

Logistiikkaohjeistus viinin maahantuontiyrityksen henkilökunnalle

Tina Westerholm



Tekijä Tina Westerholm	
Koulutusohjelma Liiketalous	
Opinnäytetyön nimi Logistiikkaohjeistus viinin maahantuontiyrityksen henkilökunnalle	Sivu- ja liite- sivumäärä 30 + 1
<p>Toiminnallisen opinnäytetyön aiheena on toimitusketjun riskienhallinta ja toiminnallisena tuotoksena tehdään logistiikkaohjeistus. Toimeksiantajana toimii Vingruppen Oy.</p> <p>Tavoitteena oli luoda työntekijöille mahdollisimman kattava ja hyödyllinen logistiikan ohjeistus. Työntekijöiden pitäisi ymmärtää logistiikan toimivuuden tärkeys, kun tehdään päätöksiä ostoihin, myyntiin ja markkinointiin liittyen. Toiminnallinen tuotos toimii yrityksen päivittäisen toiminnan ja strategian tukena. Toimiva logistiikka ehkäisee riskejä yrityksen toiminnassa, sujuvoittaa toimintaa sekä tekee toiminnasta kaupallisesti kannattavampaa. Tuotos on tärkeä toimeksiantajalle, sillä heillä on havaittu ongelmia saada muut osastot ymmärtämään logistiikan merkitys suunnitelmia tehtäessä.</p> <p>Opinnäytetyön toiminnallisena tuotoksena syntyi A5-kokoinen, 4-sivuinen ohjevihko, jossa käydään läpi toimintaohjeita yrityksen eri tilanteisiin liittyen. Neljännessä luvussa on kuvattu lähtötilanne, sekä miten tuotoksen sisältö ja visuaalinen ilme syntyivät.</p> <p>Tietoperusta käsittelee yleisesti maahantuonnin rajoituksia ja valvontaa Suomessa, viinien maahantuontia sekä riskienhallintaa toimitusketjussa. Tietoperustan lopussa käydään läpi riskienhallinnan keinojen lisäksi yleisiä yrityksen kohtaamia liiketoiminnan riskejä.</p> <p>Viimeisessä pääluvussa käydään läpi kehittämissuhteita ohjeistukseen liittyen, sekä arvioidaan omaa oppimista ja ammatillista kehitystä.</p>	
Asiasanat Logistiikkaohjeistus, riskienhallinta, toimitusketju, maahantuonti	

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön tavoite ja rajaukset	2
1.2	Vingruppen Finland Oy:n esittely.....	3
2	Maahantuonti Suomessa.....	5
2.1	Tullin rooli maahantuonnissa.....	6
2.2	Viinin kaupallinen maahantuonti Suomessa	8
3	Riskienhallinta toimitusketjussa	11
3.1	Turvallisuuden merkitys toimitusketjussa	12
3.2	Riskienhallinnan toteuttaminen.....	13
3.3	Riskit maahantuonnissa	17
4	Ohjeistuksen luominen	23
4.1	Lähtötilanteen kuvaus	23
4.2	Visuaalisen ilmeen suunnittelu	24
4.3	Tekstin suunnittelu	25
5	Pohdinta.....	27
5.1	Kehittämissuhteet.....	27
5.2	Oman oppimisen arviointi.....	27
	Lähteet	30
	Liitteet.....	34
	Liite 1. Ohjeistus toimeksiantajalle.....	34

1 Johdanto

Opinnäytetyöni aiheena on viinien maahantuonnin toimitusketjun riskienhallinta. Olen suuntautunut kansainväliseen liiketoimintaan ja logistiikkaan, ja siksi kansainvälinen kauppa ja riskienhallinta kiinnostavat minua. Viiniala itsessään on ollut mielenkiinnon kohteeni jo pitkään ja siksi päätin tehdä opinnäytetyöni suomalaisen alkoholijuomatalon, Vingruppen Oy:n toimintaan perustuen. Opinnäytetyöni lopputuloksena syntyi yrityksen työntekijöille jaettava ohjeistus, jossa selvennetään kuinka logistiikka tulisi huomioida myös työtehtävissä, jotka eivät varsinaisesti liity logistiikkaan. Näin ennaltaehkäistään mahdollisia liiketoiminnan riskejä.

Logistiikka kuuluu lähes jokaisen yrityksen toimintaan, oli toiminta sitten kotimaista tai kansainvälistä. Jos logistiikka ei ole yrityksessä sujuvaa ja ongelmattomaa, voi se aiheuttaa suuria taloudellisia tappioita, tai pahimmassa tapauksessa jopa yrityksen toiminnan loppumisen. Jokaisen yrityksen osastojen välinen informaatio on kuljettava, sillä niiden toiminta on riippuvaista toisistaan. Kun osastojen yhteistoiminta on sujuvaa, on koko yrityksen liiketoiminnan mahdollista pysyä tuottoisana ja menestyksekkäänä.

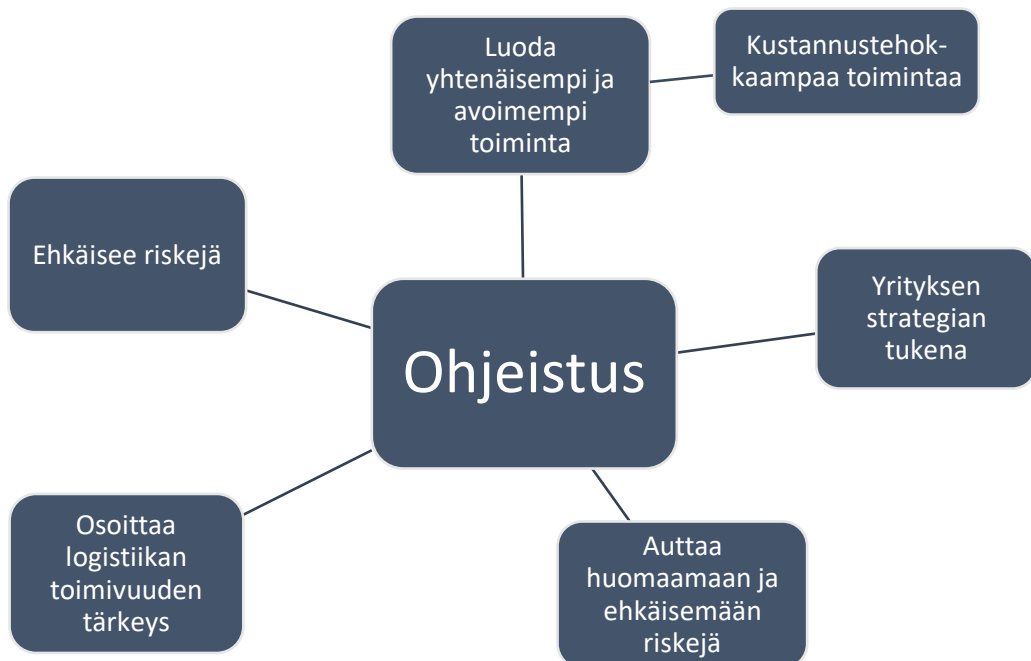
Kuvaan työssäni Vingruppenin ja samaan konserniin kuuluvien maahantuontiyritysten logistiikan hallintaa tuontikaupassa. Kaupallisella maahantuonnilla tarkoitetaan tuontia omaan kaupalliseen käyttöön tai tukkumyyntiin. Tavarantoimittaja tarkoittaa tuotteen tuomista EU:n ulkopuolisista maista. Jos tuotetta tuodaan toisesta EU-maasta, Norjasta tai Sveitsistä, sitä kutsutaan sisämarkkinakaupaksi. Sisämarkkinakaupassa tuotteet liikkuvat maiden välillä vapaasti. (Ruokavirasto 2019.) Työssäni keskityn alkoholipitoisten juomien tuontiin. Alkoholipitoinen aine on tuotetta, joka sisältää enemmän kuin 1,2 tilavuusprosenttia etyylialkoholia. Alkoholipitoiset aineet, joita käytetään elintarvikkeena, lääkkeenä tai lääkevalmisteena, säädetään laissa erikseen. (Alkoholilaki 1102/2017.)

Ohjeistuksessa käydään läpi mitä työntekijöiden tulee muistaa eri liiketoiminnan skenaarioissa. Ohjeistus on koettu tarpeelliseksi, sillä osto-, myynti- ja markkinointiosastot ovat tällä hetkellä liian erillään logistiikkaosastosta. Kuten aikaisemmin mainitsin, logistiikan tärkeyttä ei voida liikaa korostaa muille yrityksen toimialueille. Ohjeistuksella halutaan näin muistuttaa työntekijöitä, miten logistiikka vaikuttaa kaikkiin yrityksen toimenpiteisiin.

1.1 Opinnäytetyön tavoite ja rajaukset

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia toimintaohjeita sisältävä logistiikkaohjeistus Vingruppenille Oy:lle (kuvio 1). Tavoitteena oli luoda mahdollisimman kattava ja hyödyllinen ohjeistus, jonka avulla kaikilla yrityksen osa-alueilla, koskien ostoa, myyntiä ja markkinointia, logistiikan toimivuuden tärkeys ymmärrettäisiin. Logistiikan toimivuus ehkäisee riskejä yrityksen toiminnassa. Tällaisia riskejä voivat olla muun muassa tuotteen myöhästyminen, tuotteen loppuminen kesken mainoskampanjan tai ravintolatuotteen loppuminen kesken sopimuskauden. Jokaisen osaston on opittava informoimaan logistiikkaosastoa, kun tehdään päätöksiä esimerkiksi ostoista ja markkinointikampanjoista. Kun tieto kulkee osastolta toiselle sujuvasti, saadaan koko yrityksen toiminnasta yhtenäisempää ja avoimempaa, ja näin myös kustannustehokkaampaa.

Ohjeistus tulee Vingruppenin kaikille työntekijöille, sillä ohjeistus liittyy vahvasti jokaisen osaston toimintaan ja on luotu olemaan strategian tukena. Yhtenä tavoitteena oli kuitenkin saada ohjeistuksesta helposti muokattava, jotta sitä voidaan päivittää tulevaisuudessa tilanteiden muuttuessa. Onnistuminen opinnäytetyössä on varmistettu hyödyntämällä tietoperustaa ja olemalla aktiivisesti yhteydessä Vingruppenin logistiikkavastaavaan ja markkinointikoordinaattoriin.



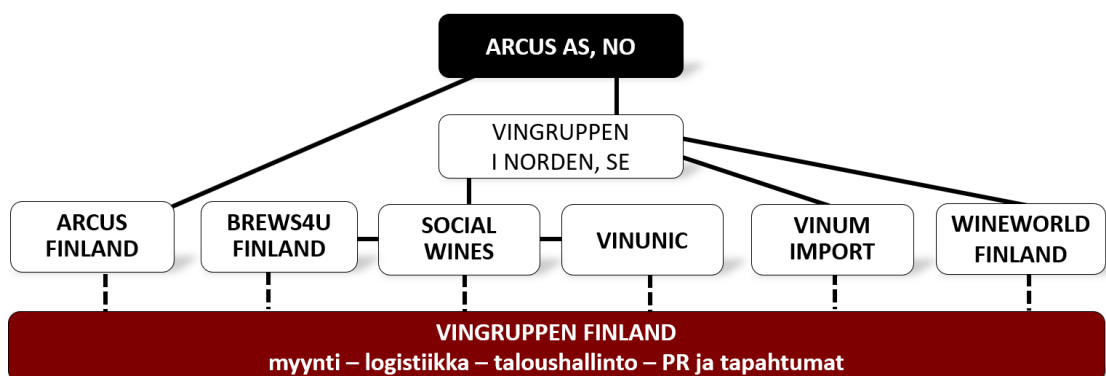
Kuvio 1. Opinnäytetyön tavoitteet

1.2 Vingruppen Finland Oy:n esittely

Vingruppen Finland Oy on vuonna 2017 perustettu palveleva alkoholijuomatalo, joka myy, markkinoi ja jakelee viiden Arcus-konserniin kuuluvan yrityksen maahantuomia, kansainvälisesti tunnettuja alkoholijuomia. Konserni on norjalainen pörssiyritys, joka toimii Norjassa, Ruotsissa ja Suomessa. Se on yksi Pohjoismaiden suurimmista alkoholialan toimijoista. Arcus ASA:n toiminta-ajatus on viedä parhaita pohjoismaisia alkoholeja maailmalle sekä tuoda maailman parhaita viinejä Pohjoismaihin. Suomessa konsernilla on viisi viinien ja alkoholien maahantuontiyritystä. (Vingruppen Finland 2019.)

Vingruppenin kanssa samoissa tiloissa toimivat Arcus Finland, Brews4U Finland, Social Wines, Vinum Import ja Wineworld Finland (Kuvio 2). Vingruppenilla on yksi markkinoiden kattavimmista tuotevalikoimista. Valikoima koostuu kansainvälisistä alkoholibrändien tuotemerkeistä, perinteikkäistä Pohjoismaisista väkevästä alkoholeista sekä laadukkaasta viinivalikoimasta. Vingruppen hoitaa myös PR-toiminnan ja tapahtumat, sekä tarjoaa viiniasiantuntijoiden lisäksi sommelier- ja cocktail ambassador -osaamista. Se pyrkii palvelemaan eri juomien hankintaan ja tarjoiluun liittyvissä asioissa luotettavasti ja tarjoamaan asiakkailleen ostamista helpottavia ratkaisuja. (Vingruppen Finland 2019.)

