

Susanne Kujala

KOSMETIIKAN TUONTIPROSESSI SVEITSISTÄ SUOMEEN

Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma

2012

# KOSMETIIKAN TUONTIPROSESSI SVEITSISTÄ SUOMEEN

Kujala, Susanne  
Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma  
Toukokuu 2012  
Ohjaaja: Ylituomi, Liisa  
Sivumäärä: 43  
Liitteitä: 3

Asiasanat: Maahantuonti EU:n ulkopuolelta, kosmetiikka, tullimenettelyt, kauppasopimus, toimitus- ja maksuehdot, myyjän ja ostajan velvollisuudet

---

Opinnäytetyön tarkoitus oli saada selville EU:n ulkopuolisen maan, Sveitsin, tuontiprosessin kulku Suomeen vaihe vaiheelta. Tutkimuksessani keskityin kosmetiikan maahantuontiin. Suoritin työharjoittelun keväällä 2011 maahantuontitukussa, Hius-, Kauneus- ja Fysiotukku Afrodite Oy:ssa, jolloin minulle tarjottiin siellä tätä tutkimuksen aihetta. Tutkimus on tehty Afrodite Oy:n näkökulmasta, jotta yrityksen on helppo aloittaa kosmetiikan tuonti Sveitsistä. Tutkimus on toteutettu kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Keräsin sekä analysoin olemassa olevaa tietoa eri lähteistä pöytätyömenetelmänä.

Tutkimuksen alussa, teoriaosassa, kuvataan tuontiprosessi ja sen eri vaiheet. Tutkimuksessa käsiteltiin myyjän ja ostajan välisestä kauppasopimuksesta lähtien tärkeitä maahantuonin asioita, esimerkiksi tullimenettelyjä ja tuonin asiakirjoja. Sopimus sisältää myös tiedon valituista maksuehdoista ja toimitusehdoista.

Tässä työssä perehdyin kertomaan erityisesti Incoterms 2010® lausekkeista. Ne vaikuttavat oleellisesti tuontiprosessin eri vaiheisiin ja siihen, miten vastualueet ja riskit tavarasta jakautuvat myyjän ja ostajan välillä. Tärkeää oli myös ottaa huomioon Sveitsin ja EU:n välinen kauppasopimus, jossa on sovittu tuontiin liittyvistä asioista.

Lopussa on kuvattu suositus tuontiprosessin suorittamisesta käytännössä ja selvitys siitä, mitä myyjän ja ostajan on huomioitava prosessin aikana. Lisäksi tein loppuun selkeän kaavion, missä näkyvät tuontiprosessin vaiheet. Tutkimuksen tueksi haastattelin Afrodite Oy:n ulkomaankauppavastaavaa. Haastattelun avulla sain lisää tietoa maahantuonnista ja sen menetelmistä.

Tutkimuksen tuloksena voidaan todeta, että huolellinen suunnittelu on tärkeää ennen tuontiprosessin alkua. Prosessi vaatii monta huomioitavaa asiaa, mutta ne eivät kuitenkaan ole mahdottomia toteuttaa. Kun myyjä ja ostaja pitävät kiinni omista vastualueistaan, niin yhteistyö on varmasti sujuvaa.

## COSMETICS IMPORT PROCESS FROM SWITZERLAND TO FINLAND

Kujala, Susanne

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in International business

May 2012

Supervisor: Ylituomi, Liisa

Number of pages: 43

Appendices: 3

Keywords: Import outside EU, cosmetics, customs formalities, contract of purchase, terms of delivery and terms of payment, responsibilities of buyer and seller

---

The purpose of this thesis was to find out the key issues of import process outside EU, from Switzerland to Finland stage by stage. In this study I focused on import of cosmetics. In spring 2011, I did my practical training in a wholesale company, Afrodite Oy. They offered to me the topic of this thesis so that after this process the company is able to start easily import from Switzerland. This research was qualitative research. I gathered and analyzed the existing material from various sources and the method was a desk research.

In the beginning of the thesis, I described the whole import process and basic information of it. First, in the theory part can be found information about contract of purchase which a buyer and seller create before starting the import process. The contract included also the terms of delivery and terms of payment which the trade partners agree.

In this case I told about Incoterms 2010® delivery terms and these affect on the different stages of the import process and how the responsibilities and risks of goods are divided between seller and buyer. It was also important to take into consideration the contract of purchase between EU and Switzerland.

In the end of this research is described the recommendation of import process and its real performance and also explanation what aspects the seller and buyer should notice during the process. I also made in a conclusion chapter a clear figure about the import process. I interviewed an employee from Afrodite Oy. With the interview I got valuable and useful information of import process and its methods.

One of the results of this thesis was that the careful planning is really important before starting the import process. It needs many remarkable issues but they are not impossible to implement. When the seller and buyer take care of their own responsibilities, the co-operation will be smooth.

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	5
2	TUTKIMUKSEN TARKOITUS .....	6
2.1	Tutkimuksen tausta ja tavoitteet .....	6
2.2	Tutkimusmenetelmät ja viitekehys .....	7
2.3	Tuonti Suomeen .....	9
2.4	Tuontimaana Sveitsi .....	11
2.5	Maahantuonti ja menettelyt .....	12
3	SOPIMUS .....	13
3.1	Sopimuksen laatiminen .....	13
3.2	Kauppasopimus .....	15
3.3	Sopimusrikkomus .....	17
4	TAVARAN LIIKKUMINEN .....	18
4.1	Kuljetusvaihtoehdot .....	18
4.2	Toimituslausekkeet .....	20
4.3	Tavaran pakkaus ja vastuuvakuutus .....	22
5	MAKSULIIKENNE .....	23
5.1	Maksuehtojen valinta .....	23
5.2	Maksutavat .....	24
5.3	Valuuttariski .....	26
6	MAAHANTUONTI .....	27
6.1	Asiakirjat .....	27
6.2	Tullimenettelyt .....	28
6.3	Tuonnin arvonlisävero ja tullivero .....	29
6.4	Kosmetiikkadirektiivi .....	30
7	HAASTATTELU .....	31
7.1	Tutkimushaastattelu .....	31
7.2	Reliabiliteetti ja validiteetti .....	33
7.3	Tiedon keräys ja analysointi .....	33
8	TUTKIMUSTULOKSET JA SUOSITUKSET .....	36
8.1	Johtopäätökset .....	36
8.2	Opinnäytetyö prosessina .....	40
	LÄHTEET .....	42
	LIITTEET	

## 1 JOHDANTO

Teen tutkimustyötä EU:n ulkopuolisesta tuontiprosessista, joten selvitän, mitä kaikkea siihen liittyy, kun tavara tuodaan Sveitsistä Suomeen. Mielenkiintoisen tutkimuksesta tekee se, että Sveitsi ei ole EU-maa, joten esimerkiksi tavara menee aina tullin kautta tullessaan Suomeen. Suoritin työharjoittelun keväällä 2011 Hius-, Kauneus- ja Fysiotukku Afrodite Oy:ssä (kutsun tutkimuksessa yritystä kutsumanimellä Afrodite Oy), missä sain paljon uutta tietoa ja käytännön kokemusta kansainväliseen kauppaan liittyen. Afrodite Oy haluaisi mahdollisesti aloittaa yhteistyön sveitsiläisen kauneudenalan yrityksen kanssa, jonka vuoksi valitsin tämän aiheen.

Case-yritysten välillä täytyy sopia miten toimitaan eli kuka tekee mitään ja kenellä on milloinkin vastuu. Yritykset tekevät myös sopimuksen, jossa määritellään tarkkaan kaupan kohde ja tiedot tuotteesta, kuten tavaran laatu, määrä ja koko. Sopimus sisältää myös esimerkiksi maksuehdot ja toimitusehdot. Kyseessä on kosmetiikkatuotteen maahantuonti, joten on huomioitava sitä koskevat direktiivit. Tärkeää on myös tietää, kuinka kauan kestää koko tuontiprosessi eli mikä on tavaran toimitusaika.

Rajaan ulkopuolelle sen prosessin, miten tavara on tullut toimittajalle (poislukien alkuperätodistus). En myöskään kuvaa sitä, mitä maahantuoja tekee tavaralle tuonnin jälkeen. Teen tutkimusta Afrodite Oy:n, suomalaisen yrityksen näkökulmasta. Afrodite Oy on toiminut Porissa jo yli kaksikymmentä vuotta. Yritys tuo tavaraa ympäri maailmaa, esimerkiksi Aasiasta ja eri puolilta Eurooppaa. Afrodite Oy:n päätoimiala on parturiaineiden ja -tarvikkeiden maahantuonti, joita yritys myy kampaajille ympäri Suomea. Afrodite Oy maahantuo myös kosmetiikkatuotteita ja lisäksi yritys myy fysiopuolen tarvikkeita, esimerkiksi hierontarasvoja ja kalusteita. Suomeen on tuotu sveitsiläisen case-yrityksen kosmetiikkasarjan tuotteita ennenkin, mutta maahantuonti on loppunut, joten Afrodite Oy jatkaa tuomalla Suomeen sveitsiläisen sarjan kosmetiikkatuotteita, koska näille tuotteille on kysyntää edelleen.

## 2 TUTKIMUKSEN TARKOITUS

### 2.1 Tutkimuksen tausta ja tavoitteet

Yritykset kansainvälistyvät jatkuvasti, minkä seurauksena on tullut erilaisia säädöksiä ulkomaankauppaan. Suomi kuuluu Euroopan Unioniin, jolla on myös omia säännöksiä ulkomaankauppaa koskien. Suomessa yritykset suosivat ostotoimintaa ulkomailta, koska tuottaminen kotimaassa on kallista ja markkinat ovat rajalliset. Tuonti käsittää ostot EU:n ulkopuolisista maista ja se on osa yrityksen hankintoja. EU:lla ja Sveitsillä on myös omat sopimukset tuontiin liittyen, mitkä EU:n ulkopuolelta maahantuonnissa on otettava huomioon. (Fintra 2002, 7-8.)

#### **Tutkimuskysymykset:**

Miten toimii tuontiprosessi EU:n ulkopuolelta, Sveitsistä Suomeen?

Mitä kaikkea Afrodite Oy:n täytyy ottaa huomioon tuodessaan kosmetiikkaa Sveitsistä Suomeen?

Nämä kysymykset ovat tärkeimmät, joihin aion saada vastauksia. Keskeinen teoriatutkimuksen osa on tuontiprosessin tutkiminen. Täytyy myös ottaa selvää EU:n kauppasopimuksista ja kaupankäynnin ehdoista, koska kyseessä on tuonti EU:n ulkopuolelta, minkä vuoksi maahantuonnille on omat säädökset. Teoreettisen tutkimuksen yksi olennainen aihe on tavaran liikkuminen ja tullimenettelyt. Käsittelen myös yleisesti maahantuontiin liittyviä asioita.

Maahantuojat Afrodite Oy ja sveitsiläinen toimittaja tekevät keskenään sopimuksen, missä päätetään kauppavaluutta ja erilaiset ehdot esimerkiksi kuljetukseen ja maksuun liittyen. Tutkimuksen tavoitteena on, että tutkimuksen avulla Afrodite Oy:n on helppo tilata kosmetiikkasarjaa Sveitsistä.

Tee tutkimuksen Afrodite Oy:n näkökulmasta. Tutkimuksen empiirisessä osassa selvitän erityisesti, mitä kaikkea yrityksen kannattaa huomioida tuodessaan kosmetiikkaa Sveitsistä. Empiiriseen osaan teen suosituksen, miten yritysten kannattaa menetellä tuontiprosessin aikana ja listaan myyjän ja ostajan tärkeimmät vastualueet.

Saan työhön myös ajankohtaista tietoa Afrodite Oy:stä haastattelemalla yrityksen ulkomaankauppavastaavaa.

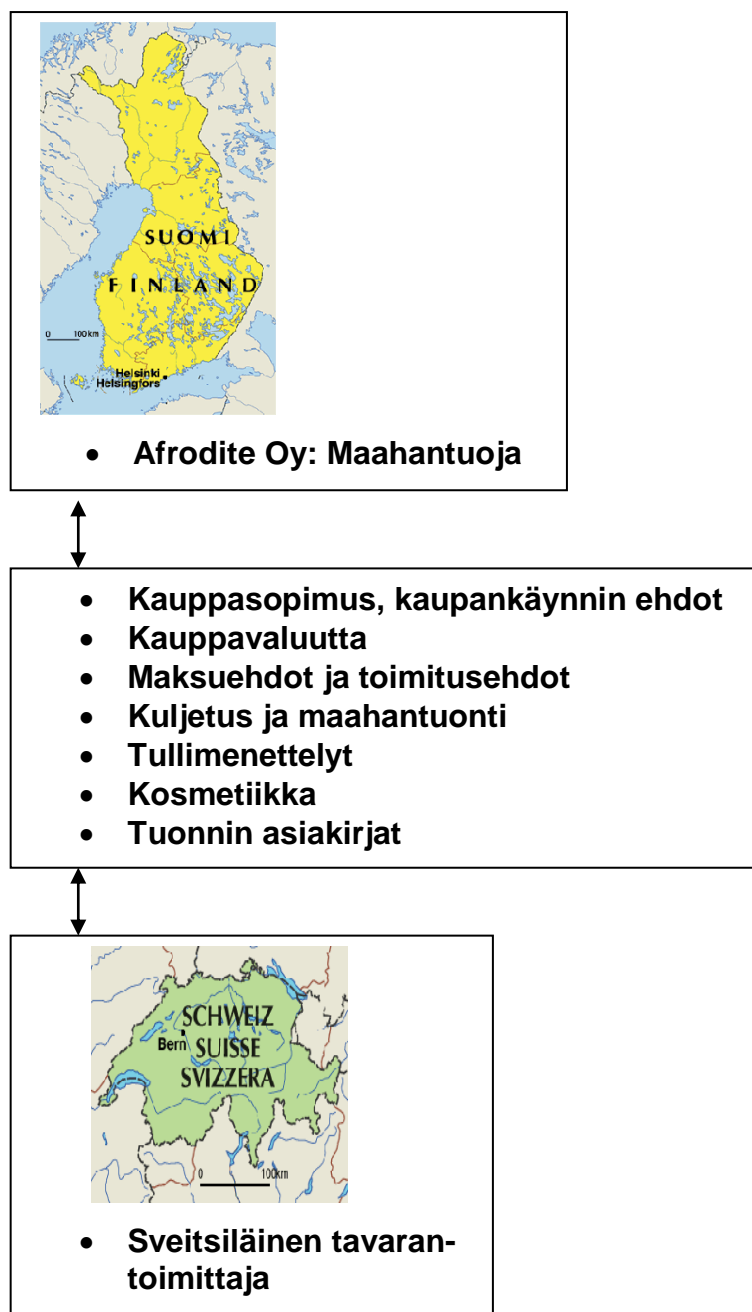
## 2.2 Tutkimusmenetelmät ja viitekehys

Tutkimuksia on monia erilaisia ja se vaatii aina paljon suunnittelua jo ennen tekoa sekä paljon työtä sen aikana ja se myös ohjaa harkitsemaan jo tehtyjä valintoja. Tutkimus etenee vaiheittain ja yleensä se on päättymätön prosessi, koska sitä voisi jatkaa vielä monella tavalla. Se on prosessi, joka voidaan aloittaa uudelleen monesta kohdasta. Tutkimuksessa haetaan vastauksia tutkimusongelmaan. Tutkimustulokset on tärkeä julkistaa, jotta saadaan selville tutkimuksen hyöty. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 14-16)

Työ on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus, jolle on ominaista, että kohdetta tutkitaan mahdollisimman tarkasti. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa on ominaista kokonaisvaltainen tiedonhankinta, jotka kootaan todellisissa, luonnollisissa oloissa, jolloin yleensä ihminen voi olla tiedonlähde, nimittäin tutkimukseen liittyvä yleensä haastateltuja, esimerkiksi teemahaastattelu. Tälle tutkimukselle on tyypillistä, että aineistoa tutkitaan monipuolisesti ja kohdejoukko valitaan huolella. (Hirsjärvi ym. 2009, 163-164.)

Todellisen elämän kuvaaminen on yksi tärkeimmistä asioista laadullisessa tutkimuksessa. Suunnitelma muotoutuu työn edetessä, joten tutkimus toteutetaan joustavasti. Jokainen tapaus tässä tutkimusmenetelmässä on ainutlaatuinen ja aineistoa tulkitaan sen mukaisesti. (Hirsjärvi ym. 2009, 164)

Kerään tietoa pöytätyötutkimusmenetelmänä eli haen ja analysoin tietoa olemassa olevaa tietoa eri lähteistä. Tärkeimmät lähteet tutkimuksessani ovat kirjalliset ja Internet. Myös haastattelu on yksi tiedonhankintamenetelmä tässä tutkimuksessa.



Kuvio 1. Teoreettinen viitekehys. (Muokattu karttapohjasta. Euroopan Unionin www-sivut.)

Kuvio 1, tutkimuksen teoreettinen viitekehys, kuvaa tuontiprosessin ja siihen liittyvät asiat, mitä tullaan tutkimuksessani erityisesti tarkastelemaan. Kyseessä on siis kosmetiikkatavaran maahantuonti. Sopimus luodaan aina kansainvälisessä kaupassa ennen kaupanteon alkua, missä määritellään osapuolten vastuut ja tärkeät asiat, jotka kaupanteossa täytyy ottaa huomioon.

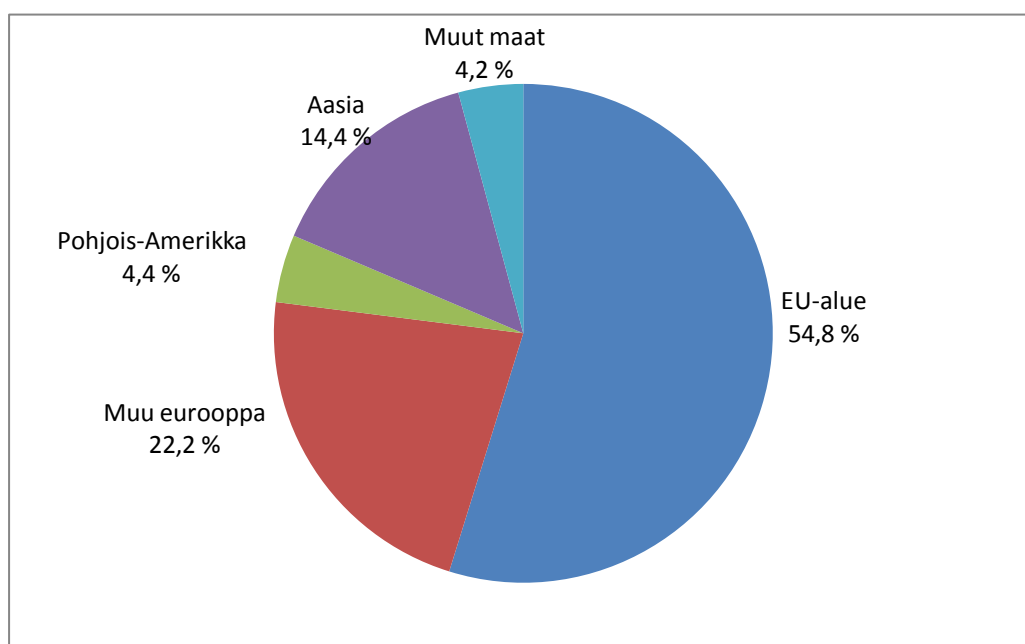
Kuljetuksen valinta on tärkeä osa tutkimusta. Kaupan osapuolet sopivat myös toimitus- ja maksuehdoista. Lisäksi kerron tutkimuksessa eri maksutavoista ja niiden va-



linnasta sekä syvennyn kertomaan erityisesti toimituslausekkeista Incoterms® 2010. Sveitsissä on valuuttana Sveitsin frangi ja Suomessa euro, joten tässä tutkimuksessa valuutan valinta on myös keskeisessä osassa. Tullimenettelyt kuuluvat oleellisesti tuontiprosessiin EU:n ulkopuolelta. On myös olemassa monia tuontiasiakirjoja, joista kerron lisää työn teoriaosassa, sillä niitä tarvitaan tuontiprosessin eri vaiheissa.

### 2.3 Tuonti Suomeen

Sanotaan, että vienti maksaa tuonnin kulut. Suomessa on yleensä ollut maasta vientiä enemmän kuin tuontia, mutta molempia tarvitaan maan ollakseen kilpailukykyinen myös kansainvälisesti. Alla olevassa kaaviossa näkyvät, mistä maaryhmistä tuotiin Suomeen eniten vuonna 2010. (Melin 2011, 10-13.)



Kuvio 2. Tuonti Suomeen vuonna 2010 maaryhmittäin. (Melin 2011, 13.)

Verrattuna vuoteen 2011 EU- kaupan osuus oli 52,4 prosenttia, mikä on alhaisin luku, mitä on ollut Suomen EU-jäsenyyden aikana vuodesta 1995. Energiatuotteita ja raaka-aineita tuotiin yllättävän paljon viime vuonna, minkä vuoksi ulkokaupan osuus oli kasvanut 45,2 prosentista 47,6 prosenttiin eli kasvua oli tapahtunut 2,4 prosenttia. Kemikaalien, joihin luetaan myös kosmetiikkatuotteet, tuonti oli 16 prosenttia vuonna 2011. (Suomen tullin www-sivut 2012.)

Suomen tärkeimmät kauppakumppanit olivat vuonna 2011 Saksa, Venäjä ja Ruotsi. Alla olevasta taulukosta näette esimerkiksi, kuinka paljon Sveitsistä on tuotu Suomeen 2011.

Tuonti - Import - Imports 2011				
Alkuperä-/määrämaa Ursprungs-/bestämmelseland Origin/destination	Joulukuu December December	Tammi-joulukuu Januari-december January-December		
	arvo värde value 1000 e	arvo värde value 1000 e	osuus andel share %	muutos ändr. change %
<b>Koko tuonti – Total import - Total imports</b>	<b>5 233 129</b>	<b>60 260 751</b>	<b>100,0</b>	<b>+16</b>
EU	2 763 923	31 556 887	52,4	+11
Euroalue - Euroområde - Euro zone	1 683 250	19 571 710	32,5	+17
Muu Eurooppa - Övriga Europa - Rest of Europe	1 129 482	14 586 660	24,2	+27
OECD	3 257 551	37 043 989	61,5	+13
Ulkokauppa - Externhandeln - External trade	2 469 206	28 703 863	47,6	+23
Kehitysmaat - Utvecklingsländer - Developing countries	896 922	9 715 053	16,1	+19
<b>Eurooppa - Europa – Europe</b>	<b>3 893 405</b>	<b>46 143 548</b>	<b>76,6</b>	<b>+15</b>
AD Andorra	8	1 207	0,0	-31
AL Albania - Albanien – Albania	27	1 764	0,0	+157
AT Itävalta - Österrike – Austria Bosnia-Hertsegovina - Bosnien-Hertsegovina - Bos- nia-Hertsegovina	42 187	516 458	0,9	+8
BE Belgia - Belgien – Belgium	106 894	1 270 063	2,1	+3
BG Bulgaria - Bulgarien – Bulgaria	4 606	42 154	0,1	+20
BY Valko-Venäjä - Vitryssland – Belarus	10 245	166 875	0,3	+226
CH Sveitsi - Schweiz – Switzerland	49 010	645 737	1,1	+9
CY Kypros - Cypren – Cyprus	314	6 474	0,0	+10
CZ Tšekin tasavalta - Tjeckien - Czech Republic	48 105	703 706	1,2	+16
DE Saksa - Tyskland – Germany	620 992	7 489 580	12,4	+9

Taulukko 1. Tuonti alkuperämaittain. (Suomen tullin www-sivut 2012.)

Saksa on Suomen toiseksi suurin kauppakumppani ja taulukko 1:sesta voi nähdä, että Saksan tuontiosuus on suuri. Verrattuna esimerkiksi Sveitsiin, nähdään, että sillä ei ole huomattavaa tuontiosuutta, mutta kuitenkin se ei ole myöskään maiden alhaisimmasta päästä. Monta muuta maata kuitenkin tulee ennen Sveitsiä, vaikka taulukossa on esitetty vain pieni määrä maita.

## 2.4 Tuontimaana Sveitsi

Sveitsi on kansainvälisesti aktiivinen maa, nimittäin ulkomaankaupan osuus kokonaistuotannosta on yksi maailman korkeimmista, lisäksi Sveitsillä on maailmankaupasta noin yhden prosentin osuus ja ulkomaankaupasta noin 80 prosenttia keskittyy Eurooppaan. Sveitsin tärkeimmät kauppakumppanit ovat Saksa, Ranska ja USA. Tärkeimpiä vientituotteita, jotka tulevat Sveitsistä pääasiassa Euroopan Unionin maihin, ovat kemialliset aineet ja tuotteet (kosmetiikkatuotteet kuuluvat myös näihin), koneet, laitteet, korut ja kellot. (Suomen Suurlähetystön www-sivut 2011.)

Sveitsin väkiluku on arvioitu olevan vuonna 2012 noin 7,6 miljoonaa, joista noin 70 000 asuvat St.Gallenissa. Se on yksi suurimpia kaupunkeja Sveitsissä ja siellä sijaitsee tämän tutkimuksen toimittajan tehdas. Sveitsissä on hyvä elintaso, alhainen työttömyysprosentti ja matala inflaatio sekä lisäksi maa on myös poliittisesti vakaa. Hintataso on korkea verrattuna korkean tulotason maihin. Suomen ja Sveitsin taloudelliset ja kaupalliset suhteet ovat jatkuneet jo kauan ja ovat hyvät. Suomi tuo enemmän tavaraa Sveitsiin, mitä Sveitsi tuo Suomeen. Sveitsille EU on viennin pääkohde ja tuonnin tärkein lähde. (Suomen Ulkoasianministeriön www-sivut 2009.)

Sveitsi kuuluu Euroopan vapaakauppajärjestöön (EFTA), mikä edistää valtioiden välistä vapaakauppaa. Sveitsi ei puolestaan ole osa Euroopan talousaluetta (ETA), eikä Sveitsi kuulu Euroopan unioniin, joista johtuen Sveitsi ja EU ovat sopineet niin kutsuttuja kahdenkeskisiä bilateraaliosopimuksia. Niiden pohjana on vuoden 1972 vapaakauppasopimus. Sopimuksilla Sveitsi on halunnut turvata pääsyn Euroopan Unionin markkinoille. Ne sisältävät erilaisia osa-alueita kuten yhteistyö ympäristönsuojelusta, vapaasta liikkuvuudesta ja esimerkiksi tullimenettelyistä sekä verotuksesta ulkomaankaupasta. (Sveitsin ja EU:n välisestä tullisopimuksesta lisää s.29) Bilateraalipaketit ovat jaettu osiin; bilateraalipaketti I, mikä on julkaistu vuonna 2002 ja bilateraalipaketti II, mikä on julkaistu vuonna 2004. Paketteja täydennetään tarpeen mukaan ja uusia yhteistyösopimuksia solmitaan tarvittaessa. (Suomen Ulkoasianministeriön www-sivut 2009; Central Intelligence Agency www-sivut 2012.)

## 2.5 Maahantuonti ja menettelyt

Hankinnat ovat tärkeä osa yritystä ja ulkopuoliset hankinnat kuten esimerkiksi tuonti on osa yrityksen niin kutsuttua hankintatointia. Esimerkiksi raaka-aineet, investoinnit, lopputuotteet ja palvelut ovat hankintoja, joita voivat ostaa kuluttaja, yritys tai julkinen organisaatio. Yrityksen tarkoitus on hankkia tehokkaita, kilpailukykyisiä osaavia ja luotettavia hankintalähteitä, joiden avulla voidaan kasvattaa kilpailukykyä ja taloudellisia tuloksia. (Ritvanen & Koivisto 2007, 31-32, 104.)

Hankintakokonaisuudet on hyvä suunnitella mahdollisimman selkeiksi. Toimittajan etsimisessä on hyvä suorittaa vertailua, etenkin kilpailijoiden kesken, jotta löytää parhaan mahdollisen vaihtoehdon omalle yritykselle. Kaupantekomenetelmien valinnasta, hinnasta ja sopimusneuvotteluista sekä neuvotteluaseman määrittelystä on hyvä keskustella toisen osapuolen kanssa heti, jotta molemmat yritykset hyötyvät toiminnasta. Strategisessa hankinnassa yritetään saada kokonaiskustannukset edullisiksi, jotta hankintatoiminta olisi mahdollisimman menestyksellistä. Se vaatii huolellista suunnittelua ja tuntemusta hankinnasta, tuotesuunnittelusta ja -kehityksestä sekä yhteistyötä toimittajien kanssa. Hinnan lisäksi hankintapäätökseen vaikuttavat toimitusaika-, varmuus ja laatu. (Ritvanen & Koivisto 2007, 32, 105-107.) On myös olemassa tärkeitä huomioitavia asioita, kun etsitään yhteistyökumppania. Niitä ovat muun muassa toisen osapuolen luottokelpoisuus, liiketoiminnan luonne ja yrityksen koko, omistajat ja yrityksen imago, sijainti ja yleinen liiketoimintaympäristö. (Ylituomi 2009)

On olemassa erilaisia tuonnin toteutustapoja, kuten välitön, epäsuora tai suora tuonti. Välitön tuonti tarkoittaa, että tuonti tapahtuu ilman välikäsiä eli yritys ostaa tuotteen suoraan ulkomaiselta toimittajalta, jolloin vastuu prosessin eri vaiheista on tuojayrityksellä. Suorassa tuonnissa toimii ulkomainen välikäsi, joka voi olla agentti tai komissionääri eli kaupitsija, joka toimii toisen henkilön laskuun. Epäsuorassa tuonnissa toimii kotimainen välikäsi, esimerkiksi tuontiagentti tai maahantuojaja. (Karhu 2002, 36-38.)

Huolitsija on henkilö, joka toimii päämiehelleen, mutta omiin nimiinsä huolehtiesaan tavarasta. Huolitsijaa käytetään usein silloin, kun ei tiedetä tarpeeksi alasta tai maanosasta ja tarvitaan apua niihin liittyvissä tehtävissä, koska hänellä on yleensä laaja verkosto, joten henkilö huolehtii tavaraturvallisesti määräpaikkaan asti. Esimerkiksi Afrodite Oy:ssä käytetään huolitsijaa, kun tuodaan tavaraa Kiinasta. Huolitsija hoitaa tavarahan liittyviä asioita, kuten lastauksen, kuljetuksen, tullauksen ja laskutuksen. Huolitsijan kanssa määritellään sopimus, missä määritellään, mitkä kaikki tehtävät kuuluvat huolitsijalle. Huolitsija toimii yleensä tuonnin tai viennin välikätenä ja on yksi keino helpottaa ulkomaankauppaa, kun omat tiedot ja taidot tai aika ei riitä. (Melin 2011, 232-234.)

### 3 SOPIMUS

#### 3.1 Sopimuksen laatiminen

Ennen kontaktia mahdolliseen asiakkaaseen tai ostajaan, on hyvä tarkistaa osapuolen taustatiedot huolella. Yrityksiä kannattaa kilpailuttaa ja etsiä mahdollisimman monia hyviä vaihtoehtoja, jotta löytää mahdollisimman sopivan ehdokkaan. On hyvä ottaa selvää myös mahdollisista rajoituksista ja luvista sekä tutustua kohteisiin tarkasti, jotta voi välttyä riskeiltä. Yrityksiltä kannattaa pyytää erilaisia katalogeja ja hinnastoja, jotka eivät sido osapuolia mihinkään, vaan niiden avulla voi tehdä alustavia arvioita, esimerkiksi kustannuksista. Kohteliasta on vastata tiedusteluihin ja muihin viesteihin mahdollisimman nopeasti. (Ylituomi 2009)

Sopimus on kahden yrityksen välinen oikeustoimi, mikä laaditaan kaupanteossa. Se on hyvä laatia erityisen huolellisesti ja siitä kannattaa tehdä tarpeeksi kattava ja yksityiskohtainen, jotta ongelmatilanteissa voidaan välttyä epäselvyyksiltä. Sopimus kannattaa aina tehdä kirjallisena, ettei tule epäselviä tilanteita. Riitatilanteet ovat erittäin epämurkavia, ja on vaikea todistaa olevansa oikeassa, jos asioista ei ole tehty etukäteen tarkkaa kirjallista selvitystä. (Melin 2011, 42.)

Ennen sopimuksen syntymistä myyjä tai ostaja tekee tarjouspyynnön osoittaakseen halukkuuden yhteistyön aloittamiselle. Jos tarjouksen vastaanottaja ei hyväksy kaikkia kohtia, voi hän lähettää vastatarjouksen. Tarjousta voidaan vielä hioa niin kauan kunnes on annettu hyväksyvä vastaus, jonka jälkeen ostaja tekee tilauksen ja voidaan tehdä sopimus. Lopullinen sopimus syntyy, kun molemmat osapuolet hyväksyvät sen. Suomessa oikeustoimilaki on antanut säännöksiä sopimuksen virallisuuteen koskien. Jos tarjousta ei esimerkiksi hyväksytä sovittuna aikana, se raukeaa ja jos siihen vastataan myöhässä, on kysymyksessä vastatarjous. Kun vastaanottaja on ottanut tarjouksesta selon, on laatijan enää vaikea perua sitä, ellei hän ole lähettänyt ilmoitusta perumisesta, minkä vastaanottaja saa viimeistään samaan aikaan, kun hän on ensimmäistä kertaa lukemassa tarjousta. YK:n kauppalaki asettaa myös säännöksiä erityisesti kansainvälisen kaupan sopimuksista ja sen mukaan tarjouksen voi vielä peruuttaa ennen kuin vastapuoli on antanut hyväksyvän vastauksen. Oikeustoimilain ja YK:n kauppalain mukaan on vastaus kuitenkin annettava sovittussa määräajassa tai kohtuullisessa ajassa, jos määräaika ei ole sovittu. (Pasanen 2005, 83-84.)

Hyvä sopimus kattaa monta asiaa joita pitää ottaa huomioon. Kun sopimus on kannattava molemmille osapuolille, se voi johtaa erityisen hyvään ja kestäväan yhteistyöhön. Molemmilla on hyvä olla sopimuksen sisältö selvillä ja vastuut sekä riskit huomioituina. Hyvä tarjous tai sopimus on teknisesti, kaupallisesti ja oikeudellisesti hyväksyttävä ja se toimii hyvänä muistilistana. Hienostunut ulkonäkö ja harkittu sisältö tekstissä lisää uskottavuutta. On hyvä myös tarkistaa oleelliset asiat dokumentista, jotta se on siisti, yksiselitteinen ja kirjoitusasu oikea. Sen on hyvä myös sisältää kansainväliset termit ja oikeat yhteystiedot. (Ylituomi 2009)

Kansainvälisessä kaupassa on olemassa sopimusvapaus, jolloin molemmat osapuolet voivat vapaasti sopia sopimuksen sisällöstä. Jos jostain asiasta ei ole selkeästi sovittu, niin ongelmatilanteissa on noudatettava tiettyä maan lainsäädäntöä, jotka osapuolet voivat etukäteen sopia. Eri maissa on olemassa hieman erilaisia oikeudellisia sopimussääntöjä ja jos osapuolet eivät sovi käytettäväksi minkään maan niin kutsuttua soveltavaa lainsäädäntöä, riitatilanteessa sovelletaan yleensä myyjän maan lakia. Suomi on tehnyt sellaisen varauksen, että jos on sovittu käytettäväksi Suomen oikeustoimilakia, niin silloin YK:n kauppalakia ei sovelleta, jota muutoin voitaisiin soveltaa. (Pasanen 2005, 81.)

On olemassa erilaisia sopimustyyppjejä. Ostosopimus on tuonnin yleisin sopimus, eli suomalainen yritys ostaa tavaraa kertaluontoisesti ulkomaisesta yrityksestä, jolloin käytetään tavallisesti myyjän tuontiehtoja. Jälleenmyyntisopimus on yksi kansainvälisen kaupan yleisimpiä sopimuksia, mikä on yleensä kestopimus, jolloin jälleenmyyjä ostaa päämieheltä tuotteita, jotka hän myy eteenpäin omalla riskillä ja omilla nimissään. Kolmas yleinen ulkomaankaupan sopimustyyppi on agenttisopimus, mikä tarkoittaa, että agentti on tietyllä myyntialueella hankkimassa tarjouksia päämiehelle, mutta todellinen kauppa käydään päämiehen ja asiakkaan välillä. Agentti saa korvauksena provision työstään. (Fintra 2002, 15.)

### 3.2 Kauppasopimus

Kansainvälisessä kaupassa kauppasopimus käsittää kaupan keskeiset ehdot. Kauppa voi olla yksittäinen hanke tai jatkua pidempään, jolloin sopimuksen sisältö ja yksityiskohdat voivat vaihdella. Kun sopimus on tarkasti laadittu ja ehdot selkeästi esitetty, se sisältää monta osapuolten hyväksymää asiaa. Sopimuksessa on hyvä määritellä erilaiset käsitteet tarkasti esimerkiksi tuotteeseen liittyen, koska mitä selkeämmin asiat on sopimuksessa esitetty, sen helpompaa on toimia ongelmatilanteissa. (Pasanen 2005, 79-80.)

Kansainvälinen kauppalaki on yhdistelty eri maiden sopimuskohtia. Sen yhtenä pääajatuksena on, että ehdot pitää pystyä näyttämään toteen vaadittaessa. Sopimusehtoja ja sopimuksissa esiintyviä termejä on myös pyritty yhtenäistämään. On olemassa erilaisia sopimuskaavoja ja niin sanottuja standardisopimuksia, joita yritykset käyttävät useissa samanlaisissa sopimuksissa. Sopimuksessa on silloin yleensä tietyt vakioehdot, joita voi olla esimerkiksi Incoterms toimituslausekkeet (Incoterms® 2010 esitellään paremmin kappaleessa 4.2). Uusia sopimuksia tehdessä yritysten täytyy aina varmistaa niiden sopivuus omalta osaltaan ja tutustua niihin huolella, varsinkin jos käytetään mallisopimusta tai siihen liitetään vakioehtoja. (Melin 2011, 43.) Alla on eriteltyä kauppasopimuksen sisältö.

- Osapuolten taustat
- Kaupan kohteen määrittely
- Kauppahinta ja valuutta
- Maksuehdot ja maksutapa
- Toimitusaika, -paikka ja ehdot
- Vapauttamis- ja korvauserusteet
- Force majeure = ylivoimainen este
- Tavarankäsittely ja tarkastus
- Omistusoikeus tavaraan
- Vahingonvastuun siirtyminen
- Takuu
- Sopimuksen voimassaolo

Kauppasopimus tulee sisältää osapuolten taustat, kuten ostajan laskutusosoite ja toimitusosoite, nimittäin lasku voi mennä eri maahan kuin tavarat ja etenkin arvonalisäveron maksamisen kannalta on tärkeää tietää tarkat osoitteet. Kaupan kohde on syytä määritellä yksityiskohtaisesti kertomalla tavarankäsittely, paino, määrä, kappaleluku, varaosat ja muut mahdolliset ominaisuudet. Kauppahinta ja sen suorittaminen sekä maksuehdot ja maksupäivä ovat oleellisia asioita, joita kauppasopimus myös sisältää. Sopimuksessa on hyvä kertoa tarkka ajankohta, jolloin maksu täytyy suorittaa. Siihen kannattaa liittää myös mahdolliset ehdot, erityisesti toimitukseen ja maksuun liittyen. Maksuviivästys ja sen seuraukset kannattaa myös mainita kauppasopimuksessa sekä esimerkiksi pankkikulujen maksaja. Toimitusajan kesto on myös tärkeää tietoa, sillä toimitus voi viivästyä ja sen vuoksi myös sen seuraamukset on hyvä ilmoittaa. Sopimuksessa on hyvä käydä ilmi ostajan oikeuksia, esimerkiksi oikeudesta vaatia kauppahinnan vähennystä, varsinkin jos toimitusaika pidentyy sekä on lisäksi oltava selvillä sopimuksen purkamiseen ja mahdollisiin vahingonkorvauksiin liittyvät asiat. (Melin 2011, 47.)

Toimitustapa määritellään yleensä kansainvälisten virallisten toimitusehtojen avulla (Incoterms) sopimuksessa, mutta myös toimituspaikka tulee määritellä. Erilaiset vapauttamisperusteet kuuluvat sopimukseen, eli jos toisen osapuolen on pakko vetäytyä sopimuksesta, niin tiedetään mahdolliset korvauserusteet. Ylivoimainen este kau-



passa eli niin kutsuttu force majeure on myös mahdollinen, joten täytyy tarkistaa, että sen seuraukset löytyvät myös kauppasopimuksesta. Tavara voidaan tarkistaa valmistuksen aikana, ja erityisesti silloin, kun vastaanottaja saa sen, joten tavaran tarkastuksesta on hyvä sopia, sekä ostajan reklamaatio-oikeudesta, jos tavara on viallinen tai lukumäärä ei täsmää. Tavara täytyy olla pakattu kunnolla, erityisesti silloin, jos vaaditaan erityispakkauksia. Tavaran omistusoikeuden siirtyminen ja vahingonvastuu ovat asioita, jotka on hyvä käydä ilmi sopimuksesta. Tavaran takuu tulee määritellä, nimittäin jos tavarassa ilmenee vikaa, niin takuun sisältö kertoo, mikä on takuu-aika, jolloin myyjällä on vielä velvollisuus antaa hyvitys. (Melin 2011, 47.)

Toimitusehdot ja maksuehdot sekä kaupan kohteen määrittely ovat siis tärkeimpiä sopimuksessa esitettäviä asioita. Sopimukseen on myös hyvä kirjoittaa selkeästi yritysten yhteystiedot sekä sopimuksen voimassaoloaika ja mahdolliset muut mahdolliset ajanmääreet. Sopimuksen pitäisi myös sisältää myyjän ja ostajan tavoitteet. Kun osapuolet ovat hyväksyneet ja allekirjoittaneet sopimuksen, tuontiprosessi voidaan aloittaa. (Fintra 2002, 18-20.)

### 3.3 Sopimusrikkomus

Myyjällä ja ostajalla on velvollisuuksia, joista täytyy pitää kiinni kaupankäynnin aikana. Myyjä on rikkonut sopimusta, jos hän on toimittanut virheellistä tavaraa. Silloin myyjällä on korjaamisvelvollisuus ja ostajan vaateita voivat olla vaihto-oikeus, hinnanalennus, sopimuksen purkaminen tai vahingonkorvaus. Jos toimitus on viivästynyt, kysymyksessä on myös sopimuksen laiminlyönti ja ostaja voi vaatia hinnanalennusta, vahingonkorvausta, sopimussakkoa tai sopimuksen purkua. Myyjällä on myös oikeus korvauksiin, jos ostaja ei nouda tavaraa tai ei suorita maksua, niin myyjä voi vaatia sopimuksen purkua, vahingonkorvausta tai viivästyskorkoa. Asiakirjojen täytyy myös olla oikeanlaiset tai muuten kysymyksessä on jälleen sopimusrikko. Eri mailla on erilaisia säädöksiä, miten tullaan menettelemään sopimusrikon sattuessa ja osapuolet sopivat, minkä maan lakia sovelletaan. Etukäteen on hyvä sopia suoritushäiriöistä ja niiden seurauksista ja ne on hyvä käydä ilmi kauppasopimuksesta. (Melin 2011, 50-51.)

## 4 TAVARAN LIIKKUMINEN

### 4.1 Kuljetusvaihtoehdot

Kuljetustavan valinta on yksi merkittävimmistä asioista ulkomaankaupassa ja sen valintaan liittyviä tärkeimpiä huomioitavia asioita ovat esimerkiksi kuljetukseen menevät aika ja kustannukset. (Fintra 2002, 41.) Erilaisia kuljetusmuotoja ovat esimerkiksi meri- auto, rautatie-, lentokuljetukset tai posti. Vuonna 2010 yli 80 prosenttia Suomen ulkomaankaupasta on tapahtunut meriteitse. Syvennyn kertomaan erityisesti lento- auto ja postikuljetuksista, sillä joku niistä tulee luultavimmin olemaan sopivin vaihtoehto tässä tutkimuksessa. Kuljetus kannattaa valita sen mukaan, millainen on myyjän ja ostajan välinen matka. Myös tavaran määrä ja mitat ovat oleellisia asioita, kun mietitään eri vaihtoehtoja tavaran kuljetukselle. (Melin 2011, 194.)

Alla vielä eriteltynä, mitä asioita kannattaa ottaa huomioon kuljetusta valittaessa:

- Myyjän ja ostajan sijainti
- Tavaran ominaisuudet, kuten koko, paino
- Hinta, esimerkiksi rahtikustannukset
- Nopeus
- Toimitusehdot (lisätietoa seuraavassa kappaleessa)
- Rahtikapasiteetti
- Erikoistilanteet, esimerkiksi poliittinen tilanne tai lakko

Kuljetuksen tarkoituksena on saada tavara turvallisesti perille mahdollisimman sujuvasti tavaraa siirtäen ja toimitusehtoja noudattaen. Tavaralle täytyy olla sopiva tila, joten kuljetuksen valinta kannattaa valita sen mukaan, mihin kapasiteetit riittävät. Reitin valinta on myös oleellinen huomioitava asia. Lisäksi täytyy osata huomioida kuljetuksia koskevien asiakirjojen hoitaminen. Totta kai halutaan minimoida kustannuksia ja valita siihen nähden mahdollisimman nopea kuljetus. Tavaraa koskevat asiat, kuten sen pakkaus ja koko ovat myös tarkkuutta vaativia asioita kuljetusmenetelmää valittaessa. (Ylituomi 2009)

Lauttaliikenne on kehittynyt vuosien saatossa, minkä vuoksi myös autoliikenne on lisääntynyt. Myös autokalustoa on parannettu, mikä on lisännyt monipuolisia käyttömahdollisuuksia. Kansainvälisissä autokuljetuksissa on oma kuljetussopimus, mikä vahvistetaan rahtikirjalla. Sen allekirjoittaa lähettäjä sekä kuljettaja ja se on todiste kuljetussopimuksen ehtoista. Lähettäjän vastuulla on huolehtia rahtikirjan oikeellisuudesta ja rahdinkuljettajan puolestaan tavarahan liittyvistä asioista, kuten kollien määrästä ja tavarahan kunnosta sekä hän on myös vastuussa tavarasta kuljetuksen aikana. Autokuljetus on hyvä vaihtoehto nopeuden ja sujuvuuden ansioista ja myös siksi koska lastaus ja purku ovat joustavia. Rahdit, polttoainekustannukset ja esimerkiksi liikenteen ruuhkautuminen ovat haittoja autokuljetuksessa ja esimerkiksi Sveitsi on tällainen maa siksi, että maan sijainti on niin keskellä Eurooppaa. Myös maantieverot, tie- ja siltamaksut aiheuttavat lisäkustannuksia. Voi myös valita tilausliikenteen, niin saa tavarahan lähettäjän ovelta vastaanottajan ovelle. (Melin 2011, 211-214.)

Lentokuljetus on nopea ja varma vaihtoehto ja erityisesti kansainvälisessä kaupassa oiva vaihtoehto, koska reittiverkosto on laaja. Se on yleensä myös hyvin nopea vaihtoehto, mutta myös erittäin kallis. Kapasiteetti lentokoneessa ei ole kovinkaan suuri, joten tavara ei saa olla kovin painava tai iso ja tavarahan arvo suhteessa painoon kannattaa lentokuljetuksessa olla suuri. Kuljetukseisa laaditaan myös rahtikirjoja. Kansainvälisesti lentorahtikirjalla on erilaisia tehtäviä, jotka ovat myös usein kaikkien rahtikirjojen tehtäviä. Alkuperäisiä kappaleita on kolme, yksi lähettäjällä, yksi rahdinkuljettajalla ja yksi vastaanottajalla. Lentorahtikirjan tehtävät:

- tehdyn kuljetussopimuksen vahvistus
- hyväksyttää lentolähetys
- tullauksen ja pankkitoimintojen asiakirja
- kuitti rahti- ja vakuutusmaksuista
- lähettäjän kappaleella voidaan määrätä tavarasta kuljetuksen aikana
- määrittävät rahdinkuljettajan vastualueet
- sisältää ohjeita käsittelystä, kuormauksesta ja varastoinnista

Kansainvälinen lentoliikenneliitto (IATA), huolehtii lentoyhtiöiden eduista. Liitto on reittiliikenteen lentoyhtiöiden yhteisjärjestö ja sen tehtävänä on esimerkiksi rahtimaksujen yhdenmukaistaminen, aikataulujen ja lentoreittien suunnittelu, kuljetuseh-

tojen yhtenäistäminen ja lentoasiakirjoja standardisoiminen. Kuljetussopimuksessa käytetään IATA- mallin lentoasiakirjaa, jonka laatii kuljetusyhtiö tai huolintaliike. (Melin 2011, 218-219.)

Posti on yksi kuljetuksen mahdollinen vaihtoehto. Postin kansainvälisiä lähetyksiä ovat nimeltään Priority-paketti, mikä on suunnattu yrityksille ja Economy-paketti, mikä toimitetaan jokaiseen maahan. Posti on yleensä hyvä vaihtoehto, jos lähetyksiä tapahtuu harvoin, mutta pitkäkestoisessa yhteistyössä, missä tavaraa lähetetään usein, valitaan yleensä joku muu kuljetusvaihtoehto. (Melin 2011, 223.)

#### 4.2 Toimituslausekkeet

Toimituslausekkeet määrittelevät tavaran fyysisen siirron myyjältä ostajalle ja ne ovat osa kauppasopimusta, joilla määritellään myyjän ja ostajan velvollisuudet tavaran toimituksessa. Yleisin tulkintasääntökokoelma on Kansainvälisen kauppakamarin laatimat ICC Incoterms-ehdot. On olemassa kolme eri pääasiaa, mitä toimituslausekkeet määrittelevät ja ne ovat toimintavastuut, kustannusvastuut ja tavaravastuut eli riskin siirtymispaikan ja -ajan. Muita tärkeitä asioita ovat asiakirjojen hankkimis- ja kustantamisvastuut, vakuuttamisvelvollisuudet, pakkausvelvollisuudet, tarkastuskustannukset ja ilmoitusvelvollisuudet toiselle osapuolelle. Toimituslausekkeet eivät sisällä maksuehtoja, toimitusaikaa tai vaatimuksia sopimusrikkomuksista vaan nämä ovat kaikki erikseen lueteltu sopimuksessa. Jos kauppasopimuksen Incoterms-lausekkeista tulee erimielisyyksiä, sovelletaan myyjän minimivastuita eli toimenpiteet tai kustannukset kuuluvat ostajalla, ellei sopimuksen mukaan ne selkeästi kuulu myyjälle. (Melin 2011, 56-57.)

Vuonna 1936 ovat ilmestyneet ensimmäiset Incoterms-toimituslausekkeet, joita on päivitetty tasaisin väliajoin. Olen itse opiskellut vuonna 2000 julkaistuja Incoterms-lausekkeita, mutta tutkielmassani esittelen uusimmat vuonna 2010 julkistetut lausekkeet. (Kansainvälinen kauppakamari 2011, 4,8.)

On olemassa myös muita tulkintasääntökokoelmia, kuten Revised American Foreign Trade Definition (RAFT), Combiterms-lausekkeet sekä Suomen kotimassa käytettävät Finnterms-lausekkeet. Combiterms-lausekkeita ovat luotu Pohjoismaiden kul-

jetuksia varten ja ne sekä Finnterms-lausekkeet pohjautuvat Incoterms-lausekkeista. RAFT-lausekkeet ovat jo vuodelta 1941 ja niitä käytetään yleisimmin Yhdysvalloissa, mutta niitä kannattaa yrittää välttää epäselvyyksien vuoksi ja ehdottaa käytettäväksi juuri päivitettyjä Incoterms 2010® lausekkeita. Incoterms-lausekkeita voi käyttää eri puolella maailmaa sekä myös kotimaassa. (Melin 2011, 77-79.)

Incoterms- lausekkeita on yhteensä yksitoista, joista neljä on tarkoitettu vesikuljetuksiin. Muutoin seitsemää ensimmäisen ryhmän lauseketta voidaan käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa, vaikka käytettäisiin useampaa kuljetusmuotoa. Lauseketta valittaessa myyjän ja ostajan on molempien syytä huolellisesti tutustua vaihtoehtoihin ja ilmoittaa selkeästi valittu Incoterms® 2010 toimituslauseke ja täsmällinen toimituspaikka. Lausekkeet sisältävät määritelmän ja nimen ja jokaisella on myös kolmikirjaiminen lyhenne. (Kansainvälinen kauppakamari 2011, 5-7.)

Myyjän tulee aina huolehtia kauppasopimuksen mukaisesti tavaran toimittamisesta sovittuun määräpaikkaan sekä kauppalaskusta ja muista asiakirjoista. Ostajan puolestaan täytyy huolehtia kauppahinnan maksusta sopimuksen mukaisesti. Molempien on annettava tiedot mahdollisista turvallisuusselvityksistä, joita esimerkiksi viranomaiset tai rahdinkuljettajat voivat vaatia, esimerkiksi tavaraan tai kuljetusvälineeseen liittyen.

(Melin 2011,60.)

Incoterms-lausekkeet ovat ryhmitelty niin, että ensimmäinen kirjain kertoo mihin ryhmään lauseke kuuluu ja millainen se on. Esimerkiksi E-ryhmän lausekkeella myyjällä on minivastuut ja hän voi asettaa tavaran esimerkiksi tiloihinsa tai varastoonsa, mistä ostaja voi noutaa tavaran. Myös F-ryhmän toimituspaikka on lähellä myyjää. C-ryhmässä puolestaan myyjän kustannusvastuu on lähellä ostajaa, vaikka vastuu vahingosta ulottuu ostajalle lähellä myyjää. Silloin ostaja vastaanottaa tavaran yleensä rahdinkuljettajalta. D-lausekkeissa myyjä vie tavaran lähelle ostajaa ja vastaa riskeistä ja kustannuksista toimipaikkaan saakka, jolloin ostaja hakee tavaran toimipaikasta. (Melin 2011, 58.)

Alla olevasta taulukosta 2 näkyvät Incoterms® 2010 –lausekkeiden ryhmittely. Toimituslausekkeet ovat jaettu kahteen pääryhmään ja tässä tutkimuksessa keskityn ensimmäiseen pääryhmään.

#### Incoterms® 2010

##### **Kaikki kuljetusmuodot**

<u>EXW</u>	<u>Ex Works</u>	<u>Noudettuna lähettäjältä</u>
<u>FCA</u>	<u>Free Carrier</u>	<u>Vapaasti rahdinkuljettajalta</u>
<u>CPT</u>	<u>Carriage Paid To</u>	<u>Kuljetus maksettuna</u>
<u>CIP</u>	<u>Carriage and Insurance Paid To</u>	<u>Kuljetus ja vakuutus maksettuina</u>
<u>DAT</u>	<u>Delivered At Terminal</u>	<u>Toimitettuna terminaalissa</u>
<u>DAP</u>	<u>Delivered At Place</u>	<u>Toimitettuna määräpaikassa</u>
<u>DDP</u>	<u>Delivered Duty Paid</u>	<u>Toimitettuna tullattuna</u>

##### **Vain vesikuljetus**

<u>FAS</u>	<u>Free Alongside Ship</u>	<u>Vapaasti aluksen sivulla</u>
<u>FOB</u>	<u>Free On Board</u>	<u>Vapaasti aluksessa</u>
<u>CFR</u>	<u>Cost and Freight</u>	<u>Kulut ja rahti maksettuna</u>
<u>CIF</u>	<u>Cost, Insurance and Freight</u>	<u>Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina</u>

Taulukko 2. Incoterms® 2010 –lausekkeet ja niiden ryhmittely. (Melin 2011, 58.)

### 4.3 Tavarank pakkaus ja vastuuvakuutus

Tavara täytyy pakata kuljetuksen ajaksi niin, että se säilyy vaurioitta ja pääsee ehjänä perille saakka. Siitä ei myöskään saa olla vaaraa kenellekään. Pakkauksen fyysiset ominaisuudet täytyy olla huomioitu eli pakkauksen paino, mitat ja muoto. Tavarank purkauksen ja lastauksen aikana tavarank on hyvä kestää iskut ja värinä. On myös olemassa ilmastollisia rasituksia kuten lämpötila ja säteily, jotka ovat syytä huomioida tavarank pakkauksessa. Myös biologisia rasituksia voi olla, kuten jyrsijät, siis pä tavarank on syytä pakata mahdollisimman huolellisesti, jotta voidaan välttyä vaurioilta. (Melin 2011, 227.)

Pakkausmerkinnät on myös syytä tehdä tarkasti. Tavarankolleihin pitäisi Suomen Standardisoimisliiton laivausmerkintästandardin mukaisesti liittää merkinnät selkeästi ja tarpeeksi näkyvästi. Näitä merkintöjä ovat kuljetusmerkki, tiedonanto- ja osoi-temerkintä sekä käsittelymerkkejä tarpeen vaatiessa. (Melin 2011, 228.)

Tavara vakuutetaan, koska on olemassa erilaisia riskejä, mitä voi sattua, jolloin vakuutusnottaja joutuu korvausvelvolliseksi aiheuttaessaan vahinkoa. Tavara voi esimerkiksi kadota, pilaantua tai olla huonosti pakattu, joten tavara on hyvä erityisesti kuljetuksen ajaksi vakuuttaa. Vakuutusyhtiöt auttavat valitsemaan vakuutuksen, mikä on tarpeeksi kattava. On olemassa monia erilaisia vakuutuksia myös kuljetukseen ja tavarahan liittyen. Tavarankuljetusvakuutus on esinevakuutus, jonka kohteena on tavara. Kuljetusvastuuvakuutus puolestaan otetaan tavarahan kuljettamisesta vastaavalle, esimerkiksi rahdinkuljettajalle. (Melin 2011, 180-181.)

## 5 MAKSULIIKENNE

### 5.1 Maksuehtojen valinta

Opiskelun ohessa työskennellessäni maahantuontitukussa olen myös huomannut, että maksuehdoissa ja -tavoissa on eroja Euroopan sisällä. Nimittäin esimerkiksi Italianlaiset suosivat yleensä ennakkokauppaa eli maksu tai ainakin osa siitä suoritetaan ennen tavarahan toimitusta, kun taas esimerkiksi Saksasta tai Belgiasta tuoduilla tavaroilla on sopimuksen mukaan ollut hyvin maksuaikaa vielä tavarahan toimituksen jälkeen. Olen myös huomannut, että erot ovat tietysti myös yrityskohtaisia ja niistä pystytään yleensä keskustelemaan tai niitä voidaan jopa muuttaa etenkin jos osapuolten välinen yhteistyö on kestänyt kauan.

Kun valitaan maksuehtoja, niin tärkeimpiä huomioonotettavia asioita ovat maksuvalutta, maksuaika ja -tapa sekä maksupaikka. Myös mahdolliset alennukset, pankkikulujen maksaja, toimituslauseke ja viivästysseuraukset ovat asioita, joita kauppasopimuksen laatiessa on huomioitava. Maksu voidaan suorittaa ennen tavarahan toimitusta, jolloin puhutaan ennakkokaupasta. Yritys voi tarvita pääomaa jo ennen tavarahan valmistusta, joten kaupan osapuolten on syytä tarkistaa toistensa luotettavuus ennen sopimusta. Tavara voidaan maksaa samanaikaisesti tavarahan toimituksen kanssa, jolloin on kyseessä niin sanottu käteiskauppa. On myös mahdollista sopia maksu hoidettavaksi vasta tavarahan toimituksen, mikä on niin kutsuttu luottokauppa. (Melin 2011, 119.)

Maksutavan valinta kannattaa miettiä etukäteen huolellisesti, jotta voi välttyä mahdollisilta riskeiltä. Valintaa kannattaa miettiä jo ennen tarjouksen lähettämistä. Siihen vaikuttavia asioita ovat ainakin myyjän ja ostajan luotettavuus, maksutavan nopeus ja varmuus sekä esimerkiksi perinteiset kauppatavat. (Melin 2011, 120.)

## 5.2 Maksutavat

SEPA on sovittu yhtenäinen järjestelmä pankeille maksujen siirron avuksi Euroopan maissa. SEPA-siirtoa varten tarvitaan kansainvälinen IBAN-numero sekä maksunsaajan pankin BIC-tunnus. Kun myyjä antaa nämä tiedot ostajalle, on helppo siirtää tililtä toiselle rahaa esimerkiksi verkossa verkkopankkitunnuksilla. IBAN-tunnuksen kahden ensimmäisen kirjaimen avulla tunnistaa maantunnuksen, esimerkiksi Suomessa ne alkavat kirjaimilla FI. (Melin 2011, 116)

Neljä eri ulkomaankaupassa käytettävää maksutapaa ovat maksumääräys, ulkomaan shekki, ulkomaan perittävä ja remburssi. Kun käytetään shekkiä, niin ostaja luovuttaa shekin pankille, joka lähettää sen maksun ulkomaiseen pankkiin, josta se luovutetaan pankin asiakkaalle, joka lähettää sen maksun edelleen saajalle postissa. Shekkiä ei ole kovin suositeltava käyttää ulkomaankaupassa, koska se ei ole niin turvallinen, nimittäin se voi esimerkiksi hukkua postissa. (Melin 2011, 121-123.)

Maksumääräystä on hyvä käyttää silloin, kun myyjän ja ostajan yhteistyö on jatkunut pidempään ja luottamus säilynyt. Se on edullinen, nopea ja turvallinen maksutapa. Sitä voidaan verrata kotimaiseen pankkisiirtoon eli maksaja antaa tiedot ja toimeksiannon maksusta pankille, jonka jälkeen pankki toimittaa määräyksen ulkomaiseen pankkiin, minkä tehtävänä on huolehtia maksu maksun saajalle. Toimeksianto sisältää tarkat tiedot, kuten maksutavan, saajan nimen ja osoitteen, valuuttalajin sekä määrän ja saajan pankkiyhteyden, tilinumeron sekä BIC-koodin. (Melin 2011, 123.)

Perittävää maksutavassa myyjä antaa pankille toimeksiannon perittävästä maksusta ja liittää mukaan tarvittavat asiakirjat. Tämä on erittäin kelpo maksutapa silloin, kun myyjä haluaa varmistaa, että tavaraa ei luovuteta ennen sovittujen ehtojen täyttymistä eli tavara on hallussa luotettavalla rahdinkuljettajalla siihen asti, kun ostaja on mak-



sanut sen. Myös ostaja voi varmistua, kun on nähnyt todistavat asiakirjat siitä, että tavara on lähtenyt liikkeelle. Perittävässä on kaksi eri tyyppiä, miten maksu voidaan hoitaa. Ne perustuvat Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) sääntöihin. Ensimmäinen tyyppi on maksu asiakirjoja vastaan, milloin pankki niin kutsutusti avisi eli ilmoittaa maksajalle perittävästä, jonka ostaja yleensä suorittaa, kun tavara saapuu maahan. Tällöin asiakirjojen luovutusehtona on käteissuoritus. Luovutusehtona voi myös olla asiakirjat hyväksymistä vastaan, mikä on toinen perittävän tyyppi. Tällöin ostaja saa maksuaikaa ja myyjä asettaa niin sanotun vekselin, jolloin maksun eräpäivä voi olla näytettäessä, määrätynä päivänä, määrätyn ajan kuluttua päiväyksestä tai määrätyn ajan kuluttua esittämisestä. (Fintra 2002, 94-95; Melin 2011, 126-129.)

Perittävässä on vähintään neljä osapuolta; myyjä, myyjän pankki, ostaja ja ostajan pankki. Myyjä antaa ensin toimeksiannon omalle pankilleen ja laittaa tavaran liikkeelle, jolloin myyjän pankki lähettää toimeksiannon sopimuspankilleen, mikä ilmoittaa tiedot ostajalle. Kun perivä pankki eli ostajan pankki saa suorituksen ostajalta niin se lähetetään sieltä edelleen myyjän pankille, josta myyjä saa suorituksen, kun myyjän pankki maksaa sen. Lopuksi ostaja saa tavaran asiakirjoja vastaan. Osapuolet sopivat keskenään ehdoista, kuten mitkä asiakirjat ovat mukana perittävässä, kenelle ja millä ehdolla asiakirjat luovutetaan ja kuka maksaa toimeksiannosta suoritettavat pankkikulut. Nämä kaikki tiedot kannattaa myös ilmoittaa tarkasti kauppasopimuksessa. (Melin 2011, 126-129.)

Pankkikulut hoidetaan yleensä niin, että molemmat maksavat oman maan pankkikulut. Asiakirjoja ovat esimerkiksi lasku, asete ja kuljetusta koskeva asiakirja. Myyjä voi myös asettaa konossementin eli tavaran saantiin oikeuttavan asiakirjan, minkä avulla myyjä voi varmistaa sen, ettei ostaja saa tavaraa ennen maksun suorittamista. Tuontiperittävässä ostajan täytyy antaa huolitsijalle asiakirja tavaran luovuttamisen oikeudesta, ennen kuin hän saa tarkastaa tavaran. Jos ostaja ei hoida maksua ja hae tavaraa niin on myyjän tehtävä huolehtia tavarasta. Riitatilanteissa pankki ei ryhdy toimenpiteisiin vaan kaupan osapuolet huolehtivat niistä itse. Molempien on myös syytä tarkistaa aina asiakirjojen oikeellisuus sekä verrata paikkansapitävyyttä kauppasopimukseen. (Melin 2011, 126-129.)

Remburssi on yksi maksutapa, mihin on myös Kansainvälinen kauppakamari laatinut sääntönsä vuonna 2007. Remburssin mukaan ostaja antaa pankille toimeksiannon sen avaamiseen, mistä käyvät ilmi ehdot, kuten maksun suoritusaike ja paikka sekä tiedot asiakirjoista, jotka myyjän täytyy näyttää maksun saamiseksi. Tätä vaihtoehtoa käytetään usein kansainvälisessä kaupassa, koska maksutavan avulla voidaan minimoida riskit. Nimittäin pankit eivät suostu avaamaan ostajan remburssia, jos hänellä ei ole ennestään luottotiedot kunnossa. Kun ostaja on avannut remburssin, lähettää hänen pankkinsa tiedon myyjän pankille. Myyjä laittaa tavarankäynnin aloittamaan tarvittavien asiakirjojen hankinnan. Tavarankäynnin toimitettua ja asiakirjat saatuaan remburssin voimassaoloaikana, myyjä esittää ne pankilleen, josta hän saa maksun, kun pankki on tarkistanut, että remburssin ehdot täyttyvät. On olemassa erilaisia remburssilajeja, joiden ehtojen mukaisesti maksu voidaan suorittaa joko heti tai myöhemmin, riippuen minkä lajin on valinnut, esimerkiksi aikaremburssin mukaan myyjä on antanut ostajalle maksuaikaa, jolloin maksua ei suoriteta heti. Myyjän pankki lähettää myyjältä saadut asiakirjat ostajan pankille, mistä ne luovutetaan tarkastuksen jälkeen ostajalle, jolloin ostaja saa noutaa tavarat. (Melin 2011, 131-133.)

Maksuehtoon voidaan liittää maksuaikaa. Esimerkiksi 14 päivää netto tai 30 päivää netto ovat yleisiä myönnettyjä maksuaikoja yritysten välillä myös ulkomaankaupassa. Kun maksuehto on 14 päivää netto, lasku maksetaan 14 päivän kuluessa laskun päiväyksestä. (Pasanen 2005, 194-195.)

### 5.3 Valuuttariski

Koska tässä tutkimuksessa tuontimaana on Sveitsi, niin on otettava huomioon valuuttariski, koska Suomessa valuuttana ovat euro ja Sveitsissä Sveitsin frangit ja riski on aina olemassa, kun käytetään toisen maan valuuttaa. Yritykset voivat suojautua valuuttakurssitappioilta. (Fintra 2002, 99.) On olemassa sisäisiä ja ulkoisia suojautumiskeinoja. Parhain sisäinen keino välttää kurssiriskiä olisi valita kaupan valuutaksi euro. Ulkoinen suojautumiskeino voi puolestaan olla esimerkiksi valuuttatilin käyttö, jolloin korkoriski poistuu kun ulkomaalta tulleet maksut tallennetaan tilille ja velat pysyvät samassa valuutassa. (Melin 2011, 139.)

## 6 MAAHANTUONTI

### 6.1 Asiakirjat

On olemassa erilaisia tuontiasiakirjoja ja EU:n ulkopuolelta tuonnissa on omat asiakirjat. Nykyään tiedonsiirto on halpaa ja helppoa sähköisesti, jolloin myös asiakirjoja voi nopeasti lähettää eteenpäin. Asiakirjojen tulee olla kattavia, yksiselitteisiä ja helppolukuisia. YK:lla on suosituksia, joiden mukaan kansainvälisiä asiakirjoja laaditaan, joita kannattaa käyttää, koska niissä on asioille omat paikkansa, mitkä helpottavat asiakirjojen täyttöä ja lukua. (Melin 2011, 85.)

Tärkeitä asiakirjoja tuonnissa ovat:

- Kauppalasku
- Kuljetusasiakirjat
- Maksuliikenne asiakirjat
- Tullausasiakirjat
- Alkuperäistodistus

Myyjä huolehtii kauppalaskun ostajalle, mistä selviää maksuvaatimus, minkä ostaja suorittaa. Se luovutetaan myös tullille tuontitullauksen yhteydessä. Lisäksi se sisältää tietoja esimerkiksi tavaran kuljettajalle. Kopioita luovutetaan myös tarvittaessa vakuutusyhtiölle tai pankeille. Muita perusasiakirjoja ovat kauppalaskun lisäksi pakkausluettelo ja vakuutuskirja. Kuljetusasiakirjat, kuten rahtikirjat ovat myös erittäin tärkeitä tuonnissa. Tavaraa ei kuljeteta eteenpäin, ellei tarvittavia asiakirjoja ole näytettävissä. Myös maksuliikenteen asiakirjat täytyy laatia maksuehdon mukaan. Tullausasiakirjat käsittävät esimerkiksi tulli-ilmoituksen, mikä laaditaan ennen tullausta. Tullauksesta lisää tietoa seuraavassa kappaleessa. Jotkut maat vaativat asiakirjojen laillisuutta, minkä voi suorittaa esimerkiksi diplomaattisessa edustustossa tai vahvistusta, jolloin esimerkiksi Suomen kauppakamari leimaa ja allekirjoittaa asiakirjan. (Melin 2011, 87-92.)

Alkuperäselvitys tai -todistus on yksi tärkeä asiakirja tuonnissa. Kosmetiikalla on omat säännökset Suomessa, joista lisää kappaleessa 6.4. Alkuperätuotteille voidaan

myöntää tulliton tai alennettu tullikohtelu. Kolmansien maiden alkuperätuotteen asema ja oikeutus tullietuuskohteluun osoitetaan alkuperätodistuksella. Alkuperäselvitys esitetään tullauksen yhteydessä ja Sveitsillä on esimerkiksi vapaakauppasopimus, missä on määritelty esimerkiksi tullien poisto maiden väliltä. (Melin 2011, 97-98.)

Tullausarvoilmoitus annetaan lomakkeella D.V.1, jossa päällimmäisessä osassa ilmoitetaan tullausarvo ja arvonlisäveron perusteet sekä kaupan osapuolten etuyhteys asiat. Muissa liitteissä ilmoitetaan nimikekohtaisesti tullausarvolaskelma. Tätä lomaketta ei tarvitse toimittaa, jos tullaus tehdään sähköisesti tai jos tavarahan arvo on alle 10 000 euroa tai tavarasta ei kanneta tullia. Tullausarvoilmoitus ei siis nykyään ole enää kovin yleinen. (Melin 2011, 109.)

## 6.2 Tullimenettelyt

Tullin yhtenä tehtävänä on auttaa yrityksiä ulkomaankaupassa lisäämällä sen sujuvuutta. Tulli valvoo rajoja ylittäviä toimintoja estääkseen rikostoimintaa ja edistää täten turvallisuutta myös kansainvälisessä kaupassa. Tulli vastaa ulkomaankaupasta kuten veroihin ja maksuihin liittyen käyttämällä sähköisiä järjestelmiä. (Melin 2011, 246.)

Tavara on aina tullattava kolmansien maiden tuonnissa EU-alueelle. Tuontitavarat toimitetaan tullitoimipaikkaan ja ne on esitettävä tullille. Silloin kyseessä on tuontitavaran tulliselvitys, jolloin tullille pitää ilmoittaa tavarahan laatu ja määrä, jonka jälkeen tullia voi määrittää oikeansuuruisen tulliveron. Tullilaitos voi suorittaa tavarahan tarkastuksen, jos tulliviranomainen kokee sen tarpeelliseksi. Tulli tilittää tullit ja tuontimaksut EU:n komissiolle, jotka täytyy arvonlisäveron lisäksi hoitaa tuonnissa kolmansista maista. (Melin 2011, 246; Suomen Tullin www-sivut 2011.)

Tuonnissa täytyy tehdä tulli-ilmoitus, jonka voi antaa joko itse tai käyttää edustajaa. Ilmoituksen voi tehdä käyttämällä SAD-lomaketta (hallinnollinen yhtenäisasiakirja), jolloin tulli-ilmoitus toimitetaan tullitoimipaikkaan, mikä on tavarahan sijaintipaikkaa lähinnä oleva. Tulli-ilmoituksen voi myös tehdä tullin Internet-sivuilla, missä on ker-

rottu myös täyttöohjeet (www.tulli.fi). Tulli-ilmoitukseen täytyy liittää tarvittavat asiakirjat sekä kauppasopimus. SAD-lomaketta käyttäessä luovutetaan tulli-ilmoitus tullille seitsemän päivän sisällä luovutusluvan saatua. Tulli-ilmoituksen antamisessa voi myös käyttää sähköistä EDI-sanomaa (sähköinen ennakoilmoitus), mihin vaaditaan tullin lupa. Silloin tulli-ilmoitus lähetetään sähköisesti tulliin ja sen täyttöä varten tarvitaan tavaran tullinimikkeet tullausarvoittain ja tilastovaatimukset mukaan liitettynä. Myös menettelyt ja muut mahdolliset koodit täytyy ilmoittaa, nimittäin kaikille tullattaville löytyy oma niin sanottu tullitariffinimike. Tieto mahdollisista tuonnin rajoituksista tai kielloista täytyy esittää samanaikaisesti tulli-ilmoituksen yhteydessä. Ennen kuin tavaraa tuodaan tullialueelle on lisäksi hankittava tuontiluvat ja –lisenssit. EDI-sanomaa on aikaa lähettää kymmenen päivää luovutusluvan saamisesta. Kun kaikki on kunnossa, eikä tavaraa tai asiakirjoja täydy tarkastaa, voidaan tavara luovuttaa vapaaseen liikkeeseen. (Melin 2011, 107, 253.)

Tulli-ilmoitukseen on liitettävä myyjältä saatu viimeistelty kauppalasku. Mukaan kannattaa myös liittää tavaraa selvittäviä asiakirjoja kuten esimerkiksi pakkausluettelo tai esite. Jos tavaraeriä on useampia, joilla on eri tullinimikkeitä, niin ne täytyy esittää kauppalaskussa selkeästi mukaan lukien veroperusteet. (Melin 2011, 110.)

Euroopan unionilla on kahdenvälisiä sopimuksia eri maiden kanssa ja Sveitsillä ja EU:lla on esimerkiksi tullisopimus. Se on luotu 1.7.2009 Brysselissä estämään kaupan esteitä ja parantamaan tullausta. Tullit voivat esimerkiksi tehdä pistokokeita tavarasta, sillä riskienhallinta on osa sopimusta. Sveitsistä tuonnissa tavara menee aina tullin kautta ja tuontitavarasta täytyy tehdä aina ennakoilmoitus 24 tunnin aikana tullille, mikä sisältää turvatiedot tavaraan ja kuljetukseen koskien. Kokonaisuudessaan tullisopimuksen voi lukea Internet-sivuilta osoitteesta: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/common/legislation/proposals/customs/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/legislation/proposals/customs/index_en.htm) (Sveitsin liittovaltion tullihallinnon www-sivut 2012.)

### 6.3 Tuonnin arvonlisävero ja tullivero

Tuontitavaroista maksetaan arvonlisäveroa. Arvonlisävero tässä tutkimuksessa on yleinen arvonlisäverokanta eli 23 prosenttia. Maahantuonnin arvonlisäveroon lisä-

tään myös tavarankuljetus-, lastaus-, purkaus- ja vakuutuskustannukset sekä muut mahdolliset maahantuontiin liittyvät kustannukset kuljetussopimuksen mukaisesti ensimmäiseen määränpäähän saakka Suomessa, jotka ovat maksuhetkellä tiedossa. Arvonlisävero peritään tullauksen yhteydessä. (Suomen tullin www-sivut.)

Maahantuotavista tavaroista maksetaan tulli, mikä on tietty prosentti tavarankuvasta ja sen määrä näkyy tullitariffeista eli tavarankuvien nimikkeistä, mutta kosmetiikasta ei tarvitse maksaa tullia tuodessaan EU-alueelle. EU:n tullinimikkeistö ja tariffi muodostavat yhdistetyn nimikkeistön, mikä pohjautuu maailman tullijärjestön tavarankuvauksen ja koodausjärjestelmään. EU-jäsenvaltioiden yhteinen tariffi on TARIC. Kosmetiikan tullitariffinimike on 3304, mihin kuuluvat kauneudenhoito- ja meikkivalmisteet. Tullin www-sivuilta näkyvät TARIC-tullitariffit ja sieltä pystyy tarkistamaan, täytyykö tuonnissa maksaa tullia ja kuinka suuri se on. (Melin 2011, 253, 272-273; Suomen tullin www-sivut 2012.)

#### 6.4 Kosmetiikkadirektiivi

Euroopan unioni on laatinut omat rajoitukset kosmetiikkaa koskien ja yhdistänyt lainsäädäntöä, jotta kuluttajan olisi helppo ja turvallista ostaa tuotteita. Euroopan markkinoilla saa olla vain säännösten sallimia tuotteita myytävänä. Näin voidaan turvata kuluttajien turvallisuus, jottei kaupan ole tuotteita, jotka ovat terveydelle haitallisia. Valmistuksessa käytettäviä kiellettyjä aineita on jopa yli tuhat, joihin liittyy erityisesti säädöksiä väri- ja säilöntäaineista. Jotkut aineet voivat nimittäin aiheuttaa syöpää tai vahingoittaa perimää. (Euroopan komission www-sivut 2011.)

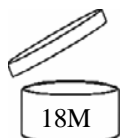
Euroopan komissio on laatinut ainesosien luettelon ja yhteisen nimikkeistön (INCI), joiden mukaan kosmetiikka tulee pakata ja joiden tulee selkeästi näkyä pakkauksissa, kun on ostamassa tuotetta. Säilyvyysaika on myös tärkeä tieto, mikä pitää näkyä pakkauksen kyljessä. Niille on myös olemassa omat säännökset, miten pakkauksissa tulee ilmoittaa vaaditut asiat eli pakkausmerkinnät. Eläinkokeet kosmetiikkatuotteiden testauksessa on kielletty 11.9.2004. Koostumuksen vaatimuksista on myös olemassa kansainvälinen luokittelu. (Euroopan komission www-sivut 2011.)

Jokainen kosmeettisen tuote täytyy olla rekisteröity Suomessa ennen kuin ne pääsevät markkinoille. Tuotteet vaativat pätevän henkilön turvallisuusarvioinnin, koska vastuu tuotteen turvallisuudesta on jokaisen alalla toimivan elinkeinoharjoittajan velvollisuus. Siksi myös tärkeiden tietojen antaminen kuluttajille ja oikeat pakkausmerkinnät ovat erittäin tärkeitä, mikä vaatii yleensä yhteistyötä viranomaisten kanssa. (Tukesin www-sivut 2006.)

Alla on vielä listattuna tiedot, mitkä ovat oleellisia asioita, jotka täytyy näkyä Suomen kosmetiikan lainsäädännön mukaan kosmetiikan tuotepaketissa:

- Säilyvyys avaamisen jälkeen, jos tuotteen säilyvyysaika on yli 30 kuukautta
- Tuotteesta vastuussa olevan yrityksen nimi ja osoite
- Sisällön määrä
- Valmisteen säilyvyysaika, jos se on enintään 30 kuukautta
- Käyttöohjeet ja kosmetiikka-asetuksessa määrätyt varoitukset
- Valmistuserätunnus
- Käyttötarkoitus
- Ainesosaluettelo
- Kielivaatimusten soveltaminen kansainvälisillä alueilla
- Pakkaamattomana myytävät kosmeettiset valmisteet

Alla olevasta kuviosta näkyy esimerkiksi, miten 18 kuukauden säilyvyys avaamisen jälkeen merkitään paukkaukseen oikein.



Kuvio 5. Kosmetiikkaa koskeva lainsäädäntö. (Tukesin www-sivut 2006.)

## 7 HAASTATTELU

### 7.1 Tutkimushaastattelu

Haastattelu on monipuolinen tiedonhaun menetelmä ja sen avulla saadaan usein syvällistä tietoa. Se on vuorovaikutusta ihmisten välillä sekä keskustelua, jolla on jokin tarkoitus. Haastattelu on aina hyvin luonnollinen tilanne ja koetaan yleensä hyvin

miellyttäväksi. Haastattelu on ennalta suunniteltu, jolloin haastateltava haluaa saada selville näkökulmia ja vastauksia sekä saada tietoa haastateltavalta tutkimuksen kohteesta ja tutkimusongelmasta. Haastattelu tutkimusmuotona voi sisältää myös ongelmia, koska tuloksiin voi syntyä tulkintavaraa ja tuloksia voidaan yleistää liikaa. (Hirsjärvi & Hurme 2008, s.11, 34-35.)

On olemassa erilaisia tutkimushaastattelulajeja siitä, miten haastattelu suoritetaan ja miten se etenee. Tutkija voi lähestyä haastateltavaa suorasti tai epäsuorasti kysyen haastateltavalta kokemuksista, tunteista, ajatuksista ja erilaisista käsityksistä. Haastattelulajeja ovat strukturoitu, strukturoimaton sekä puolistrukturoitu haastattelu. (Hirsjärvi ym. 2008, s.41,47.)

Strukturoitu eli lomakehaastattelu on nimensä mukaisesti haastattelu, mikä tapahtuu lomakkeen mukaan. Suurin haaste on lomakkeen suunnittelu ja kysymysten muotoilu, muutoin se on nopea ja helppo toteuttaa. Sitä käytetään yleensä silloin, kun halutaan faktatietoa ja tiedetään minkälaisia tietoja haastateltavat voivat antaa. Tällaisessa tutkimuksessa käytetään yleensä satunnaisotosta eli melkein kuka tahansa voi olla haastateltava. Strukturoimaton haastattelu voi olla esimerkiksi avoin tai syvähaastattelu. Syvähaastattelussa ovat käytössä avoimet kysymykset, jolloin haastattelija voi vielä syventää kysymyksiä haastattelun kuluessa, jotta saadaan vastauksista paljon syventävää tietoa. Tässä tutkimuksessa käytän puolistrukturoitua eli teemahaastattelumenetelmää, jolle on ominaista, että haastattelun näkökohtia on lyöty lukkoon, mutta ei kaikkia. Teemahaastattelu perustuu tiettyihin teemoihin, joista luodaan kysymyksiä. (Hirsjärvi ym. 2008, s.43-48.)

Haastattelun aineistoa on hyvä suunnitella mahdollisimman tarkkaan jo etukäteen. Myös mahdollisia tulkintoja ja analyyskejä on hyvä miettiä jo ennen haastattelua ja haastattelun aikana. Aineisto puretaan ja analysoidaan aina haastattelun jälkeen. Aineiston kuvailu on analyysin perusta ja on tärkeää yrittää kuvailla saatu aineisto mahdollisimman tarkasti, muuttamatta vastauksia. Haastattelua voidaan tulkita monin tavoin ja monesta näkökulmasta, mutta onnistunut tulkinta on tapahtunut silloin, kun lukija omaksuu saman näkökulman ja huomaa tekstistä samat kohdat kuin tutkija. (Hirsjärvi ym. 2008, s.136-138,151.)



## 7.2 Reliabiliteetti ja validiteetti

Luotettavuus eli reliabiliteetti ja laatu eli validiteetti ovat osa tutkimuksen sekä myös haastatteluaineiston arviointia. Luotettavuus riippuu työn laadusta. Molempia pystytään mittaamaan virheiden välttämiseksi. Esimerkiksi jos tuloksista on kaksi samantyyppistä arviointia, miten tuloksiin on päästy, niin luotettavuus kasvaa. Laatua puolestaan voidaan mitata siten, että mitataan tarkalleen sitä, mitä on tarkoituskin mitata. (Hirsjärvi ym. 2006, 231-232)

## 7.3 Tiedon keräys ja analysointi

Ihan työn alkuvaiheissa, olin miettinyt, että saan tärkeää lisätukea työhön Afrodite Oy:sta. Siksi päätin tehdä teemahaastattelun muodossa kyselyn Afrodite Oy:n työntekijälle tuontiprosessiin liittyen. Haastattelu ei ole pääosassa tässä tutkimuksessa, mutta antaa merkittävää lisätietoa tuontiprosessiin liittyen. Haastattelukysymykset muodostin niiden aiheiden mukaan, joista halusin saada lisää tietoa tutkimusta varten ja jotka antoivat lisää hyödyllistä aineistoa työhön. Päädyin teemahaastattelu menetelmään, koska jaoin kysymykset teemoittain. Teemoina olivat yleisesti kertominen tuontiprosessista sekä kuljetuksiin, maksuehtoihin, tullimenettelyihin ja toimitusehtoihin liittyvät toiminnot sekä toimituksen keston vertailu tuontiprosessissa.

Afrodite Oy on toiminut Porissa jo yli 20 vuotta. Turussa ja Raumalla on myös Afrodite pikanoutotukut. Yrityksen päätoimiala on kampaamotukkukauppa eli kampaamoaineiden, -tarvikkeiden sekä -kalusteiden maahantuonti. Yritys markkinoi ja myy tuotteita pääasiassa parturi-kampaamoihin ympäri Suomea. Yrityksen päätoimialan ohella toimivien kauneus- ja fysiotukun pääasialliset myyntituotteet ovat hieronta-, fysioterapia- sekä kosmetologialan aineet ja tarvikkeet. (Afrodite Oy:n www-sivut.)

Yritys tuo maahan tuotteita yli kymmenestä maasta, esimerkiksi Ruotsista, Kiinasta, Belgiasta, Saksasta, Italiasta ja Etelä-Koreasta. Afrodite Oy järjestää myös erilaisia koulutuksia, esimerkiksi kinesioiteippaus kursseja ja hiustenpidennyskoulutuksia sekä tällä hetkellä erityisessä suosiossa olevia ripsienpidennys- ja geelikynsikoulutuksia.

Yritys on saanut AAA-tunnuksen vuodesta 2005 lähtien eli yritys kuuluu Suomen parhaaseen luottokelpoisuusluokkaan. (Afrodite Oy:n www-sivut 2012.)

Suoritin haastattelun kasvokkain 10.04.2012. Haastattelin Afrodite Oy:n ulkomaankauppavastaavaa. Haastattelu toteutettiin nimettömänä, joten haastateltavaa kutsun Afrodite Oy:n työntekijäksi.

**1. Kerro yleisesti Afrodite Oy:hyn tulevista eri maiden tuontiprosesseista ja yrityksenne sopimuksista muiden eri yritysten välillä.**

Afrodite Oy tilaa paljon tavaraa Euroopasta ja myös sen ulkopuolelta. Sopimusten sisältö yritysten kanssa vaihtelevat paljon sen mukaan, mistä yritys on ja minkä kokoinen yritys on. Nimittäin esimerkiksi Kiinasta tulevat lähetykset hoidetaan kaikki huolitsijan kautta, koska Kiina on niin laaja alue ja Afrodite Oy:n resurssit eivät riitä hoitamaan kaikkia prosessin osa-alueita esimerkiksi tullaukseen liittyen vaan huolitsija hoitaa kaikki nämä ja saa työstään provision.

Euroopasta tulevat lähetykset hoidetaan lähinnä itse. Yritys käy joka vuosi messuilla Euroopassa etsimässä uusia yhteistyökumppaneita. Afrodite Oy:n työntekijällä on vahva italian kielitaito, joten sitä on paljon hyödynnetty, sillä monet yhteistyöyritykset ovat italialaisia.

**2. Kun yritys on luonut sopimuksia ulkomaisten yhteistyökumppaneiden kanssa, mikä on yleisin kuljetusmuoto ja mitkä ovat olleet sopimuksen toimitusehdot?**

Sopimukset eri maiden välillä ovat aika erilaisia. Kiinasta tuleva tavara tulee ainakin osittain merikuljetuksena. Afrodite Oy on kilpailuttanut kuljetusliikkeitä ja heillä on sopimus erään autokuljetusliikkeen kanssa, mitä he käyttävät monessa Euroopan maan tuonnissa.

Toimitusehdot sanelee yleensä myyjä ja niihin ei ole paljon sanavaltaa ainakaan yhteistyön alussa. Toimitusehdot ovat Incoterms® 2010 mukaisia. Ex Works eli noudeuttuna lähettäjältä on yksi lauseke, mitä Afrodite Oy:lla on ollut sopimuksissa eu-

rooppalaisten toimittajien kanssa eli silloin myyjällä on minimivastuu. Myös Delivered Duty Paid tai vähintään Delivered At Place ovat olleet monessa sopimuksessa, kun tuodaan tavaraa Euroopasta. Free On Board eli vapaasti aluksessa on ollut ehtona Aasiasta tulleesta tavarasta.

### **3. Mitkä ovat olleet sopimuksen maksuehdot?**

Esimerkiksi kun Kiinasta tulee tavaraa, suoritetaan puolet maksusta ennen tavarantoimitusta ja puolet saapumisen jälkeen. Tietysti toivotaan, että tavara voitaisiin maksaa vasta toimituksen jälkeen, mutta kaikille se ei sovi. Afrodite Oy:lla on myös sopimuksia, joissa maksuaikaa on hyvin. Remburssi ei esimerkiksi ole ollut vaihtoehtona maksuehdoissa, koska se on ollut liian haastava työstää. Maksumääräys on ollut lähes kaikissa maksuehtona.

### **4. Kuinka kauan on toimitusaika eri tavarantoimituksissa ulkomailta?**

Toimitusajoissa on myös paljon vaihteluja. Kiinasta tulevassa tavarassa menee vähintään noin kuukausi, mutta siinä voi kestää myös jopa puoli vuotta, joten tilaukset tehdään hyvissä ajoin ja harkiten. Afrodite Oy:n tuotevalikoimaan kuuluvat pitkäaikaisperuukit, joiden valmistus aloitetaan silloin, kun lähetetään yritykselle tietyt mallit, mitä halutaan tilata. Tällaisessa tapauksessa toimitusaika voi olla hyvinkin pitkä, koska valmistuksessa menee aikaa. Joskus on käynyt niin, että kun toimittajan on pitänyt lähettää asiakirjat Afrodite Oy:lle, eikä ole ajoissa lähettänyt niin tavara on jo ollut tullissa, mutta huolitsijan on pitänyt odottaa asiakirjoja. Silloin tavarantoimitus on kestänyt tavallista kauemmin. Onneksi näin ei ole käynyt usein.

Euroopasta tavara saadaan yleensä aika nopeasti, riippuen siitä onko tavara heti valmiina saatavilla vai joudutaanko odottamaan tehtaalta tavaraa. Onneksi yleensä kuitenkin puuttuvat tavarat voi jättää jälkitoimitukseen, koska Euroopan maista tilausmäärät eivät ole niin isoja ja tilauskerrat toistuvat usein. Normaali toimitus Euroopasta kestää yleensä noin 1-2 viikkoa.

## 5. Kumpi yritys (myyjä vai ostaja) on yleensä hoitanut tullimenettelyt ja miten ne ovat sujuneet?

Myyjä on yleensä hoitanut tullauksiin liittyvät asiat tarvittaessa. Huolitsija hoitaa tullaukset Kiinasta tulevista lähetyksistä, joten Afrodite Oy:lla ei ole paljon kokemusta tullimenettelyistä.

## 8 TUTKIMUSTULOKSET JA SUOSITUKSET

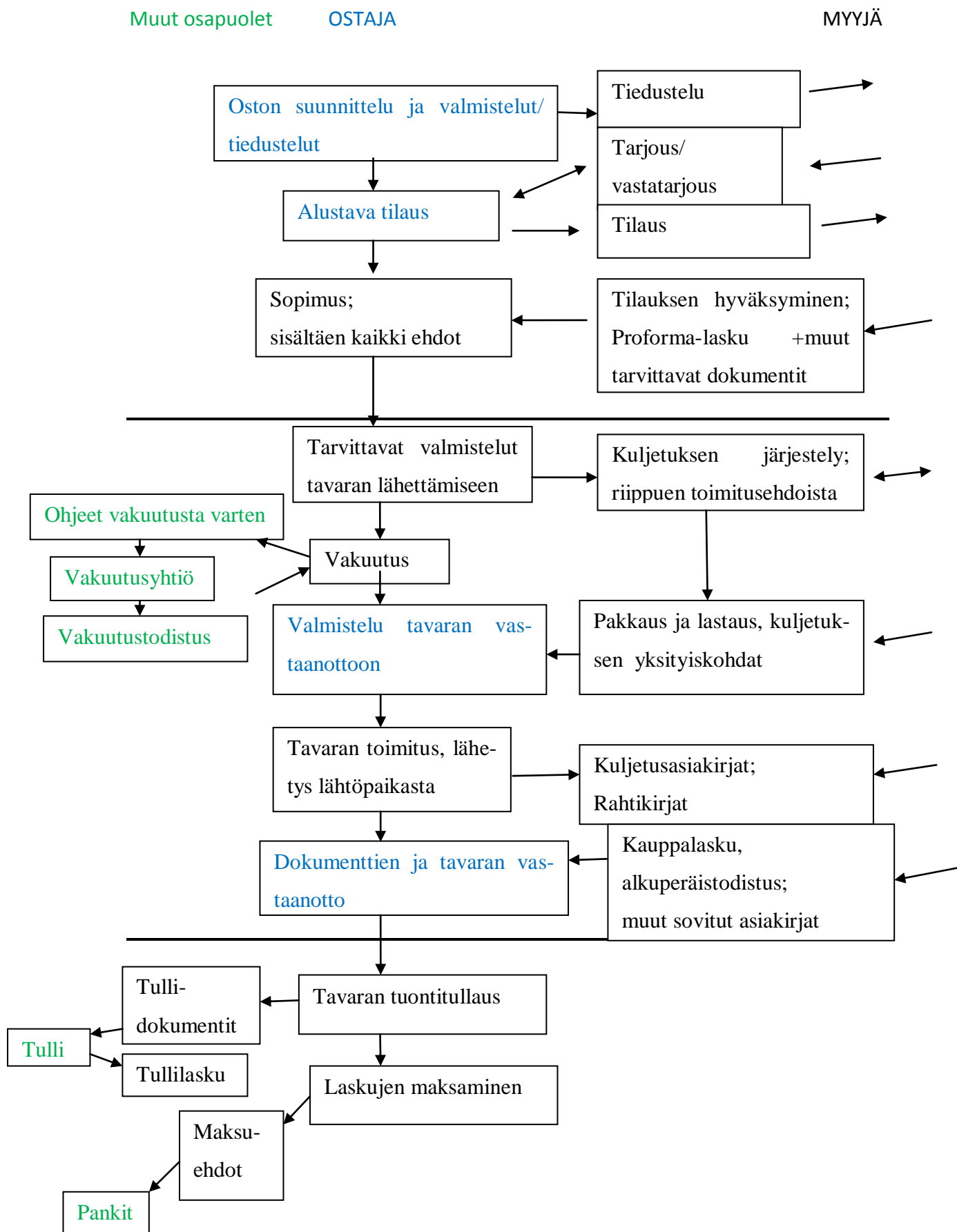
### 8.1 Johtopäätökset

On monta asiaa, mitä tuontiprosessin aikana on otettava huomioon. Tuonti Euroopasta ei ole kovin monimutkaista, mutta koska Sveitsi ei ole EU maa, on erityisesti huomioitava muutama tärkeä asia. Sveitsillä ja EU:lla on omat sopimukset tuontia koskien ja tavara menee tullin kautta tullessaan Suomeen. Tulli voi myös tarkastaa tavaran, jos kokee sen tarpeelliseksi. Tässä tutkimuksessa myös kosmetiikan maahantuonti luo omat edellytykset ja tuotteen pitää olla turvallinen ja Suomen kosmetiikkalainsäädännön mukaisesti pakattu.

Tuonnissa on aina olemassa omat riskit ja välttääkseen erinäisiä riskejä, on tuontiprosessi suunniteltava huolellisesti. Tässä kohtaa pätee sanoma; *hyvin suunniteltu on puoliksi tehty*. