



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Otso Rajala

Tuontiketjun luominen ja sen kannattavuuden tarkastelu

Liiketalous
2020

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Otso Rajala
Opinnäytetyön nimi	Tuontiketjun luominen ja sen kannattavuuden tarkastelu
Vuosi	2020
Kieli	suomi
Sivumäärä	31
Ohjaaja	Jukka Paldanius

Tutkimus suoritetaan toimeksiantona yritykseltä Scanpiping Oy. Scanpiping Oy on porilainen metallialan yritys, joka tekee erilaisia teollisuuden kunnossapito ja metallialan töitä. Yritys on suunnitellut maahantuonnin aloittamista, jolloin yritys saisi vakaampaa tuloa ympärivuoden ja suhdanteiden vaihtelun merkitys vähentyisi yrityksen tuloksen teon kannalta.

Opinnäytetyön tarkoituksena on luoda yritykselle pohja, jonka avulla se voi helposti aloittaa maahantuonnin. Työstä löytyy tarvittava tieto, jota tarvitaan maahantuonnin aloittamiseen.

Tutkimuksen tarkoitus on antaa yritykselle mahdollinen tuote, jota se voisi tuoda maahan ja jälleenmyydä. Maahantuontia ei koronapandemian vuoksi päästä täysin toteuttamaan suunnitellusti, mutta opinnäytetyö toimii ohjeena tai suuntaa antavana työnä, jota voi soveltaa, kun maahantuonti mahdollisuus on ajankohtaisempi.

Teoreettisessa viitekehyksessä käydään läpi mitä huomioitavaa maahantuonnissa on ja miten sen voi aloittaa. Teoreettisessa viitekehyksessä käydään myös läpi tuote, joka tuodaan maahan. Mikä se on ja millaista hyötyä siitä on asiakkaille.

Tutkimusosassa keskitytään kannattavuuden selvittämiseen. Kappaleessa käydään läpi kilpailijoita ja selvitetään tuotteen hinta, sekä mahdollinen jälleenmyyntihinta, josta saadaan ajatus siitä, olisiko tuotteen tuominen maahan kannattavaa.

Johtopäätöksissä käydään opinnäytetyön ja sen tulokset läpi ja miten tutkimusta voisi jatkaa.

ABSTRACT

Author	Otso Rajala
Title	Creating import chain and analysing profitability
Year	2020
Language	Finnish
Pages	31
Name of Supervisor	Jukka Paldanius

The research was done by assignment from Scanpiping Oy. Scanpiping Oy is a company from Pori, Finland that is working on industry maintenance and producing different solutions for customer in metalwork. The company has planned to start importing and the aim of this is to produce year-round income which would reduce the impact of economic cycle.

The aim of this thesis was to create a foundation for the company, where it could start importing. The work contains all the necessary information needed to start importing. The other purpose of this thesis is to give a potential product with which could import and resell. Due to COVID-19 pandemic the importing can't be fully executed.

The theoretical framework discusses what to consider when importing and how to start it. Theoretical framework also presents the potential product that could be imported and what are the benefits of it to the customer.

The research part is focused on determining profitability, find out competition in Finland and on determine the price and possible resell price. The section also gives idea whether it could be profitable to import the product.

Keywords	Importing, import chain, internal trade, profitability
----------	--

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO	6
2	TUOTE	7
3	TUONTITAPAHTUMA	9
3.1	Sopimuksen teko	9
3.2	Sisäkauppa	12
3.2.1	Arvonlisäverotus	13
3.2.2	Intrastat	14
3.3	Ulkokauppa	14
3.3.1	Kauppalasku	14
3.3.2	Tullausarvoilmoitus	15
3.3.3	Tullausilmoitus	15
3.3.4	Passitus	17
3.3.5	Passituslajit	17
3.3.6	Arvonlisäverotus	19
3.4	Maksuehdot ja maksujenvälitystapa	20
3.4.1	Maksuehdot	20
3.4.2	Shekki ja maksumääräys	22
3.4.3	Remburssi	22
3.4.4	Tuontiremburssi	22
3.4.5	Valuuttatili	22
3.4.6	Valuuttariskit	23
4	TUONNIN RAJOITUKSET	24
5	KANNATTAVUUS	25
6	JOHTOPÄÄTÖKSET JA LOPPUPOHDINTA	29
6.1	Tuloksen tarkastelu	29
7	LÄHTEET	31

KUVA JA TAULUKKOLUETTELO

Kuva 1. <i>Eksoskeletoni markkinoiden kasvuennuste</i>	8
Kuva 2 <i>Arvonlisäveron peruste</i>	19
Kuva 3 <i>Arvonlisäveron määrä</i>	19
Kuva 4 <i>katetuoton laskukaava</i>	26
Kuva 5 <i>Hinnan laskukaava</i>	27
Kuva 6 <i>kannattavuuslaskelma</i>	28

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön tarkoituksena on luoda tuontiketju toimeksiantaja yritykselle maahantuonnin aloittamiseksi. Maahantuonnin aloituksen tarkoituksena on minimoida rakennusalan suhdanteiden vaikutukset ja taata vakaata tuloa ympärivuoden ja pitää yrityksen tuloksenteko kyky hyvänä.

Toimeksiantaja yrityksenä toimii porilainen pk-yritys, jonka päätoimialana on teollisuuden kunnossapito. Yritys työllistää noin 15 henkilöä ja yritys toimii koko suomen alueella. Olen itse työskennellyt yrityksessä kolme kesää tehden erilaisia työtehtäviä sekä talouspuolella että kunnossapitotehtävissä.

Teoriaosuus koostuu maahantuontia varten kerätyistä tiedoista ja huomioista. Teoriaosuus on kattava paketti, josta löytyy tietoa maahantuonnista, tullimenettelystä ja asioista, joita pitää huomioida maahantuonnin aloittamisessa. Teoriaosuus sisältää myös kannattavuuslaskelman maahantuotavasta tuotteesta, jonka pohjalta pystytään päättämään, olisiko se kannattavaa.

Maahantuotavaksi tuotteeksi on valikoitunut ulkoinen tukiranka eli eksoskeleton. Eksoskeletonin tarkoituksena on vähentää erilaisissa työtehtävissä aiheutuvaa rasitusta ja vähentää erilaisia tuki- ja liikuntaelin sairauksia ja vammoja. Eksoskeletonien tehtävä on auttaa ihmistä suoriutumaan raskaista työtehtävistä helpommin ja turvallisemmin. Sen tarkoituksena on tukea liikeratoja ja yhdistää koneen voima ihmisen motoriseen kykyyn.

Eksoskeleton valikoitui maahantuotavaksi tuotteeksi sen tulevaisuuden potentiaalin takia ja myös sen tarjoaman markkinaraon mahdollisuuden vuoksi, koska sillä ei ole maahantuojaa Suomessa ja sen tulevaisuuden kasvunäkymät ovat hyvät.

2 TUOTE

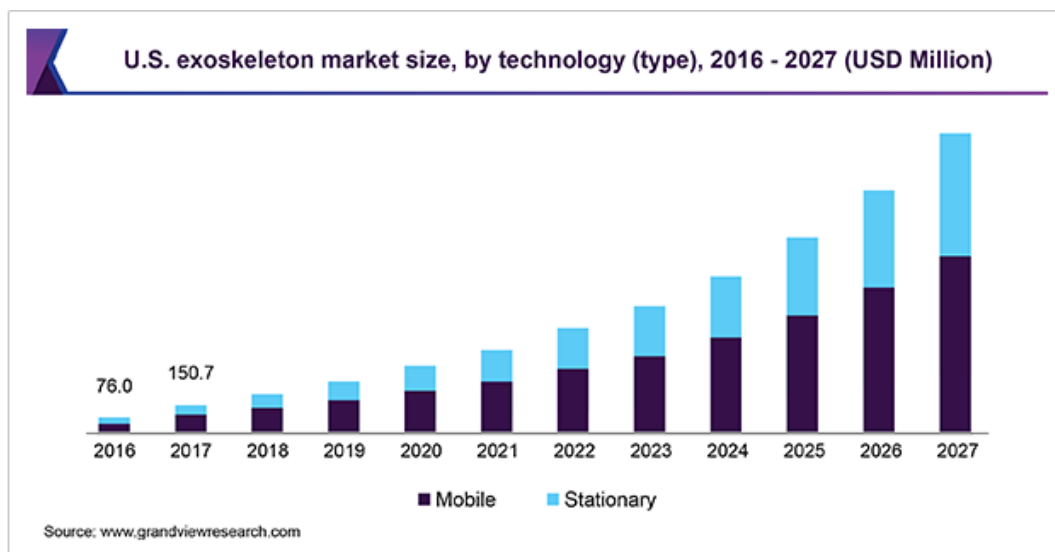
Kuten mainittu, opinnäytetyössä käytetään tuontiesimerkkinä eksoskeletonia eli ulkoista tukirankaa. Eksoskeleton on päälle puettava laite, joka toimii moottorilla, hydraulilla, paineilmalla tai erilaisilla lukitusmekanismeilla. Eksoskeletoneiden tehtävä on auttaa ihmistä suoriutumaan raskaista työtehtävistä helpommin ja turvallisemmin. Sen tarkoituksena on tukea liikeratoja ja yhdistää koneen voima ihmisen motoriseen kykyyn.

Exoskeletonia voidaan käyttää myös erilaisissa hoidoissa, kuten fysioterapiassa tukemaan jonkin raajan kuntouttamista. Se vähentää painovoiman vaikutusta ja helpottaa raajojen liikuttamista ja niiden käyttöön tottumista.

Erilaiset tuki- ja liikuntaelin sairaudet monissa tapauksissa johtuvat pitkäaikaisesta rasituksesta ja erilaisista yksipuolisista liikkeistä, myös kumarat ja kumarat ja kiertyneet asennot ovat yleisiä vaivojen aiheuttajia. Porin terveystalon vastaavan fysioterapeutin Timo Murron mukaan ”yli viidennes kaikista lääkärin käynneistä liittyy tuki- ja liikuntaelin sairauksiin. Kelan maksamista sairauspäivärahoista niiden osuus on suurin.” (Paukku, T. 2019. 10-11)

Mikäli yritykset pystyvät kohdistamaan eksoskeletonien käytön oikeisiin työtehtäviin, niin mahdollisuudet sairauspoissaolojen määrään pienentämiseen on suuri. Myös niiden ennaltaehkäisevä vaikutus on suuri.

Eksoskeletonit eivät ole uusi tuote vaan niistä on ollut tutkimuksia ja dokumentteja jo 1960-luvulta saakka. Pääasiassa aikaisemmin armeija käytössä olleet ja eksoskeletonit ovat vasta viime vuosina alkaneet siirtyä myös terveydenhuoltoon käytettäväksi ja rakennus- ja logistiikka-aloille. Vuonna 2019 eksoskeleton markkinat oli arvioitu noin 626,4 miljoonan dollarin arvoisiksi ja niiden on ennustettu kasvavan hyvin paljon tulevina vuosina. Kuvassa 1 tutkimuksen ennustus eksoskeletonien kasvavasta markkinasta. Kuva osoittaa, että markkinoilla on paljon kasvumahdollisuuksia. Kymmenen vuoden aikana markkinat ennustetaan lähes kymmenkertaistaiseksi.



Kuva 1. Eksoskeletoni markkinoiden kasvunennuste

3 TUONTITAPAHTUMA

Tässä tuontitapahtumassa eksoskeletoneja tuodaan Saksasta, Hampurista.

3.1 Sopimuksen teko

Sopimus on kaksipuolinen oikeustoimi, jonka tekeminen on oleellinen osa ulkomaankauppaa. Sovitut asiasta sitovat molempia osapuolia, ja niistä ei pääse eriin yksipuolisesti. (Melin, K. 2011. 42.).

Kauppasopimusta solmittaessa osapuolten on syytä sopia kumman maan lainsäädäntöä sovelletaan sopimuksen tekoon. Osapuolet voivat valita vapaasti, minkä maan lakia sovelletaan. Tuomioistuimet eivät yleensä hyväksy lakivalintaa, jolla on pyritty kiertämään sopimuksen muuten tavanomaisesta sovellettavan lain pakottavia säädöksiä. Sopimuksissa usein valitaan sovellettavaksi myyjämaan laki. Mikäli osapuolet ovat unohtaneet lakiviittauksen sopimuksesta, on heidän löydettävä risti-riita tilanteessa laki, jonka mukaan asia ratkaistaan. Kansainvälisissä yhteyksissä sovellusjärjestys on:

1. Pakottava lainsäädäntö
2. osapuolten sopima laki
3. jos lakiviittaus puuttuu, tutkitaan löytyykö jokin muu sovellettava lakia koskeva tahdonilmaisu
4. myyjä maan laki, jos ostajan tilaus on otettu vastaan myyjän maassa
5. ostajan maan laki, jos tilaus on otettu vastaan ostajan maassa
6. erikseen sovellettava laki, jonka määrää tuomioistuin

(Melin, K. 2011. 42).

Kansainvälistä kauppaa on pyritty yhtenäistämään kansainvälisellä kauppalailla, joka perustuu ns. Wienin konventioon. Sitä sovelletaan useissa kymmenissä maissa sekä Euroopassa, että Euroopan ulkopuolella. – Kansainvälisestä kauppalaista käytetään nimitystä UNICITRAL (United Nations Commission on International Trade).

Potentiaalisen ostajan ensimmäinen virallinen yhteydenotto on tarjouspyynnön tekeminen myyjälle. Tarjouspyyntö ei sido lähettäjää, eikä kaupan toteutuminen tarjouspyynnön perusteella ole mitenkään varmaa tai pakollista. (Melin, K. 2011. 44.).