Arcus Finlandin, Social Winesin, Vinum Importin sekä Wineworld Finlandin yritysryhmän myynti Suomessa on yhteensä 44 milj. euroa, ja kaikki yritykset työllistävät tällä hetkellä yhteensä 22 henkilöä, joista Vingruppen Finland työllistää 11 henkilöä. (Lindlöf 13.3.2019; Vingruppen Finland 2019.)



Kuvio 2. Arcus AS konsernin strukturi (Vingruppen 2019.)

Vingruppenilla tuottajaverkosto on maailmanlaajuinen ja se onkin yksi alan suurimpia (kuvio 3). Verkostoon kuuluu kansainvälisesti tunnettuja tuottajia, niin Arcus-konsernin

omistamia, kuin myös agentuurituotteita. Tuotteita tulee Suomeen ympäri maailmaa.
(Lindlöf 13.3.2019.)



Kuvio 3. Vingruppenin tuottajakartta

Vingruppenin ja sen edustamien maahantuontiyrityksen logistiikka ja varastointi on ulkoistettu Ab ME Group Oy:lle. ME Group on osa Ab Wiklöf Holding:ia ja se perustettiin 1990-luvulla. Se tarjoaa yli 200 vuoden edestä kokemusta ja nykypäivänä yritys on yksi Itämeren alueen suurimmista Duty Paid, Tax Free ja Provisions -palvelujen tarjoajista. Yritys hoitaa myös kaikki logistiikka-, varastointi- ja kuljetuspalvelut kansainvälisille kumppaneilleen. ME Group hoitaa yhdessä alihankkijoidensa kanssa Arcus-konsernin maahantuojien alkoholituotteet ravintoloihin ja Alkon vähittäismyymälöihin. Yritys hoitaa myös maahantuojien tax free kaupan laivoille sekä lentoyhtiöille. (ME Group 2019.)

2 Maahantuonti Suomessa

Maahantuonti tarkoittaa tuotteiden tuomista EU:n ulkopuolisista maista. Tullin (2019c.) mukaan ”Tavaroiden tuonti on jatkumo yrityksen hankinta- ja ostotoiminnalle. Tavaroiden hankinta ulkomailta on osa ostosopimusta, ja maahantuonnista syntyvät kustannukset taas ovat osa ostohinnoittelua”. Ennen kuin yritys päättää hankkia tuotteita, on sen tärkeää ottaa selvää maahantuonnin kustannuksista ja edellytyksistä. (Tulli 2019c.)

Kun yritys on tehnyt tuotteiden hankintapäätöksen, on sen aika tehdä kauppasopimus lähtömaan yrityksen kanssa. Ennen kuin yritykset solmivat kauppasopimuksen, olisi niiden hyvä tarkistaa, että rahti- ja huolintasopimukset ovat tehty sekä ottaa selvää mahdollisuudesta tullietuuksiin. Myös tuontitavaraan kohdistuvat tullimääräykset, kuten kiintiöt, lisensiointi ja tuontirajoitukset tai -kiellot ovat tärkeitä selvittää ennen sopimuksien solmimista. (Logistiikan Maailma 2019d.)

Kun kauppasopimusta laaditaan, tulisi sen sisältää tavaran käsittelyyn ja kuljettamiseen sekä kustannuksiin ja veroihin vaikuttavat asiat. Näitä asioita ovat tuodun tavaran hinta, tavaran yksilöinti, toimitusajankohdat, toimituslauseke, maksuehdot, tavaran pakkaaminen, omistusoikeuden siirtyminen, tavaratarkastukset, takuuasiat, riita-asioiden käsittelytapa ja kuljetusvakuutusasiat. Toimituslausekkeena yritykset voivat käyttää Incoterms 2010 tai vanhemman vastaavan toimituslausekkeitä. (Logistiikan Maailma 2019d.)

Kauppasopimusta tehtäessä, yritysten on myös tärkeää pitää huolta siitä, että kauppasopimukseen tarvittavat asiakirjat ovat valmiina. Näitä asiakirjoja ovat esimerkiksi kauppalasku, tullausarvoilmoitus, tullausilmoitus sekä EU:n säännösten, kahdenvälisen sopimusten tai GSP-sopimusten perusteella: alkuperätodistus EUR.1, A.TR.1 tai kauppalaskuilmoitus, GSP-todistus, käsityötodistus, tuontilisenssi, lähtömaan vientilisenssi, luvat taloudellisten tullimenettelyiden suorittamiseksi, tuontilupa sekä muut mahdolliset tarvittavat asiakirjat. Kun yritykset ovat sopineet kauppaan liittyvistä käytännön asioista, osaavat ne helpommin toimia mahdollisten ongelmatilanteiden ilmentyessä. Mitä tarkemmin sopimus on laadittu, sitä helpommin tiedetään kenen vastuulla mikäkin kaupan osa-alue on. (Logistiikan Maailma 2019d.)

2.1 Tullin rooli maahantuonnissa

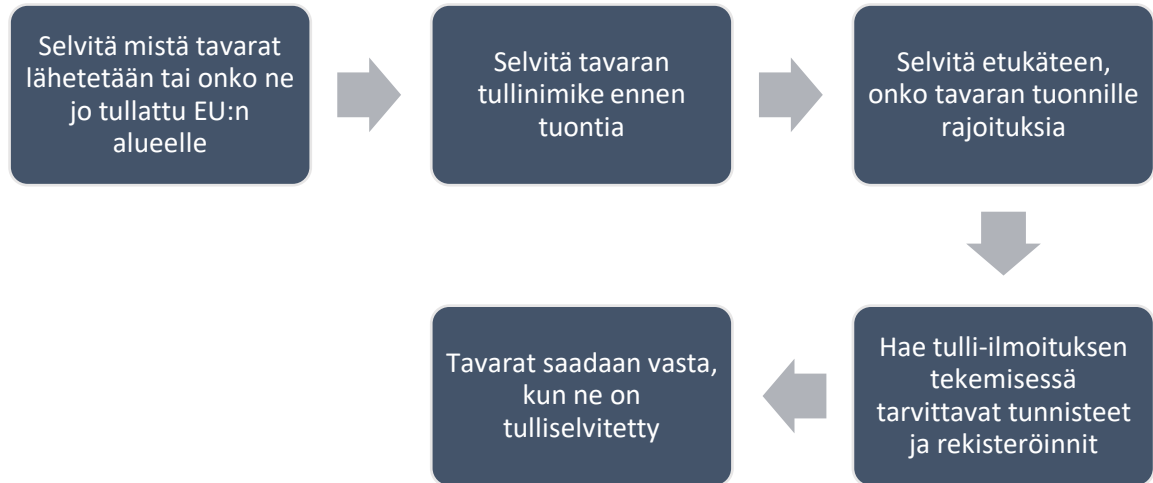
Tullin moniin tehtäviin kuuluvat tärkeimpinä osina tavarakaupan sujuvuuden edistäminen ja sen oikeellisuuden varmistaminen, tavaraverojen kantaminen, palvelujen asiakaslähtöinen tarjoaminen sekä yhteiskunnan, ympäristön ja kansalaisten suojaaminen. (Tulli 2019e.) Kansainvälistä kauppaa käyvien yritysten on tärkeää noudattaa kaikkia EU:n ja kansallisen lainsäädännön vaatimuksia, sillä Tulli vahtii tarkkaan maahan tuotavien ja maasta vietävien tavaroiden tulliselvitysten noudattamista. Tullin velvoitteena on pitää huoli siitä, että vaarallisia aineita, hyvinvointiin ja ympäristöön kohdistuvia uhkia sekä rikollisuutta torjutaan. (Tulli 2019f; Tulli 2019g.)

Yrityksellä on monia tehtäviä ennen maahantuonnin aloittamista (Kuvio 4). Aluksi sen on tärkeää ottaa selvää tuotteen kauppanimestä ja tullinimikkeestä eli Taric-koodista. Jotta tavaralle saataisiin oikea tullinimike, on sen tiedot kuvattava mahdollisimman tarkasti, ja siksi varmin tapa on pyytää myyjältä mahdollisimman yksilöidyt tiedot tuotteesta. Tuonti-ilmoituksessa tullinimike täytyy olla ilmoitettuna kymmenen numeron tarkkuudella ja siksi esimerkiksi elektroniikka ei ole tarpeeksi selkeä kuvaus, kun taas tietokone on sopivampi. Tavarantullinimike, alkuperä ja tullausarvo määrittelevät tavaroista kannettavat tullit, verot sekä maksut. E-kirjoja, ohjelmia ja muita aineettomia palveluita ja hyödykkeitä ei tarvitse tullata. Maahantuova yritys saa tavaransa tullinimikkeen avulla myös tietoonsa tarvittavat maahantuontiverot. (Tulli 2019b; Tulli 2019c.)

Ennen tuotujen tavaroiden käyttöönottamista sekä myymistä, on maahantuovan yrityksen suoritettava tuontitullaus. Yrityksen on huolehdittava siitä, että se on kauppanimen ja tullinimikkeen lisäksi ottanut selvää tuodun tuotteen maahantuontiedellytyksistä ja tuontirajoituksista. Myös tuotteiden turvallisuus ja niiden pakkausmerkinnät on oltava merkittynä oikein. Jokaisella tavaralla on sille osoitettu kansallinen hallinto- ja/tai lupaviranomainen, kuten Ruokavirasto tai Poliisihallitus, joka myöntää tavaralle tuontiluvan. Tulli toimii valvontaviranomaisena ja siksi se ei koskaan myönnä tuontilupia tuotteille, joilla on tuontirajoitus. Kun maahantuova yritys on saanut omalta markkinaviranomaiseltaan tuontiluvan, voi se aloittaa tuotteen maahantuonnin. Markkinaviranomaiselta saatu tuontilupa ja -lisenssi on esitettävä Tullille tuontiselvityksen yhteydessä. (Tulli 2019c.)

Kun maahantuova yritys on hankkinut vaadittavat asiakirjat sekä tiedot tuotteesta, on se velvoitettu antamaan turvatietoilmoitus Tullille sekä tekemään tullilmoituksen. Tullilmoitus annetaan Tullille vasta, kun tuotavat tavarat ovat saapuneet maahan. Ilmoitus tarkoittaa tavaroiden esittämistä sekä niiden tullimenettelyyn luovuttamista. Jos kaikki on

tarkastuksen jälkeen Tullin mukaan kunnossa, se luovuttaa maahantuovalle yritykselle luovutus- ja tullauspäätöksen ja tavarat luovutetaan takaisin. Tulli-ilmoituksen ja päätöksen jälkeen yritys on veloitettu maksamaan tullilaskun. (Logistiikan maailma 2019d; Tulli 2019a; Tulli 2019c.)



Kuvio 4. Yrityksen tehtävät ennen maahantuonnin aloittamista

Maahantuonnin yhteydessä on suoritettava useita eri maksuja ja veroja. Yleisimmät verot maahantuonnissa ovat tulli ja arvonlisävero. Arvonlisäveroa yritys joutuu maksamaan, jos se tuo tavaraa EU:n veroalueen ulkopuolelta. Jos maahantuova yritys tuo tavaroita EU-maiden ulkopuolelta, on se veloitettu myös suorittamaan niin sanottu kolmansien maiden tullin. Tullia tosin ei tarvitse suorittaa, jos etuuskohtelut, tariffikiintiöt sekä tullisuspensiot alentavat, tai jopa poistavat sen. (Tulli 2019b.) Tullietuuskohtelu tarkoittaa tilannetta, jossa EU:n ulkopuolelta tuotavasta tavarasta ei kanneta tullia ollenkaan tai siitä kannetaan alhaisempaa tullia. Tullisuspensio on taas EU:n myöntämä tullittomuus tai alennettu tulli teollisuuden raaka-aineille. Tullisuspensio voidaan myöntää, jos tuotantoon käytettävää raaka-ainetta ei ole saatavilla EU:ssa. Jos raaka-ainetta löytyy EU:ssa, mutta ei riittävästi, voi EU myöntää autonomisen tariffikiintiön raaka-aineesta puuttuvalle määrälle. (Tulli 2019i.)

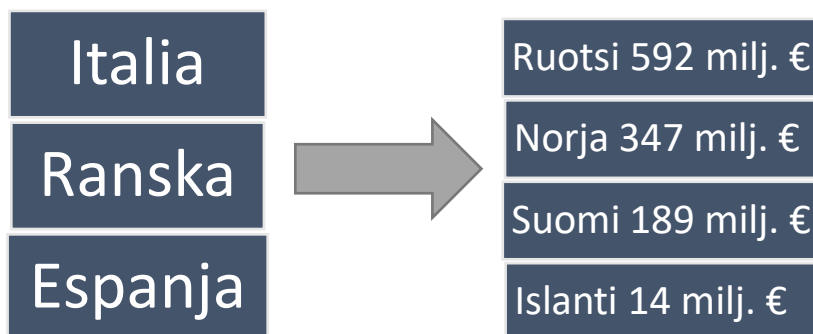
Tuodun tavarantullausarvon määrittävät tuottajalle maksettu hinta ja toimituskulut EU:n alueelle. Tiedot on löydettävä kauppalaskusta, joka on myös esitettävä tullauksen yhteydessä. Kun tullausarvo on tiedossa, voi siitä laskea maahantuonnin arvonlisäveron. Valmisteverotettavien tuotteiden, kuten alkoholi- ja tupakkatuotteiden maahantuonnissa on yrityksen maksettava myös valmisteverot. Verot maksetaan suoraan Tullille, jos ne menevät suoraan vapaaseen liikkeeseen ja kulutukseen, muussa tilanteessa ne maksetaan Verohallinnolle. (Tulli 2019b; Tulli 2019c.) Vapaaseen liikkeeseen luovutus on

yleisin tullimenettely tuonnissa ja tarkoittaa, että tuotuun tavarahan sovelletaan kauppapoliittisia toimenpiteitä ja siitä kannetaan lain mukaiset tullit. Vapaaseen liikkeeseen luovutus mahdollistaa tavaralle unionitavaran tullioikeudellisen aseman. (Tulli 2019h.)

