

Opinnäytetyö AMK

Liiketoiminnan logistiikka

2020

Ville Nikkari

KAHVIN TUONTI BRASILIASTA SUOMEEN

OPINNÄYTETYÖ AMK | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketoiminnan logistiikka

2020 | 35 sivua,

Ville Nikkari

KAHVIN TUONTI BRASILIASTA SUOMEEN

Teoreettisen opinnäytetyön tarkoitus on ollut tutkia kahvin tuonnin prosessia Brasiliasta Euroopan Unioniin, erityisesti Suomeen. Päämääränä on ollut kuvata tuontiprosessia mahdolliselle kahvialan yrittäjälle.

Tietoperustana on hyödynnetty vientiä ja tuontia tukevien organisaatioiden julkaisuja, Suomen ja Euroopan Unionin viranomaisohjeita ja alan kirjallisuutta. Kahvi on yksi rahalliselta arvoltaan kauppaa käydyin yleishyödyke maailmassa.

Työssä selvitetään erilaisia kahvin tuontiin liittyviä seikkoja käyden läpi koko tuontiprosessi. Työssä kuvataan kahvin merkitystä kansainvälisessä kaupassa ja maailman markkinoilla huomioiden vastuullisuus. Työssä käsiteltäviä aihepiirejä ovat myös kauppasopimukseen, logistiseen ketjuun, tullaukseen ja vakuutukseen ja rahaliikenteeseen liittyvät näkökulmat.

Teoriaan ja alan kirjallisuuteen perustuen on luotu kokonaisvaltainen kuva kahvin tuonnin prosessista Brasiliasta Euroopan Unioniin. Tulevaisuudessa olisi kiinnostavaa perehtyä, miten Etelä-Amerikan valtioiden vapaakauppa-alueen, Mercosurin ja EU:n välille suunniteltu vapaakauppasopimus tulee vaikuttamaan kahvintuontiin.

ASIASANAT:

Brasilia, kahvi, kansainvälinen kauppa, logistiikka, maahantuonti, rajamuodollisuudet, standardit, tuontiasiakirjat

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business logistics

2020 | 35 pages

Ville Nikkari

COFFEE IMPORT FROM BRAZIL TO FINLAND

The purpose of this theoretical thesis was to enlighten the importing process of coffee beans from a Brazil to the European Union, with a special interest of importing to Finland. The aim of this work was to describe the importing process for a potential entrepreneur in coffee business.

The knowledge used in this thesis was gathered from the publications of the organizations advancing international trade, the guidelines and legislative instructions of EU and Finnish government and literature of the logistics. Coffee is globally one of the most traded common good.

The thesis sheds light on the entire framework of importing process. The importance of coffee in international trade and in global market including the environmental standpoints are taken in account. The included topics are following: the trade agreement, the logistics, the customs, the insurance and the financial aspects.

On basis of theory and literature has created a holistic view of the import of coffee from Brazil to European Union. An interesting future aspect to study would be the effect of the Mercosur, the free trade agreement between South American states and European Union and its impact on international coffee trade.

KEYWORDS:

Brazil, boarder formalities, coffee, international trade, import, logistics, standards

SISÄLTÖ

| | |
|---|-----------|
| 1 JOHDANTO | 6 |
| 2 KAHVIPAVUN MAAILMANMARKKINAT SUOMEN KANNALTA | 7 |
| 3 ULKOMAANKAUPAN STRATEGIA JA RISKIT | 9 |
| 3.1 Yrityksen tuontistrategia | 9 |
| 3.2 Maariskit | 10 |
| 3.3 Kaupalliset riskin ja valuuttaan liittyvät riskit | 11 |
| 3.4 Juridiikka | 11 |
| 3.5 Tuonnin eri muodot | 11 |
| 4 BRASILIA KAUPPAKUMPPANINA | 13 |
| 4.1 Brasilia valtiona | 13 |
| 4.2 Brasilia kahvintuottajana | 14 |
| 4.3 Euroopan ja Etelä-Amerikan vapaakauppa | 14 |
| 5 KAHVI JA VASTUULLISUUS | 15 |
| 5.1 Pensaasta kuppiin | 15 |
| 5.2 Ekologisuus ja eettisyys | 16 |
| 5.2.1 Auditoinnit | 16 |
| 5.2.2 Sertifikaatit | 16 |
| 5.2.3 Reilu kauppa | 17 |
| 5.2.4 UTZ | 17 |
| 6 KAUPPASOPIMUS | 18 |
| 6.1 Sopimus | 18 |

| | |
|--|-----------|
| 6.2 Tarjouspyyntö ja tarjous | 19 |
| 6.3 Myyjän velvollisuudet ja oikeudet | 20 |
| 6.4 Ostajan velvollisuudet ja oikeudet | 20 |
| 6.5 Toimitustapalausekkeiden valinta | 21 |
| 7 LOGISTINEN KETJU | 22 |
| 7.1 Logistisen ketjun merkitys | 22 |
| 7.2 Varastointi | 22 |
| 7.3 Kuljetusmuodon valinta | 22 |
| 7.3.1 Merikuljetus | 23 |
| 8 TULLAUS JA VAKUUTUKSET | 25 |
| 8.1 Tarkoitus | 25 |
| 8.2 EU:n tuontitullaus | 26 |
| 8.3 Tullin asiakirjat | 26 |
| 8.4 Vakuutukset | 26 |
| 9 RAHALIIKENNE | 28 |
| 9.1 Maksuehto | 28 |
| 9.2 Maksutapa | 29 |
| 9.3 Remburssi | 30 |
| 10 PÄÄTELMÄT | 32 |
| LÄHTEET | 33 |
| KUVIOT | |
| Kuvio 1. Remburssin kulku vaiheittain | 31 |

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää kahvipavun tuonnin prosessia Brasiliasta Suomeen ja siihen liittyviä seikkoja. Aihe on tärkeä, koska Suomen kansallinen kahvipavun kulutus on väestöön suhteutettuna huomattavan suuri (CBI Ministry of Foreign Affairs, 2019). Paahtamaton kahvi on yksi maailman kauppaa käydyin yleishyödyke. Se on tärkeä tuote kehittyvien maiden talouksille. (Coffee Development Report 2019, 22) Kahvipavulla on selkeä eettinen ja taloudellinen merkitys tuottajamaiden yhteiskunnille.

Tuontiprosessin selvittäminen on ajankohtaista, koska kuluttajien tietoisuus ostmistaan kulutushyödykkeistä on kasvava trendi yhteiskunnassamme. Koko tuotantoprosessin läpinäkyvyys, ekologisuus ja eettisyys ovat nousseet huomattavan tärkeään asemaan ohjaamaan kuluttajien ostopäätöstä. Kuluttajat haluavat eettisyyttä ja läpinäkyvää tuotantoketjua. Tietoyhteiskunta tukee tiedonhankintaa ja kuluttajien on aikaisempaa helpompaa selvittää tuotantoketjun eri vaiheita, mikä muokkaa kahvialan yrityksen markkinointia ja luo tarvetta rakentaa yrityksen tuotantoketju kestävän kehityksen ehdoin.

Työn teoriaosuudessa käytetään materiaalina maahantuonnin kirjallisuutta. Sen perusteella kuvataan maahantuonnin eri vaiheet tähdäten kokonaiskuvaan aiheesta. Työ on suunnattu kahvintuontia suunnittelevalle tai valmistelevalle pienelle tai keskisuurelle yritykselle.