Tässä tapauksessa yhteydenotto tapahtuu Eksobionicsin verkkosivujen kautta yhteydenottolomakkeella.

Tarjouksen tekeminen alkaa tarjouksen valmistelulla. Siinä pyritään selvittämään kaikki edellytyksen tavarantoimittajalle ja tarjouksen laatimiselle. Kotimaassa saattaa olla rajoituksia tai kieltoja, jotka estävät tavarantoiminnan tai voi olla muita vientirajoituksia tai vaadittavia erikoislupia tai lisenssejä. (Melin, K. 2011. 44.)

Saksasta tuotaessa eksoskeletin toiminnassa ei ole vaadittavia erityistoimenpiteitä, joten ne eivät koske tätä tuontitapausta. Tämä ei kuuluisi ostajan vastuulle vaan tuova yritys hoitaisi sen, mutta ennen tarjouspyynnön tekoa olisi hyvä ottaa selvillä nämä asiat.

Saksan lainsäädännön mukaan tarjous sitoo tekijäänsä heti, kun se on saapunut vastaanottajalle. (Melin, K. 2011 45.).

Kauppasopimus perustuu kansainvälisessä kaupassakin usein siihen, että myyjä tekee tarjouksen, johon ostaja sitten vastaa. Kone- ja laite toimituksissa on yleensä syytä laatia yksityiskohtainen kauppasopimus, joka sisältää kaikki kaupan ehdot.

Tilaus on hyvä vahvistaa kirjallisesti, jotta vältetään virhetuloksia. Tilauksen vahvistuksella ilmoitetaan asiakkaalle tilauksen sisällön lisäksi hinnat, alennukset, toimitusehto- ja aika ja maksuehto. Vahvistukseen kannattaa lisätä myös EU-kaupoissa tieto arvonlisäverokäytännöstä.

Kauppasopimuksen sisältö:

1. Sopijapuolen tausta

Ostajan yhtiömuoto, laskutusosoite ja ostajan edustajien nimenkirjoitus oikeus tulee tarkistaa. Arvonlisäveronumero on myös tärkeä tarkastaa sisäkaupassa

2. Kaupan kohteen yksilöinti

Kaupan kohde tulee määritellä mahdollisimman yksityiskohtaisesti. Tavarajin laji, paino, määrä, kappaleluku, varaosat ja muut ominaisuudet on syytä määritellä mahdollisimman yksiselitteisesti.

3. Kauppahinta ja sen suorittaminen

Hinta ja sen määrittelyn perusteet tulee ilmoittaa. Kaikki kustannukset pyritään huomioimaan jo hinnan määrittelyvaiheessa. Tärkeä määritellä mitä hinta pitää sisällään.

4. Maksuehdot ja maksutapa

Määritetään maksun suoritus ajankohta, ja se mistä ajankohdasta se lasketaan (esim. toimituspäivä) sekä maksupaikka ja suoritusvaluutta (jos muu kuin euro, valuuttakurssiklausuuli). Sopimuksesta käytävä ilmi myös pankkikulujen maksaja ja muut ehdot. Maksuviivästys ja sen seuraukset on määriteltävä

5. Toimitusaika

Toimitusajan laskeminen ja viivästyminen ja niiden seuraukset. Toimitusajan pidentäminen, ostajan oikeus vaatia kauppahinnan vähentämistä, ostajan oikeus sopimuksen purkamiseen ja vahingonkorvaukseen.

6. Toimitustapa ja paikka

Toimitusosoitteen määrittäminen arvonlisäveron maksamisen kannalta, koska tuotteet voi mennä eri maahan kuin lasku. Suositeltava tapa määritellä toimitustapa on käyttää kansainvälisiä virallisesti vahvistettuja toimitusehtoja (Incoterms, Combiterms, RAFT).

7. Vapauttamisperusteet

Määrittelee tilanteet, jossa toinen osapuoli voi vetäytyä sopimuksen velvoitteista. Näihin sisältyy myös määriteltäväksi mahdolliset korvauserusteet toiselle osapuolelle.

8. Tavarin tarkastus ja sen suorittaminen

Mahdollinen tavarin tarkastus valmistuksen aikana, vastaanottotarkastus ja ostajan reklamaatiovelvollisuus.

9. Takuu

Tavaralle myönnettävä takuun sisältö. Osapuolten velvollisuudet ja niiden täyttämättä jättämisen seuraamukset yksityiskohtaisesti. Myös kulut ja riskit, joita mahdollisesti palautettavista sekä takuun nojalla toimitetuista tavaroista seuraa.

10. Omistusoikeus tavaraan

Tavaran omistusoikeuden siirtyminen ja mahdollinen omistusoikeuden pidätys tulee määritellä

11. Vahingonvaaran siirtyminen

Vahingonvaaran siirtymisessä tulee määritellä muut kuin edellä mainittujen toimituslausekkeiden sisältämät tapaukset.

12. Pakkausta koskevat määräykset

Myyjän velvollisuus on pakata tavara tavanomaiseen pakkaukseen. Jos vaaditaan erikoispakkauksia tulee niistä sopia.

13. Sopimuksen voimaan saattaminen

Sopimuksessa tulee mainita milloin ja miten sopimus astuu voimaan ja mitkä ovat osapuolten velvollisuuden.

14. Riitojen ratkaiseminen

Mahdolliset ongelmien varalta on sovittava etukäteen missä yleisessä tuomioistuimessa tai välituomioistuimessa ja minkä sovellettavan lain mukaan asia ratkaistaan.

(Melin, K. 2011, 45-48.)

3.2 Sisäkauppa

Kappaleessa käydään läpi dokumentteja ja huomioita, joita tavaraa tuovan yrityksen on otettava huomioon käydessään yhteisökauppaa, eli toisen EU-maan yrityksen kanssa.

EU jäsenyyden myötä Suomesta tuli osa yhteisön tulliliittoa, jossa keskeisessä kaupassa tullit on poistettu, alkuperäsääntöjä ei sovelleta. Ulkopuolisiin maihin

sovelletaan yhteistä tullitariffia ja yhtenäistä kauppapolitiikkaa sekä yhteisötavaroiden kauppaa ja muu vaihto tapahtuu sisämarkkinasäännöin. (Hörkkö, H ym. 2010, 78.)

Mikäli tavara siirtyy jäsenmaasta toiseen kolmannen maan kautta (ei EU maa) tai kansainvälisen alueen kautta (esim. vapaasatamaan), niin vastaanottavan maan tulliviranomaisille voidaan joutua todistamaan, että tavara on yhteisötavaraa. Tavarantoimittajan yhteisöasema voidaan todistaa T2L tai T2LF-asiakirjoilla. Asiakirjoina voidaan myös käyttää SAD-lomaketta, kauppalaskua tai muuta hallinnollista dokumenttia kuten rahtikirjaa. (Melin, K. 2011, 249.)