2.2 Viinin kaupallinen maahantuonti Suomessa

Suomessa viinin tuotanto on erittäin vähäistä, sillä paikalliset sääolosuhteet eivät ole otollisia viinilajikkeiden viljelyä varten. Lämpötilat ovat yleensä liian matalat ja sen vuoksi sadoista tulee liian pieniä. Vaikka Suomessa toimiikin useita pieniä viinitiloja, niin silti suurin osa markkinoilla olevista viineistä tuodaan ulkomailta. (CBI 2016.)

Pohjoismaat yhdessä olivat kolmanneksi isoin viinien maahantuojana Euroopassa vuonna 2014. Vuodesta 2011 vuoteen 2014 viinien maahantuonti kasvoi 5.6 prosenttia ja oli näin 1.1 miljardia euroa. Eniten viiniä toi Ruotsi (€592 miljoonaa), sitten Norja (€347 miljoonaa), Suomi (€189 miljoonaa) ja Islanti (€14 miljoonaa). Suurimmat toimittajamaat Pohjoismaihin vuonna 2014 olivat Italia, Ranska sekä Espanja (Kuvio 5). Vaikka perinteiset viinien toimittajamaat johtivat viinien maahantuontia, pohjoismaalaiset ovat vastaanottavaisia Uuden Maailman viineille. Uuden Maailman viineillä tarkoitetaan viinejä, jotka tuotetaan Pohjois-, Väli- ja Etelä-Amerikassa, Etelä-Afrikassa, Australiassa sekä Uudesta-Seelannissa. Vuonna 2014 Pohjoismaihin tuoduista viineistä 171 miljoonaa euroa eli 15% oli kehittyvistä maista. Eniten viinejä tuotiin Chilestä, sitten Etelä Afrikasta ja Argentiinasta. (CBI 2016.)



Kuvio 5. Suurimmat viinin toimittajamaat Pohjoismaihin vuonna 2014

Alkoholilainsäädäntö on Suomessa tiukasti säädelty ja valvottu. Alkolla on monopoliasema alkoholin vähittäismyynnissä. Alkoholijuomiin ei kuulu alle 5,5 tilavuusprosenttia etyylialkoholia sisältävät alkoholijuomat. Kun Suomesta on tullut osa Euroopan Unionia, Alkon monopoli on vähitellen heikentynyt ja alkoholijuomien kaupallinen maahantuonti on vapautettu kilpailulle. Kilpailun vapauttaminen mahdollistaa

laajemman tuotevalikoiman saamisen markkinoille. Vaikka alkoholijuomien maahantuonti onkin vapautettu kilpailulle, on alkoholia omaan kaupalliseen käyttöön tuovan yrityksen ilmoitettava maahantuonnista, ja tukkumyyntiä varten on hankittava viranomaislupa. (Laine 2015; Sosiaali- ja terveysministeriö 2019.)

Kaupalliseen omaan käyttöön alkoholin tuominen tarkoittaa esimerkiksi yrityksen anniskelutoimintaa. Kyseisessä tapauksessa alkoholijuomien tuojan on tehtävä maahantuonti-ilmoitus sosiaali- ja terveysministeriön tuotevalvontakeskukselle. Ilmoituksen tekeminen on suoritettava ennen maahantuontitoiminnan aloittamista ja sen tekeminen on alkoholijuomia tuovan yrityksen vastuulla. Kun anniskeluluvan omaava yritys on ilmoituksen tehnyt, on se vapaa myymään maahantuomiaan alkoholijuomia omissa anniskeluluvan omaavissa anniskelupaikoissaan. Koska yritys maahantuo kaupalliseen omaan käyttöön, toimii se siis alkoholijuoman käyttäjänä. Tällaisessa tilanteessa on muistettava, että maahantuoja on itse vastuussa alkoholijuomista perittävistä alkoholijuoma- ja juomapakkausveroista. Maahantuojan status määrittää edellä mainittujen verojen toimittamis- ja veronmaksamisajankohdan. Maahantuoja voi toimia rekisteröitymättömänä tai rekisteröitynä elinkeinonharjoittajana, valtuutettuna varastonpitäjänä tai veroedustajana. Toimiminen rekisteröitynä elinkeinonharjoittajana tai valtuutettuna varastonpitäjänä edellyttävät Tullilta haettavaa oikeutta toimintaan. (Laine 2015.)

Toinen alkoholin kaupallisen maahantuonnin osa on tuonti tukkumyyntiin. Tukkuymyynnillä tarkoitetaan oman käytön lisäksi alkoholijuomien myymistä eteenpäin tuotevalvontakeskuksen tai lääninhallituksen myöntämän luvan haltijoille. Tukkuymynti on luvanvaraista toimintaa ja siksi toimija saa harjoittaa tukkumyyntiä vain Valviran myöntämän alkoholijuomien tai väkiviinan tukkumyyntiluvan saatuaan. (Laine 2015; Valvira 2015b.) Tukkuymyjänä toimivan yrityksen on muistettava aina varmistaa ostajalta tarvittava lupa alkoholijuomien ostoon. Luvan on oltava voimassa ja sen on sisällettävä lupanumero sekä tiedot luvan laajuudesta. (Laine 2015.) Valvira valvoo alkoholijuomien tukkumyyntiä esimerkiksi valvontatarkastuksilla, markkinavalvontana, näytteidenotolla sekä asiakirja- ja rekisterivalvontana. Tukkuymyjän vastuulla on ilmoittaa maahantuodut tuotteet Valviran tuoterekisteriin ennen tuotteiden markkinoille tuloa sekä raportoida kuukausittain myynneistään. (Valvira 2015a; Valvira 2015b.)

Tuoterekisteri on tärkeä osa Valviran alkoholijuomien valvontaa. Rekisteri pitää sisällään kaikki perustiedot suomalaisista alkoholijuomia myyvistä elinkeinonharjoittajista sekä heidän vastuullaan olevista juomista. Valviran mukaan alkoholijuomien maahantuonti kaupalliseen tarkoitukseen on sallittua vain, jos maahantuojalla on alkoholin

käyttötarkoitukseen alkoholilain mukainen lupa. Tällaisia lupia ovat esimerkiksi alkoholijuomien anniskelu-, vähittäismyynti - tai tukkumyyntiluvat. ”Maahantuoja vastaa kulutukseen luovuttamansa alkoholijuoman laadusta ja koostumuksesta sekä siitä, että tuote ja sen pakkausmerkinnät ja muu esittely ovat siitä annettujen säännösten ja määräysten mukaiset” (Valvira 2015a). Kun yritys maahantuo alkoholijuomia EU-alueen ulkopuolelta eli kolmansista maista, tarvitsee se juoman koostumuksesta ja laadusta hyväksytyyn laboratorion antaman ensivalvontatodistuksen. Jos tuotujen juomien erän suuruus on alle 100 litraa, ei todistusta tarvita. (Valvira 2015a)

Yrityksen, joka valmistaa Suomessa tai vastaanottaa Suomeen EU:sta tai EU:n ulkopuolelta alkoholijuomia, täytyy maksaa alkoholiveroa sekä alkoholijuomaveroa. ”Alkoholi- ja alkoholijuomaverosta annetun lain 3 §:ssä on määritelty veronalaisiksi tuotteiksi olut, viini, muut käymisteitse valmistetut alkoholijuomat, välituotteet sekä etyylialkoholi” (Verohallinto 2016). Alkoholijuomaveron määräytyy juoman laadun, etyylialkoholipitoisuuden ja määrän mukaan. Kaikki alkoholituotteet on jaettu tuoteryhmiin, ja niille on määrätty eri verokannat (Taulukko 1). Yrityksen on maksettava verot heti kun alkoholituotteet tuodaan Suomeen tai luovutetaan kulutukseen. (Verohallinto 2019.)

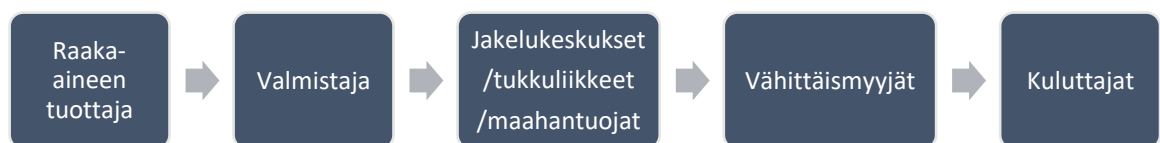
Taulukko 1. Alkoholijuomaverot ryhmittäin (Alko 2019.)

Veroryhmä	Alkoholipitoisuus, tilavuusprosenttia	Veron määrä
Olut	Yli 0,5, mutta enintään 2,8 Yli 2,8	9,60 snt senttilitralta etyylialkoholia 36,50 snt senttilitralta etyylialkoholia
Viinit ja muut käymisteitse valmistetut alkoholijuomat	Yli 1,2, mutta enintään 2,8 Yli 2,8, mutta enintään 5,5 Yli 5,5, mutta enintään 8 Yli 8, mutta enintään 15	27,00 snt litralta valmista alkoholijuomaa 191,00 snt litralta valmista alkoholijuomaa 275,00 snt litralta valmista alkoholijuomaa 397,00 snt litralta valmista alkoholijuomaa
Viinit	Yli 15, mutta enintään 18	397,00 snt litralta valmista alkoholijuomaa
Välituotteet	Yli 1,2, mutta enintään 15 Yli 15, mutta enintään 22	478,00 snt litralta valmista alkoholijuomaa 738,00 snt litralta valmista alkoholijuomaa
Etyylialkoholi: tullitariffi nimikkeeseen 2208 kuuluvat tuotteet	Yli 1,2, mutta enintään 2,8 Yli 2,8	9,60 snt senttilitralta etyylialkoholia 48,80 snt senttilitralta etyylialkoholia
Muut		48,80 snt senttilitralta etyylialkoholia

3 Riskienhallinta toimitusketjussa

Riskit ovat potentiaalisia vahinkoja, joita voi sattua odottamattomista syistä. Koska kukaan ei pysty sanomaan, mitä tulevaisuudessa tapahtuu, on jokaisen yrityksen toiminnassa riskejä. Jos yritys ei ota huomioon siihen kohdistuvia riskejä, voi sille aiheutua suuria liiketoimintaa vahingoittavia seurauksia. Tämän takia yrityksen on aina ylläpidettävä sekä päivitettävä omaa riskienhallintaansa. (Waters 2011, 7-13.)

Logistiikan maailman (2019a) mukaan ” Toimitusketju (supply chain) on verkosto, jossa eri organisaatiot yhteistyössä ohjaavat ja kehittävät materiaali- tai palveluvirtoja sekä niihin liittyviä raha- ja tietovirtoja” Periaatteessa se tarkoittaa siis tavaroiden liikkumista alkuperäiseltä tuottajalta lopulliselle asiakkaalle. Toimitusketjun rakenne riippuu yrityksen tuotteista, toimialasta ja asiakkaista. Toimitusketjun riskit voivat ilmaantua missä vain ketjun vaiheessa ja häiritä tavaroiden matkaa määränpään. Selkeät riskit voivat estää toimituksen, aiheuttaa myöhästymisiä, vahingoittaa tavaroita tai vaikuttaa negatiivisesti yrityksen toimintaan. Vaikka riskeihin on varauduttu, vahinkoja sattuu ja silloin seuraukset voivat olla mittavia. Esimerkiksi myöhästynyt toimitus voi pysäyttää koko tuotannon ja näin tuottaa erittäin paljon lisäkuluja yritykselle sekä aiheuttaa luottamuspulaa yhteistyökumppaneiden keskuudessa. Luottamuksen heikentyessä, yhteistyökumppani voi pahimmassa tapauksessa siirtyä työskentelemään kilpailijan kanssa. Toimitusketjun monimutkaisuus tekee siitä erityisen herkän riskeille. Koska toimitusketjussa on useita eri toimijoita, tarkoittaa se, että vahingon sattuessa toimitusketjun alkupäässä, ongelmat seuraavat koko tuotteen logistiikkaketjun ajan. Esimerkiksi toimituksen myöhästymisen heti toimitusketjun alkupäässä vaikuttaa koko logistiikkaketjun aikatauluun. (Waters 2011, 7-13; Logistiikan maailma 2019a)



Kuvio 6. Yksinkertaistettu esimerkkikuvio toimitusketjusta

Logistiikkaketjun alkupäässä on ostava yritys ja yrityksen hankinnoista päättävä osto-osasto. Hankintaprosessissa on useita eri vaiheita. Yrityksen on kartoitettava, mitä tarvitaan, tehtävä tarjouspyynnöt sekä vertailla tarjouksia ja toimitusehtoja.

Toimitusehdoissa on määriteltävä tarkasti toimitusaika, toimitusvelvollisuudet ja kenen vastuulla kuljetus on.

Kun ostosopimus on tehty, on logistiikkaketjussa seuraavana toimittajan varasto. Varastolta lähetys jatkaa huolintaliikkeelle ja kuljetusliikkeen kautta satamaan, lentorahtiin tai muuhun kuljetukseen, sen mukaan mistä toimitus lähtee ja minne se on päätyvässä. Logistiikkaan liittyy paljon tiedonvaihtoa ja tietovirta kulkee aina tavaravirran edellä. Sähköisesti liikkuva tieto on kulkenut toimittajan, vastaanottajan ja toimitusketjun välillä jo usein ennen kuin itse toimitus on edes lähtenyt liikkeelle. (Barclay ym. 2011, 26.)

3.1 Turvallisuuden merkitys toimitusketjussa

Turvallisuuden hallinta logistiikassa on ensisijaisen tärkeää ja se on riskien monipuolistumisen myötä korostunut entisestään. Toimitusketjun eri osa-alueille kohdistuvia uhkatekijöitä on paljon. Uhkien tunnistaminen ja kartoittaminen eri näkökulmista on yritykselle tärkeää. Riskejä voivat olla esimerkiksi luonnonmullistukset, rahoituksen ja tekniikan ongelmat, pandemiat, tuotevääräennökset sekä kansainväliset toimitusketjun katkaisevat terrori-iskut. Myös kuljetuksiin kohdistuva rikollisuus on kasvanut, ammattimaistunut sekä soluttautunut erilaisiin logistiikkaorganisaatioihin. (Logistiikan maailma 2019b.)

Jotta varastointiin kohdistuvia riskejä voitaisiin välttää, yritys voi vähentää varmuusvarastoinnin määriä ja itse varastointia kasvattamalla kuljetusmääriään. Tuotava tavara on siis koko ajan niin sanotussa liikkuvassa varastossa ennen kuin se saapuu määränpäähänsä ja se siirretään myyntiin. Varastojen vähentäminen säästää yrityksen myös turhilta kuluilta, kun tavara ei ole varastossa seisomassa turhaan. Toisaalta kuljetusmäärien kasvattaminen lisää osaltaan kuljetuksien ja keskeytysten taloudellisia riskejä, sillä yrityksellä ei löydy enää kysyntää vastaavaa määrää tuotteita varastoistaan valmiina, jos kuljetuksessa sattuisi matkalla vahinko. Myös kuljetusriskit kasvavat, sillä kuljetuksien määrä kasvaa varastojen pienentyessä. Logistiikkaturvallisuuden yksi peruselementti on liikenneturvallisuus niin maalla, merellä kuin ilmassakin, ja siksi sitä on tärkeä edistää parantamalla liikenneympäristöä ja -käyttäytymistä kansainvälisesti. Riskien ennalta havaitseminen ja onnettomuuksien tehokkaampi ehkäisy ovatkin tärkeitä kehityskohteita, kun kyseessä on logistiikkaturvallisuus. (Logistiikan maailma 2019b.)

Logistiikkaketju muodostuu useasta eri toimijasta ja siksi mahdollisia riskejä voitaisiin pyrkiä ehkäisemään pitämällä logistiikkaketju mahdollisimman paljon yrityksen omassa hallinnassa. Jos logistiikkaketjussa on useita ulkopuolisia ja melko tuntemattomia toimijoita, altistuu se helpommin riskeille. Esimerkiksi tuotavasta kuormasta voi helpommin joutua varkauden kohteeksi, jos kuorma siirtyy liian usealta toimijalta toiselle. Toimitusketjun turvallisuus on erityisesti yhteydessä myös siihen, kenellä tiedonhallinta on

eri vaiheissa logistiikkaketjua. Jos tiedot tavarankuljetusaikatauluista sekä pysähdyspaikoista ovat helposti ulkopuolisten saatavilla, kohdistuu toimitusketjuun suuria riskejä. Logistiikan riskipisteet muodostuvat niistä kohdista, joissa tavaravirta tavalla tai toisella pysähtyy. Tämä voi olla kuljettajan lepotaun viettäminen, satama, terminaali tai muu logistiikkaketjun kohta. Yrityksellä on siis oltava toimiva ja hyvin suojattu tietoturvallisuus koko ketjun ajan. Yrityksen on myös hyvä pitää logistiikkaketjua lyhyenä ja yksinkertaisena, sillä jos toimitusketjusta tulee liian pitkä ja se käy läpi monen eri kulttuurin ja kaupankäyntimuodon, suurenevat toimitusketjun riskit. On tärkeää niin maahantuojalle kuin myös asiakkaille saada tuotavat tavarat määränpäähän oikeaan aikaan, oikeaan hintaan, ehjänä ja käyttökelpoisena eli sovitun mukaisesti. (Barclay ym. 2011, 25-27 ja 37.)

3.2 Riskienhallinnan toteuttaminen

Riskienhallinta tarkoittaa periaatteessa erilaisia toimenpiteitä ja niiden tarkoitusta ehkäistä riskejä ja niistä aiheutuvia vahinkoja eli toisin sanoen pitää liiketoiminta häiriöttömänä kaikissa yrityksen kohtaamissa tilanteissa. Jokaisen yrityksen toimitusketjuissa on omia riskejä, ja siksi onkin tärkeää, että toimitusketjujen riskit arvioidaan aina yrityskohtaisesti. (Logistiikan maailma 2019b.)

Koska riskienhallinnan päätarkoitus on mahdollistaa yrityksen toiminnan sujuminen ja onnistuminen, on se tärkeää sisällyttää olennaisena osana jokaiseen yrityksen prosessiin ja liiketoimintaan. Heti, kun yritys päättää uudesta toimintatavasta tai projektista, on sen tärkeää tietää, mitä ollaan tekemässä, tiedostaa toiminnan riskit sekä ymmärtää keinot turhien riskien välttämiseen. Onnistuneella riskienhallinnalla yrityksen toiminta säilyy häiriöttömänä ja kilpailukyky markkinoilla paranee. Tämä taas lisää yritykselle voittoa ja asiakastyytyvyyttä, vahvistaa imagoa sekä luo parempaa uskottavuutta yhteistyökumppanien silmissä. (Barclay ym. 2011, 111-112; Logistiikan maailma 2019b.)

Jotta riskienhallinta olisi tehokasta, on yrityksen oltava tietoinen kaikista sitä mahdollisesti kohtaavista riskeistä. Vaarallisimpien riskien toteutuminen voi huonoimmassa tapauksessa aiheuttaa niin suuria taloudellisia vahinkoja, että yritys joutuu lopettamaan liiketoimintansa pitkäksi aikaa tai jopa kokonaan. Tällaisia vaarallisia riskejä ovat usein ne, mitä ei osattu edes odottaa tai niiden koko olemassaoloa ei ollut tiedostettu. (Barclay ym. 2011, 111.)

Jokaisen yrityksen riskienhallinnan pitäisi sisältää neljä eri osa-aluetta; riskien tunnistaminen, riskien arviointi, riskien rajoittaminen sekä riskien valvonta. Kaikki osa-

alueet ovat erittäin tärkeitä sisällyttää riskienhallintaan, oli yrityksen koko tai toimiala mikä tahansa. (Barclay ym. 2011, 114.)

Riskienhallinta alkaa sen tärkeimmistä osista eli riskien tunnistamisesta ja arvioinnista. Niiden avulla yritys osaa konkreettisesti ottaa huomioon erilaisten riskien toteutumismahdollisuuden sekä vakavuuden. Hyvä tapa tunnistaa ja arvioida riskejä on niiden listaaminen ylös. Jos yritys ei ylläpidä listaa mahdollisista riskeistä, voi osa niistä jäädä huomaamatta ja näin aiheuttaa suuria vahinkoja yritykselle. Kaikkien yritysten toiminta on ainutkertaista ja siksi ei olekaan yhtä oikeaa määrää, kuinka paljon riskejä pitäisi listaan saada. (Barclay ym. 2011, 114; Waters 2011, 105.)

Riskien arviointiin on olemassa monia eri työkaluja, mutta sen pääasiallinen tarkoitus on osoittaa kaikkien tunnistettujen riskien toteutumisen todennäköisyys sekä niiden taloudellinen vaikutus yrityksen toimintaan. (Logistiikan maailma 2019b.)

”Yksinkertaisimmillaan työkalu voi olla arviointitaulukko, jossa riskin suuruus arvioidaan asteikolla vähäinen/haitallinen/vakava ja riskin todennäköisyys asteikolla epätodennäköinen/mahdollinen/todennäköinen. Yksittäisen riskin vakavuus saadaan taulukosta asteikolla merkityksetön/vähäinen/kohtalainen/merkittävä/sietämätön” (Barclay ym. 2011, 114-115). Taulukosta 2 voi nähdä esimerkin Barclayn ym. (2011, 114-115) yksikertaisesta riskienarviointityökalusta.

Taulukko 2. Esimerkki riskien arviointityökalusta (Barclay ym. 2011, 114-115.)

	Vähäinen	Haitallinen	Vakava
Epätodennäköinen	Merkityksetön	Vähäinen	Kohtalainen
Mahdollinen	Vähäinen	Kohtalainen	Merkittävä
Todennäköinen	Kohtalainen	Merkittävä	Sietämätön

Watersin (2011, 104-105) mukaan riskirekisterin tai -portfolion tekeminen on erittäin tärkeää yritykselle. Rekisterissä ei arvioida vain riskien todennäköisyyttä ja vakavuutta, vaan se on listaus, jossa tulee esiin riskien perusominaisuudet ja esimiesten listaamat yksityiskohdat riskeistä. Näitä usein ovat riskin tarkempi kuvaaminen, riskin todennäköisyys, riskin aiheuttamat mahdolliset vaikutukset toimintaan, riskin ehkäisy sekä tarvittavat toiminnot riskin toteutumisen jälkeen. Taulukosta 3 voi nähdä Watersin (2011, 104) yksinkertaisen riskirekisterin.

Taulukko 3. Esimerkki riskirekisteristä (Waters 2011, 104.)

Summary			Description			Response		
Identification number	Date recognized	Owner stakeholders	Description of risk	Description of impact	Evaluation	Actions	Responsibility	Improvements
1								
2								
3								
4								
5								

Oli riskien tunnistamisen ja arvioinnin työkalu millainen tahansa, on yrityksen tärkeää käyttää riskien arviointiin tarpeeksi aikaa, ja muistaa pitää arvioinnin työkalut ajan tasalla. Liiketoimintaympäristö ja sisäiset olosuhteet vaihtuvat jatkuvasti ja sen takia myös yrityksen kohtaamat riskitkin muuttuvat. Toimenpiteet riskien ehkäisyä varten olisi yleensä tärkeä aloittaa suurimmaksi ja vaarallisimmaksi arvioidusta riskistä, sillä sen seuraukset ovat yleensä vakavimmat. Säännöllinen riskien arviointi ja riskilistausten päivittäminen edesauttavat yritystä pitämään hallinnan erilaisissa häiriötilanteissa. Yrityksen olisi hyvä tunnistaa ja arvioida riskejä esimerkiksi vuoden välein. (Barclay ym. 2011, 114-116; Logistiikan maailma 2019b.)

Riskien tunnistamisen ja arvioinnin jälkeen on yrityksen suunniteltava toimenpiteet, millä se pyrkii torjumaan riskejä. Jokaiseen riskiin on kehitettävä ehkäisytoimenpide, joka on suunniteltu yksinomaan sille, sillä jokainen riski on erilainen. (Waters 2011, 151.)

”Yrityksen riskienhallintaprosessin tavoitteena on rajata riskit yrityksen johdon määrittelemälle tasolle ja löytää kullekin tunnistetulle riskille järkevä ja kustannustehokas riskienhallintamenetelmä” (Barclay ym. 2011, 116). Riskien torjunnan toimenpiteiden pitäisi mahdollistaa toimitusketjun normaali toiminta tai edes toiminta mahdollisimman pienillä häiriöillä. Normaaleja riskien torjuntakeinoja ovat riskin pienentäminen, riskin pitäminen sekä riskin välttäminen ja jakaminen. (Barclay ym. 2011, 116; Waters 2011, 151-152.)

Riskin pienentämisellä tarkoitetaan riskin todennäköisyyden sekä seurauksien vähentämistä. Esimerkiksi, jos yrityksen rahtia uhkaa vaaralliset olosuhteet tietyssä osaa sen reittiä, voi yritys vaihtaa rahdin reittiä sellaiseksi, että se välttää vaarallisimmat paikat ja näin pienentää muun muassa todennäköisyyttä joutua rosvouksen uhriksi. Myös mahdollisten riskien seurauksien pienentäminen voi olla melko helppoa yritykselle esimerkiksi työntekijöiden oikeanlaisilla varusteilla. Kun varaston työntekijöiden

turvavarusteet ovat työhön soveltuvat ja turvallisuutta edistävät, ehkäisevät ne myös mahdollisten vahinkojen vakavuutta. Riskien pienentämisen tarkoituksena on pääasiassa siis harventaa riskien toteutumista sekä pienentää niiden seurauksia. (Barclay ym. 2011, 116; Waters 2011, 154-155.)