2 KAHVIPAVUN MAAILMANMARKKINAT SUOMEN KANNALTA

Paahtamaton kahvi on yksi rahalliselta arvoltaan kauppaa käydyin yleishyödyke maailmassa. Kahviteollisuus hyödyttää sekä tuonti- ja vientimaita. Kahviteollisuuden liikevaihdon arvo on yli 200 miljardia dollaria ja vuosina 2017–2018 kahvin viennin arvo oli 20 miljardia dollaria. Se on tärkeä vientituote kehittyville maille ja merkityksellinen niiden kansantalouksille. Kesäkuussa 2019 kahvin maailmanmarkkinahinta on 30% kymmenen vuoden keskiarvosta ja yleisesti katsotaan syyksi ylituotanto. Maailman kahvin tuotanto on kasvanut enemmän kuin 65% vuodesta 1995. (Coffee Development Report 2019).

Brasilia on suurin kahvin tuottaja maailmassa, se vastaa noin kolmanneksesta koko kahvintuotannosta maailmassa. Sen vuosittainen keskimääräinen tuotto on 53 miljoonaa 60 kg:n kahvisäkkiä vuosina 2013–2018. Maailman koko tuotanto oli noin 157 miljoonaa 60 kg kahvisäkkiä samalla aikavälillä. (Coffee Development Report 2019, 20).

Suomalaiset juovat kahvia maailmassa eniten suhteutettuna väkilukuun, noin 12 kg henkeä kohden (CBI - Centre for the Promotion of Imports from developing countries - Exporting coffee to Finland, 1). Suomalaisten kahvin kulutus oli vuonna 2018 165.6 tonnia, arvoltaan 3,606 milj. € (European Coffee Report 2018-2019, 20). Suomalainen Paulig -yritys käyttää noin 1 % koko maailman kahvituotannosta ja paahtaa kahvin Suomessa (Paulig Oy, 2020). Brasiliasta tuodaan eniten Eurooppaan kahvia: Brasiliasta tuotiin vuonna 2018: 900 193 tonnia kahvia EU:iin, joka on 30.1 % kaikesta tuodusta kahvista EU:ssa, kaikkiaan 2 991 099 tonnia. Suomeen tuotiin vuonna 2018 61 229 tonnia, mikä tekee 60 kg:n säkeissä 1 020 483 säkkiä (European Coffee Report 2018-2019, 11.)

Esimerkkinä voi käyttää, että suomalainen Paulig ostaa kahvinsa suoraan alkuperäismaista eikä suurista kansainvälisistä kauppakamareista (Paulig Sustainability Report 2018). Kahvi tuodaan pääsääntöisesti meriteitse ja suurin kahvia

vastaanottava satama on Antwerpen Alankomaissa (European Coffee Report 2018-2019, 16).

3 ULKOMAANKAUPAN STRATEGIA JA RISKIT

3.1 Yrityksen tuontistrategia

Yrityksen tulisi luoda itselleen päämäärä, mitä kansainvälistymisellä halutaan. Strategian luominen antaa perustan sille, mitä sopimuksesta ja myyntineuvotteuilta halutaan saavuttaa ja mistä ollaan tarvittaessa valmiita luopumaan ja mitkä kohdat ovat elintärkeitä kaupan kannattavuuden ja yrityksen toimintojen kannalta. Yrityksen on tarkasteltava objektiivisesti sen aseman heikkouksia ja vahvuuksia, kuinka näitä olisi mahdollista hyödyntää. (Pirnes&Kukkola, 2002, 60.)

Yritys lähtee tarpeesta ja sen kartoituksesta. Yleisesti päätökseen vaikuttaa, voidaananko kyseistä yleishyödykettä tuottaa organisaation sisällä vai pitääkö se ostaa ulkopuolelta ja onko kyse kotimaisesta vai ulkomaalaisesta hankinnasta. Kahvin kohdalla päätös on kovin helppo ottaen huomioon suomalaisen ilmaston epäedullisuuden kyseisestä viljelmää kohtaan. Suomalaisella yrityksellä on korkeintaan mahdollista hoitaa kahvipavun lisäjalostus, joten kahvipapu voidaan nähdä sellaisena komponenttina, josta kotimainen yritys jatkojalostaa valmiin myytävän tuotteen. (Melin 2011, 19.)

Yrityksen tulee määrittää, millä tasolla se toimii kaupan osapuolena ja käytetäänkö esimerkiksi huolitsijaa kaupassa vai hoidetaanko maahantuonti kokonaan itse ilman ulkopuolisia tekijöitä. On erilaisia tapoja maahantuonnin toteuttamiseen: välitön, suora ja epäsuora. Niitä käsitellään luvussa 3.5 Tuonnin eri muodot. (Karhu 2001, 36- 40.)

Tuonnin esivalmistelu sisältää aina toimittajan ja tuotteiden etsinnän, mitkä voidaan tarvittaessa ulkoistaa. On myös hyvä selvittää erilaisten kotimaisten tuki- ja palveluorganisaatioiden tarjoamat erilaiset tukipalvelut, kuten Fintra (Management Institute of Finland MIF Oy) sekä elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus (ely-keskus).

Kauppasopimukseen ja tilaukseen päädytään ostajapuolen tekemän tarjouspyynnön jälkeen. Tätä on edeltänyt tarjousvertailu ja kauppaneuvottelut. Tässä prosessin vaiheessa olisi hyvä selvittää mahdolliset erilaiset tullimääräykset. Erilaiset vastuukysymykset on otettava huomioon kaupassa. Näitä käsitellään luvussa 6.5 Toimitustapalausekkeet.

Tuontitapahtuman vaiheet ovat seuraavat:

1. tarpeiden kartoitus
2. liikeyhteyksien hankinta
3. tarjouspyynnön lähettäminen
4. tilausvaihe ja sopimuksen syntyminen
5. kuljetusjärjestelyt (katso kuljetustavat)
6. tavaran tuonnin valmistelu
7. vastaanotto ja tarkastaminen
8. maksuvaihe ja rahoitus
9. jälkiseuranta (Melin 2011, 19)

3.2 Maariskit

Maariskeillä tarkoitetaan maakohtaisia epävarmuustekijöitä, joilla on vaikutusta yrityksen investointipäätöksille. Siitä saatetaan käyttää myös termiä *poliittiset riskit*. Termien painotuksessa on kuitenkin eroja. Poliittisiin riskeihin voidaan liittää taloudellinen ja sosiaalinen ulottuvuus. Poliittiseksi riskiksi katsotaan myös erilaiset laittomuudet, kuten lahjonta ja terrorismi. Esimerkkejä riskejä kasvattavista tekijöistä ovat kulttuurilliset erot, uskonto, ideologiset ja maanomistukseen liittyvät kiistat. (Pirnes & Kukkola 2002, 97-101)

Riskit saattavat syntyä kansainvälisten konfliktien muodostuessa. Tuontimaan vieranomaiset saattavat poliittisiin syihin nojautuen turvautua erilaisiin tarifferihin ja poliittisiin keinoihin. Maariski sisältää taloudellisen riskin mahdollisuuden, kuten valuuttojen ja paikallisen talouden heilahtelut sekä erilaiset luonnonkatastrofit. (Pirnes & Kukkola 2002, 97-101)

On hyvä käyttää hyväkseen erilaisia asiantuntijapalveluita selvittäessään riskejä. (Pirnes &Kukkola 2002, 97-101).

3.3 Kaupalliset riskin ja valuuttaan liittyvät riskit

Kaupalliset riskit liittyvät pääasiassa kauppakumppanin maksukykyyn tai haluttomuuteen noudattaa kauppasopimusta. Markkinoiden heilahtelut ovat myös riski.

Olisi hyvä tarkistaa kumppanin luottotiedot sekä erilaiset neuvottelu- ja sopimuskulttuurit. Sopimusehdoista on oltava tarkkana ja on pidettävä huolta, että kumpikin osapuoli noudattaa sopimusta, laskuttaa oikein ja selvittää pakkoperintään liittyvät seikat. (Pirnes &Kukkola, 2002, 101-103)

Valuuttariskeillä tarkoitetaan riskejä, jotka liittyvät valuuttakursseihin ja niiden mahdollisiin heilahteluihin. Voidaan suojautua erilaisilla valuuttatileillä ja maksuehtojen valinnoilla. (Pirnes &Kukkola 2002 103-108.)

