charges			
Pick up	127,68	CAD	/ shipment
Fuel surcharge	38,30	CAD	/ shipment
Handling	100,00	CAD	/ shipment
T&E bond fee	50,00	CAD	/ shipment
Documentation	15,00	CAD	/ shipment
Low water	20,00	CAD	/ shipment
Export clearance	35,00	CAD	/ shipment
Canada Revenue Agency Authorization	25,00	CAD	/ shipment
ENS	45,00	CAD	/ shipment
Total:	455,98	CAD	
Kotimaan kulut			
Tuontihuolinta	70,00	EUR	/ lähetys
Sisältää tuontitullauksen max 3 nimikettä, lisänimikkeet EUR 3,00/nimike			
Varustamon luovutusmaksu	75,00	EUR	/ lähetys
Terminaalimaksu	6,00	EUR	/ 100 kg, Minimi 30,00 EUR
Satama-/liikennemaksu (Helsinki)	3,14	EUR	/ tonni Minimi 15,00 EUR
ISPS Turvamaksu	6,00	EUR	/ lähetys
AREX / ENS -maksu	9,50	EUR	/ lähetys
Lavamaksu	16,00	EUR	/ lava (tarvittaessa)
Kotimaan jatkokuljetus			
0-99 kg (minimi)	22,10	EUR	
100 -	249	34,92	EUR
250 -	499	56,76	EUR Tilavuus/painoehto kotimaan toiminnossa:
500 -	749	73,93	EUR
750 -	999	88,50	EUR 1cbm=333 kg
1000 -	1499	97,00	EUR 1 lavametri=2000 kg
1500 -	1999	115,00	EUR
2000 -	2499	132,00	EUR
2500 -	2999	133,00	EUR
3000 -	3499	142,00	EUR
3500 -	3999	152,00	EUR
4000 -	4499	153,00	EUR
4500 -	4999	154,00	EUR
Kotimaan polttoainelisa			
Vakuusmaksupaikkio	20,50 %		
	3,00 %	verosta (tulli+alv)	Minimi: 65,00 EUR
Käytettäessä Oy Kuehne + Nagel Ltd:n tulliluotonumeroa			
Tilavuus/painoehto: Kotimaantoiminnossa 1 cbm = 333 kg, 1 lavametri = 1850 kg, mullissa 1 cbm = 1000 kg			
Hinta-arvio perustuen saamillemme lähetystietoihin			
Merirahhti	207,61	EUR*	
Lähtöpaan kulut	322,79	EUR*	
Kotimaan kulut	232,13	EUR	
Yhteensä:	762,54	EUR	
*Käytetty vaihtokurssi Kauppalehden keskipäiväkurssi: 1.12.2015			
1 USD	0,9437	EUR	
1 CAD	0,7079	EUR	
Satamamaksu laskettu minimin mukaan. Eriksen veloitamme tarvittaessa lavamaksun.			
Vakuusmaksupaikkio, tullit, verot ja muut viranomaiskulut veloitetaan toteutuneiden mukaisesti.			
Kappaleitavarakolliit tulee olla pakattuna siten että ne ovat päällelastattavissa ja trukkipäsiteltävissä			

(Kuehne Nagel Oy 2015)

Liite 5. Tarjous Dachser Oy:ltä

Intelligent Logistics

██████████
Joonas Tikkanen

RAHTILASKELMA
1.12.2015

49kla

LENTORAHTIKULJETUKSET / TUONTI

Toronto - **HELSINKI**

Kolliluku	Kilot	Kuutiot	Veloituspaino		
4	69	0,13	100,0		
				Yksikkö hint /kg	Kokonais hint
Rahti				1,20	120,00
Lisäturvamaksu				0,15	15,00
Polttoainelisa				1,00	100,00
Nav Can fee				0,07	7,00
ENS maksu					20,00
Cc-maksu (5% rahdista, MIN 10,00 EUR, lisätään rahtihintaan)					14,00
LENTORAHTI Yhteensä				CAD	276,00
KULUT LÄHTÖMAASSA EXW ST. Thomas Ontario arvio				CAD	290,00
Huolinta ja tullaus				sis 3 nimikettä	55,00
Huolintavastuuvakuutus					6,00
Tietoliikennekulut					12,00
Terminaalikulut					14,00
Jakelu				Tampere	27,00
Kotimaan polttoainelisa				24,0 %	6,48
KULUT SUOMESSA Yhteensä				EUR	120,48
Yhteensä	EUR/CAD	1,38	noin	EUR	530,62

Erikseen veloitetaan tullit, verot ja mahdollinen vakuusmaksu (4% tulleista ja veroista, min 20,00 EUR tai sopimuksemme mukaan).

Voimassaoloaika:

Hinta on voimassa toistaiseksi sitoumuksetta.

Tilavuusehto lentorahdissa:

1 cbm = 167 kg

Maksuehto:

Sopimuksemme mukaan. Viivästyskorko 13%.

(Dachser Oy 2015)

Liite 6. Tarjous Varova Oy:ltä

ASIAKAS

Joonas Tikkanen

Suomi

MYYNTI

Varova Oy

Jonathan Bäckström

jonathan.backstrom@varova.fi

Kiitämme tarjouspyynnöstänne ja tarjoamme teille huollintapalvelujamme sekä välttämälämme lentorahtikuljetuksia seuraavasti:

**TAVARA**

Määrä:
2 ct 46x44x28 cm & 2 ct 23x21x26 cm // 69 kg
Rahdituspaino:
69 rkg

Tilavuuskertoimet:
1 m³ = 167 rkg lentorahdissa
1 m³ = 333 rkg kotimaan jakelussa
1 lavametri = 2000 rkg kotimaan jakelussa

**HINTA**

TUOTE	MÄÄRÄ	KAPPALEHINTA	MINIMIHINTA	HINTA	HINTA (EUR)
Lentorahti Pearson Intl. → Helsinki	69 rkg	3,00 CAD / rkg		207,00 CAD	146,36 EUR
Polttoainelisa lentorahdista	69 rkg	0,60 CAD / rkg		41,40 CAD	29,27 EUR
Ulkomaiset kulut // NavCan	1 rkg	0,07 CAD / rkg	5,00 CAD	5,00 CAD	3,54 EUR
Ulkomaiset kulut	1 läh	200,00 CAD / läh		200,00 CAD	141,41 EUR
Nouto ulkomalla	1 läh	100,00 CAD / läh		100,00 CAD	70,71 EUR
Charges Collect -maksu	553,40 CAD	5,00 %		27,67 CAD	19,56 EUR
ENS-maksu	1 läh	15,00 EUR / läh		15,00 EUR	15,00 EUR
Lentoyhtiön terminaalmaksu	69 kg	0,12 EUR / kg	10,00 EUR	10,00 EUR	10,00 EUR

1 CAD = 0,7071 EUR (Euroopan keskuspankki 30.11.2015)

Veloitus saapumispäivän valuuttakurssin mukaisesti.

Tarjous ei ole voimassa vaarallisia aineita (DG) sisältäville lähetyksille, eikä ylipitkille lähetyksille. Pidätämme oikeuden muutoksiin.

Seuraavat kulut sisältyvät hintaan: Lentoyhtiön polkkeustilaisä.

ARVIO: 435,85 EUR

(Ei sisällä arvonlisäveroa)

(Varova Oy 2015)