Riskin pitäminen tarkoittaa mahdollisten riskien sivuuttamista tai riskin olemassaolon hyväksymistä ja säilyttämistä. Jos riskin vahingot eivät ole suuret tai sen seurauksen kustannus on pienempi kuin itse riskin vähentämiseksi tai poistamiseksi tehtävien toimenpiteiden kustannukset, on se usein helpompi pitää kuin poistaa. Yritys voi myös päättää olla toimimatta, kun kyseessä on riski, jolla on sekä pieni toteutumismahdollisuus, kuin myös pienet seuraukset. Jos tällainen riski sattuu toteutumaan, toimitaan silloin siihen soveltuvalla tavalla. Vaikka joitakin riskejä onkin helppo säilyttää, on yrityksen ymmärrettävä, että joidenkin riskien seurauksien korjaaminen vie paljon työtä ja aikaa, jos siihen ei yrityksessä olla valmistauduttu ollenkaan. Riskien pitämisessä ja sivuuttamisessa voi olla myös yritykselle ongelmana se, ettei osata arvioida kuinka isot riskin seuraukset oikeasti ovatkaan. Näin riskin toteutuminen voi aiheuttaa suuriakin vahinkoja yritykselle. (Barclay ym. 2011, 116; Waters 2011, 151-154.)

Riskin poistamisella ja välttämällä tarkoitetaan periaatteessa toiminnan muokkaamista sellaiseksi, jotta kyseistä riskiä ei ole. Esimerkiksi yritys voi lopettaa viennin EU:n ulkopuolelle, jos se haluaa välttää siihen liittyviä riskejä. Riskin poistaminen on melko harvinaista ja se usein tarkoittaaakin sitä, että riskin toteutumisen vahingot ovat yritykselle liian mittavat taloudellisesti. Riskejä voidaan välttää sekä poistaa myös koulutuksella tai teknisillä ratkaisuilla. (Barclay ym. 2011, 116.)

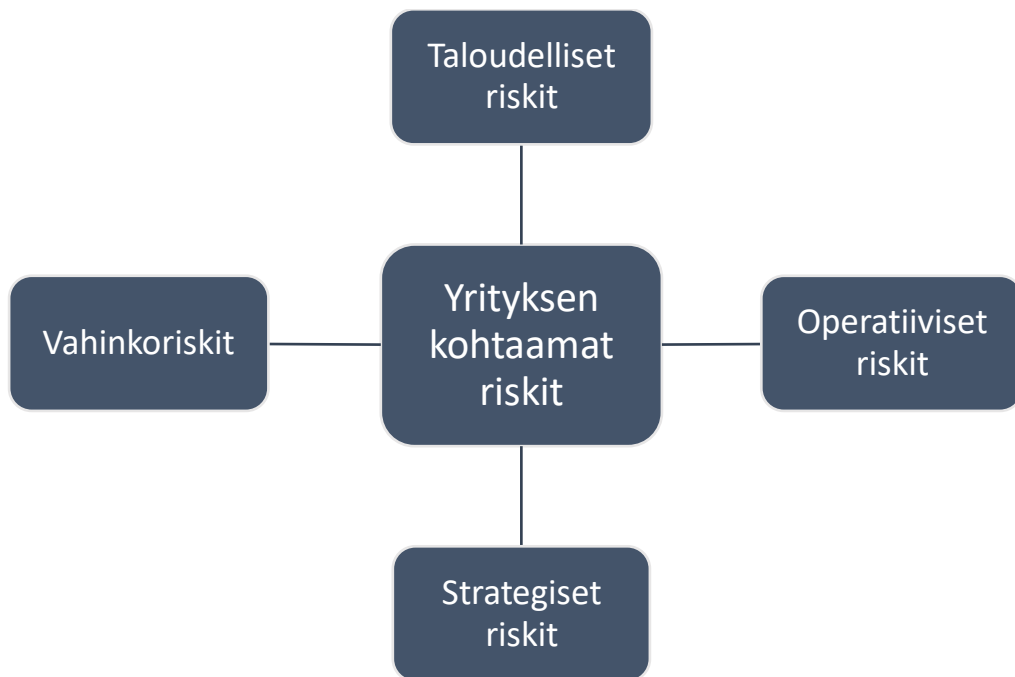
Riskin jakamisella ja siirtämisellä tarkoitetaan riskin siirtoa toisen tahon hoidettavaksi. Tavallisin tapa siirtää ja jakaa riskiä ovat sopimukset. Esimerkiksi Incoterms toimituslausekkeilla on mahdollisuus yritysten jakaa keskenään vastuut ja kustannukset. Näin toinen yritys ei jää yksin vastuuseen kaikesta ja joutu pitämään yksin koko riskiä. Toinen keino riskien jakamiseen ovat vakuutukset. Yrityksen on toisaalta hyvä pitää mielessään se, että vakuutus ei koskaan kokonaan poista riskiä yritykseltä, mutta yritys saa korvauksen vahingon tapahtuessa. Jos riski toteutuu, jää yritykselle itselleen hoidettavaksi häiriöt toiminnassa sekä muut seuraamukset. (Logistiikan maailma 2019e; Walters 2011, 155-157.)

Riskienhallinnan viimeisenä osa-alueena on riskien valvonta. Kuten jo aikaisemmin mainittiin, yritystä kohtaavat riskit ja yrityksen riskiensietokyky ovat jatkuvassa muutoksessa. Tämän takia yrityksen on tärkeä aktiivisesti ottaa selvää ja valvoa niin

tuttuja kuin myös uusia ja tuntemattomia riskejä. (Barclay ym. 2011, 116.) ”Riskien valvonnan tarkoituksena on seurata muuttuvaa riskikenttää ja varmistaa yrityksen toiminnan häiriötön jatkuminen silloinkin, kun epätoivottuja häiriötilanteita sattuu” (Barclay ym. 2011, 116). Riskien toteutuminen tuo myös yritykselle mahdollisuuden oppia aiheutuneista vahingoista ja näin mahdollistaa tieto siitä, miten reagoida ensi kerralla, kun samanlainen riski on kyseessä.

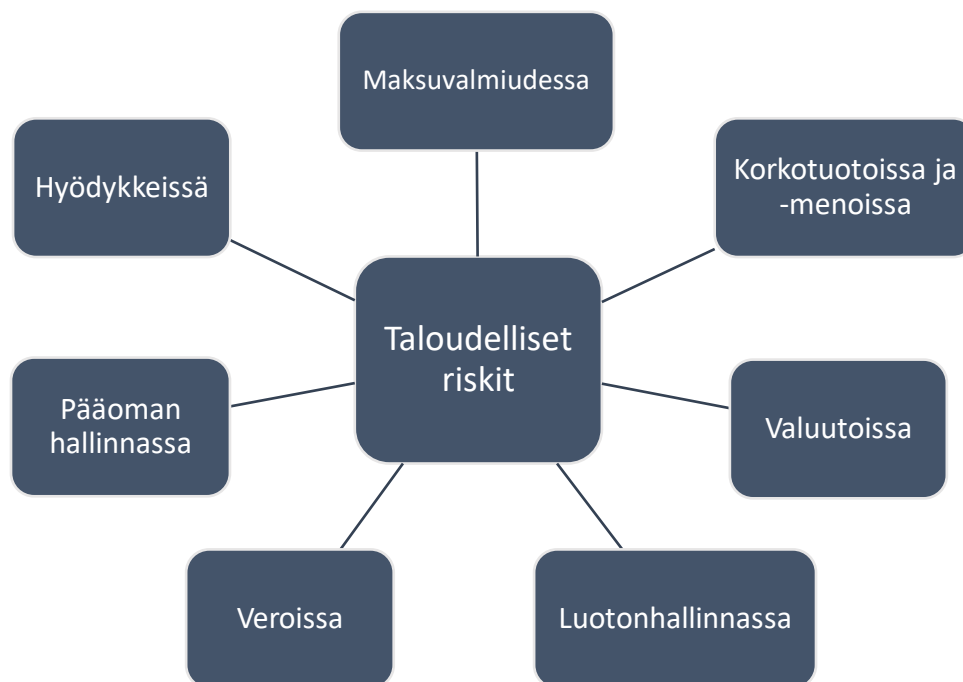
3.3 Riskit maahantuonnissa

Maahantuontiin ja yleisesti kansainväliseen kauppaan kuuluu monia eri riskejä, niin yrityksen strategiaan ja toimintaan liittyen kuin myös esimerkiksi henkilökuntaan sekä turvallisuuteen. Hyvällä riskienhallinnalla yrityksen pitäisi silti pystyä ennakoimaan ja välttämään suurinta osaa riskeistä. Yrityksen kohtaamat riskit voidaan jakaa neljään eri osa-alueeseen; taloudellisiin, operatiivisiin, strategisiin, sekä vahinkoriskeihin (Kuvio 7).



Kuvio 7. Yrityksen kohtaamat riskit

Taloudelliset riskit liittyvät epävarmuuksiin yrityksen vakavaraisuudessa, pääomien riittävydessä ja rahaprosessien toimivuudessa. Riskit voivat vaikuttaa yrityksen pääomien riittävyteen, maksuvalmiuteen ja kannattavuuteen joko positiivisesti tai negatiivisesti. Taloudelliset riskit ovat yleensä seurausta muun muassa pääomien, valuuttakurssien ja korkojen muutoksista. Taloudellisia riskejä esiintyy yleensä maksuvalmiudessa, korkotuotoissa ja -menoissa, valuutoissa, luotonhallinnassa, veroissa ja pääoman hallinnassa. Riskejä on myös hyödykkeissä ja resursseissa, kuten vesi ja energia ja henkilöstö (Kuvio 8). (Riskikompassi 2019a.)



Kuvio 8. Taloudelliset riskit

Yleinen keino taloudellisten riskien välttämiseen on jatkuva taloudellisen tilanteen ja kustannusten valvonta, sekä muutosten ja niiden seurausten ennakoiminen.

Maksuvalmiusriskejä voidaan ehkäistä luomalla maksuvalmiuden hallintasuunnitelma, jonka avulla yrityksen likviditeetin käyttö on suunniteltua ja hallittua. Korkotuottojen ja -menojen riskien varalle on yrityksellä oltava rahoitussuunnitelma, jotta se olisi selvillä erilaisten rahoitusmuotojen korkokustannuksista ja osaisi varautua korkotasojen muutoksiin. Myös jatkuva rahoitusratkaisujen etsiminen on yritykselle tärkeää, jotta sen olisi mahdollista löytää kannattavampia ratkaisuja. (Riskikompassi 2019a.)

Valuuttariskeiltä suojautumiseen on olemassa useita eri keinoja ja yrityksen onkin tärkeä hyödyntää niistä mahdollisimman monia. Keinoina ovat muun muassa sijoitussuunnitelma, kauppasopimus sekä valuuttasuojaukset, kuten valuuttatermiini ja valuuttaoptio. Yrityksen on myös hyvä olla jatkuvasti ajan tasalla valuuttakurssien ennusteista, jotta se pystyisi valmistautumaan muutoksiin. (Logistiikan maailma 2019f; Riskikompassi 2019a.)

Luotonhallinnan riskejä voi yritys välttää esimerkiksi luotonhallinnan periaatteiden määrittämisellä, asiakkaiden luottokelpoisuuden varmistamisella, perimistoimien tarkkoilla kriteereillä ja mahdollisimman monipuolisella sijoittamisella. Jotta yritys voisi välttää pääoman hallinnan riskejä, on sen tärkeä laatia suunnitelma siitä, miten ja mistä se pääomansa ja rahoituksensa hankkii ja miten se niitä käyttää niin, että toiminta olisi kannattavaa ja esimerkiksi investoinnit olisivat mahdollisia. Myös rahalaitoksien ja

rahoittajien luottamus on pyrittävä pitämään hyvänä ja siksi yrityksen toiminnan täytyykin olla niitä kohti avointa. (Riskikompassi 2019a.)

Operatiivisilla riskeillä tarkoitetaan kaikkia riskejä, jotka johtuvat yrityksen prosessien toimimattomuudesta sisäisesti ja ulkoisesti, järjestelmistä, henkilöstöstä sekä muista ulkoisista tekijöistä. Tällaiset riskit voivat aiheuttaa joko välittömiä tai välillisiä vahinkoja sekä maineen menetystä ja arvostuksen heikkenemistä. (Elo 2019; Lähitapiola 2019; Riskikompassi 2019b.)

Operatiivisia riskejä on monia erilaisia. Riskejä voi olla operatiivisessa johtamisessa, teknologiassa, liiketoiminnallisen tiedon hallinnassa, prosesseissa, henkilöstön tietotaidossa, projekteissa, sopimuksissa ja vastuiden jakamisessa sekä yhtiötä kohtaavissa rikoksissa (Kuvio 9). Konkreettisia esimerkkeinä riskeistä voidaan pitää projektien aikataulutuksen ja johtamisen puutetta sekä yrityksen piittaamattomuutta tai ymmärtämättömyyttä teknologiansa ajan tasalla pitämisestä ja päivittämisestä. Tällaiset riskit voivat aiheuttaa yritykselle suuria vahinkoja; muun muassa koneiden kaatumista sekä projektien myöhästymistä ja sen johdosta taloudellista tappiota sekä maineen menetystä. (Riskikompassi 2019b.)