Mikäli tuontitapahtumassa tuote tulisi jonkin muun kuin EU-maan Suomeen tuonti tapahtumassa jouduttaisiin käyttämään sen alkuperän todistamiseksi esimerkiksi SAD-lomaketta kuten edellä mainittiin.

3.2.1 Arvonlisäverotus

Yhteisömyynti on arvonlisäverotonta, jos molemmat yritykset ovat alv-rekisteröityjä yrityksiä. Yhteisöhankinnassa eli ostettaessa tavaraa toisesta yhteisömaasta arvonlisäverotus siirtyy kotimaan verotukseen ja ostaja maksaa veron oman maansa verokannan mukaan. Kun molemmat ovat arvonlisäverovelvollisia:

- Ostajan tulee saada veroton kauppalasku
- Ostaja laskee itse kauppalaskun arvonlisäveron
- Arvonlisävero merkitään kirjanpitoon vähennettäväksi ostoveroksi.

Jos ostaja ei ole arvonlisäverovelvollinen, myyjä laskuttaa myyntimaan verokannan mukaan.

Tässä tuontitapahtumassa verotus tapahtuisi Suomen alv:n mukaan joka on 24%.

(Melin, K. 2011, 250.)

3.2.2 Intrastat

Kun Suomen arvonlisäverorekisterissä oleva yritys hankkii tai vastaanottaa yhteisötavaraa, joka pannaan täällä kaupinta-, myynti- yms. varastoon, tulee tämä tuonti ilmoittaa tilastoilmoituksessa varastoonpanovaiheessa.

Vuonna 2020 intrastat ilmoituksen kynnysarvo tuonnissa on 600 000€. Jos yrityksen yhteisöhankinnat ylittävät kynnysarvon on niistä tehtävä tilastoilmoitus. Kynnysarvot voivat muuttua vuosittain, joten ne ovat suositeltavaa tarkastaa vuosittain.

Yrityksen ei itse tarvitse seurata kynnysarvoja, mutta jos tilastointiraja ylittyy kalenterivuoden aikana ottaa tulli yhteyttä yritykseen ja ilmoittaa tilastotietojen ilmoittamisajankohdan ja ohjeet sen tekemiseen. (Intrastat. Suomen Tulli)

3.3 Ulkokauppa

Ulkokaupalla tarkoitetaan kaupankäyntiä EU:n ulkopuolisen maan kanssa eli ns. kolmannen maan kanssa. Ulkokauppaan liittyy eri toimenpiteitä kuin sisäkauppaan, koska ulkokauppaan kuuluvilla mailla ei ole tulliliittoa.

EU:n kaupassa kolmansien maiden kanssa sovelletaan yhteistä tullitariffia ja yhteistä kauppapolitiikkaa. (Hörkkö,H ym. 2010, 107.)

3.3.1 Kauppalasku

Tulli-ilmoitukseen on liitettävä jäljennös myyjältä saadusta kauppalaskusta. Suomen tullilaissa on määritelty tuontiin liittyvät määräykset. Kauppalaskusta tulee käydä ilmi muun muassa;

- myyjän ja ostajan nimi ja kotipaikka
- kauppalaskun asettamispäivä
- tavarakollien merkit, numerot, lukumäärä, laji ja bruttopaino

- tavarán kauppanimitys ja paljous
- jokaisen tavaralajin hinta sekä siitä mahdollisesti myönnetty alennus ja tämän peruste
- toimitus- ja maksuehdot

Jos tullattava tavarakerä sisältää enemmän kuin yhteen tullinimikkeeseen kohdistettuja tuotteita on ne merkittävä selvästi laskuun. (Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt, 110.)

3.3.2 Tullausarvoilmoitus

Tullausarvo ilmoitus annetaan D.V.1-lomakkeella. Kun tullausarvo perustuu tavarasta maksettuun kauppahintaan, on tullilmoitukseen lisättävä tullausarvoilmoitus. Ilmoitus on annettava, kun tavara luovutetaan vapaaseen liikkeeseen eli tavarahan sovelletaan kauppapoliittisia toimenpiteitä ja siitä kannetaan lain mukaiset tulolit. Edellytys siihen on ettei tavaraa koske rajoituksia. (Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt, 109.)

3.3.3 Tullausilmoitus

Tulli-ilmoitus on keskeinen osa maahantuontia ja sen voi antaa itse tai käyttää edustajaa. Tuonnin tullilmoituksen voi antaa SAD-lomakkeella tai EDI-sanomalla.

SAD-lomakkeen menettely:

- Tulli-ilmoitus toimitetaan lähinnä tavarán sijaintia olevaan tullin toimipaikkaan
- Ilmoituksessa pitää olla liitettynä tarvittavat asiakirjat.

Tulli ilmoitus on mahdollista antaa myös EDI-sanomalla sähköisesti. Sitä varten on saatava tullilta lupa. EDI-sanoman sisältö on lähes sama kuin SAD-lomakkeella. Ilmoituksen täyttämistä varten on ilmoitettava:

- tullinimike
- tarkastettava tuontikiellot tai -rajoitukset jo enne tavarán tuontia tullialueelle
- hankittava tuontiluvat tai lisenssit. Jos tavaroihin liittyy rajoituksia, on ne esitettävä tullilleulli-ilmoituksen ja kauppalaskun kanssa.

Sähköisessä ilmoituksessa ilmoitetaan tullinimikkeet tullausarvoittain ja tilastovaa-teittain oikein sekä menettelyt ja muut koodit. Tulli-ilmoitus lähetetään täydellisenä ja jos tullie ei löydä puutteita, eikä tehdä asiakirja- tai tavarán tarkastusta, vastaa tullie sekä tullauspäätös- sekä luovutuspäätössanomalla.

Tullille toimitetaan arkistointia varten edellisen kuukauden tuontitullaukset tullaus-numeroittain, siten että vanhin on päällimmäisenä, sekä tullauksittain seuraavat asiakirjat järjestyksessä:

- tullauspäätös
- kauppalasku alkuperäisenä
- alkuperätodistukset
- muut etuuskohteluun oikeuttavat asiakirjat
- muut liiteasiakirjat

Asiakirjojen lisäksi nipun kansilehteen liitetään tiedot:

- EDI-ilmoittajan nimi
- y-tunnus
- yhteyshenkilö ja numero
- sarjanumero
- vuosi ja kuukausi

(Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt, 107.)

3.3.4 Passitus

Passitus on kansainvälisiä kuljetuksia ja kaupankäyntiä helpottava toimenpide. Siinä tavara kuljetetaan tullivalvonnassa lähtötullista määrätulliin, jossa se tulliselvitetään. Passituksessa kuljetettavaa voidaan siirtää passitusalueella ilman maksuja.

