

Satakunnan ammattikorkeakoulu

Jonne Anttila  
Tero Koskelainen

UUDEN TUOTTEEN MAAHANTUONTIPROSESSI

Liiketalouden koulutusohjelma  
Markkinoinnin suuntautumisvaihtoehto

2008

## UUDEN TUOTTEEN MAAHANTUONTIPROSESSI

Tero Koskelainen ja Jonne Anttila  
Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Liiketalous Rauma  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Satamakatu 26, 26100 Rauma  
Puh. (02) 620 3500  
Markkinoinnin suuntautumisvaihtoehto  
Maaliskuu 2008  
Timo Kaartinen

Avainsanat: maahantuonti, maahantuontiprosessi, hankintalähteet, tuontineuvottelut, sopimus, Incoterms 2000, varastointi, syvähaastattelu

---

Opinnäytetyössä tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää uuden tuotteen maahantuontiprosessi ja arvioida sen eri vaiheita ja laatia kohdeyrityksen haastattelun pohjalta kehitysehdotuksia maahantuonnin prosessia koskien. Tutkimuksella pyrittiin myös selvittämään, mitä asioita tulisi huomioida maahantuontiprosessin eri vaiheissa.

Tutkimuksen teoriaosassa käsiteltiin viitekehyksen mukaisesti hankintalähteiden valintaa, tuontineuvotteluja, sopimuksen syntymistä, kuljetusta ja huolintaa sekä varastointia. Incoterms 2000 -toimitustapalausekkeet käsiteltiin myös omana kappaleena. Hankintalähteiden valinnassa tutkittiin, mistä uusien tuontiyhteyksien selvittäminen on hyvä aloittaa. Tuontineuvotteluissa perehdyttiin siihen, mitä asioita neuvotteluissa on otettava huomioon. Sopimuksen syntymistä käsiteltiin yleisellä tasolla ja tämän lisäksi käytiin läpi tilausvahvistus. Kuljetus ja huolinta-osiossa käsiteltiin kuljetusmuotoja. Incoterms-lausekkeet selvitettiin tämän jälkeen. Teoria-osan viimeisessä kappaleessa käsiteltiin varastointia.

Tutkimuksen empiirisessä osassa tutkittiin kohdeyrityksen maahantuontiprosessia viitekehyksen mukaisesti. Tutkimustuloksissa toiminnan arviointi perustuu kirjoittajien omaan pohdintaan, johon on lisätty suoria lainauksia suoritetusta syvähaastattelusta.

Tutkimuksen perusteella kohdeyrityksen maahantuontiprosessin havaittiin eroavan sisällysluettelon teoreettisesta prosessista. Tutkimuksen tavoitteet saavutettiin hyvin ja myös uusia kehittämisideoita syntyi, joita kohdeyritys ja muut alalle pyrkivät uudet yritykset voivat hyödyntää tulevaisuudessa.

## THE IMPORT PROCESS OF A NEW PRODUCT

Tero Koskelainen and Jonne Anttila  
Satakunta University of Applied Sciences  
School of Business Rauma  
Business education programme  
Specialisation option in marketing  
Satamakatu 26, 26100 Rauma  
Tel. (02) 620 3500  
Marketing  
March 2008  
Timo Kaartinen, supervisor

Keywords: import, import process, source acquiring, import negotiations, contract, Incoterms 2000, stocking, open interview,

---

The objective of this study was to sort out the importing process of a new product and to evaluate the different stages that it contains. One objective was also to produce developing suggestions regarding to import process, based on the interview that was done on the target company. One purpose of the study was to find out what matters should be taken in to concentration in the different parts of the import process.

The theoretical part of the study follows the theoretical reference frame. It consists of source acquiring, import negotiations, making of the contract, transportation and forwarding and stocking. The Incoterms 2000 -delivery forms were also dealt with own chapter. In the source acquiring chapter the objective was to investigate where to start the search of the new sources of import. In the next chapter the meaning was to highlight what to take in to consideration when negotiating of the starting import. Making of contract was threaded in general, and besides that, the use of order confirmation was explained. Different transportation-forms were explained in the transportation and forwarding-chapter. The Incoterms delivery forms where sort out in chapter six. The last chapter of the theoretical part dealt with stocking and warehousing.

At the empirical part of this study we analyzed the target company`s import process according to the theoretical reference frame. At the empirical part of the study, evaluation of the activity was based on writers own personal considering with added straight quotes from the accomplished open interview.

On the basis of this research, it was noticed that some fields in the target company`s import process were dealt different way, than the theoretical index table in our research accords. The objectives of the research and thesis were achieved and some new improvement ideas were born to hopefully help the target company and other new companies, aiming at the same business area in the future.

## SISÄLLYS

1 JOHDANTO .....	6
2 HANKINTALÄHTEIDEN KARTOITUS JA VALINTA .....	7
2.1 Tuontiyhteyksien etsiminen .....	7
2.2 Tietolähteet.....	8
2.3 Luotto ja taustatietojen hankinta .....	12
2.4 Ulkomaankaupan riskit .....	13
3 TUONTINEUVOTTELUT.....	16
3.1 Tuonnintoteutustavat.....	16
3.2 Tuonnin osapuolet.....	17
3.3 Sopimusneuvottelut.....	20
4 KAUPPASOPIMUS .....	22
4.1 Sopimuksen syntyminen .....	22
4.2 Tilauksen teko .....	26
5 KULJETUS JA HUOLINTA.....	29
5.1 Kuljetus ja logistiikka .....	29
5.2 Kuljetustavan valinta.....	31
5.2.1 Merikuljetukset .....	32
5.2.2 Lentokuljetukset.....	33
5.2.3 Yhdistetyt kuljetukset.....	33
5.2.4 Maakuljetukset .....	34
5.3 Huolitsijan tehtävät ja vastuu .....	35
6 INCOTERMS 2000 TOIMITUSTAPALAUSEKKEET .....	37
6.1 Toimitustapalausekkeiden valinta.....	37
6.2 Kuljetusmuodot .....	38
6.3 Määränpään mainitseminen .....	38
6.4 Incoterms 2000 –kokoelman lausekkeet .....	39
6.5 Kauppasopimuksen täyttäminen .....	41
7 TAVARAN VASTAANOTTO JA VARASTOINTI.....	41
7.1 Tavarankäytön tarkastus .....	41
7.2 Varastohallinnan kehittäminen.....	42
7.3 Suuri- ja pienivolyymisten tuotteiden varastointi .....	44
7.4 Varastoista aiheutuvat kustannukset .....	45
8 TUTKIMUKSEN TARKOITUS JA KÄSITTEELLINEN VIITEKEHYS .....	48
9 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN.....	50
9.1 Tutkimusotteen valinta.....	50
9.2 Aineiston hankinta ja analysointi .....	50
9.3 Tutkimuksen luotettavuuden arviointi .....	51

10 TUTKIMUSTULOKSET .....	53
10.1 Kohdeyrityksen esittely.....	53
10.2 Kohdeyrityksen maahantuontiprosessin kulku .....	54
10.2.1 Hankintalähteiden kartoitus ja valinta.....	54
10.2.2 Tuontineuvottelut .....	58
10.2.3 Kauppasopimus .....	60
10.2.4 Kuljetus ja huolinta .....	61
10.2.5 Tavarantoimittajan vastaanotto ja varastointi.....	63
10.3 Kohdeyrityksen maahantuontiprosessin arviointi ja toimintasuositukset .	64
11 YHTEENVETO JA POHDINTA .....	66
LÄHTEET.....	70

## 1 JOHDANTO

Tutkimuksen aiheena on maahantuonti. Tutkimuksella halutaan selvittää uuden tuotteen maahantuontiprosessin käynnistäminen ja sen mukana tuomat erilaiset haasteet ja huomioon otettavat seikat.

Aihe on aina ajankohtainen, koska uusia maahantuontisopimuksia syntyy ja solmitaan nykyään jatkuvasti. Myös sopimuksien tekotapa on muuttunut oleellisesti nykypäivän vaatimuksia vastaavaksi. Incoterms-kokoelmien uusiutuminen ja eri toimitustavat ovat nykyään tärkeässä roolissa maahantuonnin sujuvuuden ja kaupallisen onnistumisen kannalta.

On myös syytä huomioida, että tuontiyhteyksien etsimiseen löytyy nykyään useita eri tahoja, joiden avulla alkavat tai jo toimivat yritykset voivat alkaa kartoittamaan omia yhteyksiään. Tutkimuksella pyritään näin ollen vastaamaan kaikkiin kysymyksiin, johon maahantuonnin käynnistysvaiheessa saatetaan törmätä.

Tutkimuksen teoria jakautuu seitsemään eri kappaleeseen. Aluksi tutkimuksessa käsitellään tuontiyhteyksien etsimistä ja niihin liittyvää riskienhallintaa. Tämän jälkeen perehdytään tuonnin toteutustapoihin ja käydään läpi tuonnin osapuolet ja niihin liittyvät kolmannet osapuolet. Neljäs kappale käsittelee sopimuksen syntymistä yleisellä oikeudellisella tasolla, josta teksti johdetaan tilausvahvistuksen kautta viidennen kappaleen logistisiin toimintoihin, missä selvitetään tuonnin eri kuljetusmuotojen vaiheita ja käydään tiiviisti läpi huolitsijan tehtävät. Incoterms 2000 -toimituslausekkeet ovat nykyään merkittävässä roolissa kansainvälisessä kaupassa, joten kuudennessa kappaleessa on tarkoitus tehdä selväksi näiden lausekkeiden merkitys ja niiden oikean valinnan tärkeys. Viimeisessä kappaleessa pohditaan tavaran saapumista maahantuojan varastoon ja siinä huomioon otettavia asioita. Teorian eteneminen on pyritty pitämään mahdollisimman loogisena ja alkuperäistä viitekehystä vastaavana. Helppolukuisuuteen on myös pyritty kiinnittämään erityistä huomiota.

Tutkimus on toteutettu yhteistyössä Haklift ABT Oy:n kanssa, joka tuo maahan trukkeja. Tutkimuksen aineisto kerätään syvähaastattelun johdosta, jossa haastatellaan yhteistyöyrityksen maahantuonnin asiantuntijaa ja tämän johdosta laaditaan analyysi, missä käydään läpi yrityksen maahantuonti kuvio ja vertaillaan sitä tutkimuksen empiirisessä osassa käsiteltyihin kokonaisuuksiin. Lopuksi arvioimme tutkimuksen onnistuneisuutta ja hyötyä, sekä pohdimme, mitkä ovat tulevaisuuden näkymät ja miten mahdolliset muutokset vaikuttavat ulkomaankauppaan.

Molemmat opiskelijat osallistuivat sekä teoriaosan, että tutkimusosan kirjoittamiseen tasapuolisesti. Kirjoitustyötä on molemmille tutkijoille kertynyt yhtä paljon.

## 2 HANKINTALÄHTEIDEN KARTOITUS JA VALINTA

Maahantuontia aloitettaessa on otettava huomioon monia seikkoja. Tuojan on tärkeää hankkia tietoa muun muassa ostolähteistä, hankintamaiden olosuhteista, lakiasioista, asiakirjoista ja menettelytavoista hankintatapahtuman eri vaiheissa. Tiedon hankkiminen on mahdollista monin eri tavoin. Lähteitä on saatavilla useista eri paikoista, kuten erilaisista tilastoista, järjestöistä, kirjoista, lehdistä ja nykyään myös sähköisesti internetin kautta. Internetin avulla tuoja voi löytää ulkomaisen tavarantoimittajan tai esimerkiksi vertailla tuotteiden hintoja. Nykyään internet tarjoaa myös mahdollisuuden suorittaa erilaisia ostoja. (Fintra 2002, 11.)

### 2.1 Tuontiyhteyksien etsiminen

Useimmissa maissa tuonninedistämistoiminta ei ole järjestettyä. Näin on myös Suomen kohdalla. Yleensä hankintalähteiden etsiminen jääkin tuojan tai kauppa-agentin omalle vastuulle. Suomessa on kuitenkin paljon palveluorganisaatioita ja tietolähteitä, joiden avulla tuojan on helpompi saada prosessi alkuun. Tuojalla

saattaa olla ennakkokäsitys sopivista tuotteista ja niiden valmistajista, mutta löytääkseen parhaat hankintalähteet tulee tuojan olla omatoiminen ja suorittaa systemaattista etsintää. Sitä suoritettaessa on yleensä hyvä tarkastella Suomen tuontia ja vientiä. Tämä auttaa kokonaiskuvan luomisessa ja myös edesauttaa kohdistamaan etsinnät sellaisiin maihin, joista tuotteet todennäköisimmin ovat löydettävissä. Kokonaan uusienkin tuotteiden mahdollinen löytäminen on monissa tapauksissa pääteltävissä kohdemaiden viennin painopisteistä sekä tuonnin ja viennin luonteesta. (Paajanen & Saarinen 1993, 18-19.)

Liiketyhteyksiä etsittäessä kustannuksia on arvioitava suhteessa tuonnin arvoon tai siihen tuottoon, joka saadaan yksittäisistä tuotteista. Etsinnät kannattaa aloittaa valikoidusti tietyistä maista, jos valmistajia ei etukäteen tiedetä. Valikointiskaala on kuitenkin syytä pitää riittävän laajana. Koska yhteyksien etsiminen on jatkuvaa toimintaa, saattaa siitä johtuvat vuotuiset kustannukset nousta huomattaviksi. Tämän takia kustannuksiin tulisi kiinnittää huomiota jo ennalta, vaikka onkin mahdollista, että yksittäisen yhteydenoton hinta saattaa olla pieni. (Paajanen & Saarinen 1993, 22.)

## 2.2 Tietolähteet

Tuontiyhteistyöhön johtava liikeyhteys voi käynnistyä monella eri tavalla. Se voi syntyä joko tuotetta tarjoavan tai sitä etsivän löytäessä jommankumman osapuolen. Yhteys voi myös löytyä tuontiyhteyksien välittäjän avulla. Liiketoimintaan johtavan kontaktin syntymiselle ei ole yhtä yleistä sääntöä. Menestyvän tuotteen löytäminen on paljolti sattumanvaraista, vaikka yhteiskunta tarjoaakin nykyään monia mahdollisuuksia erilaisten tuotteiden etsimiseen ja löytämiseen. On kuitenkin mahdollista onnistua oleellisesti paremmin, kun etsintää suoritetaan systemaattisesti oikeisiin kohderyhmiin suunnattuna. (Paajanen & Saarinen 1993, 23.)

Erilaiset vientihakemistot ja valmistajaluettelot antavat hyvän kuvan eri maiden tarjonnasta. Hakemistojen taso vaihtelee maakohtaisesti ja niissä ei välttämättä ole



kaikkia hankintalähteitä mainittuna. Tarvittaessa etsintää on täydennettävä messuluetteloa tarkastelemalla ja tekemällä tiedusteluja toimialajärjestöistä.

Kansainväliset ja paikalliset messut ovat tärkeitä hankintalähteitä, koska siellä pystytään luomaan henkilökohtaisia suhteita kauppaedustajien kanssa. Tutustumalla koneisiin ja laitteisiin paikan päällä, agenteille ja maahantuojille jää parempi kuva tuotteista, kuin että he katsoisivat pelkkää esitettä. Messuille ei kannata lähteä huonosti valmistautuneena, koska vierailijoita on isoissa tapahtumissa paljon. Ennen messuille menoa kannattaa sopia tapaamisista ennalta lähetetyn messuluettelon pohjalta. Toinen vaihtoehto on antaa tapaamisaikataulun järjestäminen yksityisen palvelufirman tai messujen suomalaisen edustajan tehtäväksi. Tässä tapauksessa on syytä kertoa missä tarkoituksessa tapaamisia toivotaan. Näytteilleasettajan kannattaa ilmoittaa jo hyvissä ajoin, minkälaisia liikeyhteyksiä toivoo messuilta. Tämä on yleinen käytäntö hyvin järjestetyillä messuilla. (Paajanen & Saarinen 1993, 24-25.)

Finpro on maailmanlaajuinen ja se hallitsee yritysten kansainvälistymisprosessin eri vaiheet. Finpron vahvuutena on erityisesti toimiala- ja kohdemarkkinaosaaminen yhdistettynä konsultointityöhön. Finpron toiminnan perustana on asiakkaiden liiketoiminnan ymmärtäminen. Yritys auttaa asiakkaitaan liiketoimintaosaamisen kehittämisessä, markkina-aseman rakentamisessa ja sen vahvistamisessa. Finpro tuottaa analysoitua tietoa globaalista liiketoimintaympäristöstä suomalaisille yrityksille heidän yritysten suunnittelun, kehittämisen ja päätöksenteon tueksi. Finpro toimii aktiivisena kumppanina suomalaisten innovaatiotoimijoiden kanssa. Yhteistyökumppaneita ovat muun muassa TE-keskus, Tekes ja Finnvera. (Finpro, 2007)

Entremarketingin toiminnan painopiste on messu- ja näyttelyosallistumisissa, joita järjestetään sekä yksityisille, että myös yritysryhmille ympäri maailman. Yritys palvelee suomalaisia ja ulkomaisia yrityksiä. Kansainväliset messutapahtumat tarjoavat hyvät mahdollisuudet uusien kontaktien luomiseen. Entremarketing pyrkii luomaan näitä ”kohtaamispaikkoja”, jossa asiakas voi solmia uudet kontaktit ja tavata omat asiakkaansa kasvotusten. Entremarketing myy erilaisia pakettiratkaisuja, jossa esimerkiksi suunnitellaan ja rakennetaan messuosasto.

Entremarketing tarjoaa myös viestintäkampanjoita, julkaisuja ja markkinointitapahtumia. (Entre Marketing. 2007.)

Fintra toimii yritysten kansainvälisen liiketoiminnan kehittäjänä. Yrityksen tehtävä on kansainvälisen liiketoiminnan valmennus suomalaisille yrityksille. Koulutus toteutetaan yhteistyössä koti- ja ulkomaalaisten asiantuntijoiden kanssa. Fintra julkaisee neljä kertaa vuodessa Move On!- lehden, jossa käsitellään kansainvälistymiseen liittyviä ajankohtaisia aiheita. Vuosittain Fintran valmennukseen osallistuu noin 4000 henkilöä. Fintra pyrkii valmennuksen avulla luomaan kilpailukykyisempiä yrityksiä ja osaavampia työntekijöitä työhön. (Fintra 2007.)

Tullihallitukseen kuuluu neljä osastoa ja viisi muuta yksikköä. Tullihallitukseen kuuluu myös sisäisen tarkastuksen ja tiedotuksen erillisryhmät sekä valitusasiain toimisto. Osastoja ovat Tullipoliittinen osasto, Valvonta ja tarkastusosasto, Vero-osasto ja Hallinto-osasto. Yksikköjä ovat tietopalveluyksikkö, tullaus- ja tullitekniikan kehittämissyksikkö, kansainvälisten asioiden yksikkö ja tullirikosten tutkintayksikkö. Tullihallitukseen kuuluu tullilautakunta ja johtokunta. Tullihallituksen yhteydessä on myös tulliasiain neuvottelukunta. (Finpro-neuvottelukunta 1992, 54.)

Valtakunnallisesta tullineuvonnasta on mahdollista kysyä neuvoa kaikkiin tullin toimintaan liittyviin menettelyihin ja tullaustilanteisiin. Neuvoa voi kysyä myös lomakkeiden käytöstä sekä tuonti ja vienti rajoituksista. Tilastopalvelusta saa tietoja myös eri maiden tilastojulkaisuista. Yrityksiä voidaan palvella tekemällä heille erilaisia maksullisia asiantuntija selvityksiä. Tullineuvonnan lisäksi myös piiritullikamarit antavat neuvontaa. Tullihallituksella on internetissä maksullinen sähköinen tietopalvelu. (Fintra 2002, 11-12; Tulli 2007.)

Ulkomaankaupan agenttiliitto on suomalaisten agenttien etujärjestö. Liitto on perustettu vuonna 1945. Agenttiliitolla on jäseninä noin 250 agenttuuriyritystä. Liitosta pystyy selvittämään tuotteiden ostolähteet Suomessa. Ostolähteet ovat suomalaisten agenttien edustamia ulkomaisia tuottajia tai vientiyhtymiä. Yhdistys

valvoo jäsentensä etuja kansainvälisellä tasolla suhteessa valtiovalttaan ja elinkeinojärjestöihin. (Fintra 2002, 12; Ulkomaankaupan agenttiliitto 2007.)

Tilastokeskuksen kirjasto (Helsingissä) tarjoaa runsaasti taloudellista tietoa ulkomaan markkinoista. Esimerkiksi kansainvälisen kaupan online -tietokannassa on tarjolla OECD-maiden vuositason tiedot kaupan käynnistä koko maailmassa. Tilastokeskuksella on myös monentyyppisiä yrityshakemistoja. Tietoa on saatavilla muun muassa hinta- ja kustannuskehitykseen, koti- ja kansainväliseen talouteen, sekä hyvinvointiin liittyen. Tilaaja voi antaa toimeksiannon tilastokirjastolle ja sen avulla hän saa haluamiaan kansainvälisiä markkinatietoja ja raportteja sovituin aikaväleihin. Tilastokeskuksella on myös www-palvelu, josta on saatavilla paljon tilastotietoa. (Fintra 2002, 12.)

Kauppakamarien tehtäviin kuuluu kotimaan lisäksi myös ulkomaankauppaan liittyvät tehtävät. Tehtäviä ovat: liikeyhteyksien välittäminen, asiakirjojen vahvistaminen, todistuksien antaminen, vientineuvonta, oikeudellisten kysymyksien selvittäminen, koulutukset ja seminaarit, kansainvälisten julkaisujen välittäminen, tiedotustoiminta ja välimiesmenettelyjen ylläpito. Kauppakamarien palveluverkosto ulottuu 150:neen maahan käsittäen yhteensä 6000 kauppakamaria. (Pehkonen 2000, 236.)