3.4 Juridiikka

Erilaisiin sopimukseen ja lainsäädäntöön liittyy myös riskejä kuten muutoseikat kauppasopimuksessa. Yrityksen tulee olla valmistautunut kohdemaan poliittisten olojen mahdolliseen muuttumiseen: esimerkiksi maan hallitus haluaa muuttaa kauppapolitiikkaa. On tärkeää, että kauppasopimus laaditaan kirjallisena ja selkeästi paikallisen asiantuntemuksen avulla suojautuen. Sopimuksia on pyritty kansainvälisessä kaupassa standardoimaan, kuten remburssilla, incotermseillä ja lainsäädännöllä. (Pirnes &Kukkola 2002, 97 ja 189.)

3.5 Tuonnin eri muodot

Suomalainen yritys voi harjoittaa ulkomaankauppaa kolmella erilaisella tavalla: suora, epäsuora ja välitön. Välitön tuonti tarkoittaa kauppaa, jossa yritys toteuttaa

prosessin ostaen suoraan ulkomaalaiselta toimittajalta ilman ulkopuolisia toimijoita. Suorassa tuonnissa voidaan käyttää välijäsentä, joka edustaa kotimaista yritystä ulkomaalaiselle ostajalle. Esimerkkejä tästä ovat agentti, komissionääri tai broker. Nämä osapuolet toimivat ostajan lukuun ostoprosessissa. Epäsuorassa tuonnissa kaupan osapuolien välillä toimii kotimainen yritys, joka hoitaa tuonnin muodollisuudet. (Karhu 2001, 36–40; Holmvall & Åkerson 2004, 127; Ritvanen & Koivisto 2007, 104–107.)

4 BRASILIA KAUPPAKUMPPANINA

4.1 Brasilia valtiona

Brasilia on viralliselta nimeltään República Federativa do Brasil, sen asukasluku on 210 miljoonaa, ja se vastaa pinta-alaltaan Eurooppaa ja on maailman viidenneksi suurin valtio pinta-alaltaan. Sen virallinen valuutta on Real (R\$). Tärkeimmät kauppakumppanit ovat Kiina, Yhdysvallat, Argentiina ja Alankomaat. (Fujikawa Nes 2016.)

Maan talouden kasvun on mahdollistanut maataloudelle ihanteellinen maaperä, ja rikkaat luonnonvarat, kuten öljy, kaasu ja mineraalit. Maailman kahdeksanneksi suurin talous rakentuu laaja-alaisesti erilaisille jalostamattomille raakamateriaaleille. (Business Sweden, 2020)

Talous on elpymässä vuoden 2017 monista korruptioskandaaleista ja kahden vuoden lamasta, joka on ollut pahin koko maan historian aikana. Brasilian poliittinen ilmapiiri on kärsinyt virkarikossyytteistä maan korkeinta johtoa kohtaan. Maa on nyt kuitenkin selkeästi ottanut uuden suunnan, jonka ansiosta talous on saatu protektionismin aikakaudesta talouteen, jossa ulkomaalaisia investointeja ei katsota karsaasti. (Business Sweden, 2020)

Maan monimutkainen byrokratia saattaa vaikeuttaa kaupankäyntiä. Länsimaalaiselle voi tulla vaikeuksia välttää korruptiota, joka saattaa olla erittäin houkutteleva mahdollisuus. Se ei kuitenkaan ole vielä kulttuurillisesti hyväksyttävää. Harmaalla alueella liikuttaessa on hyvä käyttää paikallista konsulttia.

Maan virallinen kieli on portugali, Mahdolliset kommunikaatiovaikeudet saattavat olla huomattavat, koska paikallisen väestön suomen ja englannin kielen taito on osoittautunut rajalliseksi. Paikallinen liikekulttuuri perustuu ihmisten tapaamiseen ja arvostetaan yhteistyökykyä. (Business Sweden, 2020)

4.2 Brasilia kahvintuottajana

Brasilia on yksi maailman suurimmista kahvintuottajavaltioista. Vuonna 2018 EU:iin tuotiin eniten raakakahvia Brasiliasta, 31.8% kaikesta raakakahvista (European Coffee Report 2018-2019; 12).

4.3 Euroopan ja Etelä-Amerikan vapaakauppa

Suurin kahvintuonnin tulevaisuuteen vaikuttava seikka on European Unionin ja Mercosur -alueen perustajajäsenten, Brasilian, Argentiinan, Paraguayn ja Uruguayn välisen vapaakauppasopimuksen varmistuminen kesäkuussa 2019. Mercosur on Etelä-Amerikan valtioiden vapaakauppaorganisaatio, joka on perustettu 1991 ja siihen kuuluvat Brasilian lisäksi Argentiina, Paraguay, Uruguay, Chile, Kolumbia, Ecuador ja Peru. Vapaakauppa yksinkertaistaa ja helpottaa tuonti ja vientiä. (Grieger G, 2019)

5 KAHVI JA VASTUULLISUUS

5.1 Pensaasta kuppiin

Arabien innovaatio oli valmistaa kahvipavuista kuuma juoma nimeltä kahvi. Kahvipapu on kahvipensaan siemen. Kahvipensas on oikeastaan puu, joka luonnollisissa olosuhteissa kasvaisi 7-8 metriin, mutta pidetään viljelyksillä 1,5-2 metrin korkuisena. Se tuottaa ensimmäisen sadon 2-4 vuoden ikäisenä ja voi parhaimmillaan tuottaa papua 30 vuotta. Uudet jalostetut lajikkeet ovat nopeuttaneet pensaiden korvaamista uusilla jo 15 vuoden iässä. Kahvipensas kasvaa trooppisilla ja subtrooppisilla alueilla. Se on herkkä kasvi lämpötilavaihteluille. Kahvipensaan lajikkeesta ja kasvuympäristöstä riippuen satoja kerätään 1-2 vuodessa. (Kahvi- ja paahtimoyhdistys 2020)

Kahvipensaan (*Coffea*) kukinnan tuloksena saadaan hedelmiä, joita kutsutaan kahvimarjoiksi. Kahvipapu on yleisnimitys kahvimarjan sisältä löytyvälle siemenelle. Viisivuotiaana kahvipensas tuottaa jo normaalin sadon eli 0,4–2 kg arabica-papuja tai 0,6–2 kg robusta-papuja. Noin 2,5 kilosta kahvimarjoja saadaan puoli kiloa papuja. Kypsyneen kahvimarjan tunnistaa sen värin muuttumisesta vihreästä punaiseksi tai keltaiseksi. Saman pensaan kukinnot saatavat olla eri vaiheessa, vaikka osa marjoista olisikin jo kypsyyssasteeltaan poimintakelpoisia. Hedelmälihan poistamiseen papujen ympäriltä on kolme käytössä olevaa menetelmää: kuiva, märkä ja molempia yhdistelevä puolipesu.

Brasilian sadonkorjuukausi alkaa huhtikuussa kestäen 4 kk. Korjuussa hyödynnetään koneellista poimintaa tai se tehdään käsin. Viljelijät myyvät kuivatut kahvipapunsa joko vientiyrityksille tai suoraan ostajalle ja ne kuljetetaan Euroopan suuriin satamiin esim. Antwerpeniin. Sieltä ne edelleen kuljetetaan sataman kautta Suomeen paahtimoon. (Kahvi- ja paahtimoyhdistys 2020)

5.2 Ekologisuus ja eettisyys

Vastuullisuus korostuu erityisesti kahvialalla, jolla siitä on muodostunut erityinen kilpailuetu. Se korostuu, koska kahvia tuodaan maista, joissa on paljon yhteiskunnallisia epäkohtia. (Coffee Development Report 2019, 20) Kahvi tuotteena antaa kehittyville maille mahdollisuuden rakentaa talouttaan. Myös kaupankäynnin läpinäkyvyyden varmistaminen on olennaista.

5.2.1 Auditoinnit

Auditoinnilla tarkoitetaan standardeihin liittyvä jaksoittaista objektiivista tarkastusta, jonka tarkoituksena on ylläpitää laatua ja yrityksen toimintatapoja.

Eri standardeissa on erilaiset vaatimukset riippuen, minkä alan standardista on kysymys. Auditoinnit suorittaa standardin valvova taho, joka on akkredoinut toimimaan alaisuudessaan henkilöt, joilla on oikeus valvoa standardin toteutumista. Heille yritys myöntää vapaan pääsyn kaikkiin tilaisuuksiinsa, mahdollistaen prosessien tarkastelun ja esimiesten ja työntekijöiden työnkuvan tarkastelun.

Auditoinnit ovat tärkeä osa yrityksen läpinäkyvyyttä ja luovat yrityksen kaikille toimijoille realistisen kuvan yrityksestä välttämättä luurankojen syntyminen yrityksen komeroihin. (Logistiikan maailma 2020)

5.2.2 Sertifikaatit

Sertifikaatti tarkoittaa sitä, että tuote ylittää tiettyyn standardiin ja täyttää sille määrättyjä laatuvaatimukset. Todistus laatujärjestelmien käytöstä yrityksessä perustuu ulkopuolisen toimijan järjestämiin auditointeihin, joilla varmistetaan yrityksen laadun tarkistusjärjestelmä.

Sertifikaatit ovat perustana läpinäkyvyydelle ja toimivat markkinoinnissa tietona kuluttajalle hänen tekemästään ostosta. Ne ovat arkipäiväinen osa lähes jokaisen

yrittäjien toimintatapakulttuuria. Kahvialan markkinointi hyödyntää erilaisia sertifi-
kkaatteja.

5.2.3 Reilu kauppa

Reilu kauppa (englanniksi Fairtrade Finland) on sertifiointijärjestelmä kehittyvissä
maissa viljeltävien ja valmistettavien tuotteiden eettisyyden ja ekologisuuden var-
mistamiseksi. Se on kehitetty, koska kuluttajien tarve ostaa ekologisesti ja kestä-
vän kehityksen vaatimukset täyttäviä tuotteita on kasvanut viime vuosikymme-
nenä. Se on syntynyt halusta vastuullisuuteen.

Tarkoituksena on varmistaa, että sertifioidun saaneita tuotteita myydään markki-
nahinnalla, josta jää riittävä osuus tuotantoketjun alkupäähän. Näin varmistetaan,
että tuottaja saa elämiseen tarvittavan katteen tuotteistaan. Se takaa tietyn hin-
nan tuottajalle. Sen avulla varmistetaan tuotteen ekologisuus.

Pienviljelijäyhteisöiltä edellytetään demokraattista ja läpinäkyvää päätöksente-
koa. Reilu kauppa vaatii turvallisia työoloja suurtiloilla. Reilu kauppa on kieltänyt
pakkotyön teettämisen ja lapsityövoiman käytön.

Ympäristökriteerit ovat Reilun kaupan säännöissä tiukat. Kiellettyjen ja haital-
liseksi todettujen torjunta-aineiden käyttö on kielletty ja hyväksytyjen kemiallisten
yhdisteiden käytölle ja varastoinnille on laadittu tarkat säännöt. Tärkeää on ottaa
huomioon kasvu ympäristön ja siellä työskentelevien ihmisten hyvinvointi ja ter-
veys.

Reilun kaupan sertifiointimerkinnän saaneet tuotteet varmistavat kuluttajalle hä-
nen tehneen ekologisesti ja eettisesti kestävä valinnan. (Reilu kauppa ry)

5.2.4 UTZ

UTZ on maailmanlaajuinen sertifiointijärjestelmä, joka varmistaa kuluttajan osta-
van kestäväällä tavalla tuotettuja tuotteita. Se on fuusioitunut Rainforest Alliancen
kanssa. (utz.org)

6 KAUPPASOPIMUS

6.1 Sopimus

Sopimuksella tarkoitetaan molempia osapuolia sitovaa kaksipuolista oikeus-
tointa, joka on erityisen oleellinen kansainvälisissä kauppatahtumissa. Sopi-
muksessa sovitut asiat ovat sitovia molemmille osapuolille eikä niitä voi muuttaa
ilman kummankin hyväksyntää. Kauppasopimuksen tulee rakentua kummankin
osapuolen tavoitteiden ympärille. Kansainvälisessä kaupassa tulisi pyrkiä mah-
dollisimman yksityiskohtaiseen ja kattavaan sopimukseen. Neuvotteluissa maini-
tut seikat eivät ole osa sopimusta, jollei niitä ei ole kirjattu sopimukseen. (Melin
2011, 42)

Asianmukaisesti tehty sopimus mahdollistaa sujuvan kaupankäynnin ja toimii hy-
vänä pohjana toimivalle ja proaktiiviselle riskienhallinnalle. Mahdollisen sopimus-
rikkomuksen varalta on tärkeää määritellä, minkä maan lainsäädäntöä sovelle-
taan kyseisessä sopimuksessa. Pääasiallisesti oletetaan, että noudetaan paikal-
lisista lainsäädäntöä. Jos mahdollisissa ristiriitatilanteissa ei ole sopimuksessa
määritelty, minkä maan lainsäädäntöä noudatetaan eikä sopimuksessa ole viit-
tausta lainsäädäntöön, niin paikallinen tuomioistuin päättää asiasta. (Melin 2011,
42)

Jos joutuu tekemään suuren ulkomaankaupan sopimuksen, mikä sisältää ostaja-
osapuolelle suuria riskejä, on aina hyvä konsultoida ja käyttää hankintamaan
kauppaan erikoistuneita puolueettomia asianajajia, jotka ymmärtävät hankinta-
maan lainsäädännön nyansseja. Euroopan ulkopuolelta tulevan sopimuskump-
panin kanssa on hyvä sopia maksuehdosta ja sopimuksen purkuehdot on hyvä
määritellä tarkasti. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2018, 278-279)

On huomioitava, ettei anna paikallisten hyvin muodostuneiden sambatanssijoi-
den ja poppamiesten tarjoaman iloliemen vaikuttaa keskittymiskykyyn eikä laita
nimeään paperiin, jonka ehtoja ei täysin ymmärrä. Paikallisen poliisin ilmestymi-

nen sopimusneuvotteluihin ei voida aina laskea positiiviseksi yllätykseksi tai paikalliseksi konsultiksi, jolta kannattaa kysyä neuvoa latinalaisamerikkalaisesta neuvottelukulttuurista. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2018, 279)

Kansainvälisellä kauppalainsäädännöllä yritetään yhtenäistää termejä ja ehtoja ja varmistaa sopimuksen tasapuolisuus. Tärkeänä osana kansainvälisenkaupan lainsäädäntöä on myyjäosapuolen näyttövelvollisuus riitatilanteessa. Mikäli näyttöä ei löydy, katsotaan vaatimus perusteettomaksi. Tämän takia asioiden kirjaaminen sopimukseen on tärkeää ja allekirjoitus sopimuksessa ei ole pelkkä muodollisuus. (Melin 2011; 43-48; Jimenez 2018; 62-73)

6.2 Tarjouspyyntö ja tarjous

Tarjouspyyntö on ensimmäinen askel kohti sopimusta. Sopivan toimittajan löydyttyä tarjouspyynnön voi esittää suullisesti tai kirjallisesti. On kuitenkin hyvä muistaa, ettei tarjouspyyntö sinänsä vielä sido ostajaa tai myyjää sopimukseen eikä ole takeena kauppatahtuman onnistumisesta. (Melin 2011, 88, Iloranta & Pajunen-Muhonen 2018, 254)