Kuvio 9. Operatiiviset riskit

Jotta yritys saisi ehkäistyä operatiivisten riskien toteutumista, on sen tärkeä pitää jokaista toimintansa osa-alueita jatkuvassa valvonnassa ja kehityksessä. Jokaiselle osa-alueelle pitäisi asettaa konkreettisia ja selkeitä tavoitteita, joita yritys tavoittelee. Tavoitteisiin

pääsyä seurataan jatkuvasti sekä raportoidaan tietyin väliajoin. Myös yrityksen toimintalan teknologian kehitystä pitäisi seurata ja varautua tarpeen mukaan kehittämään omaa teknologiaa sekä investoimaan uusiin laitteisiin, joiden kustannustehokkuus ja elinkaari on varmistettu. (Riskikompassi 2019b.)

Liiketoiminnallisen tiedon hallitsemista varten yrityksen pitäisi varmistaa tietoturvaohjeistuksen, -koulutuksen sekä -valvonnan optimaalinen toimivuus, tietojärjestelmien päivittäminen sekä tarpeellinen suojautuminen esimerkiksi kyberriskeiltä. (Riskikompassi 2019b.)

Prosessiriskien varalle yrityksen on tärkeä hyödyntää henkilöstöä, teknologiaa ja työmenetelmiä, jotta mahdollistaisi asiakastyytyväisyyden ja toiminnan kannattavuuden. Myös toimittajat ja jakelukanavat pitäisi yrityksen osata valita mahdollisimman hyvin, jotta varmistettaisiin optimaalinen toimitusvarmuus, laatu ja kustannustehokkuus. Henkilöstöä pitäisi suunnitelmallisesti kouluttaa ja varmistaa sen työhyvinvointi laadun ylläpitäminen. Työntekijöitä pitäisi myös pystyä motivoimaan sekä osaamistarpeet, avainhenkilöt, rekrytointi ja seuraajasuunnitelmat pitäisivät olla yrityksellä määriteltynä. (Riskikompassi 2019b.)

Projektien alussa yrityksen on erittäin tärkeää asettaa konkreettiset ja realistiset tavoitteet ja vaatimukset toimintamallin, aikataulutuksen sekä kustannuksien ja resurssien suhteen, jotta projektissa onnistuttaisiin. On myös tärkeää osata jakaa projektin vastuualueet selkeästi sekä ylläpitää johtamista ja seurantaa järjestelmällisenä, kustannustehokkaan lopputuloksen mahdollistamiseksi. (Riskikompassi 2019b.)

Riskit sopimuksissa yritys voi ehkäistä tarpeeksi tarkoilla ja kattavilla sopimuksilla, joissa osapuolten vastuut käyvät ilmi. Tilanteen mukaan voidaan hyödyntää vakuutuksia mahdollisten vahinkojen varalle. Välttääkseen rikoksiin liittyviä riskejä, yrityksen on alusta alkaen pitänyt suunnitella, kuvata ja toteuttaa kaikki prosessinsa niin, että se voisi mahdollisimman hyvin ehkäistä seuraavaksi mainittuja riskejä. Yrityksen kohtaamat riskit voivat olla esimerkiksi varkaudet ja vahingonteko tuotanto-toimitusketjussa, yksityisyyden suojan ja immateriaalioikeuksien loukkaukset sekä riskit ääriolosuhteisiin liittyen, kuten sota tai epidemia. (Riskikompassi 2019b.) Rikoseriskien hallintaan yrityksen olisi tärkeää liittää rikosten torjuntaan liittyvät näkökohdat osaksi jokapäiväistä toimintaa. Rakenteelliset suojaukset, turvallisuusvalvonta ja henkilöstön tietoisuus ovat hyviä keinoja suojautua yrityksen kohtaamilta riskeiltä. (Poliisi 2019a; Poliisi 2019b.)

Strategiset riskit liittyvät yrityksen strategiseen liiketoimintaan. Ne voivat vaikuttaa yrityksen strategisten tavoitteiden saavuttamiseen, ja niitä voi esiintyä liiketoiminnan kehittämisessä, liiketoimintaympäristössä, organisaatorakenteessa sekä yhteistyökumppaneiden kanssa toimimisessa (Kuvio 10). Yrityksen on aina pyrittävä onnistumaan strategisissa päätöksissä ja toteutuksissa muun muassa ottamalla mahdollisuuden tullen uusia innovaatioita ja liiketoimintaideoita käyttöön. Liiketoiminnan riskejä voidaan vähentää myös huomioimalla kilpailijat ja ylläpitämällä hyvä asema markkinoilla, sekä parantamalla yhteistyökumppanien tyytyväisyyttä. Yrityksen on myös huomioitava asiakkaidensa tarpeet. Pelkäämään asiakastytyväisyyttä voi yritys ylläpitää varmistamalla oikeiden tuotteiden ja palvelujen tarjoamisen. (Riskikompassi 2019c.)



Kuvio 10. Strategiset riskit

Liiketoimintaympäristön riskejä yritys voi välttää varautumalla liiketoimintaympäristön muutoksiin, seuraamalla kilpailijoita ja miettimällä uusia toimintavaihtoehtoja kriittisten tilanteiden varalle sekä oman toimintaympäristönsä lainsäädännön, politiikan ja viranomaistoiminnan seuraamisella. Organisaatorakenteeseen liittyviä riskejä voi yritys ehkäistä luomalla hallinto- ja johtamisjärjestelmän, jonka avulla muun muassa päätöksenteko on selkeää organisaatiossa. Tämän lisäksi organisaation on osattava kehittää ja muuttaa organisaatorakennettaan sekä prosesseja toiminnan muutosten mukaan sekä määrittää selkeät arvot ja eettiset periaatteet ja toteuttaa niitä. (Riskikompassi 2019c.)

Jos yritys suorittaa muutoksia yritysjärjestelyssään, on sen tärkeä määritellä ja kuvata yritysjärjestelyprosessi ja sen vastuut. Oleellista on myös määritellä prosessin jälkeinen integrointisuunnitelma, jotta pystyttäisiin ehkäisemään liiketoiminnan uudelleen järjestelyiden riskejä. Yhteistyökumppaneihin liittyvät riskejä voi yritys välttää valitsemalla yhteistyökumppaninsa tarkkojen kriteerien avulla, ja valintaprosessia hyödyntäen. Valintaprosessin lisäksi yrityksellä tulee olla laadittuna myös hallintaprosessi yhteistyökumppanien hallinnoimiseen ja määritellyt toimenpiteet prosessien ulkoistamista varten. (Riskikompassi 2019c.)

Vahinkoriskit tarkoittavat odottamattomista ulkoisista tekijöistä aiheutuvia riskejä. Vahinkoriskit liittyvät usein henkilöstöön, toimitiloihin, koneisiin, laitteisiin ja kulkuneuvoihin, ympäristöön sekä tuotteisiin ja palveluihin. Vahinkoriskien välttäminen on usein vaikeaa tai jopa mahdotonta, ja siksi yrityksen olisi tärkeää hyödyntää vakuutuksia riskien taloudellisten seuraamusten varalle. Henkilöstöön liittyviä riskejä, kuten työtapaturmat sekä sairastumiset voi yritys ehkäistä työhyvinvoinnin ja -suojelun parantamisella sekä toimitilojen ja prosessien valvonnalla ja kehittämällä turvallisemmiksi.

Vahinkoriskejä, jotka liittyvät toimitiloihin, koneisiin, laitteisiin sekä kulkuneuvoihin, yritys pystyy välttämään esimerkiksi ylläpitämällä laitteiden huoltoa sekä päivittämällä välineitä tarpeen tullen uusiin ja turvallisempiin. Ympäristöriskeiltä välttyminen vaatii taas yritykseltä jatkuvaa yritystä vähentää saasteita ja yleisten ympäristöjärjestelmien ja -standardien noudattamista. (Riskikompassi 2019d.) Yrityksen on yleisesti vaikea suojautua vahinkoriskeiltä, sillä niitä ei voi ennustaa, mutta pienillä teoilla se voi jo ehkäistä riskien seurauksia.

4 Ohjeistuksen luominen

Tämä luku käsittelee opinnäytetyön toiminnallisen työn suunnittelua ja toteutusta. Toiminnallisena työnä toteutin Vingruppen Oy:lle toimintaohjeita sisältävän logistiikkaohjeistuksen yrityksen liiketoiminnan parantamiseksi. Ohjeistus on Vingruppenin eri osastojen työntekijöille. Tavoitteena oli luoda heille yksinkertainen, mutta kattava ohjeistus, jonka avulla kaikki yrityksen osastot ymmärtäisivät logistiikan toiminnan tärkeyden. Tavoitteena oli saada selväksi, miksi toimiva logistiikka on välttämätön osa koko Vingruppenin toimintaa ja mitä kaikkea on tärkeä muistaa, kun tehdään esimerkiksi osto- ja markkinointisuunnitelmia.

Ohjeistus on luotu Vingruppenin eri osastojen toiminnan tueksi ja muistuttamaan toimintatavoista liittyen logistiikkaan. Ohjeistuksen avulla yrityksen työntekijöiden toimintatavoista pitäisi tulla pitkällä aikavälillä rutiininomaisia. Ohjeistus on myös luotu helpottamaan uusien työntekijöiden työntekoa, sillä se toimii myös ohjekirjana. On myös hyvä muistaa, että onnistunut ohjeistus ei vielä takaa sen käyttöönottamista osastoilla tai muutosta asenteissa.

4.1 Lähtötilanteen kuvaus

Vingruppenilla ei aikaisemmin ollut käytetty tai yritetty hyödyntää konkreettista ohjeistusta työn tukena. Usein logistiikkavastaava oli yrittänyt lähettää sähköpostilla muistutuksia sekä yksittäisiä ohjeita muille osastoille, mutta ne olivat jääneet huomaamatta tai niitä ei vain jaksettu lukea. Perusteluiksi annettiin viestien pituus sekä olennaisuus. Kun logistiikkavastaavan viestejä ei luettu tai niihin ei kiinnitetty tarpeeksi huomiota, tapahtui samoja virheitä uudestaan ja toiminta osastojen välillä ei parantunut.

Koska logistiikan toimivuutta ei otettu jokaisella osastolla vakavasti, tapahtui välillä suuriakin ongelmia. Esimerkiksi viiniä, jonka markkinointiin oli laitettu paljon työtunteja sekä rahaa, ei saatu riittävää määrää tarpeeksi ajoissa, sillä markkinointitiimi oli unohtanut informoida logistiikkaosastoa sen kysynnän mahdollisesta noususta. Kevätkampanjaa ei luultavasti olisi tehty kyseiselle viinille, jos olisi osattu ottaa selvää kauanko viinin saapumisessa Suomeen menisi. Jos viini olisi saatu tilattua ajoissa, olisi kysynnän lisäksi ollut myös tarjontaa ja markkinointikustannukset olisivat tuottaneet tulosta. Monet viinit tulevat konsernin maahantuojille kauempaa maailmalta, esimerkiksi Chilestä ja Australiasta, ja siksi niiden saapuminen lähtöpaikasta lopulliseen määränpään on erittäin hidasta. Kaikki toimitukset tulevat rahtilaivoilla, joka on tuontimuodoista hitain. Aina kun päätetään uudesta kampanjasta tai markkinointitapahtumasta, pitäisi kaikilla olla

selvyys siitä, onko tuotteita mahdollista saada tarvittava määrä, haluttuun aikaan mennessä.

Koska valmista pohjaa tai esimerkkiä ohjeistuksesta ei ollut, sen suunnittelu ja sisällön rajaaminen oli aluksi hidasta ja melko haastavaa. Päätin aloittaa suunnittelun ohjeistukseen tulevan tekstin kasaamisella ja vasta sen jälkeen keskittyisin lehden visuaaliseen ilmeeseen. Ohjeistuksen pohjan suunnittelin ensin Word-tiedostolle, mutta lopullisen version tein Adobe InDesign-ohjelmalla, sillä halusin ohjeistuksesta ammattimaisen.

4.2 Visuaalisen ilmeen suunnittelu

Tuotoksen tekemisen aloitin miettimällä sen rajausta. Ohjeistuksesta pitäisi saada tarpeeksi kattava, mutta samalla selkeä ja yksinkertainen. Otin siis yhteyttä Vingruppenin logistiikkavastaavaan ja sovin hänen kanssaan tapaamisen. Olin aluksi ajatellut tekeväni ohjeistuksesta noin 6-8 sivun pituisen vihon, mutta työn rajaus tarkentui, kun pääsimme keskustelemaan logistiikkavastaavan kanssa. Ongelma alkuperäisessä suunnitelmassa oli se, että ohjekirjasta tulisi liian pitkä, eikä se kiinnostaisi muita työntekijöitä käyttämään siihen työaikaansa. Monille muiden osastojen työntekijöille logistiikan perusasiat ovat selkeitä, mutta välillä ei vain muisteta ottaa logistiikan toimivuuden tärkeyttä huomioon. Kun ohjeistus on lyhyt, tulee sitä helpommin käytyä läpi ja toimintatavoista tulee rutiininomaisia. Päätin siis, että ohjeistuksesta tulisi noin 1-4 sivuinen, josta saisi muutamalla vilkaisulla luettua tärkeimmät asiat. Ohjeistuksen kooksi valitsin A5, sen pienen ja kätevän kokonsa puolesta. En halunnut ohjeistuksen näyttävän vain tavalliselta tulostetulta paperilta, joka katoaisi muiden tulosteiden joukkoon, joten valitsin materiaaliksi hieman paksumman ja kiiltäväpintaisen paperin. Näin se loisi myös ammattimaisemman kuvan sen lukijalle.