Suomen Standardisoimisliitto on maamme standardisoinnin keskusjärjestö. Liiton jäsenenä on elinkeinoelämän järjestöjä sekä Suomen valtio. Vuoden 2006 alussa SFS-standardeja oli voimassa 19 891 kappaletta. SFS-liitto vahvisti lähes 2000 standardia vuonna 2005. Standardisoimisliitto kuuluu kansainväliseen standardisoimisjärjestö ISO:hon (International Organization for Standardization) sekä Eurooppalaiseen standardisoimisjärjestö CEN:iin (European Committee for Standardization). SFS pitää huolen siitä, että Suomessa on standardikokoelma, joka vastaa maan tarpeita ja samalla sisältää eurooppalaisten ja kansainvälisten sopimusten edellyttämät kansalliset standardit. SFS myös ohjaa kansallista standardisoimistyötä ja vahvistaa kansalliset SFS-standardit. Yhdistys edustaa Suomea kansainvälisissä ja eurooppalaisissa järjestöissä, joissa tavoitteena on Suomen etujen edistäminen. SFS toimii myös yhteydenpitäjänä alansa ulkomaisiin standardisoimisjärjestöihin. Tärkeänä seikkana voidaan pitää myös sitä,

että yhdistys toimittaa standardien tarvitsijoille kansainvälisiä ja kansallisia standardeja ja niihin liittyviä viranomaismääräyksiä sekä muita julkaisuja. (Suomen standardisoimisliitto, 2007.)

Euroneuvontakeskuksen verkosto koostuu noin 250 jäsenestä. Euroneuvontakeskuksen tehtävänä on yrityksille tiedottaminen yhteisöä koskevista asioista. Keskuksen tehtävänä on myös neuvoa pk-yrityksiä yhteisön määräyksien ja vastaavien ohjeiden soveltamisessa sekä lainsäädännön asioissa. Tämän lisäksi Euroneuvontakeskus auttaa pk-yrityksiä pääsemään Euroopan markkinoille. Euroneuvontakeskus antaa myös palautetta pk-yrityksiä koskevissa asioissa, Euroopan komissiolle. Keskus voi auttaa yrityksiä monella tavalla. Se voi antaa tarkkoja markkina- tai maa-analyysejä, tietoja eurooppalaisista julkisista tarjouskilpailuista tai ohjelmista ja neuvoja Euroopan direktiiveistä ja määräyksistä. Lisäksi Euroneuvontakeskus auttaa yrityksiä hakemaan rahoitusta tai eri projekteja Euroopan komissiolta. Keskus auttaa myös yrityksiä löytämään hyviä liikeyhteyksiä, investointitilaisuuksia ja toimittajia. (Euroneuvontakeskus 2007.)

### 2.3 Luotto ja taustatietojen hankinta

Tuojan on tärkeää ottaa selvää eri valmistajien ja viejien toiminnasta ennen kuin ryhtyy suuriin liiketoimiin. Tämä vaatii yritysten taustatietojen perusteellista selvittämistä. Ulkomaankaupan agenttiliiton mukaan sopimuskumppanin näkemistä paikan päällä pidetään erityisen tärkeänä. Tiedontarve on useasti suurinta siellä, mistä saatavissa olevia tietoja on vähiten tarjolla. Näitä voivat olla esimerkiksi valmistajat tai luottotietokanavat. Valmistajilta saadut tiedot saattavat osoittautua myös joskus vääriksi. Luottotietojen lisäksi on myös hyvä selvittää valmistajan tekninen taso. Teknisen tason tarkistuksella varmistutaan siitä, onko kyseessä tavarantekijä vai pelkästään sitä valmistuttava vientiliike. Tällä on merkitystä esimerkiksi laadunvalvonnassa. Tuojan kannattaa pyytää lisätietoja yrityksistä Suomen kaupallisilta sihteereiltä. Nämä tiedot ovat maksullisia jos kaupalliset sihteerit joutuvat tekemään taustatyötä tietojen selvittämiseksi. (Paajanen & Saarinen 1993, 30.)

## 2.4 Ulkomaankaupan riskit

### *Riskienhallinta*

Ulkomaankauppaa tekevilla yrityksillä riskienhallinta on tärkeää rajata yrityksen riskinkantokyvyn mukaiselle tasolle. Näin pystytään luomaan selkeä kilpailukeino, jossa yritys seuraa toimintaympäristön muutoksia ja arvioi niiden vaikutuksia ulkomaankauppatoimintaan. Riski on yleisesti ymmärretty ”odottamattoman tappion mahdollisuutena”. Riskejä on monenlaisia, kuten maksuehtoon ja rahoitukseen liittyvät sopimusriskit, valuuttariskit, rahoitus- ja korkoriskit, ostajasta johtuvat kaupalliset riskit, ostajan maahan kohdistuvat maariskit ja vahinkoriskit. Vienti- ja tuontikaupan eri vaiheissa tulee selvittää eri riskejä ja arvioida niiden todennäköisyyttä kyseisessä kauppatahtumassa. (Pasanen 2005, 185.)

Erilaisia riskienhallintakeinoja on monia kuten riskien välttäminen, hajauttaminen, vähentäminen, siirtäminen, tai pitäminen omassa hallinnassa. Tehokkain tapa on välttäminen, mutta tämä ei tietenkään ole aina liiketoiminnan kannalta tuloksekasta. Jos riskejä vähennetään, saattaa tämä rajoittaa toimintaa tai ohjata sitä riskittömämpiin kohteisiin. Riskien hajauttamisella tarkoitetaan yksittäisestä riskistä aiheutuvien tappioiden vähentymistä, esimerkiksi valitsemalla useita asiakkaita, toimialoja, markkina-alueita tai tuotteita ja palveluja yksittäisen tekijän sijaan. Hyödyllinen tapa riskinhallitsemiseen on riskin siirtäminen toiselle osapuolelle. On myös perusteltua pitää riskit niin sanotusti omassa hallinnassa. Tässä tapauksessa yrityksen on selvitettävä kaikki riskit, jotka sen toimintaan sisältyy ja sen on huolehdittava siitä, että riskit ovat oikeassa suhteessa yrityksen riskinottokykyyn. (Pasanen 2005, 185-186.)

### *Sopimusriski*

Sopimuksen allekirjoittajalla tulee olla selkeä näkemys sopimuksesta ja sopimukseen liittyvistä yksityiskohdista. Tämä on tärkeää sen vuoksi, jotta ei syntyisi epäselvyyksiä siitä, mistä on aikaisemmin neuvoteltu. Arvioitaessa riskejä täytyy ottaa huomioon sopimuksen vakuudet, maksuehdot sekä viiveet maksussa

ja toimituksessa. On myös selvittävä mahdolliset ristiriitaisuudet eri kauppatermien, maksujärjestelyjen tai kauppatapojen soveltamisessa. (Pasanen 2005, 186.)

#### *Rahoitus- ja korkoriskit*

Käyttökelpoisen rahoituksen saatavuuteen tai vaadittujen vakuuksien puuttumiseen tai niiden huonoihin järjestelyihin voidaan katsoa liittyvän rahoitusriskit. Korkoriski on taas kyseessä silloin, kun velkojen ja saamisten korot ovat syntyneet eri aikoina ja eri perustein. (Pasanen 2005, 187. )

#### *Asiakirjariski*

Kohdemaiden kansainväliseen kauppaan liittyvät lait ja tavat saattavat erota paljon Suomen totutusta käytännöstä. Tämän vuoksi on kannattavaa varmistaa sopimukseen ja kauppaan liittyvien tapojen määräysten vaikutus. Agenttisopimuksia koskeva sääntely sekä tuotevastuulait ovat eräitä esimerkkejä laeista ja säännöistä, jotka voivat olla hyvinkin erilaisia kuin Suomen vastaavat. Kaupankäynnissä myyjä joutuu usein tekemisiin vieraiden asiakirjojen kanssa. Tiedonkeruun kannalta asiakirja on tärkeä tarkistusväline. Esimerkiksi jos jotain tietoa puuttuu vakiolomakkeelta, voidaan epäillä tiedoston puutteellisuutta. Asiakirjoissa olevat virheet ja puutteet voivat vaarantaa kaupan onnistumisen ja huonoimmassa tapauksessa johtaa luottotappioihin tai korvausvaatimuksiin myyjää kohtaan. Kauppatapahtumassa, jossa käytetään vekseliä, täytyy tarkistaa, että vekseli on täytetty muodollisesti oikein vekselilain mukaan. Jos vekselissä on vekselitakaus eli avaali tulee varmistua siitä, että se on saatu hyväksyjän puolesta. Mikäli kaupan vakuutena käytetään erillistä takausta, on takaustekstistä syytä sopia ulkomaisen osapuolen kanssa ennen kuin takausta pyydetään ulkomaiselta pankilta. Pankki toimii pelkästään esitettyjen asiakirjojen pohjalta. Näin ollen asiakirjariski remburssikaupassa korostuu, koska remburssisitoumus, jonka pankki on asettanut, on voimassa vain ehtojen mukaisten asiakirjojen esittämistä vastaan. Myyjän tulee ehdottomasti varmistua remburssinsaajana siitä, että hän pystyy

esittämään remburssin ehtojen mukaiset asiakirjat pankille. (Pasanen 2005, 187-188; Finpro-neuvottelukunta 1992, 11.)

### *Valuuttariski*

Käytettäessä kauppavaluuttana jotain muuta valuuttaa kuin euroa, kyseeseen tulee myös valuutan kurssiriski. Tämä riski on ostajalla jos käytetty valuutta ei ole oman maan valuuttaa, mutta myös myyjällä jos kauppavaluutaksi ei ole valittu myyjämaan valuuttaa. Kilpailulliset syyt saattavat vaikuttaa muiden valuuttojen kuin euron valintaan. Muiden valuuttojen edullinen kurssi ja korkokehitys tai helpompi tarjousten vertailu voivat vaikuttaa päätökseen ostajan kannalta. Kauppavaluutan valinta tulee kuitenkin aina olla yrityksen valuuttastrategian mukainen. Valuuttariskejä ovat transaktioriski ja taseriski. Yksittäinen saaminen ja velka liittyvät transaktioriskiin. Kun maksu toteutuu, selviää vasta tämän jälkeen lopullinen voitto tai tappio. ”Transaktioriskillä voidaan tarkoittaa myös määrällisesti tasapainossa olevien velka- ja saatavavaluuttojen erääntymisen eriaikaisuutta” (Pasanen 2005, 186.) Valuuttojen määrällinen epätasapaino saatava- ja velkapuolella kuuluu taseriskeihin. Tässä tapauksessa pitää huomioida, että kyseiset valuutat kuuluvat yrityksen kirjanpitoon. Taseriskeihin kuuluu myös laskennallinen valuuttavoitto- tai tappio mitä kutsutaan yleisesti tuloslaskelmariskiksi. Tällainen riski voi syntyä kun tilipäätöshetkellä valuutat muutetaan valuuttakurssien mukaan euroiksi. Valuuttariski on yleisesti valuuttalaskelman mukainen riski eli yrityksessä kaikki tietynä hetkenä tiedossa olevat epätasapainossa olevat valuuttatulot ja menot, joista kaikkia ei ole vielä edes kirjattu kirjanpitoon. Valuuttalaskelmaan on kirjattava tuontivelka jo tilausvaiheessa ja vastaavasti vientivelka on huomioitava jo tarjousvaiheessa. valuuttalaskelmaan sisältyvä riski saattaa olla ajallista tai määrällistä valuuttaepätasapainoa. Normaalisti yrityksen valuuttariskien hoidon tulisi perustua kokonaisposition tasapainottamiseen, mutta se voidaan hoitaa myös transaktio- eli tapahtumakohtaisesti. (Pasanen 2005, 186-187.)

### *Ostajan maahan kohdistuva maariski*

Riski joka aiheutuu vieraan valtion toimenpiteistä, määritellään usein kansainvälisessä kaupassa maariskiksi. Sodan tai muun kriisin uhka, kansallistaminen, valuuttapula tai valuuttasäännöstely, joka rajoittaa valuutan vapaata siirtoa maasta ulos, ovat esimerkkejä erilaisista riskitekijöistä. Maariskien kanssa joutuu usein tekemisiin kun yritys harjoittaa ulkomaankauppaa. Kaakkois-Aasian, Itä-Euroopan ja Etelä-Amerikan vahvat mullistukset ovat tuoneet maariskit lähemmäksi suomalaisia yrityksiä. Ulkomaiset sitoumukset, jotka ovat saatu kauppahinnan vakuudeksi pankeilta, sisältävät yleensä sekä maa, että kaupallisen riskin. Taloudellinen riski on helpommin arvioitavissa ja mitattavissa kuin poliittinen riski. Kohdemaan taloudellisen riskin arvioinnissa keskitytään lähes aina ilman poikkeuksia maan maksutaseen ja ulkoisen velkaantumisen tarkkailuun. Maan suhteet naapurivaltioihin ja poliittinen vakaus liittyvät poliittisiin riskeihin. Yritysten on yleensä vaikea tutkia eri kohdemaihin liittyviä riskejä ilman erittäin suurta työpanosta, joten näissä tapauksissa turvaudutaan yleensä alan asiantuntijoihin. Esimerkiksi pankkien maariskeistä vastaavat toimijat ja Finnvera Oyj tarjoavat ratkaisuja ja antavat neuvoja asioissa jotka liittyvät maariskeihin. (Pasanen 2005, 188-189.)

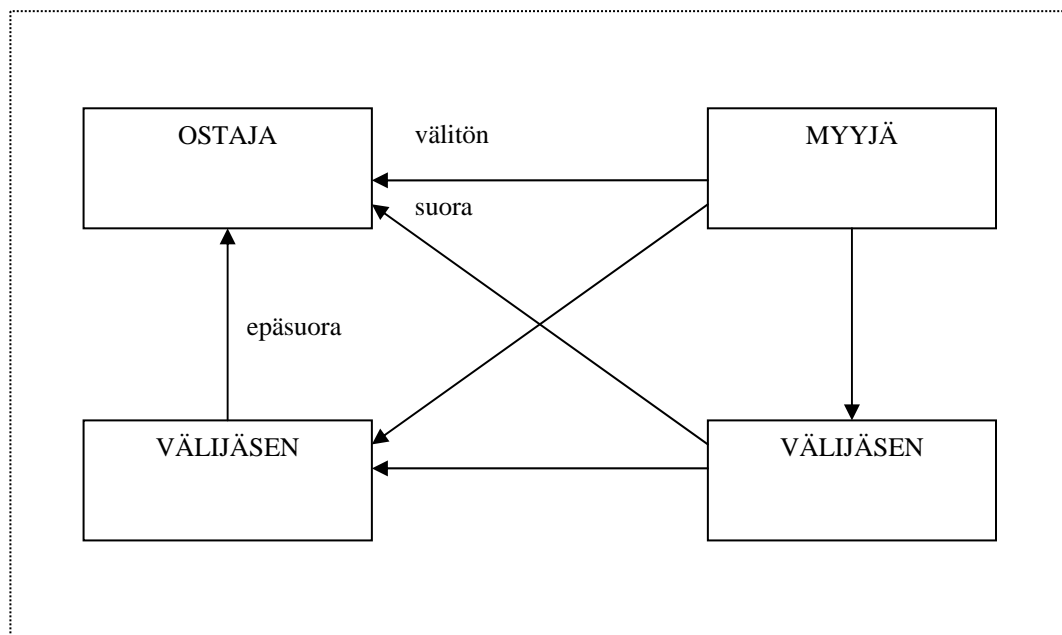
## 3 TUONTINEUVOTTELUT

### 3.1 Tuonnintoteutustavat

Tuontia voi harjoittaa välittömällä, suoralla tai epäsuoralla tavalla. Välittömässä tuonnissa ei ole koti- tai ulkomaisia välijäseniä. Tässä tuontimuodossa yritys ostaa tuotteen suoraan ulkomaiselta tuotteentarjoajalta. Tällöin kotimaassa toimiva organisaatio vastaa eri tuontivaiheiden suorittamisesta. Ostotoiminnasta vastaa osa osto-organisaation henkilöstöstä, kun taas kuljetusten ja materiaalitoimintojen hallinta on muiden vastuulla. Suorassa tuonnissa ulkomainen välijäsen toimii tuojayrityksen ja tuotteen myyjänä toimivan ulkomaisen yrityksen välissä. Käytännössä välijäsen voi olla myyjäpuolta edustava komissionääri, agentti tai



broker. Suorassa tuonnissa välijäsenenä voi toimia myös vientiyhdistys, vientiyritys tai vientiliike. Epäsuorassa tuonnissa kotimainen välijäsen toimii ulkomaisen myyjäosapuolen ja tuojan välissä. Välijäsen voi olla komissionääri, tuontiagentti, maahantuojaja, tukku- tai vähittäiskauppa, toinen tuontia harjoittava yritys tai mahdollisesti myös ostoryhmä. (Karhu 2002, 36-38.)



Kuvio 1. Välitön, suora ja epäsuora tuonti (Karhu 2002, 38)

### 3.2 Tuonnin osapuolet

Tuontitapahtumassa ja jakelutiessä suomalaisen osapuolen juridisen aseman määrittely on hyvin tärkeää, sopimussuhteeseen sovellettavan taloudellisen riskinmäärittelyn sekä tuotevastuulain ja kilpailulainsäädännön kannalta. (Paajanen & Saarinen 1993, 15.)

#### *Maahantuojaja*

Tuoja tai maahantuojaja, jonka toimesta tuote tuodaan maahan ja joka käyttää sitä omassa tuotannossaan tai myy sitä edelleen omassa nimissään. Maahantuojaja nimitystä käytetään esimerkiksi tuontiyrityksestä tai teollisuusyrityksestä, joka tuo raaka-aineen omaan käyttöön. Tämänlaisia yrityksiä ovat esimerkiksi tuotteen

jakelua harjoittava yritys, trading-toimintaa harjoittava yritys, jälleenmyyjä sekä franchising-yritys. Maahantuojan toiminta toimii samalla periaatteella kuin vientiliikkeen toiminta viejän kotimaassa. Teollisuuslaitokset tai tukku- ja vähittäisliikkeet ovat maahantuojan yleisiä asiakkaita. Maahantuojasta vastaa itse tuotteiden edelleen myymisestä, maksun saannista ja varastoinnista. Maahantuojasta tekee itsenäisesti tavaran hinnoittelun ja saa siitä korvauksen myyntivoittona. (Paajanen & Saarinen 1993, 15; Pehkonen 2000, 55.)

### *Komissionääri*

Komissionsaaja eli toiselta nimeltään komissionääri, tuo tavaran omilla nimissään, minkä vuoksi tuotevastuulain näkökulmasta tätä voidaan verrata maahantuojaan. Komissionääri toimii kuitenkin valmistajan puolesta ja saa tavaran myynnistä myyntikomission. Varastonpito liittyy tavallisesti komissiosuhteeseen. Tällöin ulkomaankaupassa komissionääri tunnetaan nimellä konsignatööri ja varastosta käytetään nimitystä konsignaatiovarasto. (Paajanen & Saarinen 1993, 15; Pehkonen 2000, 55-56.)

Verrattaessa komissionääriä agenttiin ja myyntimieheen, myös komissionääri toimii päämiehen lukuun. Mutta toisin kun agentti ja myyntimies, komissionääri toimii omilla nimissään. Komissionääriltä tuotteen ostava henkilö ei välttämättä edes tiedä päämiehen olemassaolosta. Myyntisopimus syntyy komissionäärin ja kolmannen henkilön välille. Näin ollen sopimuksesta aiheutuvat velvollisuudet kohdistuvat komissionääriin, ei päämieheen. (Siira 1998, 27)

### *Kauppa-agentti*

Kauppa-agentti tunnetaan myös nimillä kauppaedustaja tai agentti. Kauppa-agentti toimii vientiyhtiön tai valmistajan edustajana. Agentti toimii kaupan ulkopuolisena välittäjänä valmistajan nimissä ja lukuun. Kauppaedustajan käsite tulee erottaa jälleenmyyjän(yksinmyyjä) ja komissionäärin käsitteistä. Jälleenmyyjällä tarkoitetaan elinkeinoharjoittajaa, joka kauppaedustajan tavoin on kestopimussuhteessa tuotteiden valmistajaan tai jakelijan. Jälleenmyyjällä ei

ole oikeutta vastaanottaa tarjouksia tai tehdä sopimuksia päämiehen puolesta. jälleenmyyjä ostaa tuotteet päämieheltään ja myy ne edelleen omalla riskillään. Tästä syystä jälleenmyyjältä edellytetään yleensä huomattavasti suurempia taloudellisia panoksia toimintansa aloittamiseen kuin kauppaedustajalta. (Paajanen & Saarinen 1993, 16; Aalto 2001, 21.)

Agentin velvollisuuksista säädetään suhteellisen niukasti agenttidirektiivissä. Siinä kerrotaan vain hyvin yleisesti, että agentin on toiminnassaan otettava huomioon päämiehen intressit ja toimittava velvollisuudentuntoisesti ja rehellisesti. Direktiivissä painotetaan myös, että agentin tulee hoitaa välttämättömät neuvottelut, tarvittaessa tehdä päätös sovituista asioista sekä antaa päämiehelleen kaikki tarpeellinen informaatio ja noudattaa päämiehen kohtuullisia ohjeita. (Sisula- Tulokas 1998, 205.)

### *Valmistaja*

Lähinnä raaka-aineen tai lopputuotteen valmistaja tai tuottaja, mutta joissain tapauksissa voi olla myös osan tuotteen valmistaja, tai taho joka on osallistunut kyseisen tuotteen valmistusprosessiin. (Paajanen & Saarinen 1993, 17.)