Passitusmenettelyn tarkoituksena on helpottaa kaupankäyntiä eri tullialueiden sisällä ja välillä. Se eroaa hieman normaalista tullimenettelystä. Passitusta varten on annettava vakuus tavaroista sitä varten jos passituksessa ilmenee ongelmia, kuten sääntöjen vastaista toimintaa. Vakuuden tarkoitus on kattaa tullien maksut eri maissa, mikäli tavaroita ei ole asianmukaisesti esitetty määrätuomipaikassa. Passituksesta vastaavat henkilöt, yritys tai yksityishenkilö on vastuussa perimättä jäädyistä maksuista ja veroista.

Vakuutta ei tarvita kun,

- Kuljetetaan ilmateitse
- Tavaroita kuljetetaan Reinille ja sen väylillä
- Tavaraa kuljetetaan putkijohdoissa
- Kuljetuksen hoitaa jäsenvaltion rautatieyhtiö
- Tavaroita kuljetetaan meritse hyväksytyn varustamon manifestipassituksella

(Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt, 262.)

3.3.5 Passituslajit

T1-passitus käytetään, kun tullaamatonta tavaraa tuodaan unionin alueelle sen ulkopuolelta tai tullaamatonta tavaraa siirretään EU:n sisällä (jäsenvaltioiden välillä tai yhden jäsenvaltion sisällä). Tällöin asiakirjaan on merkittävä T1-tunnus. (Melin, K. 2011. 263.)

Esimerkki: Sveitsistä tuotaisiin eksoskeletoneita Suomeen maantiekuljetuksena

Esimerkki: USA:sta tuotaisiin eksoskeletoneita meritse jonkun jäsenmaan kautta, josta se jatkaisi matkaa Suomeen T1-passituksella.

Ulkoisen passituksen tarkoituksena on, että ei yhteisötavara saa liikkua yhteisöalueelle tullessaan ja alueella paikasta toiseen liikkuessaan ilman yhteisöasemaa ja myös ilman tuontitullia sekä ilman muita maksuja ja sovellettavia kauppapoliittisia toimenpiteitä, aina yhteisöalueelle sijaitsevaan määrätullitoimipaikkaansa saakka. (Melin, K. 2011, 262.)

Ulkoinen passitus on ensisijaisesti kolmansista maista tulevan tavarahan siirtoon yhteisön alueella. Kolmannen maan kautta tapahtuvissa kuljetuksissa sitä käytetään, jos siitä on määrätty kansainvälisissä sopimuksissa tai jos kuljetus tapahtuu ainoastaan yhdellä yhteisön tullialueella laaditulla kuljetusasiakirjalla ja menettely keskeytetään kolmannen maan alueella. (Melin, K. 2011, 262.)

T2-passitusta eli EU:n sisäistä passitusta käytetään, kun yhteisötavaraa kuljetetaan EU:sta Efta maihin (Euroopan vapaakauppaliitto) tai niiden kautta takaisin unionin alueelle. Asiakirjaan merkitään silloin T2-tunnus. (Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt, 262. AMK-kustannus Oy)

Esimerkki: Saksasta maantiekuljetus Sveitsiin tai Sveitsin kautta Italiaan

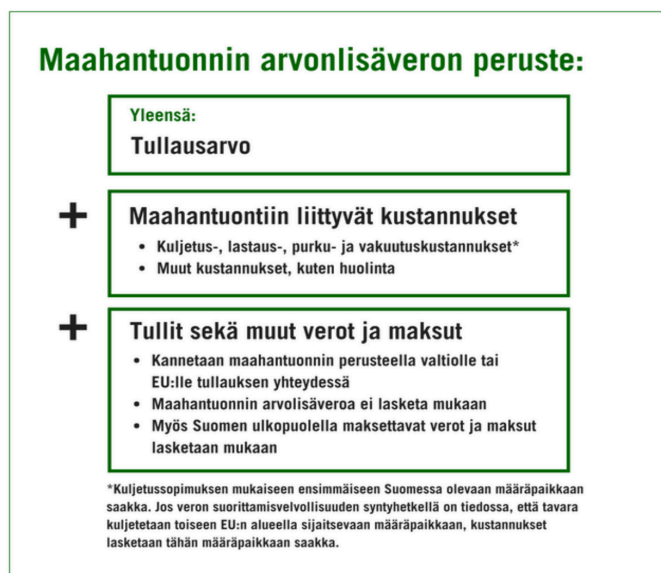
ATA-carnet'ta käytetään tavaroiden väliaikaiseen maahantuontiin tai -vientiin. Sillä tarkoitetaan esimerkiksi messuille tai näyttelyyn tuotavia tavaroita jolloin ne ovat vain hetken kohdemaassa, jonka jälkeen ne kuljetetaan takaisin kotimaahan. (Melin, K. 2011, 264.)

3.3.6 Arvonlisäverotus

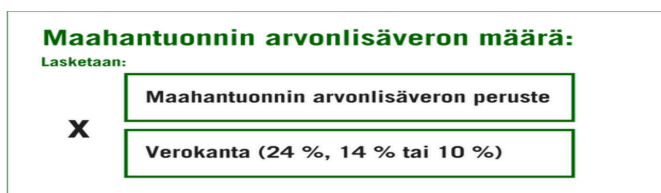
Maahantuonnin arvonlisäverotus siirtyi tullilta verohallinnolle vuonna 2018 niissä tilanteissa, jossa maahantuoja on merkitty arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Rekisterissä olevat maahantuojat ilmoittavat oma-aloitteisesti tiedot verohallinnolle arvonlisäveroilmoituksella.

Arvonlisäveron määräytyminen, mikäli maahantuoja on arvonlisäverovelvollinen, on esitetty Kuvassa 2 ja 3.

Kuva 2 *Arvonlisäveron peruste*



Kuva 3 *Arvonlisäveron määrä*



(Jokinen, M. Nummela, T. 2018. Maahantuonnin arvonlisäveron peruste.)

3.4 Maksuehdot ja maksujenvälitystapa

Yritysten kansainvälistyminen aiheuttaa aiempaa, suurempia vaatimuksia yrityksen maksuliikenteen hoitamiselle. Kansainvälistyminen sitoo yrityksessä paljon rahaa ja miten maksuliikenne on hoidettu vaikuttaa siihen määrään. Oikeilla maksutavoilla ja ratkaisuilla rahan kertymistä kassaan voidaan nopeuttaa merkittävästi.

Yhtenäinen euromaksualue eli SEPA on eurooppalaisten pankkien, kansallisten keskuspankkien, Euroopan keskuspankin ja Euroopan komission yhteinen hanke, jonka tarkoitus on helpottaa ja nopeuttaa maksujen välitystä maasta toiseen. SEPA-tilisiirrosta pankit perivät saman maksun kuin kotimaan vastaavasta siirrosta eli siirtokustannukset ovat alhaiset. SEPA-siirtoa varten tarvitaan vastaanottajan IBAN-numero, pankin yksilöivä BIC-tunnus tai SWIFT-koodi. Maksun pitäisi näkyä vastaanottajan tilillä kolmen päivän päästä maksun suorittamisesta. (Melin, K. 2011, 116.)

3.4.1 Maksuehdot

Maksuehtoon ja maksutavan valintaan vaikuttaa useita tekijöitä. Maksuehdoissa yksilöidään kauppahinnan suorittamiseen vaikuttavat keskeiset tekijät, jotta välttäisiin tulkintavirheitä. Ulkomaankaupassa monia tekijöitä pitää ottaa huomioon valittaessa maksuehtoja tai maksutapaa kuten välimatkat, kauppatavat, kieli ja valuutta.

Maksuehtoja valittaessa on huomioitava:

- maksuvaluuta
- maksuaika
- maksutapa
- maksupaikka
- alennukset

- pankkikulujen maksaja
- toimituslauseke
- viivästysseuraamukset

Maksuehtojen kirjaamisessa on pyrittävä yksinkertaisuuteen ja selkeään ilmaisemiseen tulkintaerimielisyyksien välttämiseksi. Kaupan arvon ollessa suuri on syytä kiinnittää erityistä huomiota maksuehtoihin. Ostajan luottokelpoisuuden selvittäminen kuuluu myös peruskartoitukseen, jotta välttyttäisiin ongelmilta. (Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt, 119.)

Yrityksen on määritettävä maksutapa yksilökohtaisesti eri kauppakumppaneiden välillä. Ulkomaankauppa sisältää enemmän riskejä ja erilaisia riskejä, joita kotimaankaupassa ei ole. Maksutavan valinnalla voi olla keskeinen merkitys kaupan syntymisen kannalta. Maksutavan valintaan vaikuttaa kaupan osapuolten luottamus, kilpailutilanne, perinteiset kauppatavat ja halu eliminoida toimintaympäristöön liittyviä riskejä. Lainsäädännölläkin voi olla vaikutusta.

Maksutapaa valittaessa on syytä ottaa huomioon:

- maksutavan nopeus ja varmuus
- ostajan luotettavuus
- ostajan tai myyjän markkinat neuvottelutilanteessa
- perinteet ja kauppatavat
- kaupan kohde
- rahoitusmahdollisuudet kaupan osapuolille
- maksujen kustannusvaikutukset ja maksujen jakautuminen
- osapuolten maksutapojen tuntemus
- maantiede, etäisyys ja valuuttamääräykset
- poliittinen ja taloudellinen tilanne

(Melin, K. 2011, 120.)

3.4.2 Shekki ja maksumääräys

Shekki ja maksumääräys on yksinkertaisimmat maksutavat. Ne edellyttävät luottamusta kaupan osapuolten kesken, koska ne eivät sisällä ehtoja pankkien välillä. Shekki ja maksumääräys soveltuvat parhaiten tuttujen kaupankävijöiden maksutavaksi, jolloin luottamus on jo ansaittu molemmin puolin. Pankki toimii ainoastaan välittäjänä eikä ota haltuunsa tavaraan liittyviä asiakirjoja. Kyseessä on siis suora maksu. Jos halutaan lisävarmuutta, on käytettävä remburssia tai perittävää. (Melin, K. 2011, 121-123.)

3.4.3 Remburssi

Remburssi on yleinen maksuväline, maksutapa ja kassanhallintaväline ulkomaankaupassa. Se on avaajapankin kirjallinen sitoumus siitä, että pankki maksaa saamisensa ohjeiden mukaisesti remburssin määrän eli kauppahinnan myyjälle sen jälkeen, kun tämä on esittänyt ehtojen mukaiset asiakirjat. Remburssi on luotettava maksuväline, koska se antaa molemmille kaupan osapuolille varmuuden kaupan toteutumisesta sovituin ehdoin. (Melin, K. 2011, 130.)

3.4.4 Tuontiremburssi

Tuontiremburssissa ostaja antaa remburssin avaavalle pankille tuontiremburssi hakemuksen hyvissä ajoin enne sovittua toimitusajankohtaa sen avaamista varten. Ostajan tulee täyttää hakemus noudattaen kauppasopimuksessa mainittuja ehtoja. Remburssin avaaminen edellyttää pankissa tehtyä luottopäätöstä (kattamaton remburssi) tai sitä, että ostaja maksaa remburssin määrän pankille avaamisen yhteydessä (katettu remburssi). Avattu remburssi lähetetään pankista SWIFT-sanomana myyjän pankkiin. (Melin, K. 2011, 137.)

3.4.5 Valuuttatili

Euromaiden ulkopuolelle ulkomaankauppaa käyvän yrityksen kannattaa käyttää valuuttatilejä rahaliikenteen hoitoon. Valuuttatili on tarkoitettu sekä kotimaisen että ulkomaisen yrityksen rahaliikenteen hoitoon, likvidien varojen sijoittamiseen ja

valuuttariskien hallintaan. Tilimuotoja on kahdenlaisia avistavaluuttatili ja valuuttamääräinen sijoitustili

3.4.6 Valuuttariskit

Valuuttakurssien ennustaminen on mahdotonta, joten yrityksellä on aina valuuttariski, kun sillä on maksuja tai saatavia muussa valuutassa kuin eurossa. Valuuttakurssien muuttuessa valuuttamääristen saatavien ja velkojen arvo muuttuu ja syntyy kurssivoittoja tai -tappioita. Yrityksen tulee pyrkiä minimoimaan kurssiriskit. Ulkomaankauppaa harjoittavalla yrityksellä on monia keinoja suojautua kurssimuutoksilta. Nämä keinot on jaettu ulkoisiin ja sisäisiin suojautumiskeinoihin. (Melin, K. 2011, 238.)

Sisäiset suojautumiskeinot:

- Valuuttatulojen ja menojen yhteensovittaminen
- Sopimusvaluutan valinta
- valuuttaklausuli
- maksurytmin säätely
- valuuttakorit

Ulkoiset suojautumiskeinot:

- valuuttatilit
- valuuttaluotot
- valuuttajohdannaiset

(Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt, 138-139. AMK-kustannus Oy)

4 TUONNIN RAJOITUKSET

Joidenkin tavaroiden kauppaa tai vapaata tuontia on rajoitettu EU:n yhteisillä määräyksillä tai kansallisesti. Mikäli on rajoituksia tuonti tai vienti on sallittu vain tietyin ehdoin tai se voi olla kokonaan kielletty eri elinkeino alojen suojaamiseksi. Tuonti on voitu asettaa luvanvaraiseksi tai tuonnille on voitu asettaa tuontikiintiö.

Teollisuustuotteiden tuontirajoitukset koskevat tiettyjä tekstiili- ja vaatetustuotteita sekä terästuotteita. Niiden tuontia varten tarvitaan tuontilisenssejä ja tarkkailuasiakirjoja. Rajoituksia ei ole eksoskeletoneita kohtaan.

Joitain kaupan aloja on rajoitettu hyvin yksityiskohtaisilla säännöillä kuten uhanalaisten kasvien ja eläinten kansainvälistä kauppaa koskevat CITES-säännöt. Tämä koskee mm. tuotteita, joita voidaan käyttää asevarusteluun tai sotateollisuuteen.