Kuljetus- ja rahoitusmuoto kannattaa ottaa huomioon ennen tarjouspyynnön lähettämistä. Tuonti- ja vientimaiden lainsäädäntö tuotteiden osalta kannattaa selvittää. Erilaiset tuonti- ja vientirajoitukset on hyvä ottaa huomioon ennen tarjouspyynnön jättämistä brasilialaiselle yritykselle. Rajoitukset voivat liittyä esimerkiksi kasvien tai eläinten uhanlaisuuteen tai tuotteen muihin ominaisuuksiin mm. radioaktiivisuuteen. Tuontimaassa tuotteen on täytettävä viranomaisten niille asettamat määräykset. (Melin 2011, 44)

On hyvän kauppatavan mukaista lähettää tarjous kohtuullisen ajan kuluttua tarjouspyynnöstä. Ostajan vastaanotettuja tarjous ja sen tarkastelun jälkeen on hyvä esittää mahdolliset lisäselvitykset ja epäkohdat. Tarjouksen hyväksymällä syntyy sitova sopimus, jonka perusteella voidaan aloittaa kaupantoteutus käytännössä. (Melin 2011, 44-45; Iloranta & Pajunen-Muhonen 2018, 233-234)

6.3 Myyjän velvollisuudet ja oikeudet

Kauppasopimuksen laatimisen jälkeen myyjäosapuoli on velvollinen toimittamaan sopimuksessa mainitut tavarat tai palvelut sopimuksessa määrätyle paikalle ajankohtana, joka määräytyy sopimuksen ehtojen mukaan. Myyjä on oikeutettu saamaan sovitun kauppahinnan toimittamistaan tuotteista.

Mikäli ostaja ei ole toimittanut maksua tai sen viivästyessä, on myyjä oikeutettu seuraaviin toimiin: perimään viivästyskorkoa, sopimuksen purkamiseen ja vahingonkorvaukseen. Jos maksua ei suoriteta, voidaan tavara myydä kolmannelle osapuolelle. Maksutapaa käsitellään luvussa 9. Rahaliikenne.

6.4 Ostajan velvollisuudet ja oikeudet

Ostajan tulee suorittaa tavarasta sovittu hinta myyjälle sopimuksessa sovitulla maksutavalla. Oikean maksutavan valinta voi suojata kummankin osapuolen taloudellisia intressejä.

Ostajalla on oikeus ostamaansa tavarahan tai palveluun juuri sellaisen kuin sopimuksessa on määritelty. Jollei sopimuksessa mainitut kohdat täyty, on ostaja oikeutettu korvauksiin.

Mikäli myyjä ei pysty täyttämään sopimuksessa mainittuja ehtoja tai on toimittanut tavarahan virheellisenä tai huonolaatuisena, on ostaja oikeutettu korvauksiin. Ostaja on oikeutettu korvauksiin, mikäli hän pystyy osoittamaan virheet ja on tehnyt asiasta reklamaation myyjälle. Lisäksi hänen on pystyttävä osoittamaan ilmoittaneensa ja antaneensa aikaa myyjälle virheen korjaamiseksi. Korvauksen muotoja voivat olla vahingonkorvaus tai sopimuksen purkaminen. (Melin 2011, 50-51)

6.5 Toimitustapalausekkeiden valinta

Toimitustapalausekkeiden eli incotermsien avulla määritellään ostajan ja myyjän vastuut tavarankuljetuksessa. Ne ovat kansainvälisen kaupan tapoja, joiden tulkinnat saattavat vaihdella jopa satamien välillä. Joissakin maissa toimintatapalausekkeet ovat kirjattuna lakiin, kun taas toisissa vakiintuneet käytänteet ja oikeuskäytännöt ovat muovanneet lausekkeiden sisältöä (Melin 2011, 56). Eri-laisten ristiriitojen ennaltaehkäisemiseksi on luotu tulkintasääntökokoelmia. Näistä tunnetuimpana ja yleisimpänä käytössä olevana voidaan pitää kansainvälisen kauppakamarin (ICC) incoterms-ehtojen tulkintoja. (Incoterms) (Incoterms*2020 suomi-englanti; Hörkkö 2010; 387)

Lausekkeilla määritellään, kuinka myyjän ja ostajan vastuut jakaantuvat tavarankuljetuksen tai tuonnin aikana. (Pirnes & Kukkola 2002, 183; Logistiikan maailma 2020)

Niissä huomioidaan seuraavat asiat:

1. toiminnalliset velvollisuudet
2. kustannusvelvoitteet
3. riskin siirtymispiste

Toimitustapalausekkeissa ei määritellä omistusoikeuden siirtymistä, maksuehdoista, toimitusaikaa tai sopimusrikkomuksesta aiheuttavia korvauksia. Tämän tarkoituksena on erikseen aina laadittava kauppasopimus. (Melin 2011, 56)

Kauppasopimuksella voidaan velvoittaa kaupan osapuoli tekemään liitännäissopimuksia, jotka ovat kaupan kannalta välttämättömiä, esimerkiksi kuljetus-, huollinta- ja vakuutus sopimukset. Tulee kuitenkin muistaa, että nämä ovat aina itsenäisiä sopimuksia, jotka eivät saa olla ristiriidassa kauppasopimuksen kanssa. (Melin 2011, 56) Oikean lausekkeen valinta voi toimia proaktiivisena kustannusten säästönä ja antaa yritykselle työkalun riskien kartoittamiseen ja hallintaan. (Melin 2011, 61)

7 LOGISTINEN KETJU

7.1 Logistisen ketjun merkitys

Logistiikkaa voidaan pitää kohtuullisen nuorena käsitteenä. Se on syntynyt yleiskäsitteeksi, kun puhutaan materiaalin, kuljetuksen ja talouden yhdistämisestä koordinoitusti. Siinä pyritään keskitetysti hallitsemaan yrityksen raha-, tieto- ja tavaravirtaa. Nostamalla katse pienistä yksityiskohdista näkee suuremman kokonaisuuden. Nykyaikainen logistiikka yhdistää yrityksen kaikki toiminnot saman käsitteen alle. Perusideana tehdä enemmän rahaa vähemmällä rahalla. Optimoimalla tuotantotekijät tehostetaan toimintaa ja pyrkimyksenä on todellisten säästöjen luominen. (Karrus 2005;13-14; Logistiikan maailma 2020)

7.2 Varastointi

Varastolla tarkoitetaan tilaa, jossa yritys säilyttää tuotteitaan. Yleisesti katsotaan varastoinnin olevan pelkkää liikkumatonta rahaa, jonka tarkoituksena on varmistaa yrityksen materiaalivarmuus kysynnän piikkeinä ja mahdollisten toimitusvaikeuksien aikana. Varasto on sinänsä oman logistinen kokonaisuutensa, jonka tehokas toiminta voi toimia kilpailuvalttina yritykselle. Varasto voidaan jakaa käyttö ja varmuusvarastoksi. (Karrus 2005, 35-36; Karhu 2002, 49)

7.3 Kuljetusmuodon valinta

Kuljetusmuodon ja sen vastuiden jakaminen tapahtuu kauppasopimuksen pohjalta, jossa on määritelty toimitusehto ja kuljetusmuoto. Kappaleessa 6.5 Toimitustapalausekkeiden valinta käsitellään asiaa.

Tärkeintä on päättää, mikä kuljetusmuoto on kustannustehokkain. Tähän vaikuttavat: kuljetuksen nopeus, yksikkökohtainen kustannus, tavarantyyppi, vahinkoriskit, kiireellisyys ja kyseisen kuljetusmuodon kaluston saatavuus. Ei tule unoh-

taa myöskään mahdollisia kansainvälisiä jänniteitä ja säädöksiä. Tuotteen loppukäyttäjän trendit ja yllättävä tietoisuus todellisuudesta saattavat ohjata yrityksen käyttämään ekologisempia kuljetusmuotoa taloudellisuuden ja tehokkuuden kustannuksella.