### *Myyjä*

Voi olla omissa nimissään oleva vientiliike tai valmistaja. Kauppasopimuksessa tuotteen viejällä tai myyjällä tarkoitetaan taho, joka on tekemisissä suomalaisen ostajan kanssa. Jälleenmyyjällä on omissa nimissään toimiva edustaja, joka elää saamillaan myyntituotoilla. Jälleenmyyjä on yleensä itsenäinen yritys, jolla on jo olemassa olevat asiakaskontaktit ja markkinointimenetelmät. Jälleenmyyjän toiminnot ovat hyvin samanlaiset kuin valmistajankin; tuotteen varastointi, laskutus, kuljetusten järjestäminen, oma myyntitoiminta jne. Valmistajalla on hyvin pienet mahdollisuudet ohjata jälleenmyyjää, varsinkin jos omien tuotteiden osuus jälleenmyyjän liikevaihdosta on pieni. Koska ainut yhteinen tekijä valmistajan ja lopullisen asiakkaan välillä on itse tuote, on selvää, että valmistajalla on vaikeuksia saada riittävää markkinatietoa. Tavara siirtyy joko

jälleenmyyjän varaston kautta tai suoraan tehtaalta asiakkaalle. Päämiehen ja jälleenmyyjän välille tehdään vuosisopimus. Usein jälleenmyyjä pitää myös varastoa. (Paajanen & Saarinen 1993, 17; Immonen 2001, 34)

### *Päämies*

Käsitteellisesti ”Päämies on kauppaedustajan edustussopimuksen ulkomainen osapuoli, valmistaja tai viejä.” Agenttidirektiivin 4 artiklassa säädetään päämiehen velvollisuuksista, esimerkiksi velvollisuudesta toimia vastuuntuntoisesti ja rehellisesti agenttia kohtaan. Näin ollen on todettava, että molemmilla osapuolilla ”lojaliteettivelvollisuus” toisiaan kohtaan. Direktiivin mukaan päämiehen on myös annettava agentille kaikki tarpeellinen informaatio sopimuksen mukaisista tavaroista, kuten tarpeellisesta materiaalista, näytteistä, esitteistä ja hinnastoista. (Paajanen & Saarinen 1993, 17; Sisula-Tulokas 1998, 209)

Agenttidirektiivissä on myös mainittu, että mikäli päämiehellä on syytä olettaa, että toiminta tulee olemaan rajoitetumpaa, hänen tulee tiedottaa tästä ilman aiheetonta viivästystä agentille. Sama koskee agentin asiakkailta saamia tilauksia, eli päämiehen on kohtuullisessa ajassa ilmoitettava, hyväksyykö vai hylkääkö hän tilauksen. Säännökset ovat pakottavia ja osapuolet eivät voi sopia näistä toisin. Säännökset on enemmän tai vähemmän sananmukaisesti sisällytetty lakiin kauppaedustajista ja myyntimiehistä. (Sisula-Tulokas 1998, 209)

### *Vientiagentti ja Ostoagentti*

Vientiagentti on kaupan ulkopuolinen välittäjä, joka toimii myyjän puolella. Ostoagentti on myös kaupan ulkopuolinen välittäjä joka toimii suomalaisen osapuolen lukuun valmistus- tai vientimaassa. (Paajanen & Saarinen 1993, 17.)

### 3.3 Sopimusneuvottelut

Liike-elämässä sopimuksen syntymiseen päästään usein vasta suurien ponnistelujen jälkeen. Yleensä käydään monivaiheiset sopimusneuvottelut ennen

kuin sopimus on sitova. Ensiarvoisen tärkeää on tietää mihin sopimukseen ollaan sitoutumassa. Tärkeintä on tehdä oma sopimusstrategia, kun yritys ryhtyy luomaan sopimusta toisen yrityksen kanssa. Tuojan tulee tietää kenen kanssa, mistä, miten ja milloin halutaan sopia. Ennen kuin osapuolet ovat valmiita sitoutumaan sopimukseen, on selvää että, siitä halutaan ensin neuvotella. Tärkeää on myös selvittää sopimuksen sisältämät positiiviset ja negatiiviset riskit. (Laki24, 2008.)

Ulkomaankaupan neuvotteluissa kulttuuri on asia mitä ei voi jättää huomiotta. Neuvotteluissa tulee hetkiä jolloin kulttuuritekijät ovat suuressa roolissa kauppapäätöksiä tehtäessä. Kun ymmärtää eri maiden kulttuuriset tuntomerkit, on siitä hyötyä yritykselle, koska he voivat käyttää tätä tietoa suunniteltaessa kaupantekoa ulkomaille. (Woods 2001, 85-86)

Kulttuurilla on syvä vaikutus siihen miten ihmiset käyttäytyvät kauppatilanteessa. Kansainvälisissä neuvotteluissa tarvitaan tietoa ja taitoa eri kulttuurien väliseen viestintään. Monet sopimukset tulee neuvotella, luonnostella, allekirjoittaa ja lopuksi toteuttaa kuten esimerkiksi kauppasopimukset, lisensioinnit, jakelusopimukset ym. Sopimusneuvottelut eivät pohjaudu ainoastaan laki ja kauppaseikkoihin vaan myös sosiaalisiin ja inhimillisiin suhteisiin. (Ghuri & Usunier 2003, 97.)

### *Tarjouspyyntö*

Sopimusneuvotteluihin kuuluu yleensä neljä vaihetta, jotka ovat tarjouspyyntö, tarjous, tarjouksen hyväksyminen ja tilausvahvistus. Sopimusneuvotteluiden ensimmäinen vaihe on usein tarjouspyyntö, josta ei ole säännöksiä oikeustoimilaissa. Kun tarjouspyyntö on valmisteltu hyvin, se saattaa olla niinkin yksityiskohtainen, että pyynnön esittäjä odottaa ainoastaan hintatietoja tarjouksen tekijältä. Mikäli tarjouspyynnön pohjalta ei päädytä minkäänlaiseen tulokseen eli sopimusta ei synny, niin kummallakaan osapuolella ei ole oikeutta saada mitään korvausta katkaisselta osapuolelta. Jos neuvottelut ovat jo ehtineet periaate- tai aiesopimukseen, niin joissakin tapauksissa vahingonkorvaus voi tulla

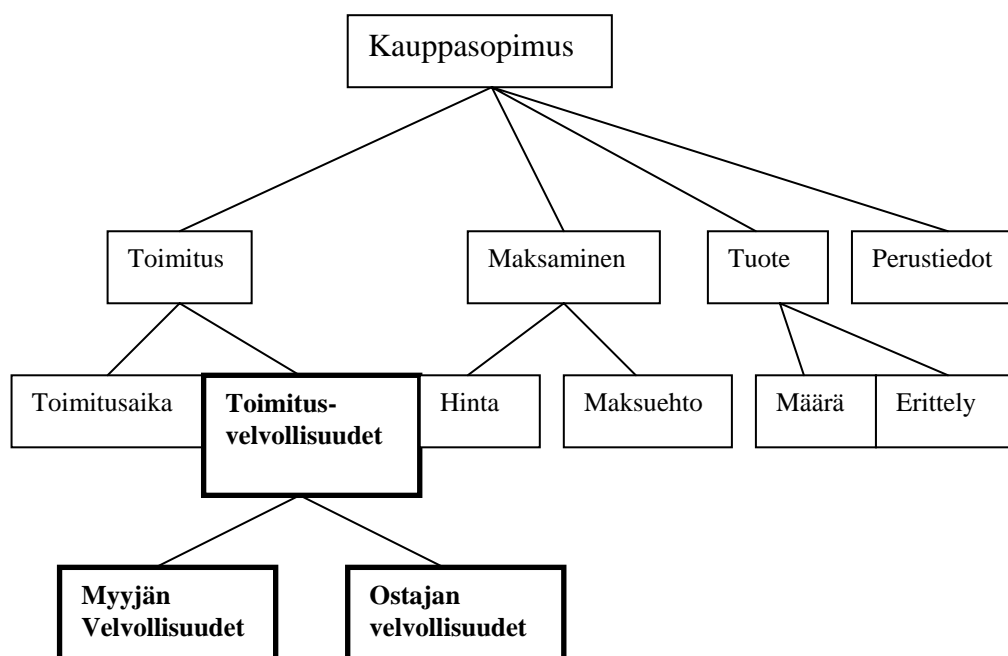
kysymykseen. Mikäli toinen osapuoli on lähtenyt neuvotteluihin vilpillisellä mielellä, eikä ole aikomustakaan tehdä sopimusta, niin hän saattaa olla korvausvelvollinen kustannuksista jotka ovat syntyneet neuvotteluihin liittyen. (Paajanen & Saarinen 1993, 50-51.)

### *Tarjousvertailu*

Tarjousvertailussa laitetaan tuotteen tarjoajat ja tarjottu tuote paremmuusjärjestykseen ja siltä pohjalta päädytään parhaan mahdollisen tarjoajan valintaan. Tarjouksia verrataan ilmoitettujen kriteerien perusteella toisiinsa, sekä hankinnan tavoitteisiin. (Suomen Kuntaliitto, 2008.)

## 4 KAUPPASOPIMUS

### 4.1 Sopimuksen syntyminen



Kuvio 2. Kauppasopimuspositio (Räty 2006, 12)

Myyjän ja ostajan välinen kauppasopimus koostuu muutamista peruselementeistä. Nämä peruseruselementit ovat tuote jaettuna edelleen sen määrään ja erittelyyn, maksaminen jaettuna hintaan ja maksuehtoon ja tavaran toimittaminen jaettuna myyjän ja ostajan velvollisuuksiin. Kauppasopimuksen osapuolet voivat luetella toimitusvelvollisuutensa yksityiskohtaisesti kauppasopimuksessa. vaihtoehtoisesti he voivat käyttää jotakin yhteisesti sovittua kauppasanaa tai sen lyhennettä, joka määrittelee osapuolten velvollisuudet. (kts. myöh. kpl 6).(Räty 2006, 11.)

Sopimuksen oikeusvaikutukset ovat aina merkittävät. Pääsäännön mukaan sopimuskumppani voidaan tuomioistuimen päätöksellä velvoittaa täyttämään sopimuksen mukainen suorituksensa tai vaihtoehtoisesti korvaamaan vastapuolelleen sopimuksen täyttämättä jättämisestä syntynyt vahinko. Näin ollen on erittäin tärkeää pystyä määrittelemään, milloin sopimus on syntynyt. Useimmissa tapauksissa asia on luonnollisestikin kiistaton kaikille osapuolille. (Kurkela 2003, 35.)

Käytännössä on useimmiten tärkeämpää se, että neuvotteluosapuolet ovat yksimielisiä, onko sopimus syntynyt vai ei, kuin se, mikä on tilanteen oikea juridinen analyysi. Eri käsitykset jostain tietystä asiasta saattavat haitata liikesuhteita ja vaikuttaa luottamusta heikentävästi osapuolten välille. Tällaisesta seurauksena voi johtua merkittävää haittaa sekä itse yrityksille, että kokonaistaloudelliselle kehitykselle. Tällaiset tilanteet ovat vältettävissä selvällä lausumalla, joko yksipuolisella tai yhteisellä, jolloin sitova sopimus voidaan katsoa syntyneeksi. Sopimuksen syntyminen edellyttää useimmiten sopimusasiakirjojen laadintaa ja sen asianmukaista hyväksymistä ja allekirjoitusta. Silloinkin kun neuvottelut eivät johda todelliseen sopimukseen osapuolille saattaa syntyä vastuu neuvottelukäyttäytymisen perusteella. Suomen oikeuden sopimuksen syntymisestä koskevat normit OikTL:ssa ovat erittäin pelkistettyjä. Sellaisenaan ne eivät aina sovellu elinkeinoelämän tarpeisiin muutoin kuin perinteisessä kaupankäynnissä. Kansainvälisessä kauppalaissa sen sijaan sopimuksen syntymiselle on asetettu kaksi perusedellytystä: 1. Tahto tehdä sopimus; ja 2. riittävän täsmällinen sisältö. Näiden puuttuessa ehdotus on katsottava kehotukseksi tarjouksen tekemiseen.( Kurkela 2003, 39-40.)

Vaatimuksena sopimuksen syntymiselle asetetaan siis ehtojen riittävä täsmällisyys. Tämän avulla on usein mahdollista arvioida, onko sopimusta rikottu ja mitkä ovat käytettävissä olevat oikeussuojakeinot. Keskeisten ehtojen puuttuminen saattaa olla juridisesti osoitus siitä, että tahtoa solmia sitova sopimus ei ole ollut. Yleensä kaikesta ei pystytä sopimaan edes siihen pyrittäessä, vaan osa asioista jää aina auki. Sopijapuolet jättävät asioita myös tietoisesti avoimeksi, joko ratkaistavaksi pehmeän eli dispositiivisen oikeuden mukaan tai niin, että ehdot ovat neuvottelunvaraisia, jos sellaisia asioita nousee esille. Keskeistä asian arvioimiselle on se onko avoin ehto jätetty sopimukseen tarkoituksella avoimeksi. Jos tämä on ollut sopijapuolten yhteinen tarkoitus, ei olennaistenkaan ehtojen jättäminen avoimeksi estä sitovan sopimuksen syntymistä, jos on olemassa tapa joka täydentää avoimeksi jääneet kohdat. ( Kurkela 2003, 43-44.)

Soft law –tyyppiset pehmeät ohjausmuodot ovat yleistyneet kansainvälisissä taloudellisissa suhteissa etenkin niiden joustavuuden vuoksi. Kansainvälisissä kauppasuhteissa käytetään erilaisia epävirallisia sopimusmalleja ja noudatetaan erilaisia käytännesääntöjä (code of conduct). Tällainen soft law perustuu nykyään pääosin kansainvälisten järjestöjen laatimiin mallisääntöihin ja suosituksiin. Ne eivät siis ole kansainvälisiä sopimuksia, joten niiltä puuttuu oikeudellinen sitovuus ja täytäntöönpanokelpoisuus. (Sisula-Tulokas 1998, 40.)

Soft law-ohjauksella on kuitenkin muodollisen sitovuuden puuttumisesta huolimatta tärkeä oikeudellinen merkitys. Tämä johtuu kahdesta seikasta. Ensinnäkin yritykset voivat keskinäisissä kauppasuhteissaan vapaaehtoisesti sitoutua noudattamaan yleisiä sopimusmalleja ja käytännesääntöjä. Tällaiset sopimusvapauden puitteissa tehdyt sitoumukset ovat sopimuksen osapuolia oikeudellisesti sitovia ja täytäntöönpanokelpoisia. Toiseksi soft law- tyyppistä oikeutta käytetään myös mallina kansallista lainsäädäntöä valmisteltaessa. (Sisula-Tulokas 1998, 40.)

Kaupan sääntöjen malleista voidaan mainita Kansainvälisen kauppakamarin laatimat Incoterms- Säännöt (katso myöhemmin kappale 6) joita sovelletaan vakiintuneesti kauppasopimuksen ehtoja määriteltäessä. Valtioiden välinen



Unidroit-järjestö on puolestaan valmistanut useita erilaisia kansainvälisiä kauppasopimuksia koskevia sopimussääntöjä. (Sisula- Tulokas 1998, 40.)

Unidroit eli The International Institute for the Unification of Private Law on siis hallitusten välinen organisaatio, jonka tarkoituksena on harmonisoida jäsenmaidensa yksityisoikeuden sääntöjä. Käytännössä tämä tarkoittaa mallilakien kansainvälisten konventioiden, oppaiden ja mallisopimusten jne. Laatumista, joita on Unidroit:n perustamisen (1926) jälkeen valmistunut yli 70. (Siira 1998, 196)

Jos sopijapuolet ovat yksimielisiä sopimuksen syntymisestä tai asia on muutenkin kiistaton, mutta eräät olennaiset ehdot ovat jääneet sopimatta, ne voivat täydentyä soft-oikeuden implisiittisin ehdoin. Soft-oikeus sisältää usein normeja, jotka täydentävät sopimuksesta ehkä muutoin puuttuvat asiat. Tällaisia normeja ovat esimerkiksi tavarahan hinta, laatu, muoto, mitat –tai muut ominaisuudet. Erityisesti tämä koskee juuri tavarahan laatua, jota koskevat sopimusehdot jäävät usein implisiittisten ehtojen, edellytysten tai ”itsestään selvyyksien” vuoksi sopimatta. UCC:n mukaan tavarahan tulee täyttää tietyt ehdot ja kriteerit, vaikka niistä ei ole nimenomaan sovittu, jos näitä ehtoja ei ole nimenomaan suljettu pois. (Kurkela 2003, 46-47.)

Implisiittiset takuut tai ehdot koskevat myös kaupankohteen käyttötarkoitusta. Tuotteella on siis ”hiljainen” takuu (”Warranty”), joka on voimassa, ellei sitä ole rajoitettu tai muutettu. Hiljainen takuu kattaa mm.

1. tavarahan virheettömyyden;
2. tavarahan normaalin laadun;
3. tavarahan käyttökelpoisuuden siihen tarkoitukseen, johon sitä yleensä käytetään
4. tavarahan soveltuvuuden johonkin erityiseen käyttöön, jos myyjä oli siitä tietoinen.

Jos sopimuksesta ei saada implisiittisin ehdoinkaan täytäntöönpanokelpoista tai sisällöltään selkeää sopimusta, saattaa seurata tilanne, jossa sopijapuolten käsityksestä huolimatta juridisesti täytäntöönpanokelpoista sopimusta ei voi katsoa syntyneen. Erittäin usein tapahtuu juuri kyseisiä tilanteita, joissa

sopijapuolet kokevat jo sopineensa asiasta, mutta sopimuksen kirjallisessa laadintavaiheessa joudutaan toteamaan merkittävien kysymyksien jääneen auki. Tästä seuraa, että sopimuksesta ei saada täytäntöönpanokelpoista ja sopimusta ei synny ja neuvotteluja joudutaan jatkamaan. (Kurkela 2003, 47-48.)

#### 4.2 Tilauksen teko

Kun tilausta ryhdytään tekemään, sovitaan yleensä maksuehdoista. Maksutapa on sopimuskumppaneiden välisen kauppasopimuksen ehdossa määritelty tapa maksaa kauppahinta. Maksutapa määräytyy siis sovitun maksutapaehdon mukaan. Käytännössä Maksuehto on aina sopimusneuvotteluissa saavutettu osapuolten yhteisymmärrys eli neuvottelutulos. Tämän vuoksi maksuehtojen tulkinnassa ei ole kyse varsinaisen maksun suorittajan eli pääsääntöisesti pankin tai jonkin muun sopimuksen ulkopuolisen määräämästä sopimusehdosta. Poikkeuksena neuvotellusta maksuehdosta voidaan pitää käytännössä usein esiintyvää maksutavan määräytymistä sopimuskumppanien noudattavan tavan perusteella. Tällöin maksutapaa määrittelevä ja sopimuskumppaneita sitova tapa voi olla joko kyseisellä alalla vallitseva yleinen kauppatapa tai sopimuskumppanien sopimuskäytäntöön perustuva liiketapa. (Lehtinen 2006, 268.)

Maksutavalla on käytännössä aina välitön eli kaupallinen merkitys lopulliseen kauppahintaan eli siihen, mitä kaupan kohde maksaa. Mikäli maksutapa sovitaan myyjän kannalta varmaksi, on myyjän vaatima kauppahinta yleensä pienempi. Tämän vuoksi voidaankin sanoa, että myyjän turvallisuuden tunne kauppahinnan saamisesta siirtyy kauppahintaan. Myyjän vaatiman kauppahinnan suuruisen valuutta saaminen myyjän omaan käyttöön vaikuttaa merkittävästi myyjän riskin rajoitustarpeeseen ja kulurakenteeseen. Myyjän rahoittajan näkökulmasta taas pelkkä kauppahinnan saatava ei käytännössä poista rahoitusriskiä; vasta maksun konkreettinen saaminen poistaa myyjän rahoitukseen kohdistuvaa epävarmuutta. (Lehtinen 2006, 269.)

Kauppahinnan maksamisen osalta sopimuskumppanit sopivat käytännössä kolmesta perusasiasta: 1. kauppahinnan määrä ja valuutta, 2. maksupaikka ja 3.

maksuajankohta. Tämän vuoksi maksuajankohta on periaatteessa aina mukana maksutavassa. Toisaalta maksuajankohdasta on säädelty myös useissa eri säädöksissä ja säännöissä sekä erityyppisissä vakioehdoissa. (Lehtinen 2006, 271.)

Tilauksen tekoon liittyy myös oleellisena osana se, että kaupan osapuolet vahvistavat tilauksen. Oikeustoimilaki ei aina ole käyttökelpoinen sopimuksen syntymistä arvioitaessa. Tämän väittämän perusteella on syytä tarkastella tilausvahvistuksen vaikutusta sopimuksen syntyyn silloin kun osapuolet eivät nimenomaisesti ole laatineet kirjallista sopimusta. Sopimuksen tekemiseen voidaan usein erottaa kolme menettelyvaihetta erityisesti silloin, kun osapuolet eivät ole samanaikaisesti paikalla, vaan kauppa tapahtuu joko edustajan, puhelimen tai tiedonsiirtotekniikan avulla. Ensimmäisessä vaiheessa ostaja saa myyjältä(tai hänen edustajalta) tarjouksen. Toisessa vaiheessa ostaja hyväksyy tarjouksen ja kolmannessa vaiheessa myyjä vielä vahvistaa kaupan omalta osaltaan lähettämällä tilausvahvistuksen. Oikeustoimilain 1 pykälästä poiketen tilausvahvistus katsotaan näin ollen sopimuksen syntymisen jälkeiseksi toiminnaksi. Tästä pääsäännöstä on kuitenkin eräitä merkittäviä poikkeuksia, joissa tilausvahvistus voi saada oikeudellista merkitystä myös sopimuksen syntymisen kannalta. On kuitenkin tärkeää todeta, että kauppasopimus tehdään usein kirjallisesti myös silloin kun kaupan kohteena olevaa tavaraa ei ole kaupantekohetkellä, vaan se valmistetaan vasta myöhemmin. Kirjallinen kauppasopimus on osapuolten oikeusturvan kannalta molempia osapuolia tukeva vaihtoehto. Tilausvahvistus voidaan toteuttaa sekä suullisen, että kirjallisen kauppasopimuksen yhteydessä. (Soimakallio 1999, 18; Kivelä & Nordell 2003, 92.)