Visuaalisen ilmeen suunnittelun aloitin valitsemalla sille värimaailman sekä mahdolliset logot ja kuvat. Tutkin tarkasti Vingruppenin verkkosivuja ja huomasin, että sen värimaailma oli erittäin tumma ja usein tausta oli jopa kokonaan musta. Halusin tehdä ohjeistuksestani mahdollisimman ammattimaisen kokonaisuuden, joka tukisi myös yrityksen visuaalista ilmettä. Valitsin ohjeistuksen taustaväriksi mustan ja fontin väriksi valkoisen, sillä näin se edustaisi samaa ilmettä kuin Vingruppenin verkkosivutkin. Reunat jätin ohjeistuksessa valkoisiksi keventämään ja rajaamaan mustaa taustaa.

Juteltuani logistiikkavastaavan kanssa ohjeistuksen sisällöstä sekä visuaalisesta ilmeestä, ymmärsin, että ohjeistuksesta pitäisi saada yksinkertainen ja helposti hahmotettava

kokonaisuus. Kanteen päätin asettaa koko sivun kokoisen logon. Yrityksen logossa on teksti Vingruppen Finland ja se on käännetty pystysuoraan. Logon vasemmalla puolella kulkee viinipullon ääriviiva sekä puolikas punaviinilasi. Logon sijoitin ohjeistuksen kansilehden oikeaan reunaan. Tahdoin logon kanteen, sillä se kuuluu Vingruppenin visuaaliseen ilmeeseen ja se toistuu esimerkiksi yrityksen ilmoituksissa, yritysesityksissä ja messuosastoilla, ja siksi sen pitäisi olla myös näkyvästi ohjeistuksessa. Ohjeistuksen takakanteen en halunnut turhia kuvia tai logoja tekemään siitä visuaalisesti liian sekavan, ja siksi päätin asettaa sen alareunaan vain tekstin Vingruppen Finland ja sen alle kaikkien kuuden Arcuksen konsernin maahantuontiyritysten logot.

4.3 Tekstin suunnittelu

Tekstiä suunnitellessani yritin muistaa sen lyhyenä ja ytimekkäänä pitämisen. Ohjeistuksen lukijan pitäisi pystyä omaksumaan sen tiedot yhdellä silmäyksellä. Tämä osoittautui aluksi hankalaksi, sillä luomani sisältö oli liian pitkää ja se ei mahtunut siististi ohjeistuksen keskiaukeamalle ja loi epäselvän kuvan. Vaihdoin pitkät lauseet lyhyiksi ohjeiksi, jotka asetin ajatusviivoin luetteloksi niitä koskevien otsikoiden alle. Otsikoita valitessani jaoin ohjeet tilanteiden mukaan ja näin otsikoiksi muodostuivat Uusi tuottaja, Uusi tuote valikoimaan ja tuotteen tilaus, Messut ja tapahtumat, Lanseeraus, markkinointisuunnitelmat ja myyntikampanjat, Varaston tilanne sekä Tuotemuutokset, pakkausmuutokset ja ulkoasumuutokset. Ohjeiden otsikoinnin myötä lukija pystyy nopeammin ja helpommin löytämään tilanteeseen liittyvät ohjeet, eikä joudu selaamaan koko aukeamaa läpi turhaan. Sisällöstä saatiin siis helposti hahmotettava, kuten oli tavoitteenakin

Ohjeistuksen kanteen sijoitin lyhyen kuvauksen Vingruppenista sekä sen suurimmista tuottajista ja asiakkaista. Takakanteen laitoin selvityksen miksi ohjeistus on tehty. Kansilehtien tekstit ovat tärkeä osa ohjeistusta, sillä ne antavat uusille työntekijöille tiiviin tietopaketin yrityksestä. Ne myös havainnollistavat miksi sisäsivujen logistiikan ohjeet ovat tärkeät ymmärtää ja sisällyttää omaan toimintaan työtä tehdessä.

Tekstiä ja visuaalista ilmettä suunnitellessani varmistin sekä logistiikkavastaavalta että markkinointikoordinaattorilta, että ohjeistuksesta tulee yrityksen visuaalisen ilmeen mukainen. Oli myös tärkeä varmistaa, että ohjeistuksen sisältö kattoi kaikki tarvittavat ohjeet, joita logistiikkavastaava halusi muille osastoille antaa. Osan ohjeista lauserakennetta muutettiin ja lauseita lyhennettiin, jotta tekstistä saatiin selkeämpi sekä helpommin luettava ja ymmärrettävä. Ohjeistus tulee kaikille Vingruppenin osastoille ja se

koskee yrityksen logistiikkaa, joten oli tärkeä saada logistiikkavastaavan mielipide esiin, kun ohjeistuksen yksityiskohtia hiottiin.

5 Pohdinta

Tässä luvussa käsitellään kehittämis ehdotuksia yritykselle opinnäytetyön toiminnalliseen tuotokseen liittyen sekä arvioidaan omaa oppimista. Kehittämis ehdotuksien kanssa on esitetty vaihtoehtoja siitä, kenen tulisi jatkaa ohjeistuksen ylläpitämistä. Oman oppimisen arvioinnin lisäksi luvussa pohditaan, vastasiko valmis opinnäytetyö opinnäytetyösuunnitelmaa ja miten aikataulut onnistui.

5.1 Kehittämis ehdotukset

Kehittämis ehdotuksia ohjeistukselle on kolme. Vingruppenin olisi tärkeä nimetä henkilö, joka ottaisi vastuun ohjeistuksen päivittämisestä. Ohjeistuksen sisältöä olisi hyvä käydä läpi noin kaksi kertaa vuodessa, jotta voitaisiin varmistaa sen tietojen ajantasaisuus ja oleellisuus. Vastuuhenkilö olisi hyvä työskennellä logistiikkaosastolla ja hänen olisi tärkeä käydä ohjeistus läpi ainakin logistiikkavastaavan kanssa.

Toinen kehittämis ehdotus on ohjeistuksen paperiversion lisäksi sen siirtäminen sähköiseksi. Sähköisen version voi lähettää kaikille osastojen työntekijöille. Paperiversio on helppo lukea läpi ja se on nopealla vilkaisulla omaksuttavissa, mutta se myös voi kadota yhtä helposti. Jos jokaisella työntekijällä olisi ohjeistus sähköisenä omissa tiedostoissaan tai jopa yhteisessä jaettavassa kansiossa, löytyisi se aina helpommin ja sen voisi tulostaa halutessaan paperiversioksi.

Kolmantena kehittämis ehdotuksena on mielipiteiden kysely ohjeistukseen liittyen. Kaikkien osastojen työntekijät voisivat kertoa, onko ohjeistus helpottanut toimintatapojen muistamista ja mitä mieltä he siitä ovat. Jokaisen mielipiteet otettaisiin ylös ja niiden pohjalta voitaisiin joko lisätä, vähentää tai muuten muokata ohjeistuksen sisältöä. Näin kaikille työntekijöille saataisiin tunne siitä, että ohjeistus ei ole heidän käskytystänsä tai piinaamista varten, vaan se toimii niin sanottuna muistivihkona ja työn tukena.

5.2 Oman oppimisen arviointi

Opin opinnäytetyöstä paljon, vaikkakin sitä aloittaessani olin melko epävarma, miten tulen siitä suoriutumaan. Eniten minua jännitti, miten saan tarpeeksi asiaa teoriakappaleisiini ja riittääkö minulla osaaminen näin laajan työn tekemiseen. En ole hirveästi joutunut viimeisinä opiskeluvuosinani kirjoittamaan raportteja yksin, joten opinnäytetyö tuntui todella suurelta ja haastavalta työltä. Etenin työtä tehdessä hitaasti, mutta varmasti. Pyrin kirjoittamaan muutaman tunnin useampana päivänä viikossa ja se toimi minulle. Oli helppo keskittyä vain yhteen alaotsikkoon kerrallaan eikä vain käyttää energiaani miettien

kaikkia eri aihealueita, joista joutuisi kirjoittamaan koko päivän. Myös ajankäyttö tuntui ensin olevan minulle ongelma, sillä minulla ei ollut joka viikko yhtä paljon aikaa kirjoittaa. Vaikka ajankäyttö tuottikin ajoittain ongelmia, osasin varautua siihen etukäteen ja siksi varasin itselleni riittävästi aikaa työn tekemiseen. Koska aikaa oli varattuna paljon, ei aikataulu aiheuttanut minulle liikaa stressiä ja välillä pystyin ottamaan askeleen taaksepäin ja tarkastelemaan omaa työtäni kauempaa ja muuttamaan sitä tilaisuuden tullen.

Valmis opinnäytetyöni ei vastannut ihan alkuperäistä opinnäytetyösuunnitelmaa. Minun ja toimeksiantajan mielipiteet erityisesti ohjeistuksen sisällöstä muuttuivat koko opinnäytetyöprosessin ajan. Myös omat mielipiteeni opinnäytetyön tietoperustan kappaleista vaihtuivat työn edetessä. Tiesin kyllä, että suurella todennäköisyydellä opinnäytetyöni tulee poikkeamaan suunnitelmasta, sillä suunnitelmaa tehtäessä en ollut täysin tyytyväinen siihen. Osasin myös varautua siihen, että toiminnallisessa opinnäytetyössä toimeksiantajalta voi usein tulla vastaan muutosehdotuksia ja tarkennuksia työn edetessä.

Aluksi tietoperustani aiheena oli viinien maahantuontiyrityksen tuontiprosessin kuvaaminen sekä tuonnin riskienhallinnan kehittäminen, mutta se vaihtui melko nopeasti toimitusketjun riskienhallintaan. Opinnäytetyöni toiminnallisen tuotoksen piti alun perin olla vain Social Winesille, mutta aiheeni vaihduttua enemmän logistiikkaa koskevaksi, ymmärsin myös vaihtaa toimeksiantajaksi Vingruppen Oy:n. Helpompaa ohjeistuksen tekemisestä teki onneksi se, että sain mahdollisuuden tavata toimeksiantajan henkilökohtaisesti. Näin sain esitettyä kysymykseni helpommin ja sain niihin tarpeeksi laajat vastaukset. Jos kaikki kommunikointi olisi tapahtunut esimerkiksi vain sähköpostin välityksellä, uskon että en olisi saanut tarpeeksi kattavia vastauksia. Henkilökohtainen tapaaminen toimeksiantajan kanssa edesauttoi myös mielipiteiden vaihtamista keskenään.

Opinnäytetyön toiminnallisen tuotoksen tavoitteet eroavat hieman alkuperäisestä ideasta, mutta mielestäni niissä onnistuttiin loppujen lopuksi hyvin. Koska toimeksiantajan kanssa käytiin jatkuvasti keskustelua ja mielipiteitä pystyttiin vaihtamaan, oli mahdollista luoda juuri oikeanlainen ohjeistus yritykselle. Ulkoasusta tuli ammattimainen ja se tukee yrityksen visuaalista ilmettä. Ohjeistuksen sisältö on tavoitteiden mukainen, yksinkertainen ja kattava ja se on helposti yhdellä silmäyksellä hahmotettavissa. Ohjeistus sopii myös uusille työntekijöille ja se toimii yleisesti ytimekkäänä ohjekirjana.

Kirjoitin tietoperustan tukemaan työn toiminnallista tuotosta. Vaikka tuotos on tiivistetty lyhyeksi, käydään siinä läpi liiketoiminnan ohjeita, joiden avulla pystyttäisiin ehkäisemään mahdollisia riskejä. Ohjeistuksen sisällön muututtua, myös tietoperustan sisältö muuttui,

luoden niiden välille vahvemman siteen. Loppujen lopuksi tietoperustasta ja ohjeistuksesta tuli yhteneväiset ja johdonmukaiset. Tietoperustan aiheet on jaoteltu selkeästi ja ne tukevat toisiaan.

Vaikka olenkin suuntautunut kansainväliseen kauppaan ja logistiikkaan, opin jatkuvasti lisää opinnäytetyötä tehdessäni. Erityisesti tietämys riskienhallinnasta sekä riskeistä toimitusketjussa lisääntyi suuresti. Myös ammatillinen kehittyminen on ollut huomattavaa, sillä olen oppinut opinnäytetyötä tehdessäni enemmän projektin- ja ajanhallinnasta sekä luotettavasta tiedonhausta. Voin myös sanoa, että raportointitaitoni ja vastuullinen lähteiden käyttö ovat kehittyneet, vaikkakin näitä taitoja on jo ennestään päässyt käyttämään opintojen ohella.

Luulen, että opinnäytetyön aloittaminen olisi ollut minulle hieman vaikeampaa, jos toimeksiantaja ei olisi ollut minulle jo ennestään tuttu. Yhteydenottamiseen ei ollut niin suurta kynnystä, kuin olisi varmastikin ollut, jos yritys olisi ollut minulle täysin vieras.

Tulevaisuudessa suurten projektien sekä töiden aloittaminen ei luultavasti tule olemaan minulle suuri kynnys, sillä tiedän nyt miltä se tuntuu. Opinnäytetyön ansiosta luottamus omaan osaamiseen ja tietotaitoon on kasvanut ja se todennäköisesti tulee auttamaan minua tulevissa opinnoissa sekä töissä.

Lähteet

Alko 2019. Alkoholijuomaverot. Luettavissa: <https://www.alko.fi/alko-oy/tavarantoimittajille/hinnat/alkoholijuomaverot> Luettu: 10.4.2019

Alkoholilaki 1102/2017

Barclay, I. Donlevey, P. Ellis, T. Enbuske, S. Heljaste, J. Isaksson, K. Kalliomaa, J. Korkiamäki, J. Kriikku, J. Mikkonen, P. Monto, R. Mustonen, J. Sallinen, S. & Vesterinen, P. 2011. Turvaa logistiikka, kuljetusten ja toiminnan turvallisuus. Helsingin seudun kauppakamari / Helsingin Kamari Oy ja tekijät. Helsinki.

CBI, Ministry of Foreign Affairs, 2016. Exporting wine to the Nordic market. Luettavissa: <https://www.cbi.eu/market-information/wine/denmark-finland-norway-sweden/nordic> Luettu: 25.1.2019

Elinkeinoelämänkeskusliitto. Ulkomaankauppa. Luettavissa: <https://ek.fi/mita-teemme/talous/perustietoja-suomen-taloudesta/ulkomaankauppa/> Luettu: 26.1. 2019

Kallunki, J. 2007. Tilisanomat, Riskienhallinta yrityksen liiketoiminnassa. Luettavissa: <https://tilisanomat.fi/yleiset/riskienhallinta-yrityksen-liiketoiminnassa> Luettu: 6.3.2019

Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo 2019. Liiketoimintaan liittyvien riskien hallinta. Luettavissa: <https://www.elo.fi/tietoa-elosta/hallinto-ja-johdo/sisainen-valvonta-riskienhallinta-ja-sisainen-tarkastus/liiketoimintaan-liittyvien-riskien-hallinta> Luettu: 22.2.2019

Laine, T. 2015. Alkoholijuomien maahantuonti kaupalliseen tarkoitukseen. Legistum Oy. Luettavissa: <http://www.legistum.fi/alkoholijuomien-maahantuonti-kaupalliseen-tarkoitukseen/> Luettu: 25.1.2019

Lindlöf, D. 13.3.2019. Material Flow Controller. Vingruppen Oy. Haastattelu. Helsinki.

Lindlöf, D. 27.11.2018. Material Flow Controller. Vingruppen Oy. Haastattelu. Helsinki.

Logistiikan maailma 2019a. Logistiikka ja toimitusketju. Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/logistiikka/logistiikka-ja-toimitusketju/> Luettu: 24.1.2019

Logistiikan maailma 2019b. Toimitusketjun riskienhallinta. Luettavissa:
<http://www.logistiikanmaailma.fi/logistiikka/logistiikka-ja-toimitusketju/toimitusketjun-riskienhallinta/> Luettu: 24.1.2019

Logistiikan maailma 2019c. Ulkokauppa. Luettavissa:
<http://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkokauppa/> Luettu: 6.2.2019

Logistiikan maailma 2019d. Tuontitapahtuman kuvaus. Luettavissa:
<http://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkokauppa/tuontitapahtuman-kuvaus/>
Luettu: 6.2.2019

Logistiikan maailma 2019e. Incoterms 2010. Luettavissa:
<http://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/toimituslausekkeet/incoterms-2010/> Luettu:
19.3.2019

Logistiikan maailma 2019f. Valuuttakauppa ja valuuttariskiltä suojautuminen. Luettavissa:
<http://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/ulkomaankaupan-maksamisesta/valuuttakauppa-ja-valuuttariskilta-suojautuminen/> Luettu: 21.2.2019

LähiTapiola 2019. Yrityksen riskienhallinta. Luettavissa:
<https://www.lahitapiola.fi/yritys/palvelut/yrityksen-riskienhallinta/yritystoiminnan-riskit>
Luettu: 22.2.2019

Me Group 2019. History. Luettavissa: <http://www.megroup.fi/thecompany/> Luettu:
20.3.2019

Poliisi 2019a. Rikostorjunnan toimintamalli yrityksille. Luettavissa:
<https://www.poliisi.fi/rikkokset/yritysturvallisuus/toimintamalli> Luettu: 6.3.2019

Poliisi 2019b. Rikosten torjunnan toimintamalli yrityksille. Luettavissa:
<https://www.poliisi.fi/rikkokset/yritysturvallisuus> Luettu: 6.3.2019

Riskikompassi 2019a. Taloudelliset riskit. Luettavissa: <https://riskikompassi.fi/riskien-luokittelu/taloudelliset-riskit/> Luettu: 21.2.2019

Riskikompassi 2019b. Operatiiviset riskit. Luettavissa: <https://riskikompassi.fi/riskien-luokittelu/operatiiviset-riskit/> Luettu: 21.2.2019

Riskikompassi 2019c. Strategiset riskit. Luettavissa: <https://riskikompassi.fi/riskien-luokittelu/strategiset-riskit/> Luettu: 21.2.2019

Riskikompassi 2019d. Vahinkoriskit. Luettavissa: <https://riskikompassi.fi/riskien-luokittelu/vahinkoriskit/> Luettu: 21.2.2019

Ruokavirasto 2019. Tuonti ja vienti. Luettavissa: <https://www.ruokavirasto.fi/yritykset/tuonti-ja-vienti/> Luettu: 23.1.2019

Social Wines 2019. Yritys. Luettavissa: <https://www.socialwines.fi/yritys/> Luettu: 24.1.2019

Sosiaali- ja terveysministeriö 2019. Alkoholilain kokonaisuudistus. Luettavissa: <https://stm.fi/alkoholilain-kokonaisuudistus> Luettu: 20.3.2019

Tulli 2019a. Tuonti. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/tuonti> Luettu: 5.2.2019

Tulli 2019b. Verot, maksut ja tullialennukset. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/aloittelevat-yritykset/mita-tuonti-maksaa> Luettu: 5.2.2019

Tulli 2019c. Tuojana toimiminen. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/aloittelevat-yritykset/tuojana-toimiminen> Luettu: 5.2.2019

Tulli 2019d. Mitä maahantuonti on? Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/aloittelevat-yritykset/tuonti> Luettu: 5.2.2019

Tulli 2019e. Tullin tehtävät, strategia ja arvot. Luettavissa: <https://tulli.fi/tietoa-tullista/tullin-toiminta/tehtavat-strategia-ja-arvot> Luettu: 18.2.2019

Tulli 2019f. Tulli edistää ulkomaankaupan sujuvuutta. Luettavissa: <https://tulli.fi/tietoa-tullista/tullin-toiminta/tulli-edistaa-ulkomaankaupan-sujuvuutta> Luettu: 18.2.2019

Tulli 2019g. Tulli suojaa yhteiskuntaa. Luettavissa: <https://tulli.fi/tietoa-tullista/tullin-toimintayhteiskunnan-suojaaja> Luettu: 18.2.2019

Tulli 2019h. Luovutus vapaaseen liikkeeseen. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/tuonti/luovutus-vapaaseen-liikkeeseen> Luettu: 10.4.2019

Tulli 2019i. Tullisuspensiot ja autonomiset tariffikiintiöt. Luettavissa:
<https://tulli.fi/yritysassiakkaat/tuonti/tullisuspensiot> Luettu: 10.4.2019

Valvira 2015a. Maahantuonti anniskelua tai vähittäismyyntiä varten. Luettavissa:
https://www.valvira.fi/alkoholi/alkoholin_maahantuonti_ja_maastavienti/maahantuonti_anniskelua_tai_vahittaismyyntia_varten Luettu: 24.1.2019

Valvira 2015b. Alkoholin tukkumyynti. Luettavissa:
https://www.valvira.fi/alkoholi/alkoholin_tukkumyynti Luettu: 18.3.2019

Verohallinto 2016. Käymisteitse valmistettujen alkoholijuomien verotus. Luettavissa:
https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/56226/kaymisteitse_valmistettujen_alkoholijuo/ Luettu: 24.1.2019

Verohallinto 2019. Alkoholi- ja alkoholijuomavero – verolliset tuotteet ja veron määrä. Luettavissa: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/valmisteverotus/valmisteverolajit/alkoholijuomavero/> Luettu: 24.1.2019

Vingruppen Finland 2019. Esittely. Luettavissa: <https://vingruppen.fi/esittely/> Luettu: 27.11.2018

Waters, D. 2011. Supply Chain Risk Management, Vulnerability and resilience in logistics. Kogan Page Limited. London.

Liitteet

Liite 1. Ohjeistus toimeksiantajalle



Vingruppen Finland Oy on vuonna 2017 perustettu palveleva alkoholi-juomatalo, joka myy, markkinoi ja jakelee viiden Arcus-konserniin kuuluvan yrityksen maahantuomia, kansainvälisesti tunnettuja alkoholijuomia. Arcus-konserniin kuuluvat yritykset ovat Arcus Finland Oy, Brews4U Finland Oy, Social Wines Oy, Vinum Import Oy, Wineworld Finland Oy ja Vinunic Oy.

Yritysrhymän myynti Suomessa yhteensä 44 miljoonaa euroa. Vingruppenin edustuksessa on tunnettuja tuoteperheitä ja viinitaloja kuten Champagne Leclerc-Briant, Villa Maria, Jaime Serra, Bodega Argentio, CVNE, Antiche Terre Veneta, Bodegas Altolandon, E.Guigal, Braastad Cognac, Linie Aquavit ja Bushmills viskit.

Suurimmat asiakkaat ovat Alko, Heimon Tukku, Kespro ja BW-ravintolat.

Toimiva logistiikka koko yrityksen vastuulla

Ilman sujuvaa logistiikkaa maahantuontiyrityksen toiminta ei ole taloudellista, eikä anna yrityksestä ulospäin ammattimaista kuvaa. Logistiikkaa on informoitava ajoissa tulevista muutoksista.

Uusi tuottaja

- Tuotepäällikkö informoi tuudesta tuottajasta logistiikkaan
- Tuotepäällikkö huolehtii, että tarvittavat sopimukset ja asiakirjat ovat saatavilla
- Ilmoitathan tuottajan kanssa sovitut aikataulut ajoissa
- Varmistathan, että toimittajalomake on täytetty huolellisesti

Uusi tuote valikoimaan ja tuotteen tilaus

- Tuotepäällikkö ilmoittaa logistiikalle arvioitun myynnin ja sovitut aikataulut
- Tuotepäällikkö pyytää tuottajalta Synkkaan tarvittavat tiedot tuotelomakkeella ja tarvittaessa tuoteanalyysit, jotta tavarat saadaan varastoon
- Tarkista toimitusehdot tuottajan kanssa ja ilmoita lavojen suojaamisesta
- Varastolle toimitetaan vaadittavat dokumentit ajoissa, näin vältetään turhita viivästyksiltä ja maksuilta

Messut ja tapahtumat

- Logistiikan on tärkeä tietää tulevista messuista ja isoista tapahtumista ajoissa. Ilmoittakaa tuotteet joita messuilla esitellään, jotta tuotteiden tilaus voidaan suunnitella ajoissa, eikä tule turhia lisäkustannuksia pikatilauksista.

Lanseeraus, markkinointisuunnitelmat ja myyntikampanjat

- Suunnitteluvaiheessa tulee huomioida tuotteen tuotanto- ja toimitusaika sekä tuotteen saatavuus
- Informoikaa logistiikkaa mahdollisesta myynnin kasvusta, näin varmistetaan että tuotetta riittää myös normaalin menekin kattamiseksi
- Huomioikaa, että tiettyjen tuotteiden osalta toimiva Horeca-kampanja voi lisätä myyntiä huomattavasti
- Ilmoittakaa kampanjan alkamispäivä ja kesto

Varaston tilanne

- Yritys käy yhdessä logistiikan kanssa läpi varaston tilannetta, jotta pystytään varautumaan ongelmatuotteisiin sekä mahdolliseen lisätarpeeseen
- Tuotepäällikkö tekee suunnitelman, miten saadaan ongelmalliset tuotteet liikkeelle -> vältetään turhita varastopaikan maksuilta ja pahimmassa tapauksessa vielä tuotteiden häviytykseen meneviltä lisäkustannuksilta

Tuotemuutokset, pakkauskoemuutokset ja ulkoasumuutokset

- Kaikista tuotetta koskevista muutoksista tulee ilmoittaa niin logistiikalle kuin myynnillekin
- Tuotepäällikkö ilmoittaa mitkä muutokset tuotteessa tapahtuvat
- Logistiikka ilmoittaa muutoksen yhteydessä arvioitun muutospäivämäärän

Miksi ohjeistus:

- pidetään asiakkaat tyytyväisinä
- pidetään yrityksen johto tyytyväisenä
- varmistetaan varaston kierron toiminta
- saadaan tuotteet ajoissa
- luodaan toiminnasta kustannustehokkaampaa

VINGRUPPEN FINLAND

Arcus BREWS4U Wines VINUM VINUNIC WINESWORLD Finland