Yrityksen tulee tehdä päätös tehokkaimmasta kuljetusmuodosta katsomalla kokonaisuutta ja hallittavuutta logistiselta kannalta. Olisi hyvä tarkastella mahdollisuutta ulkoistaa yrityksen kuljetuspalvelut kokonaisvaltaista logistiikka tarjoavalle yritykselle, jotta yritys voisi keskittyä ydintoimintaansa. (Karhu 2002; 46-48)

Keskeisimpiä seikkoja valittaessa kuljetusmuotoa ovat seuraavat:

1. Kuljetuksen kokonaiskustannukset tarkoittaen kaikkia kustannuksia, jotka liittyvät kuljetukseen
2. Ostoteränsä suuruus ja kuljetuspakkauksen mitat. Suurien määrien ja pakkausten ollessa kyseessä tietyt kuljetusmuodot eivät sovellu käytettäväksi. Myöskin tavaran paino on hyvä huomioida, yleensä kahvinkuljetuksessa on käytössä 60 kg säkki.
3. Kohdemaan infrastruktuurin kehitysaste
4. Kuljetettavaan tavarahan sitoutunut pääoma suhteutettuna kuljetuksen kokonaiskustannuksiin
5. Tavaran riskialttius pilaantumiselle tai muulle ulkoiselle uhalle kuljetuksen aikana
6. Toimituksen kokonaiskesto. (Melin 2001, 194-196)

7.3.1 Merikuljetus

Yleisin kahvin kuljetuksessa käytetty kuljetusmuoto on merikuljetus. Meritse kulkeva tavaravirta on kustannustehokkain ja edullisin kuljetusmuoto, mikä soveltuu parhaiten, kun kyseessä ovat suuret tavaramäärät ja volyymit ovat suuria. Yksikköhintojen ollessa alhaiset esimerkiksi bulkkitavaran kohdalla se on kustannustehokkain. (Pirnes & Kukkola 2002 190)

Meriteitse kuljetettavat lastit jaetaan kokonaisia laivoja vaativiin ja irtolastikuljetuksiin. Selluloosapaalit ja rakennuslevyt ovat hyvä esimerkki suurista artikkeleista, joita voidaan kuljettaa bulkkitavarana. Muita esimerkkejä bulkkitavarasta ovat nesteet ja kivihiili.

Vastakohtana bulkkitavaralle on yksikkölasti, jotka ovat tuotteita pakattuina suuryksiköihin, esimerkkinä kontit, flätit, kuorma-autot ja perävaunut. Kyseisenlaisia yksiköitä on samassa aluksessa useita. Yksikkölasti jaetaan kontteihin, jotka toimivat pelkkinä kuljetusyksikköinä ja joita voidaan kuljettaa pyörillä kulkevilla kuljetusajoneuvoilla. (Tapaninen 2018, 68)

8 TULLAUS JA VAKUUTUKSET

8.1 Tarkoitus

Ennen kuin kahvipapua voidaan jatkojalostaa tai myydä kuluttajalle kotimaassa, se on tullattava. Euroopan Unionin (EU) alueella on yhtenäinen tullijärjestelmä, jonka aktiivinen toimija Suomen tulli on. Tullin tarkoituksena on edistää ja helpottaa ulkomaankaupan sujuvuutta ja lainmukaisuutta toimivalla asiakasyhteistyöllä. Tulli perii ulkomaankauppaan ja tavaroiden valmistukseen liittyvät tullit, verot ja maksut käyttäen tietokonepohjaista elektronista tietoliikennejärjestelmää, jonka päätelaitteet ovat sijoitettu tullin kaikkiin toimipisteisiin ja asiakkaan tai yrityksen on helppo muodostaa niihin yhteys omalla html -ohjelmointikieltä tulkitsevalla selaimellaan.

Tulli pyrkii suojaamaan yllättävänkin viatonta kuluttajaa ja ympäristöä olemalla vastuussa maahan tuotavien elintarvikkeiden ja kulutushyödykkeiden valvonnasta sekä tarkkailemalla erilaisten vienti- ja tuontirajoitusten toteutumista. Tulli organisaationa vastaa EU:n tullietusopimusten, yleisten ja World Trade organisaation alkuperäsääntöjen tulkinnasta ja soveltamisesta. (Melin 2011, 246)

Viime vuosikymmenen loppupuolella Suomen tullin rooliin vaikuttanut suurin muutos täytynee olla Suomen liittyminen EU:iin vuonna 1995 ja samaan aikaan taloutemme avautui Euroopan vapaakaupalle eli niin sanotulle yhteisökaupalle. (Melin 2011; 246)

Yhteisömaiden välillä valitsee vapaakauppa, jossa keskinäisestä kaupasta on poistettu tullit, ja tuotteen alkuperätodistukset ovat muuttuneet tarpeettomiksi. Tullitariffit ja kauppapolitiikkaa määritellään keskitetysti ilman, että yhdelläkään maalla on individualistista asemaa määritellä omia tariffejaan tai kauppapolitiikkaa. EU:n sisäinen kauppa tapahtuu unionin määrittämin sisämarkkinasäännöin. (Melin 2011, 246)

8.2 EU:n tuontitullaus

Kolmansista maista käyty kauppa noudattaa samoja sääntöjä koko EU:n alueella. EU on asettanut koko unionin alueelle yhteisen tullilainsäädännön, joka luo raamit jokaisen maan kansallisille tullaussäädöksille.

Kaikille maahantuotaville tavaroille on olemassa oma tullitariffinimike, jonka perusteella tavaran tulliverotus määritellään ja joka toimii kauppatilastojen tietolähteenä. Kahville on myös omansa ([Tulli, 2020](#)).

8.3 Tullin asiakirjat

Saapumisilmoitus annetaan sähköisesti tullin käyttämän AREX -järjestelmän kautta. Se on annettava ennen tuotteiden saapumista yhteisön tullialueelle. Saapumisilmoituksen tulee sisältää ns. turvatiedot. **Yleisilmoitusta** käytetään meri- ja lentoliikenteessä. Se tehdään myös sähköisesti AREX -järjestelmään. Tämän vaiheen voi ohittaa, jos on antanut sähköisesti saapumisilmoituksen. **Saapumisen esittämisilmoitus** koskee tuotteita, joista on tehty saapumis- tai yleisilmoitus. **Purkaustuloilmoitus** tehdään, kun tavara on purettu ja siitä on annettu ilmoitus. Tässä kohtaa prosessia voidaan suorittaa dokumentaation ja todellisen tavaramäärän tarkistus. Passitus helpottaa ja yksinkertaistaa kansainvälistä kauppaa. Passituksen avulla voidaan kuljettaa tuotteita lähtötullista määrätulliin ilman välitarkastusta. (Melin 2011, 255-256)

8.4 Vakuutukset

Jokaisessa kuljetuksessa on arvioitu riskialttius, joka määrittyy kauppatavaran tai muun hyödykkeen arvon ja kuljetusriskin mukaan. Riskin kantovastuu määräytyy toimitustapalausekkeen eli incotermsin mukaan (ks. kappale 6.5 Tuontitapalausekkeiden valinta).