Tilausvahvistusta voidaan pitää lähtökohtaisesti hyödyllisenä sopimusdokumenttina molemmille osapuolille. Tähän näkemykseen voidaan esittää monia perusteita. Ensinnäkin kirjeenvaihdon perusteella ja tilausvahvistusta käyttäen toteutettu sopimusprosessi on molemmille osapuolille usein nopeampi ja huomattavasti halvempi tapa solmia sopimus kuin perinteinen pitkä neuvotteluprosessi. (Soimakallio 1999, 99.)

Tilausvahvistusta voidaan pitää edullisena erityisesti myyjän kannalta, koska sen käyttö antaa myyjälle mahdollisuuden muuttaa sopimusta yksipuolisesti sen syntymisen jälkeenkin. Vaikka olennaisia muutoksia ei olekaan enää periaatteellisesti mahdollista tehdä, voi oikeudella lausua viimeinen sana sopimuksen sisällöstä vaikuttaa todisteluvaiheessa merkittävästi osapuolten välillä. Myyjä voi tilausvahvistusta käyttäen rajoittaa sitoutumisensa sopimukseen lopullisesti vasta siihen ajankohtaan, jolloin tietää ostajan omalta osalta sitoutuneen ja kun hän on tarkistanut ostajan taloudellisen taustan. Myyjän kannalta edullisena voidaan pitää myös sitä, että hän voi sopimuksen jo synnyttyä vahvistaa tilaussuorituksensa, sillä myyjän mahdollisuuksia toteuttaa tilaus ei voida aina täydellä varmuudella tietää vielä sopimusta solmittaessa. (Soimakallio 1999, 100.)

Tilausvahvistuksen voidaan kuitenkin nähdä myös olevan hyödyllinen ostajan kannalta, silloin kun pyritään todistamaan mitä osapuolten välillä on sovittu. Varsinkin jos alkuperäinen sopimus on tehty suullisesti, lisää ostajan sopimussuojaa se, ettei myyjä voi tilausvahvistusta käytettäessä vetäytyä sopimuksesta ja kieltäytyä toimittamasta tavaraa sopimuksen voimassa ollessa. Lisäksi tilausvahvistuksen seurauksena ostaja voi luottaa myyjän toimitukseen myös siinä mielessä, että hän voi varmistaa myyjän tosiasiasa vastaanottaneen lähetetyn tilauksen ja reagoineen siihen. (Soimakallio 1999, 100.)

Tilausvahvistuksen hyödyistä molemmille osapuolille tulee korostaa sen asemaa varsinkin jos osapuolet ovat solmineet suullisen sopimuksen. Asema korostuu erityisesti jos kysymys on pitkäkestoisesta sopimuksesta. Tilausvahvistuksen avulla voidaan tällöin poistaa mahdolliset väärinymmärrykset, erehdykset ja epäselvyydet sopimuksen sisällöstä saattamalla sopimusehdot selkeään kirjalliseen muotoon. Sopimusriitojen ratkaiseminen oikeusteitse ei palvele kumpaakaan osapuolta, joten epäselvyyksien poistaminen etukäteen on molempien edun mukaista. (Soimakallio 1999, 100.)

Ostajan kannalta tilausvahvistuksen käyttö edellyttää tarkkuutta ja huolellisuutta, koska hänen tulee aina tarkastaa huolellisesti kaikki vastaanottamansa tilausvahvistuksen sisältämät ehdot. Tilausvahvistus onkin yleisellä tasolla

katsottu olevan edullisempi myyjän kannalta, koska yleensä myyjä on se osapuoli, joka lähettää tilausvahvistuksen. Tilausvahvistuksen lähettäjä saa tavallisesti tulkintaedun puolelleen ”Battle of forms”- tulkintasäännön seurauksena. Todistevaikutuksella voi tämän takia olla olennainen merkitys sopimuksen sisältöön. Tästä johtuen Tilausvahvistus asettaa ostajalle tietyn toimimisvelvollisuuden, sillä jos osapuoli ei reklamoi vastaanottamaansa tilausvahvistusta vastaan, pidetään tilausvahvistuksen ehtoja lähtökohtaisesti sopimuksen sisältönä. (Soimakallio 1999, 101.)

## 5 KULJETUS JA HUOLINTA

### 5.1 Kuljetus ja logistiikka

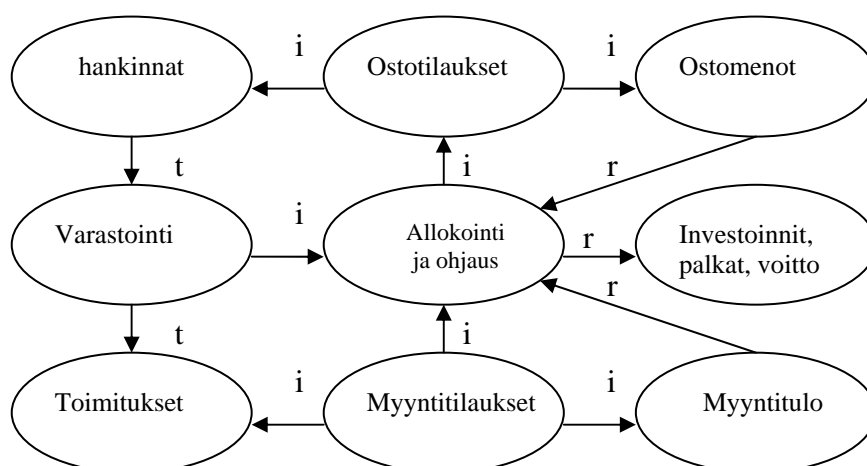
Taloudellisesti katsottuna kuljetustapahtuma on ulkomaankaupassa yritykselle paljon merkittävämpi kuin kotimaankaupassa. Eri tuotteilla kuljetuskustannusten osuus vaihtelee, mutta yleensä ero on suuri. Kun kuljetukset on hoidettu järkevästi, yritys saa näin aikaan säästöä ja samanaikaisesti vahvistavat kilpailuasemaa. Kuljetusten järjestämistä on tärkeä miettiä jo siinä vaiheessa, kun neuvotellaan toimituslausekkeesta. Ostajan ja myyjän tulee selvittää, kumpi osapuoli pystyy järjestämään kuljetuksen edullisemmin. Esimerkiksi myyjällä voi hyvinkin olla sopimuksia, jonka vuoksi kuljetuksen kustannukset jäävät pienemmäksi kuin ostajan järjestäminä. (Fintra 2002, 41.)

Kuljetusvaihe-kokonaisuus on ulkomaankaupassa huomattavasti monipuolisempi kuin kotimaankaupaan sisältyvä kuljetus ja on siksi vaativampi myynti- tai ostotapahtuman osa. Viejän tai tuojan on vaikea hoitaa yksin ulkomaankaupan kuljetukseen liittyviä järjestelyjä johtuen kaupan eri toimintojen moninaisuudesta. Kun kuljetuskalusto puuttuu, kuljetuksen hoitaa itsenäinen rahdinkuljettaja. Tavaroidenlähettäjä tai tämän edustaja tekee kuljetus- eli rahtaus sopimuksen rahdinkuljettajan kanssa. Rahtaus sopimuksen teossa tavarantoimittajan lähettäjä edustaa huolitsija, joka voi hoitaa myös muita vientiä ja tuontia koskevia selvityksiä.

Kaupan osapuoli ja huolitsija tekee huolintasopimuksen liittyen tehtävien hoitoon. (Pehkonen 2002, 111.)

Logistiikan kenttään vaikuttavia tekijöitä ovat kansainvälistyminen ja globalisoituminen, mutta ennen kaikkea maailmantalouden globalisaatio. Vanhoina aikoina tavaraa toimitettiin pääosin vain kotimaassa omien rajojen sisäpuolella. Nykypäivänä yritysten toimintakentät laajentuvat ja kansainvälistyminen etenee huomattavasti koko ajan. Yrityksissä tuotantoa ryhdytään entistä enemmän siirtämään halpatuotantomaihin. Tämä tarkoittaa sitä, että on oltava valmis yhteistyöhön ulkomaisten toimijoiden kanssa. Kansainvälistymistä voidaan tarkastella mittaamalla Suomen ulkomaankaupan tuontia ja vientiä. (Mäkelä, Mäntynen & Vanhasalo 2005, 23.)

Keskeisimmät ohjauskohteet logistiikassa ovat tavaravirta, pääomavirta ja tietovirta. Esimerkiksi maahantuojan keskeisimmät tiet ovat varsin ilmeiset. Toimituksia tehdään myyntitilausten perusteella, jotka tuottavat myyntituloja. Toimitusjohtaja vastaa yrityksessä yleensä hankinnoista ja siitä, kuinka paljon rahasta laitetaan palkkoihin, investointeihin sekä miten suuri osa voittoa kertyy yritykselle. Kaikki ostotilaukset aiheuttavat yritykselle kustannuksia sekä tuovat myös yritykselle lisää myytävää varastoon. (Karrus 2001, 24.)



Kuvio 3. Pienen yrityksen päävirrat ja niiden väliset yhteydet (Karrus 2001, 24.)  
(r = rahavirta, i = informaatiovirta ja t = tavaravirta)

## 5.2 Kuljetustavan valinta

Ulkomaankaupassa on erilaisia kuljetustapavaihtoehtoja, joita ovat esimerkiksi laivakuljetus, lentokuljetus, autokuljetus, rautatiekuljetus tai yhdistetyt kuljetukset. Kuljetuskustannukset, kuljetusvarmuus ja kuljetusnopeus ovat asioita, jotka vaikuttavat suurimmaksi osaksi kuljetustavan valintaan. Näihin edellä mainittuihin osa-alueisiin liittyy useita eri osatekijöitä, kuten tavaran lähtö- ja määräpaikka, tavaran määrä ja laatu, arvo, sekä tavaran nimike. Tilastojen mukaan Suomen ulkomaankaupasta 80 % tapahtuu meritse. Ulkomaankuljetuksissa maakuljetusten osuus tonneissa on reilut 12 %. Ilmakuljetusten osuus on alhaista mitattuna tonneissa, mutta kuljetuksen arvon osalta mitattuna osuus on yli 7 %. Maakuljetukset ovat samassa luokassa arvon mukaan mitattuna. (Pehkonen 2000, 113.)

Huolitsija voi auttaa yritystä löytämään sopivan kuljetustavan jos yrityksen tietämys kuljetuksista on vähäinen. Kaupan suuntautuminen vaikuttaa tarjolla oleviin kuljetusvaihtoehtoihin. Kuljetusmuoto on sitä kalliimpi, mitä suuremmat ovat asiakkaan vaatimukset. Nykypäivänä logistiikasta on tullut entistä merkittävämpi kilpailutekijä. Yritykset haluavat varastokustannuksiaan alaspäin ja ovat alkaneet ottamaan tavaraa vastaan vain sen määrän, joka riittää tuotannon ylläpitoon. (Fintra 2002, 41.)

Kuljetuskustannuksiin kuuluvat:

- lastaus lähetyspisteessä
- eturahti
- terminaalikäsitteily/rahtaus
- terminaalikäsitteily/lastaus
- vientihuolinta/vientiselvitys
- rahti
- uudelleenlastaus
- purkaus
- tuontihuolinta ja tuontitullaus
- jakelu/varastointi
- jatkorahdi

(Fintra 2002, 41.)

### 5.2.1 Merikuljetukset

Merikuljetukset sopivat suurille tavaraerille, jossa tavara laitetaan laivaan sellaisenaan. Kilometriä kohden rahtikustannukset ovat meriliikenteessä yleensä alhaisimmat. Laivaliikenteessä sääolojen ja jälleenlaivausten vuoksi paukkaukselle saattaa tulla erityisvaatimuksia. Arvioitaessa kuljetuksen hintaa on huomioitava koko kuljetusketju:

- esikuljetus satamaan
- satamakustannukset lähtö- ja tulosatamassa
- itse merikuljetus
- mahdolliset jälleenlaivauskustannukset

(Fintra 2002, 42.)

Meriliikenteeseen kuuluvat kaksi pääkuljetusmuotoa eli hakurahti (tramppiliikenne) ja linjaliikenne. (Pehkonen 2000, 114.)

Hakurahtiliikenteessä kuljetaan tavallisesti pakkaamatonta massatavaraa ja kuljetukset ovat täysiä laivalasteja. Laivat menevät satamasta toiseen riippuen siitä, mistä saa kulloinkin rahdin edullisimmin. Laivat kulkevat markkinatilanteen mukaan satamasta toiseen ja näin ollen laivoilla ei ole säännöllisiä aikatauluja eikä reittejä. Asiakirjasta käytetään nimeä sertepartia, jossa sovitaan laivanrahtausedoista. Asiakirjassa ovat osapuolina rahdinantaja ja rahdinottaja. Jos kysymyksessä matkarahtaus, laiva on rahdattu kulkemaan määrätystä satamasta toiseen. Matkarahtauksesta käytetään myös nimitystä trip charter. Jos laiva on rahdattu määräajaksi, kysymyksessä on aikarahtaus eli time charter. Jos taas kysymyksessä on sopimusliikenne, tällöin rahdinottaja sitoutuu kuljettamaan sovituissa ajanjaksossa tavarat määräsatamasta toiseen. On myös vaihtoehto, jossa laiva rahdataan varastointitarkoitukseen ilman miehistöä jolloin käytetään nimitystä bare boat chart. Suurin osa kauppalaivastosta jotka kulkevat maailmalla ovat hakurahtiliikenteessä. Yli kolme neljäsosaa tavaramäärästä kulkee hakurahtiliikenteessä. (Pehkonen 2000, 114.)



Linjaliikenteessä aikataulut on vahvistettu etukäteen ja laiva kulkee tiettyjen satamien välillä. Linjaliikenteessä tavallista on yhteistyö eri varustamoiden välillä. Tämä rajoittaa varustamoiden välistä kilpailua. Asiakirjana on konossementti, johon on merkitty varustamon kuljetusehdot, josta käytetään myös nimitystä linjaehdot. Näin ollen linjaliikenteessä tarvitaan vain yksi asiakirja eli konossementti joka korvaa rahtaus sopimuksen. Linjaliikenteessä maailman kauppalaivoista on noin 10 - 15 %. Tavaramäärästä kuljetetaan linjaliikenteessä maailman meritse noin 10 %. (Pehkonen 2000, 114.)

### 5.2.2 Lentokuljetukset

Kansainväliset lentokuljetukset ovat kustannuksiltaan kalliita, tämän vuoksi lentokuljetukset soveltuvat painoonsa ja tilavuutensa perusteella kalliin tavaran pitkien matkojen kuljetuksiin. Tavallisesti tavaran kilohinta on sadoissa euroissa. Lopulta tuotteen laatu vaikuttaa siihen, että soveltuuko kyseinen tuote lentorahdiksi. Etuna lentoteitse on kuljetuksen nopeus. Lentoyhtiöt voivat kuljettaa tavaroita myös maanteitse säästääkseen kustannuksissa. Nopeus ei kuitenkaan kyseisestä tapahtumasta paljonkaan kärsi. . Lentokuljetuksissa tavaran varovainen käsittely auttaa pitämään vakuutusmaksut pieninä ja varastot pysyvät pieninä nopeiden kuljetuksien vuoksi. (Fintra 2002, 43; Pehkonen 2000, 148.)

Lentorahdista suurin osa kulkee etukäteen ilmoitettujen aikataulujen mukaan reittiliikenneverkostossa. Tavaroita rahdataan kappaletavarana tai kuormayksikkönä rahtikoneeksi muunnetulla koneella tai matkustajakoneen ruumassa. (Pehkonen 2000, 148.)

### 5.2.3 Yhdistetyt kuljetukset

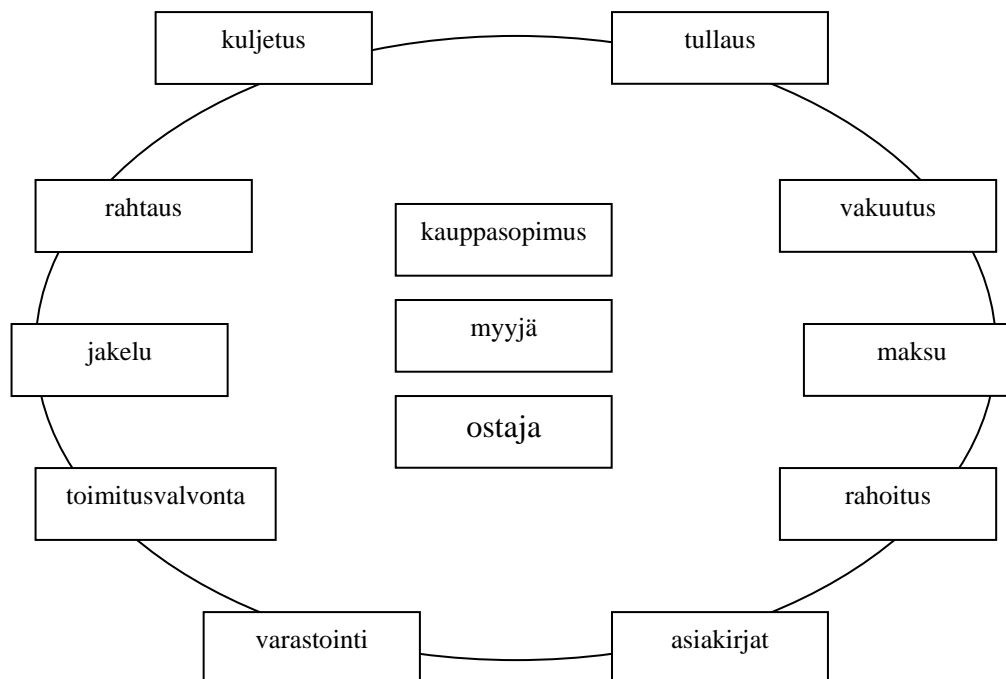
Kansainvälisesti yhdistetyllä kuljetuksella tarkoitetaan maantie- ja rautatiekuljetusten yhdistelmää. Tällöin kuljetusyksikkö siirtyy kuljetusmuodosta toiseen. Yhdistetyssä kuljetuksessa perävaunu, vaihtokuormatila tai kontti kulkee osan matkasta autossa ja osan junassa. Suomessa yhdistetyssä kuljetuksessa yleensä mukana on myös laivakuljetus, jossa perävaunu, rautatievaunu tai kontti

kulkee näin meren yli. Rahdinkuljettajana toimii usein huolitsija ja huolitsijalla on myös rahdinkuljettajan vastuu. Kontit joita käytetään kuljetuksessa, on joko huolitsijan omistuksessa tai sitten huolitsija vuokraa tarvittavat kontit ja hoitaa myös tilan kuljetusvälineestä. Konttikuljetusten avulla pyritään vähentämään tavarankäsittelykertoja. Mitä vähemmän käsittelykertoja on, niin sitä sujuvampaa ja varmempaa kuljetus on. (Fintra 2002, 43; Pehkonen 2000, 156.)

#### 5.2.4 Maakuljetukset

Merkittävin etu autokuljetuksessa on se, että tuote voidaan kuljettaa yhtäjaksoisesti, nopeasti ja kohtuuhintaan ovelta ovelle. Tavaramäärien ollessa pieniä, autokuljetus vaatii jakelua tai tavarankoutoa terminaalista. Kuljetukset joissa on kokoajan mukana vetovaunu, ovat vähentyneet Pohjoismaiden ja Keski-Euroopan välillä. Normaalisti vain perävaunu kulkee lautalla meren ylitse. Rautatiekuljetukset sopivat suurten tavarakerien ja kollien kuljetukseen. Junakuljetuksen etuja ovat kohtuullinen hinta ja kuljetuksen varmuus. Rautatiekuljetuksissa harvalla vastaanottajalla on oma raide, tämän vuoksi se vaatii jakelukuljetuksen järjestämistä. (Fintra 2002, 42)

### 5.3 Huolitsijan tehtävät ja vastuu



Kuvio 4. Huolinnan osatekijät. (Koskinen ym. 1997, 23.)

Tuontihuolinnassa huolitsija ottaa tavaran vastaan rahdinkuljettajalta sen saavuttua. Huolitsija maksaa rahdin, hoitaa tavaran tullaukseen liittyvät asiat ja huolehtii tavaran kuljettamisesta vastaanottajalle. Jos tarve vaatii, huolitsija hoitaa tavaran välivarastoinnin. Huolitsija voi auttaa toimeksiantajaansa tullaukseen liittyvissä tehtävissä tai sitten hän voi hoitaa itse tullaustehtävät. Huolitsija voi sopimuksen mukaan merkitä tavaralle kuljetusvakuutuksen, periä kauppahinnan tavaran luovutuksessa, hankkia tuontiasiakirjat, kertoa tietoa eri maiden kuljetus ja tullimääräyksistä, hoitaa rahoitukset, laivanselvitykset sekä messutoiminnat. Huolitsija on yhteydessä tehtävää suorittaessaan satamaviranomaisiin, satamameklareihin, rahdinottajiin, vakuutusyhtiöihin, tulliin, konsulaatteihin ja pankkeihin. Työalue on hyvin laaja kansainvälisessä huolinnassa. (Pehkonen 2000, 161.)

Huolintaliikkeen toiminta on joko välittäjän tai rahdinkuljettajan vastuulla. Molemmat vastuut voivat tulla kysymykseen tilanteessa jossa toimeksianto on laaja, mutta sellaista tilannetta ei voi olla, jossa vastuut ovat päällekkäisiä tai yhtäaikaista. Vastuut kattavat tavaran viivästymisen, vähenemisen sekä katoamisen. (Fintra 2002, 60.)

Elleivät rahdinkuljettajan vastuut täyty, huolintaliike toimii välittäjän vastuulla. Vastuu kysymyksissä sovelletaan lainsäädäntöä joka koskee kyseistä kuljetusmuotoa. Esimerkiksi jos vahinko on tapahtunut tietyn kuljetusosuuden aikana ja asiakkaan kanssa on tehty sopimus kuljetusmuodon käyttämisestä varsinaisen kuljetuksen osalta, kysymykseen tulee lainsäädäntö. (Fintra 2002, 60.)

Kun rahdinkuljettajana toimii huolintaliike, vastuujärjestelmä muodostuu yleisten määräysten mukaisesti niille periaatteille, jotka ovat tiekuljetussopimuslaissa ja sen perustana olevassa kansainvälisessä cmr-konventiossa nykyisin voimassa. Ellei huolitsija pysty täyttämään jotain tiettyä vastuusta vapautumisen perustetta, niin huolitsijan oletetaan olevan vastuussa tavaran vahingosta, vähentymisestä, viivästymisestä tai katoamisesta. (Fintra 2002, 61.)

Huolitsija vastaa yleisten määräysten 23. pykälän mukaisesti ainoastaan vahingosta joka aiheutuu huolimattomuudesta tehtävää suoritettaessa. Huolitsijan vastuuta rajoittaa se, että huolitsija ei vastaa kolmannen henkilön aiheutuvista toimenpiteistä eikä laiminlyönneistä kuljetuksen, luovutuksen, tullauksen, purkamisen, varastoinnin, perimistehtävän tai jonkin muun tehtävän aikana. Mutta huolitsijan on täytynyt noudattaa riittävää huolellisuutta valittaessa kolmatta henkilöä. Yleisesti huolitsija ei vastaa edustajiensa tai muiden ulkopuolisten avustajien laiminlyönneistä tai toimenpiteistä. (Fintra 2002, 61-62.)

## 6 INCOTERMS 2000 TOIMITUSTAPALAUSEKKEET

Nykyinen kansainvälinen toimitustapalausekekokoelma Incoterms 2000 on luotu poistamaan monia uhkatekijöitä joita esiintyy tavarantoimituksen yhteydessä ulkomaankaupassa. Tavara voi kärsiä vahinkoa, kadota tai viivästyä. Pahimmassa tapauksessa tavara jää kokonaan toimittamatta väärinkäsityksen seurauksena. Myös eri maiden erilaiset kauppatavat voivat vaikeuttaa kuljetuskustannuksia, ellei niitä ole osapuolten välillä tarkkaan sovittu. Ensimmäinen kansainvälinen Incoterms-kokoelma julkaistiin vuonna 1936 ja tämän jälkeen on kokoelmaa täydennetty vuosina 1953, 1967 ja 1976. Kokoelma on uusittu vuonna 1980 ja 1990. Incoterms 2000-kokoelma astui voimaan 1.1.2000. (Selin 2004, 151.)

Incoterms 2000-kokoelma määrittelee kaikkien keskeisempien toimituslausekkeiden sisällön. Se keskittyy kuvaamaan myyjän ja ostajan oikeuksia ja velvollisuuksia tavarantoimituksen yhteydessä. Oikeudet ja velvollisuudet liittyvät vienti- ja tuontiselvityksiin, tehtyyn kauppasopimukseen, tavarantoimitukseen sekä kustannus- ja tavaravastuukysymyksiin. Kokoelman on laatinut Kansainvälinen kauppakamari, joka pyrkii kokoelman avulla samankaltaiseen tulkintaan ympäri maailmaa. Toteutuksen lähtökohtana on tapa jossa kaupan osapuolet mainitsevat selkeästi sopimuksissaan Incoterms-lausekkeet, ja näin molempien osapuolten on helpompi luottaa samalla lailla tapahtuvaan ehtojen tulkintaan. Kokoelman uudistamisen syynä on myös eräänä tärkeänä seikkana ns. EDI-tullaus, eli elektronisen tiedonsiirron kehitys jossa lopullisena tavoitteena on paperiton kaupankäynti. (Selin 2004, 151.)

### 6.1 Toimitustapalausekkeiden valinta

Toimitustapalausekkeen valinta on yhtä aikaa oikeudellinen, markkinointiin kuin kustannuksiin liittyvä kysymys. Toimituslausekkeen valinta perustuu moneen tekijään, koska kaupan osapuolet tarkastelevat ehtoja omasta näkökulmastaan. Lähtökohtana voidaan pitää kannattavuutta ja taloudellisuutta eli yksinkertaisesti kumman osapuolen kannattaa hoitaa kuljetus. Myös kaupan osapuolien osaaminen ja kokemus vaikuttavat yleisesti toimitustapalausekkeen valintaan. Ostajan on

myös aina tunnettava kyseinen lauseke tarkoin kaupan ehdoista sovittaessa ja myyjän on syytä varmistua tästä. Yrityksen sisäinen toimintapolitiikka vaikuttaa myös toimitustapalausekkeen valintaan. Monet yritykset haluavat pitää kuljetusketjun hoitamisen itsellään toiminnassa nähtävien etujen vuoksi:

- rahtikustannukset sekä huolinta –ja vakuutusehdot pienenevät toimitusmäärien kasvaessa.

- toiminnan myötä kustannustietoisuus säilyy ja kasvaa

- toimitusta on helpompi valvoa alusta loppuun saakka

- kuljetusnopeutta voidaan tehostaa

- kuljetuksien toimivuutta voidaan parantaa keskittämällä lastaus- ja purkaustoiminnot tiettyihin terminaaleihin. (Selin 2004, 152.)

Myös kauppatavat, jotka kohdemaassa vallitsevat sekä yleensäkin ostajan sisäiset ostoehdot vaikuttavat toimitustapalausekkeen valintaan. Kokonaisuus on kuitenkin pidettävä mielessä aina ehdoista sovittaessa. Eri lausekkeiden käytöstä syntyvät kustannukset tulee selvittää tarkoin ja pyrkiä asiakaspalveluhakuisesti löytämään molempia osapuolia tyydyttävä vaihtoehto. (Selin 2004, 153.)

## 6.2 Kuljetusmuodot

Incoterms 2000 -lausekkeet on sidottu erilaisiin kuljetusmuotoihin. Kuljetusmuodot, jotka on mainittu lausekkeissa, ovat auto, lento, laiva, juna ja yhdistelmäkuljetus. Toimituslausekkeita ei saa käyttää väärän kuljetusmuodon yhteydessä. Perinteiset CIF- ja FOB- lausekkeet ovat pelkästään laivakuljetuksiin tarkoitettuja lausekkeita. Niiden rinnalle on kehitetty vastaavat yleislausekkeet CIP ja FCA, jotka soveltuvat kaikkiin kuljetusmuotoihin. (Selin 2004, 153.)

## 6.3 Määränpään mainitseminen

Incoterms 2000 -lausekkeita käytettäessä on aina mainittava määräpaikka, jotta voidaan välttyä väärinkäsityksiltä. käytännössä tällä tarkoitetaan sitä mihin asti velvollisuudet ulottuvat. E- ja F-ryhmän lausekkeissa määränpää on aina jossain päin Suomea. C- ja D- ryhmän lausekkeissa määränpää on aina joko kohdemaassa

tai kolmannessa maassa tai paikassa, joka on myyjän ja ostajan välillä sovittu. (Selin 2004, 153.)

#### 6.4 Incoterms 2000 –kokoelman lausekkeet

Incoterms 2000-kokoelma määrittelee myyjän ja ostajan

-toimintavelvollisuuden

-kustannusvelvollisuuden

-tavarahan vahingonvaaran siirtymistä osapuolien välillä.

Kokoelma ei kuitenkaan puutu tavarahan omistussuhteeseen, maksuehtoihin tai muuhun sopimusrikkomukseen. Kokoelma ei myöskään sido kolmantena osapuolena olevaa rahdinkuljettajaa. Rahdinkuljettajan vastuut on määritelty kuljetussopimuksessa. Kokoelma on jaettu neljään ryhmään mm. sen mukaan, sisältyykö lausekkeisiin rahti vai ei ja missä vaiheessa vastuu tavarasta siirtyy myyjältä ostajalle. Kukin Incoterms 2000 -lauseke koostuu kymmenestä artiklasta, joissa on määritelty osapuolien velvoitteet aina pakkauksesta, vientiasiakirjoista ja vientiselvityksestä tuontitullaukseen saakka. Tarvittaessa lausekkeita voidaan tarkentaa, joko lisäämällä tai poistamalla osapuolien velvoitteita. Tällöin sovelletaan aina kyseisiä tarkennuksia peruslausekkeiden sijaan. Riitatilanteissa sovelletaan aina Incoterms 2000 -kokoelman englanninkielistä tulkintaa. (Selin 2004, 154.)

### Incotermsin kymmenen artiklaa

Myyjän velvoitteet	Ostajan velvoitteet
A.1 Kauppasopimuksen täyttäminen	B.1 Kauppahinnan maksaminen
A.2 Lisenssit, luvat ja muodollisuudet	B.2 Lisenssit, luvat ja muodollisuudet
A.3 Kuljetus- ja vakuutus sopimukset	B.3 Kuljetus- ja vakuutus sopimukset
A.4 Toimitus	B.4 Toimituksen vastaanotto
A.5 Riskin siirtyminen	B.5 Riskin siirtyminen
A.6 Kustannusten jakaantuminen	B.6 Kustannusten jakautuminen
A.7 Ilmoitus ostajalle	B.7 Ilmoitus myyjälle
A.8 Todiste toimituksesta, kuljetus-Asiakirja tai vastaava elektroninen viesti	B.8 Todiste toimituksesta, kuljetus-asiakirja tai vastaava elektroninen viesti
A.9 Tarkastaminen – pakkaus-Merkintä	B.9 Tavarank tarkastus
A.10 Muut velvoitteet	B.10 Muut velvoitteet

Taulukko 1. Incoterms-toimituslausekkeen rakenne (Räty 2006, 90.)

Jokaisen toimituslausekkeen rakenne on samankaltainen sisältäen samat asiat samassa järjestyksessä ja samoin ryhmiteltynä. Artiklat kuvaavat tavarank toimitusta aikajärjestyksessä. Kauppasopimukseen kuuluu muitakin elementtejä kuin ne, jotka on lueteltu toimituslausekkeiden rakenteessa, joten yllä olevaa artiklaluetteloa ja osapuolten keskinäisiä velvollisuuksia kuvaavaa toimituslausekkeen runkoa ei voi pitää kauppasopimuksen rakenteen muistilistana. (Räty 2006, 91.)



## 6.5 Kauppasopimuksen täyttäminen

Kaikkien toimituslausekkeiden mukaan myyjän on toimitettava ostajalle kauppasopimuksen mukainen tavara, kauppalasku ja mahdollisesti vaadittu näyttö siitä, että tavara on sopimuksen mukaista. Vastaavasti ostajan on maksettava kauppahinta. Nämä asiat mainitaan kaikissa toimituslausekkeissa. Toimituslausekkeen perusteella ratkeaa se, onko myyjä toimittanut kauppasopimuksen mukaisen tavaran oikein. Jos tavara ei ole kauppasopimuksen mukaista, siitä syntynyt kiista ei ratkea toimituslausekkeen perusteella. Useat kysymykset lausekkeiden tulkinnasta koskevat itse asiassa kauppasopimuksen muita osia kuin tavaran toimittamista ja siihen liittyviä velvollisuuksia: remburssia, kuljetussopimusta, varastointia. (Räty 2006, 92.)

## 7 TAVARAN VASTAANOTTO JA VARASTOINTI

### 7.1 Tavarankäytön tarkastus

Incoterms käsittelee tavarankäytön tarkastusta artikloissa A.9 ja B.9. Artiklassa B.9 mainittu ”tarkastus” tarkoittaa tavarankäytön ennakkotarkastusta eli ”pre-shipment inspection”, PSI:tä. Laivausta edeltävällä ennakkotarkastuksella ostaja haluaa varmistua siitä, että hänen hankkimansa tavara vastaa tilausta. Ostaja voi kääntyä jonkin tarkastusliikkeen puoleen, joka ostajan puolesta käy ennen laivausta tutkimassa, täyttääkö tuote ostajan antamat vaatimukset laadun ja määrän suhteen. Käytännössä myyjä tilaa ennakkotarkastuksen ostajan ohjeiden mukaan joltakin hyväksytyltä tarkastusliikkeeltä. (Räty 2006, 110.)

Laivausta edeltävä ennakkotarkastus on ostajan edun mukainen, ja siksi sen kustannukset kuuluvat ostajan kannettaviksi. Myyjä kokee ennakkotarkastuksen usein kiusaksi, jota sen ei tarvitse hyvin hoidettuna kuitenkaan olla. Saahan myyjä samalla varmuuden siitä, että tuote vastasi vaatimuksia eikä myöhempiä vaateita ole odotettavissa. (Räty 2006, 110.)

Varaston tyypistä ja varastoitavasta materiaalista riippuen tavaran käsittelytapa ja vastaanottoaikat poikkeavat suuresti toisistaan. Kappaletavara puretaan käsin, haarukkavaunulla tai trukilla terminaaliin, varaston tai kaupan laiturille. Bulk tuotteet puretaan auton kipillä, pumpulla, pyöräkuormaajalla siiloon tai kentälle. Tavaran vastaanotossa tulee vastaanottajan yleensä tehdä asiaan kuuluva merkintä saapuneesta tavarasta tuojalle (rahtikirja), tarkastaa tuota, osoittaa tuojalle paikka tavaran purkamiseen ja merkitä saapunut materiaali omaan kirjanpitoonsa. (Reimi & Saarela 2006, 19.)

## 7.2 Varastohallinnan kehittäminen

Teollisuuden tulologistiikassa tarvittavien materiaalien ja komponenttien varastoinnissa vaikuttaa seuraavanlainen tapahtumaketju:

-tukkukauppa varastoi ja toimittaa yleensä vakionimikkeitä, joiden kohtuullinen menekki antaa sille mahdollisuuden kannattavaan liiketoimintaan. Samalla tukkukauppa vapauttaa teollisuutta varastointitarpeista.

- Teollisuus ei kuitenkaan saa läheskään kaikkia tarvitsemiaan materiaaleja ja komponentteja tukkukaupasta. Missä määrin teollisuus joutuu hyväksymään tulologistiikassaan varastointia riippuu mm. seuraavista tekijöistä:

1. Tuotannon ohjauksen laatutaso, kuten ennustettavuus ja ajoitus.
2. Toimittajien ajankohdista riippumaton maksukyky.
3. toimittajien ajallinen etäisyys suhteessa ennustusmahdollisuuksiin.
4. Ostajan mahdollisuudet määrittellä omalta kannaltaan parhaita sopimusehtoja (ostajan prioriteetti) (Mustonen & Pouri 1994, 16.)

Varaston ongelma-alueiden määrittäminen on ensimmäinen askel niiden ratkaisujen löytämisessä, joiden avulla varastohallintaa pyritään kehittämään. Huono varastohallinta voi aiheuttaa ongelmia esimerkiksi jälkitoimitusten lukumäärän sekä varastointikustannusten kasvamisena ja johtaa näin asiakastyytyväisyyden laskuun. Huono varaston hallinta saattaa johtaa myös

peruutettujen tilausten määrän kasvuun. Varastotilan puute saattaa koitua ongelmaksi kuin myös varaston kierto nopeuden voimakas vaihtelu josta johtuen vanhaksi jääneiden tuotteiden määrä saattaa kasvaa rajusti. (Suomen kuljetusopas, 2008.)

Varaston sijoituspaikka on myös yksi osa-alue, jota on syytä miettiä tarkoin. Sijoituspaikan valintaan vaikuttaa monia tekijöitä. On päätettävä, mitkä tuotteet toimitetaan suoraan loppukäyttäjälle, mitkä välivarastojen kautta, miten jakeluvarastot allokoidaan eri asiakasryhmille ja mitä kuljetusmuotoja ja reittejä tullaan käyttämään. Toisaalta kohdemaan kilpailutilanne tai asiakkaiden vaatimukset antavat ne reunaehdot, jotka on otettava huomioon jakelun rakennetta suunniteltaessa. Tällöin tulee harkita, onko asiakaspalvelun kannalta tärkeintä kuljetusvarmuus, kuljetusnopeus vai yksinomaan kuljetuskustannukset. Kaksi ensin mainittua kriteeriä puoltavat parhaan palvelun strategiaa, kuljetuskustannusten edullisuus puolestaan halvimpien kustannusten ja edullisimpien hintojen strategiaa. (Seristö 2002, 206.)

Tavaran toimittajille on nykyään strategisen menestymisen kannalta tärkeää, että heidän liiketoimintapaikkansa sijaitsevat lähellä asiakkaitaan. Kohdemarkkinoista riippuen varastoja on siirretty jopa asiakkaiden maihin ja ne on rekisteröity yrityksen sopimusvarastoiksi. (Grafers & Sclich 2006, 114.)

#### *Varastotason laskeminen ja tehostaminen*

Useissa tapauksissa varastotasoa voidaan laskea ja toimintoja tehostaa eri toimenpiteillä kuten läpi – ja toimitusaika-analyysillä tai moniportaisella varastonsuunnittelulla (ABC-analyysillä). Varastotasoa voidaan tehostaa myös luopumalla matalan kierto nopeuden ja nopeasti vanhenevista tuotteista. Varaston täyttöastetta seuraamalla ja mittamalla, asiakastarpeita kartoittamalla ja myyntisuunnitelmien tekemisellä saadaan myös tehostettua toimintaa entisestään. (Suomen kuljetusopas, 2008.)

### *ABC-analyysi*

Kaikki tuotteet eivät ole yritykselle samanarvoisia. Osa tuotteista myy kappalemääräisesti enemmän kuin toiset, kun taas toisilla tuotteilla on parempi kate myytyä tuotetta kohden. toisaalta raaka-aine tai tarvike saattaa olla tuotantoprosessin kannalta muita tärkeämpi. (Kinkki & Lehtisalo 1997, 130)

ABC-analyysi on käytetyin varastoinnin kehittämisen menetelmä kaikkialla maailmassa. Se perustuu 80/20-sääntöön, jolloin 20% yrityksen asiakkaista tai tuotteista synnyttävät 80 % myynnistä. ABC-analyysin ensimmäinen askel on lajitella tuotteet myynnin tai käytön mukaan tai vaihtoehtoisesti sen mukaan, kuinka kyseinen tuote vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen. Seuraavassa vaiheessa tarkastellaan eroja suuri- ja pienivolyymisten tuotteiden välillä, jonka avulla saadaan tietoa siitä, millä tavalla eri tuoteryhmiä tulisi käsitellä varastoinnissa. (Suomen kuljetusopas, 2008.)

#### 7.3 Suuri- ja pienivolyymisten tuotteiden varastointi

Kokonaisvarastotaso kasvaa varastojen lukumäärän myötä. Varastoimalla pienivolyymistä tuotetta lukuisissa eri varastoissa tuotteen kokonaistarve jaetaan varastojen lukumäärällä. Jokaisessa varastossa tulee olla riittävä varmuusvarasto. Jos ainoastaan yhtä keskeisellä paikalla olevaa varasta käytettäisiin saman tuotteen varastoimiseen, varmuustaso olisi selvästi pienempi kuin erillisten varastojen varmuustasojen summa. Varmuusvarastoa käytetään kysynnän vaihtelujen tasapainottamiseen ja kysyntä vaihtelee enemmän, jos valtakunnallinen kysyntä on jaettu pienemmille osa-alueille. Kokonaisvarastotaso nousee varastojen lukumäärän myötä, koska kysynnän vaihtelevuus on pystyttävä tasoittamaan kaikilla jakelualueilla. Siten myynnin kasvu yhdellä markkina-alueella ei korvaa toisella markkina-alueella tapahtuvaa myynnin laskua. (Suomen kuljetusopas, 2008.)

Jos yritys keskittää hitaasti liikkuvat tuotteet yhteen keskusvarastoon, kuljetuskustannukset todennäköisesti nousevat. Näitä kustannuksia voidaan korvata alhaisemmilla varastoista aiheutuvilla kustannuksilla ja vähäisemmällä

varaston loppumisilla. Asiakaspalvelua voidaan parantaa pienivolyymisten tuotteiden keskittämällä, sillä varaston loppumisen todennäköisyys laskee. ABC-analyysiä käytetään päätettäessä sitä, mitä tuotteita tulisi siirtää keskusvarastoon ja mikä on tuotteiden sijainti varastossa. (Suomen kuljetusopas, 2008.)

#### 7.4 Varastoista aiheutuvat kustannukset

Aina kun tarkastellaan eri alojen kustannusrakenteita, on hyvä erottaa kiinteät ja muuttuvat kustannukset toisistaan. Kiinteät kustannukset ovat niitä kuluja, joita syntyy, vaikka toimintaa ei olisikaan. Tarvittavan työympäristön sekä työn vaatimien johto ja hallintajärjestelmien rakentamisessa ja ylläpidossa syntyvät kustannukset ovat kiinteitä kustannuksia. Siten varaston ja terminaalin tontista, rakennuksien investoinneista ja ylläpidosta (lämmitys, valaistus, vartiointi) aiheutuvat tilakustannukset, hyllyistä, käsittelykalustosta ja tietojärjestelmistä aiheutuvat investointikustannukset, sekä johto -, ja kehitys ja hallinto-organisaation palkkakustannukset ovat kiinteitä kustannuksia. Käytännössä kiinteät kustannukset ovat omaisuuden sidottujen pääomien lyhennyksiä tai vuokria, palkkoja ja niiden sivukustannuksia sekä kululaskuja, kuten vartiointi- ja sähkölaskut. (Karhunen & Pouri & Santala, 2004, 404)

Muuttuvia kustannuksia alkaa syntyä, kun varasto tai terminaali alkaa toimia, jolloin syntyy monenlaisia kustannuksia, kuten työntekijöiden palkkakustannukset, pakkauskustannukset, koneiden käyttö-, huolto- ja kunnossapitokustannukset tietojärjestelmien käyttökustannukset (koneiden huolto, energia, paperit, tarrat, mustepatruunat, jne.), vahinkokustannukset (mm. tavaravahingot, lavavauriot, vioittuneet hyllyt, ovet, laiturivarusteet ja muut laitteet) ja erillaiset sosiaalityöihin ja – toimintoihin liittyvät kustannukset (mm. vesi, hygieniatarpeet, työvaatteet.) Varastojen kustannukset ovat aina yritys- eli tapauskohtaisia. ( Karhunen & Pouri & Santala 2004, 404)

Varastoista aiheutuvat kustannukset ovat yleensä yksi merkittävimmistä logististen kokonaiskustannusten osatekijöistä. Kustannukset muodostuvat monista erilaisista osatekijöistä ja ne riippuvat varastoitavien tuotteiden määrästä.