Tullin rajoituskäsikirjaan on koottu kaikki rajoitukset yksityiskohtaisesti.

(Melin, K. 2011, 274.)

5 KANNATTAVUUS

Tämän luvun tarkoituksen on tehdä laskelma, joka antaa pohjaa olisiko maahan-tuonnin aloitus taloudellisesti kannattavaa.

Yrityksissä on tärkeää suunnitella tulevaa: Paljonko tuottoa saadaan, paljonko aiheutuu kustannuksia ja paljonko toiminnasta pitäisi jäädä voittoa? Tämän suunnittelun tarkoituksena on tukea päätöksentekoa, jotta strategisten ja operatiivisten päätösten vaikutukset yrityksen talouteen pystyttäisiin ennakoimaan mahdollisimman hyvin. (Eklund,I. & Kekkonen,H. 2011, 7)

Liiketoiminnan kustannuksia voidaan jakaa kahteen osaan. Välittömiin kustannuksiin ja välillisiin kustannuksiin. Välittömät kustannukset ovat ns. muuttuvia kustannuksia, joita ovat mm. valmistuskustannukset ja palkat. Tässä työssä muuttuvia kustannuksia on esimerkiksi tuotteen ostohinta. Muuttuvia kustannuksia on helpompi selvittää, koska niitä voidaan seurata tilausten määrän mukaan.

Välilliset kustannukset ovat ns. kiinteitä tai yleiskustannuksia. Niitä kuluja ei voida kohdistaa suoraan myyntimääriin tai ostohintoihin. Kiinteisiin kustannuksiin luetellaan: ostamisen, myyntityön, asiakaspalvelun ja logististen toimintojen kulut. Lisäksi toimitilan, koneiden käytöstä, markkinoinnista, matkustamisesta ja pääomasta aiheutuvat kulut. (Sakki,J. 2014, 60)

Katetuottolaskentaa käytetään erityisesti yrityksen lyhyen aikavälin kannattavuuden arviointiin. Siinä keskeinen tunnusluku on katetuotto. Katetuotolla voidaan vertailla eri tuotteiden tai tuoteryhmien kannattavuutta. Katetuottolaskelma sopii myös hyvin uuden tuotteen markkinoille tuomisen kannattavuuden selvittämiseksi, koska katetuotto laskee myyntituottojen ja ostohintojen tai myyntituottojen ja valmistuskustannusten erotuksena.

Katetuottolaskennan etuna on yksinkertaisuus. Sen lähtökohtana on kustannusten jakaminen muuttuviin kustannuksiin ja kiinteisiin kustannuksiin. Katetuottolaskennan peruskaava on seuraavanlainen, jolla myös tämän työn kannattavuuden selvittäminen on laskettu.

Yrityksen tulos on voitollinen, jos katetuotto on suurempi kuin kiinteät kustannukset.

Kuva 4 *katetuoton laskukaava*

Myyntituotot X
-Muuttuvat kustannukset
=Katetuotto
-Kiinteät kustannukset
=Tulos

Toimeksiantaja yrityksellä on muutakin liiketoimintaa ja maahantuonnin tarkoituksena olisi vahvistaa yrityksen tuloksenteko kykyä ja taata vakaata tuloa ympäri vuoden.

Eksoskeletoneita on tällä hetkellä myynnissä Suomessa kahdella toimijalla, joten markkinarako olisi tarjolla. Suomessa on vielä niin vähän myyjiä, että markkinarako olisi tarjolla ja sopiva aika liittyä markkinoille ottaen huomioon tuotteen tulevaisuuden potentiaalin ja tämän hetkisen myyjä määrän vähyden vuoksi. Liiketoiminnan kannattavuuden kannalta tärkeää on löytää hinta, joka on asiakkaiden mielestä houkutteleva. Hinnan muodostumisessa on tärkeä ottaa huomioon monia tekijöitä. Toimeksiantajan kannalta jo nyt kannattavalla tasolla oleva liiketoiminta on selkeä etu, koska se ei tee yrityksestä täysin riippuvaista aloitettavasta maahantuontitoiminnasta. Myöskin jo valmiit varastointitilat ja mahdollisuus kuljetuksen hoitamiseen on selkeä etu ja suuri säästö kustannuksissa.

Teollisuudessa käytössä olevien eksoskeletonien hinta on alkanut noin 2000€ ylöspäin. Maailman johtavien valmistajien hinnat ovat noin 5000€. Laskelmat on tehty laskien, että yhden eksoskeletonin hinta olisi noin 3500€. Laskelman luotettavuus on hyvin vaikea arvioida, koska valmistajat eivät ilmoita sivuillaan hintoja, mutta

keräämäni tiedon pohjalta noin 3500€ kappale hinta ei vääristä laskelmia merkittäväsi.

Kannattavuuden selvittämiseksi ensin on jaettava kustannukset omiin luokkiinsa. Kiinteät kustannukset määräytyvät usein aikaisemmin tarjoajan tai tuottajan kanssa sovittuun tuotteen hintaan. Kiinteistä kustannuksista on mm. vuokra, ostohinta ja hallinnointi kustannukset. Toimeksiantajan kiinteät kustannukset ovat:

Eksoskeletonin ostohinta 3500€

Vuokra varastointi tilasta 3000€

Yrityksen muuttuvia kustannuksia ovat:

Auton käytön kustannukset 500€

Yrityksen kustannukset ovat yhteensä siis noin 3500€ kuukaudessa ja siihen lisätään eksoskeletonien hankinta hinnat. Oletetaan, että niitä hankitaan kerralla 10 kpl, jolloin niiden hinta on 35000€. Yhteensä kuukausikohtaiset kulut nousisivat silloin 38 500€.

Tuotteen hinnan määrittämiseksi käytetään Taulukossa 2 olevaa kaavaa:

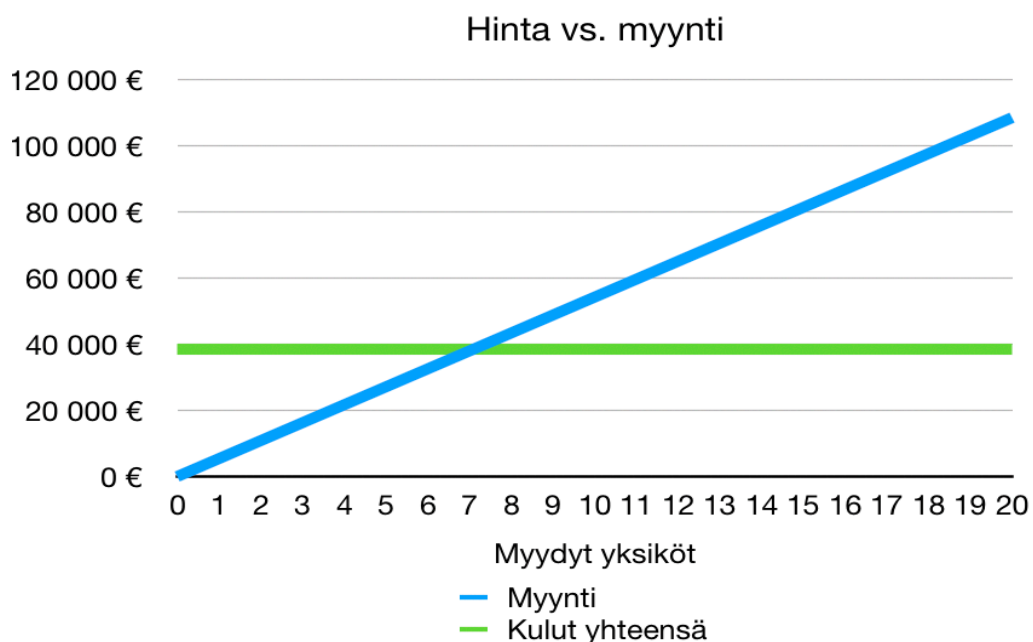
Kuva 5 Hinnan laskukaava

	Tuotteen muuttuvat yksikkökustannukset
+	Tuotteelle kohdistettu katetuottotarve
=	Tuotteen arvolisäveroton hinta
+	Arvonlisävero (24%)
=	Tuotteen verollinen myyntihinta

Tuotteen ostohinta on 3500€ ja tuotteelle kohdistettu katetuottotarve on 25%. Ja tuotteen arvonlisävero on 24% jolloin arvonlisäveroton hinta on: $3500\text{€} \times 1,25 = 4375\text{€}$. Tuotteen arvonlisävero on 24% yleisen verokannan mukaan, jolloin tuotteen arvonlisäverolliseksi hinnaksi saadaan: 5425€. Hinnan selvitettyä voidaan suorittaa kannattavuuslaskelma.

Kannattavuuslaskelmassa on kuukausi kohtainen. Kiinteisiin kuluihin on laskettu mukaan 10 kpl hankinta yksikköhintaan 3500€, vuokran määrä 3000€ ja auton kuluihin 500€. Yksikkökohtaisia hinta muutoksia ei ole. Tuotteen myynti hinta eli yksikköhinta on 5425€. Kaavion mukaan kriittinen piste, jolloin tehtäisiin nollatulot, eli yritys ei tekisi voittoa tai tappiota on myymällä 7 kappaletta eksoskeletoneita.

Kiinteät kulut	38 500 €
Muuttuvat kulut / yksikkö	0 €
Yksikköhinta	5 425 €
Yksikkövälit	1
Kannattavuusraja	7



Kuva 6 kannattavuuslaskelma

6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA LOPPUPOHDINTA

Tässä luvussa tarkastellaan tuloksia ja sitä, kuinka hyvin ne vastaa opinnäytetyön tutkimuskysymyksiä.

Työn tekeminen oli mielenkiintoista ja sen avulla pääsi tutustumaan maahantuontiin ja sen haasteisiin. Työn avulla pääsi myös mahdollisesti konkreettisesti luomaan jotain yritykselle ja avustamaan yrityksen toimintaa ja laajentamaan liiketoimintaa. Maahantuonti on niin laaja projekti, joten sen takia työtä joutui hieman rajaamaan työtä ja joutui osaa asioista jättämään pois kuten kuljetusta koskevat kappaleet.

6.1 Tuloksen tarkastelu

Opinnäytetyön tarkoitus oli saada toimeksiantajalle paketti, jonka avulla se voisi aloittaa maahantuonnin. Teoriaosuudessa käydään kattavasti läpi tuontitapahtumaan varten tarvittavia tietoja ja opinnäytetyön sisältämän tiedon pohjalta pystyttäisiin aloittamaan maahantuonti.

Kannattavuuslaskelma antaa kuvan siitä, miten laskelma on toteutettu ja miten paljon pitää saada myyntiä, että saavutetaan voittoa. Lakemassa haasteena on se, että tarkkoja hintoja ei saada tietoon, koska valmistajat eivät niitä ilmoita sivuillaan ja sähköposti tiedusteluun ei milloinkaan vastattu. Tuotteen hinnan arviointi ei ollut silti vaikeaa, niistä tiedoista mitä löytyi. Tuotteen maahantuominen kannattavaksi vaati seitsemän kappaleen myyntiä per kuukausi olettaen, että joka kuukausi tilataisiin 10 kappaletta lisää. Tietenkään se ei kaikissa tilanteissa pidä paikkaansa ja tilausmäärät voi vaihdella paljonkin. Eksoskeletonin tulevaisuuden potentiaalin ottaen huomioon seuraavien vuosien sisällä voi olettaa niiden hinnan tulevan alaspäin ja käyttäjä määrän kasvavan moninkertaiseksi. Ennen maahantuonnin aloittamista täytyisi suorittaa potentiaalisille asiakkaille ennakkokyselyjä ja määrittää oikea tilausmäärä niiden mukaan. Kannattavuuslaskelma on suuntaa antava ja miten se kuvaa sen miten sen voisi laskea.

Eksoskeletonien tulevaisuuden näkymät ovat todella hyvät ja sillä on potentiaalia tehdä suurta vaikutusta rakennusosalalle. Eksoskeletonien tuontimahdollisuudet eivät jää vain rakennusosalalle kohdistuneisiin, vaan niitä käytetään myös terveydenhuollossa, jolloin se avaa uuden asiakaskunnan yritykselle.

Lisätutkimus ja opinnäytetyön jatkon kannalta voisi perehtyä kuljetusmahdollisuuksiin ja siihen miten niitä voi itse järjestää parhaiten. Eksoskeletoneista tutkimusta voisi jatkaa tekemällä tarkemman analyysin Suomen ja muiden Pohjoismaiden markkinoista tai tekemällä tarkemman kilpailija-analyysin ja perehtyä parhaaseen tuotteeseen, mikä vastaisi markkinoiden kysyntää.

7 LÄHTEET

Eklund,I. & Kekkonen,H. 2011. Toiminnan kannattavuus.WSOY

Hörkkö,H., Koskinen,H., Laitinen,P.,Mattson,M.,Ollikainen,J.,Reinikainen,A. & Werdermann,R. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Helsinki. Suomen SPedservice Oy.

Intrastat. Suomen Tulli. Viitattu 25.10.2020. <https://tulli.fi/intrastat>

Jokinen,M.,Nummela,T.2018.Maahantuonnin arvonlisäveron peruste. Viitattu 15.10.2020.<https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/67624/maahantuonnin-arvonlisäveron-peruste>

Melin, K. 2011.Ulkomaankaupan menettelyt vienti ja tuonti. 1. painos.AMK.Kustannus Oy.

Paukku,T.2019. Helsingin Sanomat. 7.8.2019.Työläinen saa voimahaarniskan. 10-11.

Sakki,J. 2014. Tilaus- ja toimitusketjun hallinta. 7.painos.Jouni Sakki Oy.