Mikäli kuljetuksessa tapahtuu hyödykkeen odottamaton arvon aleneminen onnettomuuden tai huolimattomuuden seurauksena, tulee rahallinen menetys korvata

sille kaupan osapuolelle, jolla ei ole vastuuta kuljetuksesta. Vastuussa oleva osapuoli kantaa vastuun virheestä kärsien taloudellisen tappion, mikäli ei ole vakuutusta. Mikäli voidaan osoittaa mahdollisen huolitsijan aiheuttaneet rahallisen menetyksen voi huolitsija olla korvausvelvollinen taloudellisen tappion kärsineelle osapuolelle. (Hörkkö ym. 2010, 400)

Yritys voi kuljetusvakuutuksella hallinnoida ja minimoida kuljetusriskien toteutuessa aiheutuvia taloudellisia kustannuksia ja menetyksiä. Vakuutuksen kaksi pääluokkaa ovat tavaravakuutus ja kuljetusvakuutus. (Hörkkö ym. 2010, 400-401; Melin 2011, 181)

Tavaravakuutus on vakuutus, jonka kohteena on kuljetettava tavara. Vahingon sattuessa kuljetuksen aikana on vakuutuksen myöntäjä velvollinen korvaamaan vakuutusehtojen mukaisen summan vakuutuksen ottajalle. Perusteena on, että tapahtuma on äkillinen tai ennalta arvaamaton eikä sisällä tahallisuutta. Toimintatapalausekeella on vaikutusta siihen, onko kyseisenlainen vakuutus mahdollista ottaa. (Hörkkö ym. 2010, 400)

Kuljetusvakuutus on huolitsijalle tai tavaran kuljetuksesta vastaavalle yritykselle tarkoitettu vakuutus. Sen tarkoitus on kattaa kuljetusriskin toteutuessa huolitsijalle tai kuljettavalle yritykselle aiheutuneet vahingot. Tämä vakuutus korvaa vain lain velvoittaessa. Kuljetusvakuutuksen tarve ei poistu, vaikka kuljetusasiakkaalla olisi tavarankuljetusvakuutus, koska hoidettuaan vakuutuskorvauksen omalle asiakkaalleen tulee vakuutuksen antaja perimään huolitsijalta korvausta, mikäli huolitsija katsotaan korvausvelvolliseksi. (Hörkkö ym. 2010, 400; Melin 2011, 61)

9 RAHALIIKENNE

9.1 Maksuehto

Maksuehdon ja -tavan valinta koostuu monen asian summasta. Ulkomaankaupassa vaikuttavat välimatkat, kauppatajpojen erot, kieli ja kummankin maan käyttämä valuutta. On myös tärkeää selventää, onko kyse alkavasta kauppasuhteesta vai vakiintuneesta transaktiosta yritysten välillä.

Maksuehdon valinnassa on huomioitavat seuraavat seikat:

1. maksuvaluutta
2. maksuaika
3. maksutapa
4. maksupaikka
5. alennukset
6. pankkikulujen maksaja
7. toimituslauseke
8. viivästysseuraamukset

Ilmaisun selkeys ja yksiselitteisyys ovat maksuehtoa kirjattaessa tärkeä huomioida tulevien ristiriitojen välttämiseksi. Näin hallitaan tai ainakin ymmärretään kauppaan liittyviä riskejä. Kaupan rahallisen arvon ollessa suuri suhteutettuna yrityksen liikevaihtoon on valittavalla maksuehdolla erityistä merkitystä.

Maksu voidaan suorittaa ennen tavarán toimittamista, tavarán toimittamisen jälkeen tai samanaikaisesti, kun tavara toimitetaan. Myyjä ja ostaja sopivat asiasta yhdessä ja se kirjataan kauppasopimukseen. (Melin 2011, 119)

9.2 Maksutapa

Hyvän maksutavan valinta palvelee kaupan kummankin osapuolen intressejä ja suojaa taloudellisilta riskeiltä. Maksutavan oikea valinta saattaa vaikuttaa positiivisesti kaupan syntyyn. Ulkomaankaupan mahdolliset sudenkuopat saattavat olla huomattavasti suuremmat kuin kotimaan sisällä käytävässä kaupassa.

Valintaan vaikuttavia seikkoja ovat sopimuksen kummankin osapuolen luottamuksen taso ja markkinoiden ja kilpailun taso yleisesti. Ostajapuoleen liittyvien riskien minimointi ja hallinta on harkittava maksutapaa valittaessa. Suositeltavaa on selvittää, kuinka paikallinen lainsäädäntö suhtautuu eri maksutapoihin.

Maksutavan valinta kannattaa neuvotella ja päättää yhdessä laadittaessa sopimusta osapuolten välillä. Selkeän ja kaikki yksityiskohdat sisältävän maksuehtolausekkeen sisällyttäminen osaksi kauppasopimusta toimii vankkana pohjana yhteiselle luottamukselle. Se on myös tärkeä tilanteessa, jossa mahdollisesti kummankin kaupan osapuolen näkemys ja intressit risteävät asteelle, jossa tarvitaan ulkopuolisen kolmannen instanssin apua. Se mahdollistaa yrityksen talouden suunnittelun osana pitempiaikaista strategiaa, kun kummankin kaupan osapuolen tavara- ja rahavirta on ennustettavissa tietyllä tarkkuudella. Se mahdollistaa myös suunnitellut investoinnit.

Maksutapaan vaikuttavia seikkoja ovat seuraavat:

1. transaktion nopeus ja varmuus
2. luottamus kaupan osapuolien välillä
3. markkinasuhteet kaupan osapuolien välillä
4. toimialasegmentin yleisesti hyväksi todetut tavat ja perinteet
5. kauppatavaran jalostusaste
6. finanssialan tarjoamat investointia tukevat ja mahdollistavat rahoitusmahdollisuudet
7. maksutapojen kulujen jakautuminen kaupan osapuolille
8. kummankin yrityksen tuntemus erilaisista maksutavoista

9. mahdolliset projektiiviset valuuttaan kohdistuvat määräykset ja kaupan osapuolien maantieteellinen sijainti, kohdemaan poliittinen vakaus ja suhtautuminen ulkomaankauppaan ja markkinatilanne kohdemaassa (Melin 2011, 120)

Erilaiset ulkomaankaupassa käytetyt maksutavat ovat seuraavat:

1. maksumääräys (payment order)
 2. ulkomaan shekki (cheque)
 3. ulkomaanperittävä (documents against payment)
 4. remburssi (documentary credit)
- (Pirnes&Kukkola 2002, 160)

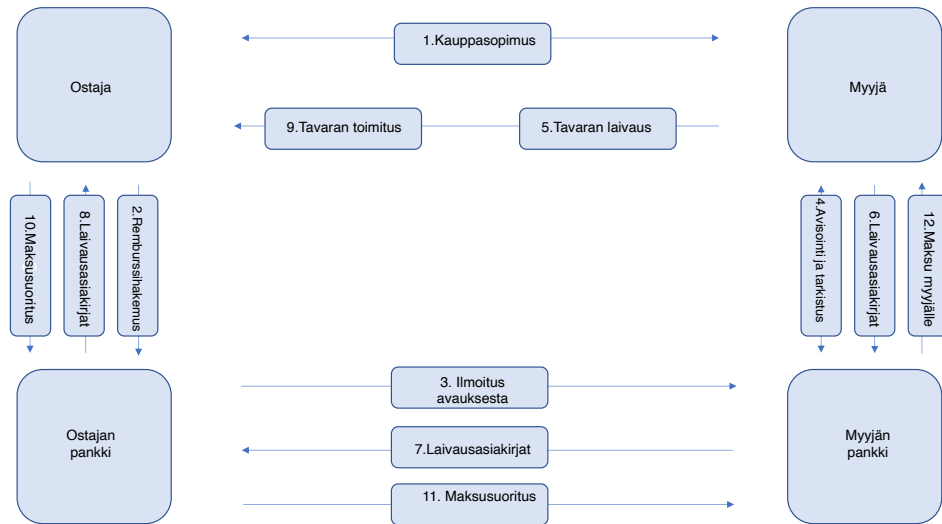
9.3 Remburssi

Remburssia (documentary credit) pidetään kehittyneimpänä ulkomaankaupan maksutapana. Sillä pystytään takaamaan kummankin kaupan osapuolen edut. Remburssia maksutapana käytäessä tulee noudattaa kansainvälisen kauppakamarin määrittämiä remburssisääntöjä

Remburssi on sopiva maksutapa, kun kauppasuhteelle ei ole vielä saatu haluttua luottamustasoa, joka syntyy kauppatahtuman vakiintuessa. Se minimoi myös poliittiset ja kaupalliset riskit. Sitä kannattaa käyttää, kun maantieteellinen välimatka on suuri ja kaupan arvo on huomattava. Se suojaa ostajan myyjän mahdollisilta toimituskykyyn liittyviltä epävarmuustekijöiltä.