Varastoinnin kustannukset ovat 20-55 % varastoon sidotun pääoman arvosta.

Kustannukset voidaan jakaa neljään pääryhmään seuraavasti:

- pääomakustannukset
- vakuutusmaksut
- varastotilan kustannukset
- riskikustannukset

(Suomen kuljetusopas, 2008.)

### *Varaston ylläpitäminen*

Pääomakustannukset tai tarkemmin sanottuna sidotun pääoman korkokustannukset muodostavat yleensä merkittävimmän osan varastoinnin kokonaiskustannuksista. Varaston ylläpitäminen sitoo rahaa, joka voitaisiin käyttää vaihtoehtoisesti muihin Investeihin. Varastoon sitoutuneen pääoman kustannuksena tulee pitää sitä korkotekijää, jonka mukaista tuottoa yritys voisi saada sijoittamalla rahan johonkin toiseen tarkoitukseen. Osa yrityksistä käyttää pääoman kustannuksena sitä korkoa, joka yrityksessä on asetettu uusien investointien tuottovaatimukseksi. Vaihtoehtoisesti investointiprojekti voidaan luokitella sen sisältämän riskin mukaan. Esimerkiksi sijoitus täysin uuteen tuotteeseen, mitä voidaan pitää riskitasoltaan hyvin korkeana, vaatii suurempaa tuottoa kuin suhteellisen riskittömältä varastoinvestoinnilta. (Suomen kuljetusopas, 2008.)

### *Arvottamismenetelmät*

Valmistavat yritykset käyttävät yleensä jotain seuraavista varaston arvottamismenetelmistä: First in, first out (FIFO). Nimitys johtuu siitä, että läpivirtaushyllyt pakottavat ottamaan tavarat käyttöön ikäjärjestyksessä, mikä on usein tavarain säilyvyyden kannalta välttämätöntä. Tämä varastointitekniikka on toinen tapa järjestää tiivis varastointialue. Varastointi tapahtuu ”kanavissa”, joiden pohja on rakennettu rulla- tai kiekkoradasta siten, että kanavaan asetettu lavakuorma siirtyy painovoimalla joko kanavan päähän tai siinä jo olevan jonon viimeiseen lavakuormaan asti täyttäen siten vähitellen kanavan. toimintatavan

mukaan tekniikasta käytetään myös nimitystä ”läpivirtaushyllyt”. Ensimmäisenä hankittu varasto myydään ensimmäisenä. FIFO-menetelmässä käytetään varastosta otettujen tuotteiden kustannuksena niiden hankintahintoja, jolloin jäljellejäävä varasto arvotetaan lähelle varaston ajankohtaista uudelleenhankintahintaa. Last in, first out (LIFO) Varastoitavien tuotteiden käyttö tai myynti aloitetaan niistä tuotteista, jotka saapuivat varastoon viimeisenä. Tämä menetelmä yhdistää viimeisimmät varaston hankintakustannukset varaston käyttöön. Nousevien kustannusten aikajaksoina LIFO-menetelmän käytön seurauksena ovat alhaisemmaksi arvotettu varasto, korkeammat kustannukset myytyjen tuotteiden osalta ja siten pienemmät voitot verrattuna FIFO-menetelmään. Jos kustannukset laskevat, tilanne on päinvastainen. (Suomen kuljetusopas. 2008; Karhunen & Pouri & Santala 2004, 358)

#### *Keskimääräiset kustannukset*

Tämä menetelmä voi perustua liikkuvaan keskiarvoon, jolloin jokaisen uuden hankintaerän kustannukset lisätään jäljellä olevan varaston hankintakustannuksiin uuden keskihinnan saamiseksi. Toinen vaihtoehto on tavalliseen keskiarvoon perustuva menetelmä, jossa alkuvaraston ja kaikkien hankintojen kustannusten summa jaetaan varastoitavien tuoteyksiköiden lukumäärällä. (Suomen kuljetusopas, 2008.)

Varastotoista aiheutuvia kustannuksia määritettäessä on epäoleellista, mitä yo. arvottamis-menetelmää yritys käyttää. Varastoinnin kustannuksia varten tarvittava varaston arvo saadaan yksinkertaisesti kertomalla jokaisen varastoitavan tuotteen lukumäärä vastaavilla valmistuksessa ja kuljetuksessa syntyvillä kustannuksilla. Varastoon sitoutuvan pääoman määrää ei siis lasketa vaihtamalla arvottamismenetelmää, vaan vähentämällä varastoitavien tuotteiden lukumäärää tai karsimalla niiden valmistuksesta ja kuljettamisesta aiheutuvia kustannuksia. (Suomen kuljetusopas, 2008.)

## 8 TUTKIMUKSEN TARKOITUS JA KÄSITTEELLINEN VIITEKEHYS

### *Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet*

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on selvittää uuden tuotteen maahantuonti prosessi ja kertoa tuontitapahtuman eri vaiheista. Tutkimuksen tarkoituksena on myös antaa kehittämisehdotuksia aloittavaan maahantuontiin. Tutkimuksessa kerrotaan hankintalähteiden kartoituksesta, sopimusneuvotteluista, kauppasopimuksesta, kuljetuksesta ja huolinnasta sekä tavaran vastaanotosta ja varastoinnista.

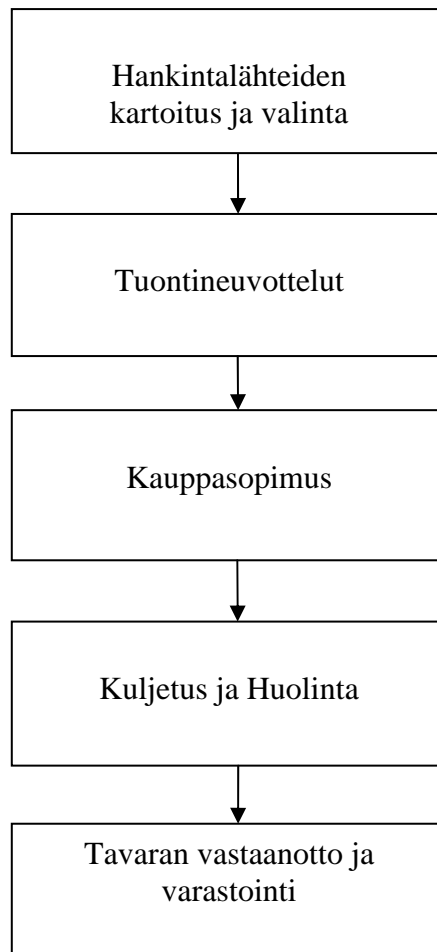
Tutkimuksen tavoitteet ovat selvittää kohdeyrityksen maahantuontiprosessin kulku sekä arvioida ja antaa toimintasuosituksia yritykselle sekä maahantuontia aloitteleville. Tutkimuksessa halutaan selvittää miten on järkevää hoitaa uuden tuotteen maahantuonti.

Tutkimus on ajankohtainen, koska yritykset etsivät uusia maahantuontiyhteyksiä tänä päivänä lisääntyvässä määrin pysyäkseen ajan tasalla kovenevassa kilpailussa. Hyvät maahantuontiyhteydet ovat tärkeässä asemassa, jotta voidaan taata kustannustehokas tuotanto. Dollarin kurssin raju heikentyminen on myös yksi seikka, joka vaikuttaa tällä hetkellä enenevässä määrin maahantuonnin tuontiyhteyksien etsimiseen Yhdysvaltojen suunnalta. Myös Kaukoidän kasvavilla markkinoilla on lukuisia maita, josta tuonti tulee lisääntymään tulevina vuosina merkittävästi.



Tutkimuksen käsitteellinen viitekehys on koottu maahantuonti prosessin kirjallisuutta tarkastellen ja se noudattaa lähinnä Fintran, Tuontioapas ja Paajanen & Saarinen, Tuojan opas kirjojen esittämää rakennetta. Viitekehys on kuvattu kuviossa 5.

*Käsitteellinen viitekehys*



Kuvio 5. Tutkimuksen käsitteellinen viitekehys: uuden tuotteen maahantuonti prosessi. (Mukailtu: Fintra, 1997; Paajanen & Saarinen, 1993).

## 9 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

### 9.1 Tutkimusotteen valinta

Kvalitatiivisen tutkimuksen piirteitä ovat, että tutkimus on luonteeltaan kokonaisvaltaista tiedonhankintaa, aineisto kootaan luonnollisissa ja todellisissa tilanteissa ja siinä suositaan ihmisiä tiedonkeruun lähteinä. Tutkija luottaa enemmän keskusteluun tutkittavien kanssa ja omiin havaintoihinsa, kuin mittausvälineellä hankittuun tietoon. Tutkijan tavoitteena on paljastaa odottamattomia seikkoja. Sen vuoksi lähtökohtana ei ole teorian tai hypoteesien testaaminen vaan aineiston monitahoinen ja yksityiskohtainen tarkastelu. Laadullisia metodeja suositaan aineiston hankinnassa joita ovat esimerkiksi teemahaastattelu, osallistuva havainnointi, ryhmähaastattelut, keskustelut ja erilaisten dokumenttien ja tekstien diskursiiviset analyysit. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa valitaan kohdejoukko tai kohde tarkoituksen mukaisesti, ei satunnaisotoksen menetelmää käyttäen. Tutkimus toteutetaan joustavasti ja suunnitelmia muutetaan olosuhteiden mukaisesti. Tapauksia käsitellään ainutlaatuisina ja tutkitaan niitä sen mukaisesti. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2004, 155.)

Tämä opinnäytetyö tehtiin kvalitatiivista tutkimustapaa käyttäen, koska tarkoituksena oli kerätä aineisto luonnollisesta ja todellisesta käytännötilanteesta. Tiedonkeruu menetelmänä käytettiin syvähaastattelua ja omakohtaista havainnointia. Tutkimusstrategiana oli tehdä toimintatutkimus, koska se antoi vapauden määritellä tutkimusta.

### 9.2 Aineiston hankinta ja analysointi

#### *Syvähaastattelu*

Syvähaastattelusta voidaan käyttää nimeä ”yksityiskohtainen” ja ”keskustelunomainen haastattelu”, jotka nimitetään ”strukturoidumiksi” tai ”ei-johdetuksi”. Tällaisessa haastattelumuodossa pyritään selvittämään

haastateltavan kiinnostuksen eri näkökulmia. Haastattelija käsittelee aiheita niiden tullessa vastaan ja antaa mielikuvitukselle sekä kekseliäisyydelle tilaa yrittäessään kehittää uusia hypoteeseja. Syvähaastattelua voidaan määritellä analysoimalla sen osia: panosta, analyysia ja tuotosta. Panoksella tarkoitetaan haastateltavalta saatavaa informaatiota. Analyysilla tarkoitetaan haastattelutilanteessa haastattelijan tekemiä johtopäätöksiä haastateltavan käyttäytymisestä ja panoksesta. Tuotoksella tarkoitetaan haastattelijan tekemiä päätelmiä analyysin lopussa. Syvähaastattelu on haastattelumuodoista lähimpänä keskustelua. Tutkittavana voi olla vain yksi henkilö. Kyseisessä haastattelu muodossa ei ole varsinaisesti mitään runkoa, joten strukturointi jää haastattelijan tehtäväksi. Haastattelijan tulee katsoa, että hän saa kaiken tiedon mitä tarvitsee häiritsemättä itse keskustelua. (Hirsjärvi & Hurme 1995, 30-31.)

Tiedonkeräys tapahtui syvähaastattelun avulla. Tämä haastattelumenetelmä valittiin koska se todettiin parhaaksi mahdolliseksi vaihtoehdoksi toteuttaa tutkimus. Tiedot kerättiin nauhoittamalla haastattelu ja kirjoittamalla auki siitä saadut tulokset. Haastateltavana toimi Haklift ABT Oy:n kaupallinen johtaja. Kvalitatiivisesti toteutettu tutkimus tehtiin suorittamalla vierailu yritykseen ja tekemällä henkilöhaastattelu. Tuloksia analysoitiin tekemällä yhteenveto tutkimuksesta ja pohtimalla toimintasuosituksia yrityksen maahantuontia koskien. Haastattelu suoritettiin kohdeyrityksessä tiistaina 26.2.2008. Haastattelun kesto oli noin tunti.

### 9.3 Tutkimuksen luotettavuuden arviointi

#### *Objektiivisuus*

Tutkimuksen objektiivisuudella tarkoitetaan sitä, etteivät tutkijan omat asenteet ole vaikuttaneet tutkimustuloksiin. (Silverman 1994, 144.)

Opinnäytetyön tutkimustuloksissa toteutui objektiivisuus, koska tutkimuksen suorittamiseen osallistuneet kirjoittajat eivät vaikuttaneet tutkimustuloksiin omilla mielipiteillään.

### *Reliabiliteetti*

Reliabiliteetilla kuvataan sitä onko mittaustapa vaikuttanut tutkimustuloksiin ja että saadaanko joka kerralla samat vastaukset. (Silverman 1994, 145.)

Reliabiliteetti on toteutunut työssä, koska samat vastaukset olisi saatu haastattelusta eri mittaustapoja hyödyntäen. Saman haastateltavan ja saman haastattelurungon pohjalta saadut tulokset eivät muutu eri tilanteissa.

### *Sisäinen validiteetti*

Sisäisellä validiteetilla eli yleistettävyydellä mitataan sitä, että vaikuttavatko tutkimustulokset järkeviltä, saatiinko todenmukainen kuva tutkimuskohteesta ja mitattiinko sitä mitä pitikin. (Silverman 1994, 149.)

Sisäinen validiteetti opinnäytetyössä on hyvä, koska tiedonkeruu menetelmänä on ollut johtohenkilön teemahaastattelu. Tutkimustulokset olivat kokonaisuudessaan järkeviä ja tutkimuksesta saatiin todenmukainen kokonaiskuva kohdeyrityksen maahantuontiprosessista. Tutkimuksessa mitattiin juuri sitä mitä pitikin.

### *Ulkoinen validiteetti*

Ulkoinen validiteetti mittaa onko johtopäätöksillä laajempaa merkitystä, voidaanko ne siirtää toisiin olosuhteisiin ja kuinka pitkälle niitä voidaan yleistää. (Silverman 1994, 149.)

Opinnäytetyössä ulkoinen validiteetti ei ole siinä mielessä täysin hyvä, että johtopäätöksiä voidaan siirtää vain osittain toisiin olosuhteisiin. Kyseessä on yksittäinen yritys ja sen maahantuontiprosessi. Tämän vuoksi tehdyillä johtopäätöksillä ei välttämättä ole laajempaa merkitystä.

### *Hyödynnettävyys*

Hyödynnettävyydellä mitataan onko tuloksilla käytännön hyötyä. Katsotaan onko tutkimuksesta hyötyä kohdeyritykselle ja pystyykö se hyödyntämään tutkimustuloksia tulevaisuudessa. (Silverman 1994, 144.)

Kohdeyritykselle saattaa olla työstä osittain hyötyä, koska ulkopuolisesta tarkastelusta voi aina löytyä jotain myös itse yritykselle. Tuloksilla voi olla käytännön hyötyä tulevaisuudessa uusille aloitteleville maahantuontiyrityksille, koska nämä pystyvät näkemään miten jo toimiva yritys on prosessin aloittanut ja hoitanut.

## 10 TUTKIMUSTULOKSET

### 10.1 Kohdeyrityksen esittely

Haklift ABT Oy on perustettu vuonna 1997. Yritys sijaitsee Kaarinassa. Samana vuonna perustettiin Viroon Ancra Baltic niminen yhtiö, joka kuuluu samaan konserniin. 2000-luvun alussa perustettiin yhtiöt myös Latviaan ja Liettuaan. Haklift ABT Oy on osa kansainvälistä Axel Johnsson International konserniin kuuluvaa Forankra-yhtiöitä. Haklift on tukkuliike ja toimintaan kuuluu maahantuonti, myynti ja markkinointi.

Vuonna 1997 Haklift oli jaettu seuraaviin osiin: johto, myynti, konttori, ompelimo ja varasto. Tällöin työntekijöitä oli yhteensä 12 henkilöä. Johtoportaaneseen kuului toimitusjohtaja, markkinointipäällikkö, kaupallinen johtaja ja teknillinen johtaja.

Alkuaikoina tuotevalikoimaan kuului kuormansidonta ja nostoapuvälineet. Myöhemmin tuotevalikoimaan tuli myös materiaalinsiirtolaitteet. Haklift laajensi tuotteiden myyntiä vuonna 1998 myös Venäjälle. Vuonna 1999 Haklift rekisteröi oman tuotemerkin nimeltään ABT Yellow Line. Ensimmäisiä ABT Yellow Line tuotteita olivat erilaiset taljat ja pumppukärkyt. Tänä päivänä suurinosa tuotteista

on yrityksen omaa merkkiä. Myöhemmin tuotevalikoima laajentui trukkeihin, pakkaustarvikkeisiin ja koneisiin sekä varastohyllyihin.

Kymmenessä vuodessa yrityksen liikevaihto on kymmenkertaistunut ja henkilömäärä on viisinkertaistunut. Vuonna 2007 liikevaihto oli noin 22 miljoonaa euroa. Henkilökuntaa yrityksellä on tällä hetkellä noin 60 henkilöä. Hakliftin liiketilojen koko on myös kymmenkertaistunut verrattuna vuoteen 1997. Yritys on juuri muuttanut uusiin tiloihin ja tarkoituksena on laajentaa lähiaikoina tiloja vielä lisää.

Yrityksen pääasiakkaina ovat jälleenmyyjät, teollisuus ja kuljetusliikkeet. Haklift on alan johtava yhtiö Suomessa. Yhtiön henkilöstön ja johdon pitkä kokemus alalta takaa luotettavan tietämyksen asiakkaille. Tänä päivänä yrityksen tuotevalikoimista löytyvät muun muassa nostovyöt, sidontavyöt, nauhat, päällysteraksit, nostoketjut, kettingit, vaijerit, ketjutaljat, viputaljat, tarraimet, sakkelit, pumppukärret, kiskot ja ym. sidonta- ja nostoapuvälinekomponentit, pinoamisvaunut, lavansiirtovaunut, trukit, varastokalusteet ynnä muut.

## 10.2 Kohdeyrityksen maahantuontiprosessin kulku

### 10.2.1 Hankintalähteiden kartoitus ja valinta

Haklift Abt Oy:n tuontiyhteyksien pääasialliset etsintäpaikat trukkien osalta ovat olleet kansainväliset messut. Tänä päivänä yritys on käyttänyt jonkin verran myös internettiä yhteyksien etsimiseen. Mutta kun katsotaan aikoja 10 vuotta taaksepäin, niin silloin ei internet ollut kovinkaan yleinen tapa etsiä tuontilähteitä. Varsinkaan Aasiassa ei ollut siihen aikaan internettiä käytössä, mistä Haklift pääosin tuo tavaraa maahan. Kohdeyrityksen johtohenkilöt kulkivat kansainvälisillä messuilla päivästä toiseen, parhaimmillaan olivat jopa viikkoja kiertämässä messuilla ja kulkivat eri osastoja läpi etsiessään sopivia tuotteita. Kun tuotteita löytyi, niin siitä seuraava vaihe oli kyseisten tehtaiden ja tuotteen tarjoajien haastattelut. He pyysivät kymmeniltä eri valmistajilta tarjouksia.

”Takaisin kotiin palaamisen jälkeen, muutaman viikon sisällä tarjouksia alkoi tulla faksilla sekä pääosin sähköpostilla. Tarjouksia käytiin tietysti täällä läpi ja vertailtiin hintoja ja kun trukeista puhutaan, niin myös vertailtiin erilaisia laatutekijöitä, ominaisuuksia, teknisiä tietoja ja kaikkea muuta mahdollista. Katsottiin ostohintoja ja vertailtiin niitä suomessa markkinoilla oleviin samankaltaisten trukkien hintoihin. Hintavertailujen pohjalta kartoitettiin, että onko hintojen välissä riittävä marginaali, jotta tuotteelle saadaan tarpeeksi suuri kate. Trukkien osalta se oli niin, että kun näytteitä ei voinut paljon hankkia koska ne ovat niin kalliita tuotteita, niin meillä oli loppusuoralla kaksi yhtiötä, joista toinen oli jo valmiiksi tuttu yhtiö muiden tuotteiden osalta. Tämä yhtiö oli alkanut valmistamaan trukkeja ja tietysti me pidettiin etusijalla kyseistä yhtiötä ja haluttiin alkaa tekemään heidän kanssaan yhteistä trukkbisnestä ja tuoda heidän trukkeja maahan. Mutta kun tuotiin kolme trukkia näytteeksi ja testattavaksi, niin huomattiin nopeassa ajassa trukkien olevan laadullisesti ja ominaisuuksiltaan huonompia kuin mitä niiltä odotettiin. Trukit olivat täällä noin 6 kuukautta testauksessa ja siinä samalla pyydettiin myös trukkihuoltofirmoilta tietoja kyseisten trukkien rakenteista koska meillä itsellämme ei ollut siihen riittävää asiantuntemusta käyttää. Lopulta todettiin, että kyseinen valmistaja ei ollut meille oikea trukkitoimittaja. Sitten siirryttiin toisen valmistajan puolelle ja palkattiin myös asiantunteva trukkiyöntekijä jolla oli hyvä asiantuntemus trukkbisneksestä. Tämä toinen valmistaja oli huomattavan paljon suurempi, se oli Aasian suurimpia jopa maailman kahdenkymmenen suurimman trukki valmistajan joukossa oleva valmistaja. Tilattiin sieltä ihan yleistrukkeja sekä diesel että sähkötrukkeja, jotta pystyttiin katsomaan onko trukit laadultaan hyviä. Kyseiset trukit olivat hyviä ja todettiin, että näitä trukkeja halutaan maahantuoda, toteaa Hakliftin kaupallinen johtaja”

#### *tietolähteet*

Haklift ABT Oy ei ole käyttänyt maahantuonnin tietolähteiden hankinnassa apuna tällaisia instansseja kuten Fintra, Finpro, Ulkomaankaupan agenttiliittoa tai jotain muuta vastaavaa lähdeä. Yritys ei ole itse ollut yhteydessä kyseisiin lähteisiin eivätkä edellä mainitut instanssit ole olleet heihin yhteydessä. Esimerkiksi jokin

pienempi yrittäjä, joka on juuri toimintaansa aloittava, eikä ole tietoa siitä miten toimintaa käynnistää tai mistä hakea tietoa maahantuonnista, niin silloin edellä mainitut instanssit voivat tulla kysymykseen. Kohdeyritykseen ovat olleet yhteydessä eri maiden suurlähetystöjen kaupalliset edustustot. Pääasiassa Intian, Kiinan ja esimerkiksi myös Unkarin suurlähetystöjen kaupalliset edustustot ovat olleet yhteydessä. Kyseisten maiden lähetystöihin ovat olleet yhteydessä sellaiset yritykset, jotka ovat halunneet maahantuojia Suomesta edustamaan heidän tuotteitaan. Suurlähetystöjen kaupalliset edustustot ovat käyneet Internetistä etsimässä Suomessa toimivia yrityksiä, jotka olisivat mahdollisesti kiinnostuneet maahantuomaan näitä tuotteita. Sen jälkeen edustustot ottavat yhteyttä ja kysyvät, että onko kiinnostusta lähteä maahantuomaan näiden yritysten tuotteita. Tanskasta suurlähetystön kaupallisesta edustustosta on tullut kyselyjä Hakliftille, että onko halua toimia Suomessa heidän trukkien edustajana.

#### *Luotto ja taustatietojen hankinta*

Tänä päivänä luotto ja taustatietojen hankinta on huomattavasti helpompaa kuin ennen. Internetistä selviää hyvin pitkälle, että minkä tyyppinen yritys on ja esimerkiksi paljonko työntekijöitä yrityksessä työskentelee. Useimmilla isoimmilla yhtiöillä on erittäin selkeät ja luotettavat www-sivut. Yrityksen kotisivuilta selviää, että onko kysymyksessä jokin pieni ”nyrkkipaja” vai onko kyseessä yhtiö mikä on hyvinkin varteen otettava yritys, joka tekee laadukasta tavaraa. Esimerkiksi Kaukoidässä nykyään isot yhtiöt tekevät laadukasta tavaraa tai ainakin riittävän hyvää laatua. Mutta kuitenkin sieltä löytyy myös paljon pieniä yhtiöitä, jotka toimivat maaseudulla ja ovat kopioineet suurempien tehtaiden tuotteita ja tuotteiden ulkonäkö ja ominaisuudet ovat osittain sinne päin mutta todellinen laatu on huonoa. Pienten yhtiöiden konekanta, joilla tuotteita tehdään, ei ole kunnollista. Kun ulkomaankauppa tapahtuu kaukaa ulkomailta ja halutaan varmistaa tehtaan laadukkuus ja luotettavuus, niin ainoa varma tapa on käydä kyseisessä tehtaassa vierailulla.

”Jos ajatellaan 10 vuotta taaksepäin kun alettiin laajamittaisesti kiinasta maahantuoda tavaraa, niin me oltiin siellä kahdesta kolmeen viikkoa. Me



kuljettiin autolla tuhansia kilometrejä, mentiin tehtaalta tehtaalle, aamulla seitsemältä lähdettiin reissuun ja kahdeltatoista puolen yön aikaan oltiin hotellilla takaisin. Koko päivä matkustettiin ja käytiin tutkimassa ja kattomassa, että minkä näköisiä ne tehtaot ovat ja täytyy sanoa, että siellä on todella suuri haitari tehtaissa. Osassa tehtaita oli maalattia ja työntekijät istuivat maalattialla ja kokosivat tuotteita. Sitten taas toinen äärimmäisyys, että oli ihan uusi tehdas joka on juuri valmistunut, jossa on roboteista lähtien ja kaikki viimeisen päälle hienoa ja laadukasta. Kaikkea löytyy näiden kahden äärimmäisyyden välistä. Mutta silloin jos puhutaan Euroopasta, niin tehtaiden tasoerot ovat paljon pienemmät. Suurin osa tehtaista Euroopassa tekee laadukasta tavaraa, että ei tapahdu sellaisia ylilyöntejä kuin Kaukoidässä. Mutta tänä päivänä voi sanoa, että se on pop tuoda tavaraa Kaukoidästä ja sieltä sitä laatua löytyy laidasta laitaan. Tarkkana on oltava että ei saa kontillista täyttä sutta, jolla ei tee yhtään mitään”

#### *Ulkomaankaupan riskit*

Kohdeyrityksen tavaran tuonti tapahtuu Kiinasta asti ja tavara täytyy yleensä maksaa ennen kuin se on saapunut Suomeen, niin se on rahoituksellisesti aika suuri riski. Esimerkiksi kun tavaraa tilataan minkä laadusta ei ole varmaa tietoa tai ei ole varmaa onko se edes hyväksyttyä Suomen markkinoille ja tavaran joutuu maksamaan etukäteen ja tavaran saavuttua perille se ei olekaan sellainen mitä sen on luultu olevan ja se ei täytä lainkaan laatuvaatimuksia, niin se on yksi suuri riski. Suomessakin on sellaisia maahantuojia jotka ovat tilanneet tuotetta halvan hinnan perässä ja tuotetta on luultu laadukkaaksi mutta tavaran saavuttua laatu on ollut huonoa. Tällaiset yritykset ovat ajatelleet saavansa tuotteesta hyvän katteen mutta lopputulos on ollut jotain aivan muuta. Ulkomaankaupassa voi olla myös niin sanottuja puolihuijaus tehtaita, jotka lähettävät pyydettäessä tuotteesta näytteen joka on erittäin hyvää laatua ja sitten kun on tilattu suuri erä kyseistä tuotetta, niin laatu on ollut huomattavasti huonompaa kuin näytteen laatu. Varsinkin Kaukoidässä on havaittu tämän kaltaisia huijaus tehtaita. Aluksi on tärkeä selvittää yrityksen taustoja, että onko kyseessä jokin muutaman henkilön yritys vai onko se jokin monen sadan henkilön yritys joka todella on varteen otettava ja luotettava tehdas.

Valuuttariski on mahdollinen kun ostetaan tuotteita toisella valuutalla. Hakliftin ostoista 70- 80 % tapahtuu dollareilla. Esimerkiksi kun tilauksen tekee tänään ja se täytyy heti maksaa ja tavara tulee vasta 3 – 4 kuukauden kuluttua, niin siinä välissä on saattanut kurssit muuttua huomattavasti ja sen vuoksi tavarasta on maksettu enemmän mitä se maksaisi tavaran saapumispäivänä. Mitä isoimmista kaupoista on kysymys, niin sitä suurempi valuuttariski on. Valuuttariski on myös suuri kun tuotteiden katemarginaali on pieni, kuten esimerkiksi 10 % ja esimerkiksi yhden yön aikana dollarin kurssi pomppaa 6-7 % suuntaan tai toiseen. Silloin voi olla niin, että yritys menettää tuotteesta melkein kaiken katteen yön aikana.

### 10.2.2 Tuontineuvottelut

Kohdeyrityksen tuontineuvottelut trukkien osalta lähti liikkeelle pikkuhiljaa. Ensin neuvottelut tapahtuivat ihan puhelimitse ja sähköpostin välityksellä. Neuvotteluissa olivat määrättyt asiat kysymyksessä, kuten erilaiset sopimusasiat, maksuehdot ja muut tuontiin liittyvät asiat. Haklift oli pyytänyt neuvotteluissa yksinmyyntioikeutta Suomeen, Baltiaan ja määrättyyn alueeseen Venäjällä. Neuvottelujen alkuvaiheessa ehdotettuun yksin myyntiin myyjä yritys ei ollut kovinkaan innostunut eikä ollut suostunut täysin ehdotukseen. Joka tapauksessa vaikka myyjä ei ollut kyseiseen ehdotukseen suostunut, niin Haklift halusi kuitenkin heidän trukkeja maahantuoda tai ainakin lähteä liikkeelle niistä.

”Tilattiin ihan yleistrukkeja sekä diesel ja sähkötrukkeja, jotta nähdään ihan kunnolla minkälaisia ne ovat ja voidaan testata, että onko nämä hyviä vaiko ei. Tilattiin ensimmäinen erä ja saatiin jopa myytyä niistä osa aika nopeassa tahdissa. Otettiin ihan omaankin testi käyttöön varastoon muutama kappale. Seuraava vaihe oli, että lähdettiin käymään siellä tehtaalla. Siinä vaiheessa oltiin tehty päätös, että halutaan käydä tehtaalla ja neuvotella tarkemmin asioista ja ehdoista. Me vierailtiin siellä tehtaalla ja samalla käytiin kyseisen maan tällaisilla materiaalinkäsittely messuilla. Pari päivää vietettiin siellä tehtaalla ja neuvoteltiin asioista ja saatiin hyvin paljon asioita vietyä eteenpäin joka tavalla. Elikkä saatiin ihan periaatteellinen yksinmyyntisopimus Suomeen näille trukeille ja myös

Baltian alueelle. Venäjällä he eivät sellaista luvanneet koska heillä oli jo aikaisemmin siellä aika monellakin alueella maahantuontia. He olivat myyneet näitä trukkeja jo Venäjälle. Me saadaan myydä venäjälle trukkeja mutta yksin myyntiä ei saatu. Lähinnä se oli vain kokeilu, että suostuisiko he siihen, että saataisiin yksin myynti venäjälle.”

#### *Tuonnin toteutustavat*

Haklift ABT Oy käyttää myyjä maan puolella trading-yhtiötä. Sellaisissa tuotteissa mitä he ostavat kohtuullisen vähän eli kappale määrät eivät ole kovin suuria, niin silloin välissä käytetään trading-yhtiötä. Esimerkiksi jos on vaikka 200 tuotetta joiden osto määrät ovat aika pieniä, niin silloin yritys käyttää yhtä trading-yhtiötä koska trading-yhtiö voi hankkia kyseiset tuotteet eri tehtailta eikä Hakliftin tarvitse ostaa kontillista tai muuten valtavaa määrää tavaraa. Tehtaat eivät yleensä halua myydä muuta kuin valtavan isoja määriä tavaraa. Silloin on mahdotonta ostaa pieniä määriä tuotteita kyseisestä tehtaasta. Tällaisessa tilanteessa kun käyttää trading-yhtiötä, niin tuotteet saa vielä kohtuullisen edullisella hinnalla. Trading-yhtiö ottaa välistä ainoastaan 5 %. Sitten on taas tuotteita joita kohdeyritys ostaa konteittain, niin silloin ei ole trading-yhtiötä välissä. Yritys pyrkii olemaan tehtaaseen suoraan yhteydessä ja saada itse kaikki mahdolliset katteet mitä tuotteesta on saatavissa.

”Eli tämä on nimenomaan se ero, eli jos on iso volyyymi, niin voi käyttää suoraan tehtaita tai jos joissain tuotteissa ei ole iso volyyymi, niin silloin käyttää trading-yhtiötä siinä välissä. Trading-yhtiö kerää tavarat useammasta tehtaasta ja lähettää sitten kerralla ne sulle”

#### *Tuonnin osapuolet*

Haklift Abt Oy ei käytä tuonnissa komissionäärin kaltaisia osapuolia. Suomessakin on tällaisia yhden tai kahden henkilön yhtiöitä, joilla on jonkin tehtaan edustus Suomessa. Yhtiöt pyrkivät myymään jonkin tehtaan tuotteita

joillekin maahantuojille Suomessa ja sitten kun maahantuoja ostaa tavaraa heiltä, niin yhtiöt ottavat siitä välistä pienen komission. Jos kohdeyritykselle on tarjottu tämän tyyppisiä juttuja, niin he ovat vastanneet kieltävästi koska heillä on tuotteissaan sen verran suuri volyyymi, että heidän ei tarvitse käyttää komissionääriä. Kun ei käytä väliosapuolia, niin silloin ei tarvitse maksaa minkäänlaista komissiota kenellekään. Haklift tilaa tuotteen suoraan tehtaalta tai käyttää trading-yhtiöitä hieman pienemmän volyymimäärän tuotteissa.

### 10.2.3 Kauppasopimus

Kirjallisia sopimuksia Haklift Abt Oy:llä ei kovinkaan paljoa ole. Yritys ei käytä toimittajien kanssa paljoakaan sopimuspapereita. Joillakin aloilla on ihan normaalia, että tehdään kauppasopimukset joissa sovitaan maksuehdot, toimitusehdot ja muut mahdolliset ehdot mitkä vaikuttavat hintaan. Mutta silloin on kyseessä suuremmat ostot, joissa on sovittu esimerkiksi 10 miljoonan euron ostoista. Haklift:ssa sopimukset tehdään yleensä ihan henkilökohtaisesti neuvottelemalla myyjä yrityksen kanssa. Papereille ei varsinaisesti oteta mitään varsinaisia allekirjoituksia tai muita muodollisuuksia. Kohdeyrityksessä paperille laitetaan omat muistiinpanot siitä mitä on neuvotteluissa sovittu.

”Mä luulen, että on aika yleistä tänä päivänä isossakin kaupan käynnissä, että käytetään tarjouspaperia, esimerkiksi me saadaan jostain Kiinasta toimittajalta joko faksilla tai sähköpostilla tarjouspaperi ja sen jälkeen ne tulee käymään tai me mennään käymään ja neuvotellaan sen paperin pohjalta, että onko hinnat ok, onko maksuehdot ok ja onko muut asiat ok. Sitten kun päästään sopimukseen, niin ne lähettää sen päivitetyn tarjouksen eli se on yleensä tarjous nimellä ja me sitten ilmoitetaan että me hyväksytään se, niin homma on sitä myöten selvä. Ei tehdä erillistä sopimuspaperia missä olisi allekirjoitukset”

Tarjous on yleensä toistaiseksi voimassa. Siinä vaiheessa kun tarjousta halutaan muuttaa, niin kauppias ilmoittaa ostajalle, että hinnat ovat nousseet ja täytyy uudestaan neuvotella tarjouksesta. Kysymyksessä voi myös olla revalvaatio tai devalvaatio mikä vaikuttaa rahan arvoon, niin silloin tarvitsee sopia hinnoista ja

tarjoukset tulee hyväksyttävä uudelleen. Vaikka kohdeyrityksellä ei ole käytössä virallisia kauppasopimus papereita, niin kuitenkin tilausvahvistusta käytetään ja siinä on mainittu tuotteen tiedot ja hinta. Tilausvahvistus tarkastetaan sekä leimataan ja faksataan tai lähetään sähköpostilla toimittajalle.

#### 10.2.4 Kuljetus ja huolinta

Haklift Abt Oy ostaa tavaraa kahdella tavalla eli FOB toimituslausekkeella ja CIF toimituslausekkeella. FOB toimituslausekkeessa Haklift maksaa rahdin ja tuote on laivassa vapaasti. Tavarantoimittaja toimittaa tavarat laivaan ja siitä käynnistyy kohdeyrityksen vastuu. Yrityksen pitää vakuuttaa tavara, maksaa rahti ja maksaa käsittelykulut mitä aiheutuu sen jälkeen kun tavara on viety laivaan. CIF toimituslausekkeessa vakuutus ja rahti ovat määrärajoitukseen asti maksettuna.

”Meillä oli aikaisemmin sellainen systeemi kun tuonti oli pienemmässä mittakaavassa, että ei ollut oikeastaan kenenkään tuonti huolitsijan kanssa sopimusta. Jokainen kontti lähti eri laivayhtiön laivalla, kun niitä laivayhtiöitä on satoja, jopa tuhansia. Aina kun kontti tuli tänne, niin joku huolitsija, joka on sen laivayhtiön agentti Suomessa, otti meihin yhteyttä ja kysyi, että voidaanko tuontihuolita se kontti. Yleensä sitten annettiin heidän huolita se ja he tulasivat sen ja toimittivat meille sen kontin. Sen jälkeen he laskuttivat meitä, että mitä se maksaa. Mutta siinä vaiheessa kun tämä alkoi laajeta ihan valtavasti, niin silloin tehtiin sopimus yhden huolitsija yhtiön kanssa. Silloin oli niin, että siellä oli meillä tällainen vakio henkilö joka on ollut meihin yhteydessä ja tietää meidän tuotteet hyvin. Aina kun tuli uusia tuotteita niin hänen kanssaan käydään läpi sen tuotteen tullausnimikkeet ja niin edelleen. Koska tuontihuolitsija yhtiö ei voi välttämättä tietää mikä sen tuotteen nimike on tai mikä se tuote itse asiassa edes on. Meidän pitää selvittää heille että mikä tämä tuote on ja mihin sitä käytetään ja mikä meidän mielestä on sen tullausnimike. Me ollaan itse tullin sivustolta haettu tullausnimikkeitä ja etsitty että tämä tuote on tällainen ja tällainen ja sen tullaus nimi on toi. Joskus tullausnimike vaihtuu ja vasta tullin ratkaisee, että mikä se tullausnimike on”

Tällä hetkellä Haklif Abt Oy:llä on kaksi eri huolinta yhtiötä. Yhtiöt ovat Schenker ja Varova. Molempien yhtiöiden kautta tulee tavaraa sekä FOB toimituslausekkeella ja CIF toimituslausekkeella. Kohdeyrittäjällä on tällä hetkellä vakio tavarantoimittajat esimerkiksi Kiinassa. Esimerkiksi jos käytössä on Varovan palvelut, niin Haklift on antanut huolinta yhtiön tiedot tavarantoimittajalle ja sieltä päästä ovat sitten yhteydessä Varovaan kun kontti on lastattu ja lähetetty liikkeelle, jolloin Varovan paikallinen edustaja menee rekan kanssa hakemaan kontin ja hoitaa paperit siitä eteenpäin. Kun tavara on lähtenyt liikkeelle, niin huolinta yhtiöltä tulee ETA ilmoitus ja siinä on ilmoitettu tavarantoimittajan saapumisaika Turkuun. Ilmoituksessa on kontin numero, sisältö, paino ja minä päivänä se on lähtenyt Kiinasta. Tällöin Haklift tietää, että tavara on lähtenyt ja tavarantoimittaja lähettää kauppalaskun, jossa on kontinnumero, pakkauslista ja kopio konossementista. Siinä vaiheessa kun lasku tulee, niin se maksetaan lähetäjälle ja sen jälkeen maksukuitti lähetetään faksilla tai sähköpostilla. Tämän jälkeen tavarantoimittaja lähettää pikarahtina Tnt:llä tai DH:lla kuriiritoimituksella kaikki alkuperäiset laivauspaperit. Paperit sisältävät alkuperäistodistuksen, bill of ladingin, pakkauslistan, kauppalaskun ja vakuutustodistuksen. Haklift on antanut vakuutusyhtiölle määrätynsumman, millä keskimäärin kontteja tulee ja minkä arvoisia kontit ovat. Vakuutus on jatkuvasti päällä ja se korvaa tavarat siihen summaan asti mikä on sovittu. Esimerkiksi jos laiva uppoaa, niin Haklift saa vakuutusyhtiöltä menetetyt rahat.

### *Kuljetustavan valinta*

Haklift ABT Oy käyttää normaaleissa kuljetuksissa merikuljetusta. Merikuljetus on ylivoimaisesta edullisin kuljetusmuoto. Lentokuljetuksia he käyttävät silloin kun tarvitaan nopeasti varaosia esimerkiksi trukkeihin. Lentokuljetukset tulevat noin kahden päivän kuluessa Helsinkiin. Tavara tullataan ja sen jälkeen se tulee normaalisti kiitolinjalla tai riippuen tavarantoimittajan painosta. Lentorahti maksaa noin 20 - 30 kertaa enemmän kuin merirahti. Kohdeyrittäjät kilpailuttaa lentorahdit kerran vuodessa. Kilpailutuksen jälkeen valitaan halvin yhtiö ja sitä käytetään vuoden verran. Merikuljetuksissa on sama käytäntö kuin lentokuljetuksissa.

### 10.2.5 Tavarahan vastaanotto ja varastointi

Trukkien osalta tavarahan saapuessa ei tehdä suurempia tarkastuksia vaan se ajetaan suoraan varasto paikalle. Sitten kun truckki lähtee asiakkaalle, niin silloin tehdään luovutus ja huolto tarkastus. Tarkastuksessa käytetään listaa, johon on merkitty kaikki asiat mitkä tulee tarkastaa. Jokaiseen määrättyyn kohtaan tulee rasti kun se on tarkastettu. Muut tavarat yritys pyrkii tarkastamaan heti tulovaiheessa ennen tavarahan menoa omalle hyllypaikalle. Tavarat tarkastetaan määrättyjä laatikkoja availleen ja ottamalla näytteitä tietyistä tavaroista.

”Tänä päivänä varsinkin täällä uusissa tiloissa pojat ottavat tuotteista näytteitä ja testaavat sellaisia tuotteita mitä tarvitsee koe vetää rikki. Esimerkiksi nyt tuli nostoketjua, niin avattiin tynnyreitä ja otettiin muutamia metrin pätkiä joita koe vedettiin sitten täällä. Katsottiin, että ne täyttävät lujuusvaatimukset, tarkistettiin merkinnät, kappalemäärät ja muut asiat mitä on vaadittu”

Haklift ABT Oy:ssä ongelmana on ollut määrättyjen tuotteiden osalta sellainen, että kun uutta tavaraa tulee varastoon, niin lähetetään heti niitä uusia tuotteita eikä välttämättä lähetetäkään sieltä vanhemmasta päästä. Ongelma tulee esiin siinä vaiheessa kun yritys huomaa, että varastossa on samaa tavaraa sekä 2 vuotta vanhaa ja 2 kuukautta vanhaa. Kyseisissä tuotteissa on merkitty valmistus tai tuotantopäivä. Nykyään asiaan on kiinnitetty enemmän huomiota ja tällaisiin tavaroihin laitetaan tavarahan tullessa tarra, johon on merkitty tavarahan tulopäivä.

#### *Varastosta aiheutuvat kustannukset*

Varaston ylläpitokustannuksiin kohdetyrityksellä kuuluvat lämmitys, valot ja muut samantyyppiset kustannukset. Sitten on taas varasto jossa ei työskentele ketään, niin siitä ei suurempia kustannuksia synny. Mutta kun tavaralle lasketaan arvo, niin se on pysähdyksissä olevaa pääomaa ja jos tavara ei kierrä tarpeeksi nopeasti, niin silloin pääomalle juoksevat kokoajan korkokulut. Varastokustannuksiin kuuluvat myös varasto henkilöstöön menevät kustannukset.

Jos varasto on ulkoistettu, niin silloin tarvitsee maksaa kuluja firmalle kuka sen työn tekee omasta puolesta.

### 10.3 Kohdeyrityksen maahantuontiprosessin arviointi ja toimintasuositukset

Haklift ABT Oy:n maahantuontiprosessi mukailee sovelletusti työn viitekehystä. Se ei noudata orjallisesti kaikkia maahantuonnin kirjallisuudessa esiintyviä perusajatuksia. Sen sijaan se on muotoutunut vuosien saatossa saatujen kokemusten kautta toimivaksi yhdistelmäksi.

Erilaiset tuonnissa auttavat järjestöt kuten Finpro ja ulkomaankaupan agenttiliitto on jätetty tuontiyhteyksiä etsittäessä huomioimatta. Haklift ABT Oy:n perustajajäsenet ovat sen sijaan käyneet messuilla ja tehneet pitkäkestoisia matkoja kauppapaikoille Kiinaan ja Intiaan. Tämä onkin varmasti järkevin ratkaisu varmistaa alussa kauppakumppanien luotettavuus. Maahantuonnissa auttavat etujärjestöt saattaisivat kuitenkin avata uusia näkökulmia ja tarjota myös jo toimivalle yritykselle uusia ideoita maahantuontiin liittyen. Siksi näiden sivuuttaminen ”aloittelijoiden juttuna” on osittain välinpitämätöntä, mutta toisaalta ymmärrettävää jos suunnitelmat ovat täysin selvät.

Kohdeyrityksen toiminasta heijastuu tutkimuksen pohjalta selvästi se, että yrittäjät ovat toimineet alalla pitkään ja varmasti vanhat tavat ovat ”juurtuneet” hyvin syvälle toimintamalleihin. Trukkien esitestauksesta ja toimittajien kilpailuttamisesta huomaa kuitenkin, että asiantuntevat ihmiset ovat asialla ja riskejä on arvioitu, ja yrityksen ja erehdyksen kautta niihin on myös tämän jälkeen osattu varautua.

Haastattelun perusteella trukeista saa yleisesti sellaisen kuvan, että laadussa löytyy erittäin paljon eroja. Seikka johon yrityksen kannattaa varmasti tulevaisuudessa keskittyä, on laatutarkastuksen tehostaminen. Varsinkin kun haastattelussa mainitaan, että varastoon tullessa trukit ajetaan sisään ja tarkastus tapahtuu vasta asiakkaille lähetettäessä. Sivullisen näkökulmasta tämä muodostaa ongelman tavaran toimittamispuolella: Jos trukin laadussa havaitaan virheitä



toimitus-vaiheessa, tulee turhia viivästyksiä toimitettaessa tuotetta asiakkaalle, koska reklamaation hoito ulkomaisen yrityksen kanssa saattaa kestää todella kauan. Näin ollen asiakastyytyväisyys saattaa osittain kärsiä.

Toinen pohdimisen arvoinen seikka on varmasti se, miltä tulevaisuudessa trukki-alan kehitysnäkymät näyttävät: Mitkä ovat tulevaisuuden trendejä? Onko markkinoille tulossa alan mullistava tuote? Onko mahdollista saada tämän tuotteen yksinmyyntioikeus? Miten mahdollisesti tekniikkaa muuttuu? Yrityksessä onkin varmasti pohdittu näitä asioita toiminnan kehittämiseksi jatkossa edelleen.

Tuontimaita on kohdeyrityksessä selvästi seulottu ja onkin syytä olettaa, että halvan tuotannon maat ja Eurooppa, sekä yhä pahempaan lamaan vajoava Yhdysvallat ovat kaupankäynnin kannalta eniten tarkasteltuja ja käytettyjä kohteita. Haastattelussa mainittiin valuuttakurssien vaihtelun vaikutus kaupasta jäävään katteeseen. Yrityksen kannattaa miettiä tulevaisuudessa onko riittävää asiantuntemusta näihin asioihin vai pystytäänkö jollekin henkilölle toimeksi antamaan taloudellinen tilanteen tarkastelu eli niin sanottu analyytikon rooli. Toki on muistettava, että tällaisen henkilön tarpeellisuus lisääntyy isommissa kaupoissa, mutta toisaalta myös kysymyksessä on ilmeisen kasvava yritys, joten mahdollinen tarve saattaa tulevaisuudessa olla olemassa. Toinen vaihtoehto on antaa ulkopuolisen yrityksen hoitaa asia.

Mielenkiintoisena seikkana tutkimuksessa tuli esiin sopimusten suullisuus ja allekirjoitusten puuttuminen. On ymmärrettävää, että alalla oletetaan yleensä kauppakumppanien välillä vallitsevan luottamussuhteen, mutta toisaalta jos sopimusrikkomus pääsee tapahtumaan, on oikeusturvan ja todistelun kannalta paljon helpompaa selvittää riita-asioita jos kaikista sopimuspapereista löytyy selkeät allekirjoitukset molemmilta osapuolilta. Nykyään katsotaan tarjous hyväksytyksi jos tarjousta ei muuteta ja se vahvistetaan sellaisenaan, mutta kaikkia vastuukysymyksiä ei voida välttämättä selvittää pelkistä tilauspapereista. Kohdeyritys onkin omaksunut tilausvahvistuksen sopimuksen osana, joka on hyvä asia. Kauppakumppanien sopimusasiat ovat tietysti jokaisen yrityksen salassa pidettäviä asioita, joten niihin on turha ottaa sen enempään kantaa.

Haklift ABT Oy: käyttää merikuljetusta yleisempänä kuljetustapanaan. Merikuljetuksen etuna on sen edullisuus lentorahtiin verrattuna ja tämä seikka onkin varmasti mietitty yrityksessä tarkkaan. Haastattelusta saatiin selville, että lento ja merikuljetus-yhteydet kilpailutetaan vuoden välein, joka on kustannustenhallinnan kannalta tärkeä asia. On syytä tarkentaa, että kilpailuttaminen tulisi suorittaa myös kaikilla muilla osa-alueilla, jotta pystyttäisiin varmasti todentamaan, että suuria ylimääräisiä kustannuksia ei synny. Varastohallinnan tehostaminen on myös eräs seikka, johon kohdeyrityksen tulisi kiinnittää huomiota. Läpimeno-aikojen pienentäminen on oleellinen osa tuottavuutta ajatellessa, näin säästyttäisiin siltä, että varastossa lepää paljon omaisuutta. Toisaalta tähän vaikuttaa myös hyvin paljon jälleenmyynnin onnistuminen. Silti järjestyksen tulisi olla sellainen, että varastoon tulleessaan tavara ei lähde sieltä uudempien jälkeen. Parannuskeinoja varastonhallintaan tarjoavat suomen kuljetusoppaan Internet-sivut, jossa kerrotaan muun muassa ABC-analyysin käytöstä. Lukuosat logistiikkaan erikoistuneet lähde- ja läheteokset tarjoavat myös erittäin hyödyllistä informaatiota yrityksille logististen toimintojen parantamiseen.

## 11 YHTEENVETO JA POHDINTA

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää miten toimitaan, kun uutta tuotetta lähdetään tuomaan maahan. Tutkimuksessa oli tarkoitus käydä yleisesti läpi kaikki vaiheet, jotka ovat tärkeässä asemassa maahantuontiprosessin kannalta. Kohdeyrityksen kaupallista johtajaa haastatteleamalla saatiin selkeä kokonaiskäsitys siitä, että yleisesti kaikkia teoreettisia, oppikirjoista omaksuttuja maahantuontitapoja ja vaiheita, ei välttämättä käytetä tai niitä sovelletaan hyvinkin paljon. Tapahtuuko näin myös monilla muilla yrityksillä, jää lukijan oman päättelyn varaan.

Tutkimuksen haastattelun tuloksen on tarkoitus valaista yritysten arkipäivää ja tuoda esiin sellaisia seikkoja, joita useasti ei välttämättä ymmärretä.

Maahantuonnin aloittaminen on pitkä ja vaativa prosessi, jossa täytyy oppia yrityksen ja erehdyksen kautta. Yritysten täytyy pystyä selvittämään mihin tavarantoimittajiin he pystyvät luottamaan tai mitkä tuotteet ovat oikeasti laadukkaita ja mitkä vaan näyttävät siltä. Hinnoista on pystyttävä sopimaan ja omat sekä muiden vastuut täytyy pystyä selvittämään.. Lisäksi on vielä turvattava oma ”selusta”, joten riskien arviointi on erittäin tärkeässä roolissa lukuisillakin tavoilla.

Teoriaosassa käsiteltiin maahantuontiprosessi käsitteellisen viitekehyksen pohjalta, jossa prosessi alkoi hankintalähteiden valinnalla. Halusimme selvittää lukijalle mistä aloittavan yrityksen kannattaisi lähteä selvittämään maahantuontiin liittyviä asioita. Listasimme tärkeimmät hankintalähteet ja kerroimme niistä pääaseikat.. Tarkoituksena oli että lukijalle selviää mistä maahantuontiprosessi käynnistyy. Riskien selvittäminen kuuluu tähän vaiheeseen oleellisena osana joten tämä sisällytettiin ensimmäiseen kappaleeseen. Tämän jälkeisessä kappaleessa paneuduttiin tuonnin toteutustapoihin. Selvitimme, mitä tarkoitetaan käsiteillä epäsuora, suora ja välitön tuonti. Tarkoitus oli myös selvittää mitä eroa on maahantuojalla komissionäärillä ja kauppa-agentilla. Kappaleen oli tarkoitus olla tiivis informatiivinen esitys siitä, mitä asioita liittyy mukaan maahantuontiprosessin hankintalähteiden selvittämisen jälkeen.. Tämän jälkeen teoriaosassa käsiteltiin kauppasopimusta, jossa selvitettiin lukijalle yleisesti, mitä tarkalleen ottaen tarkoitetaan sitovalla sopimuksella ja mitkä seikat vaikuttavat sopimuksen syntymiseen. Sopimuskappaleessa oli yhdistettynä myös tilausvahvistuksen käyttäminen tilausta tehtäessä koska tämä todettiin tärkeäksi asiaksi. Tilausvahvistusta käytetään nykyään laajalti sopimuksia täytettäessä, joten hyötyjen ja haittojen arviointi todettiin erittäin tarpeelliseksi.

Teoria-osan looginen eteneminen jatkui seuraavassa kappaleessa, jossa tutkittiin eri kuljetustapoja, joita yritys voi hyödyntää sopimukseen päästyään. Arvioimme myös eri kuljetusmuotojen kustannuksia. Huolitsijan tehtävät ja vastuut ovat erittäin tärkeässä roolissa tavarankuljetuksissa, joten asian tarkastelu oli itsestäänselvyys. Incoterms -toimituslausekkeet ovat kokeneet muutoksia niiden alkuaajoista ja ovat nykyään todella tärkeässä asemassa kansainvälisessä kaupankäynnissä. Tämän vuoksi lukijalle on hyvä selvittää mistä näissä

toimitustapalausekkeissa on kyse ja miten niitä käytetään. Näimme Incotermsin uusimman kokoelman (Incoterms 2000) niin oleelliseksi, että erotimme sen erilliseksi kappaleeksi. Viimeisessä kappaleessa selvitettiin varastointiin liittyviä asioita eli mitä tavaramalle tapahtuu, kun se saapuu yritykselle. Varastointi ei varsinaisesti ole enää itse prosessia vaan tavallaan sen päätepiste. Teorian-osan käsittelyn kannalta varastointi on prosessin kannalta tärkeysjärjestyksessä viimeinen. Jokaisella yrityksellä on omat varastointimenetelmät ja näiden tutkiminen johtaisi työn tarkoitusta hieman harhaan. Käsittelimme kuitenkin varastoinnin osalta muutamia tärkeitä seikkoja kokonaisuuden täydentämiseksi.

Koko työn tarkoitus oli olla mahdollisimman selkeä kokonaisuus: tavoitteena oli teoria-osan ja sitä tukevan tutkimusosan avulla antaa lukijalle eväät siihen, mihin asioihin tulee kiinnittää huomiota, jos aikoo alkaa harjoittamaan vastaavanlaista toimintaa. Työn toteuttamiseen johtivat myös molempien kirjoittajien kiinnostus tulevaisuudessa ja mahdollisuuksien puitteissa aloittaa omaa yritystoimintaa. Tutkimuksen haastattelu eteni työn sisällysluetteloa noudattaen ja oli mielenkiintoista havaita, kuinka oikeassa yrityselämässä asia on kohdeyrityksen kannalta hoidettu. Oikeat kauppasuhteet ovat erittäin tärkeässä roolissa ja riskeihin varautuminen on elintärkeää. Eri yrityksillä on varmasti hyvinkin erilaisia tapoja hoitaa omaa maahantuontiaan. Tietyt asiat ovat kuitenkin kaikille yhtä välttämättömiä kuten sopimukset, kuljetustavat, ja toimitustapalausekkeet.

Tämän opinnäytetyön tavoitteet saavutettiin erittäin hyvin. Työn ei ollut alun perinkään tarkoitus kattaa kaikkea maahantuontiin liittyvää. Internet ja eri julkaisut tarjoavat lukemattomia määriä yksityiskohtaista lisätietoa maahantuontiprosessin eri vaiheisiin liittyen, jota jokainen asiasta kiinnostunut pystyy vaivattomasti hyödyntämään. Sen sijaan kokonaiskuvan muodostaminen on se seikka johon tämä tutkimus antaa selkeyttä ja vastaa niihin kysymyksiin, joita on syytä tarkastella maahantuontitoimintaa käynnistettäessä.

Maahantuonnin tulevaisuuden näkymät ovat rajattomat. Niin kauan kuin kaikkia uusia tuotteita ei kehitetä ja valmisteta Suomessa, maahantuontiin erikoistuneet yritykset tulevat voimaan hyvin. Kaukoidän yhä kasvavat markkinat, dollarin kurssin heikentyminen ja Venäjän vahvistuva talous ja resurssit, ovat muutamia

seikkoja jotka vauhdittavat uusien tuotteiden ja tuontiyhteyksien etsimistä jo nyt ja varmasti myös useiksi vuosiksi eteenpäin. Yksi suuri asia, joka tulevaisuudessa vaikuttaa osaltaan myös maahantuontiprosessiin, on sähköisen kaupankäynnin yleistyminen. Tuontiprosessissa tämä tarkoittaa sen muuttumista täysin paperittomaksi. Tämä tuo mukanaan uudet haasteet joihin yritysten on pystyttävä vastamaan. Sopimusten ja rahtikirjojen on oltava luotettavia myös sähköisessä muodossa, joten on mielenkiintoista seurata mitä ongelmakohtia tai toisaalta hyötyjä muutokset tuovat mukanaan.

## LÄHTEET

Aalto, S. Kauppaedustussopimuksen päättymisen 2002. Vantaa. Tummavuoren Kirjapaino Oy.

Euroneuvontakeskus. 2007. [verkkodokumentti]. Euroneuvontakeskuksen toiminnan esittely. [Viitattu 8.3.2007]. Saatavissa: <http://www.euroneuvontakeskus.fi>

Entre Marketingin. 2007. [verkkodokumentti]. Yleistä Entre Marketingista [Viitattu 26.2.2007]. Saatavissa: <http://www.entre.fi/index.php>

Finpro 2007.[verkkodokumentti]. Finpron toiminta ja osaaminen. [Viitattu 25.2.2007]. Saatavissa: <http://www.finpro.fi/fi-FI/Business>

Finpro-neuvottelukunta 1992. Tehokas ulkomaankauppa- ulkomaankaupan menettelyjen hakuteos. Helsinki. PainoAnson Myllykoski

Fintra 2007. [verkkodokumentti]. Tietoa Fintrasta. [Viitattu 26.2.2007]. Saatavissa: <http://www.fintra.fi>

Fintra 2002. Tuontiopas. Helsinki. Multiprint Oy.

Ghauri, P. & Usunier, J. 2003. International Business Negotiations. Kidlington. Elsevier Ltd.

Grafers, H.W. & Schlich, A.W. 2006. Strategic Export Management. Helsinki. WSOY oppimateriaalit Oy – WSOY Educational Corporation 1 st edition

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 1995. Teemahaastattelu. Helsinki. Yliopistopaino.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2004. Tutki ja kirjoita. Jyväskylä. Gummerus kirjapaino Oy

Immonen, H. 2001. Vientiedustaja, valinta, sopiminen ja yhteistyö. Tampere. Tammerpaino Oy.

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

Karhunen, J., Pouri, R & Santala, J. 2004. Kuljetukset ja varastointi- järjestelmät, kalusto ja toimintaperiaatteet. Helsinki. WS Bookwell Oy.

Karrus, K. 2001. Logistiikka. Juva. WS Bookwell Oy.

Kinkki, S. & Lehtisalo, A. 1997. Yrtti yritystietous. Porvoo. WSOY:n graafiset laitokset.

Kivelä, H. & Nordell R. 2003. Yrittäjän oikeutta. Porvoo. WS Bookwell Oy.

Koskinen, H., Koskinen, P., Markkula, R., Mattson, M., Ollikainen, J., Sarjanen, P. & Vinnari, O. 1997. Huolinta-alan käsikirja. Helsinki: Kirjapaino Libris.

Kurkela, M. 2003. Globalisoitunut sopimuskäytäntö ja sopimusoikeudelliset periaatteet. Helsinki. Edita Prima Oy.

Laki24. 2008. [verkkodokumentti]. Sopimusriskit ja sopimusneuvottelut. [Viitattu 22.1.2008]. Saatavissa: <http://www.laki24.fi/sopi-sopimusriskit-sopimusneuvottelut.html>

Lehtinen, T. Kansainvälisen kaupan liikesopimus ja remburssi. Vammala. Vammalan Kirjapaino Oy.

Mustonen, J. & Pouri, R. 1994. Tehokkaaseen varastotoimintaan. Forssa. Forssan kirjapaino Oy

- Mäkelä, T., Mäntynen, J. & Vanhatalo, J. 2005. Logistiikka ja kuljetusjärjestelmät. Tampere. TTY-paino.
- Paajanen, T. & Saarinen, M. 1993. Tuojanopas. Jyväskylä. Gummerus kirjapaino Oy.
- Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Helsinki. Multikustannus Oy
- Pehkonen, E. 2000. vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo. WS Bookwell Oy.
- Reimi, V. & Saarela J. 2006. Logistiikan perusteita ammattikuljetuskoulutukseen. Saarijärvi. Gummerus Kirjapaino Oy.
- Räty, A. 2006. Incoterms kauppatavat ja toimituslausekkeet. Helsinki. Suomen Logistiikkayhdistys ry.
- Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Juva. WS Bookwell Oy.
- Seristö, H.(toim.). 2002. Kansainvälinen liiketoiminta. Vantaa. Dark Oy
- Siira, J. 1998. Vientikaupan sopimusoikeuden käsikirja. Rovaniemi. Pandecta Oy.
- Silverman, D. 1994. Interpreting Qualitative Data. India Pvt Ltd. SAGE publications.
- Sisula-Tulokas, L. 1998. Ulkomaankauppoikeus. Jyväskylä. Gummerus Kirjapaino Oy.
- Soimakallio, S. 1999. Tilausvahvistus osana kansainvälistä kauppasopimusta. Turku. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja.
- Suomen Kuntaliitto. 2008. [verkkodokumentti]. Tietoa tarjousvertailusta. [Viitattu 29.1.2008]. Saatavissa: <http://www.kunnat.fi>



Suomen kuljetusopas. 2008. [verkkodokumentti]. Varastointi ja sen kehittäminen. [Viitattu 23.2.2008]. Saatavissa:

<http://www.kuljetusopas.com/varastointi/kehittaminen>

Suomen standardisoimisliitto. 2007. [verkkodokumentti]. Mikä on SFS? . [Viitattu 7.3.2007]. Saatavissa: <http://www.sfs.fi>

Tulli 2007. [verkkodokumentti]. Tullineuvonta ja tilastopalvelut. [Viitattu 7.3.2007]. Saatavissa: <http://www.tulli.fi>

Ulkomaankaupan agenttiliitto. 2007. [verkkodokumentti]. Tietoa ulkomaankaupan agenttiliitosta. [Viitattu 8.3.2007]. Saatavissa: <http://www.agenttiliitto.fi>

Woods, M. 2001. International Business. Chippenhm, Wiltshire. Antony Rove Ltd.