Remburssi on nopea maksutapa. Se mahdollistaa, että myyjän saa maksun välittömästi toimituksen jälkeen. Tilauskaupoissa viejän kannattaa ehdottaa remburssin avaamista jo ennen kuin tuotetta on alettu valmistaa. Ostajan etuihin kuuluu remburssin edullisuus, koska se sisältää ostajan pankin maksusitoumuksen ja sillä voidaan osoittaa yrityksen maksukyky ja luottokelpoisuus. Se on käytännössä pankin luoma maksusitoumus, joka tukee ostajaa. Ehtojen täytyttyä ulkomaalainen pankki toimittaa myyjälle maksun toimittamastaan tavarasta. (Pirnes

& Kukkola 2002, 164) Alla olevassa kuviossa 1 esitellään remburssin kulku vaiheittain.



Kuvio 1. Remburssin kulku vaiheittain (Nordea; Melin 2011, 130)

10 PÄÄTELMÄT

Työn tavoitteena on ollut selvittää kahvipavun tuontiin liittyviä erilaisia seikkoja ja muodollisuuksia. Työssä on mukana teoreettista opastusta aloittavalle yrittäjälle. Alan kirjallisuuden, viranomaislähteiden ja vienti- ja tuontiorganisaatioiden julkaisujen avulla on luotu tietolähde mahdolliselle asiasta kiinnostuneelle kompetenssin omaavalle yritykselle tai yksilölle kahvin tuonnin aloittamiseksi. Työ luo pohjan kestävän ja ekologisen kahvintuonnin mahdollistavalle liiketoiminnalle.

Kansainvälisessä kaupassa on tärkeää huomioida erilaiset kansainvälisen kaupan muodollisuudet, tavat ja säädökset, kuten työssä kuvataan. Kulttuuriseikkojen huomioiminen on olennaista, sillä kahvi tuotetaan pääasiallisesti kehittyvissä maissa.

Todennäköisesti suurin vaikeus aloittavalle yrittäjälle on saada jalansijaa kotimaisessa vähittäismyynnissä. Selkeästi olemme siirtymävaiheessa ja Suomeenkin on syntynyt paikallisia pienpahtimoita. Suomeen on rantautumassa keskieu-rooppalainen kahvikulttuuri, jossa kuluttajan kiinnostus erikoiskahveihin on nousmassa.

Lähitulevaisuudessa suurin muutos maahantuojan osalta on todennäköisesti EU:n ja Etelä-Amerikan vapaakauppa-alueen, Mercosurin, välisen vapaakauppasopimuksen syntyminen.

Yhteiskuntamme on rakennettu kahvista saatavan kofeiinin voimalla ja sillä on yhteiskuntaluokkia yhdistävä voima. Tämän elämän eliksiirin saatavuuden varmistaminen on tärkeä elementti koko yhteiskunta järjestyksemme kannalta. Vahvan ja perusteellisen logistisen ketjun luominen voi olla kilpailuvaltti kansainvälisessä kaupassa.

LÄHTEET

- Fujikawa Nes, C. 2016. The Brazilian way of doing things. Viitattu 25.3.2020
<https://thebrazilbusiness.com/article/the-brazilian-way-of-doing-things>.
- Business Sweden, viitattu 9.2.2020 <https://www.business-sweden.com/markets/americas/brazil/>
- Coffee Development Report 2019, International Coffee Organization
- CBI - Centre for the Promotion of Imports from developing countries - Exporting coffee to Finland - 2019-04-10.pdf, CBI Ministry of Foreign Affairs
- Central Intelligence Agency, viitattu 24.1.2020 <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/br.html>
- European Coffee Report 2018-2019, European Coffee Federation
<https://www.ecf-coffee.org/publications/european-coffee-report>, viitattu 24.1.2020
- Holmvall, L. & Åkerson, A. 2004. Export&import: att göra internationella affärer. Fakta och övningar. 1. painos. Malmö: Liber ekonomi.
- Hörkkö, H, Koskinen, H, Laitinen, P, Mattsson, M, Ollikainen, J, Reinikainen, A, Werdermann, R 2010 Huolinta-alan käsikirja. Uudistettu painos, Helsinki: Suomen Huolintaliikkeiden Liitto ry
- Incoterms*2020 suomi-englanti, 2020, käänös ja toimitus Asko Rätty ja työryhmä, Helsinki: Keskuskauppakamarin Palvelu OY
- Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. 2018. Hankintojen johtaminen, ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan 5.painos ,Helsinki: Tietosanomat Oy
- Jimenez, GC 2018 ICC Guide to export/import, Global Business Standards&Strategies, 5 painos , Pariisi, International Chamber of Commerce, ICC Services

Grieger, G, 2019, The trade pillar of the EU-Mercosur Association Agreement ; Briefing International Agreements in Progress, European Parliamentary Research Service, European Parliament, saatavissa <https://www.cecafe.com.br/en/sustainability/articles/the-mercosur-european-union-trade-agreement-in-the-scope-of-brazilian-coffee-agribusiness-sustainability-20190715/>

Kahvi- ja paahtimoyhdistys , viitattu 23.2.2020 <https://www.kahvi.fi/kahvin-historia.html>

Kahvi- ja paahtimoyhdistys, viitattu 23.2.2020 <https://www.kahvi.fi/pensaasta-paahtimeen/kahvin-viljely/kahvin-kuljetus-suomeen.html>

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

Karrus, K.E. 2005 Logistiikka. 3.-5.painos Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö

Logistiikan maailma viitattu 23.2.2020 <http://www.logistiikanmaailma.fi/logistiikka/laatu/auditointi/>

Logistiikan maailma viitattu 19.1.2020 <http://www.logistiikanmaailma.fi/huolintaterminaalit/huolinta/huolintaan-liittyvia-asiakirjoja>

Logistiikan maailma viitattu 22.1.2020 <http://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/toimituslausekkeet/incoterms-2020/>

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt, vienti ja tuonti, Tammertekniikka/AMK-Kustannus Oy

Nordea www.nordea.fi, viitattu 24.2.2020

Paulig Oy, viitattu 20.2.2020 <https://www.paulig.fi/inspiroidu-opi/kaikki-kahvista/kysyttya-kahvista>

Paulig Sustainability Report 2018, Paulig Oy, viitattu 20.2.2020 <https://www.pauligroup.com/sites/default/files/2019-04/Paulig%20Sustainability%20Report%202018.pdf>

Pirnes, H.& Kukkola, E. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö

Reilu kauppa ry, viitattu 23.2.2020 <https://reilukauppa.fi>

Ritvanen, V & Koivisto, E 2007. Logistiikka PK-yrityksissä: hankinta kilpailutekijänä Helsinki WSOY Oppimateriaalit.

Ritvanen, V., Inkiläinen, A, von Bell, A, Santala, J & Relander, S 2011. Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet. Suomen huolintaliikkeiden liitto; Suomen osto- ja logistiikkayhdistys LOGY

Tapaninen, U Logistiikka ja liikennejärjestelmät 2018 Tallinna Gaudeamus Oy

Tulli.fi viitattu 24.1.2020 <https://tulli.fi/yritysassiakkaat/tullinimikkeet>

UTZ viitattu 14.3.2020 www.utz.org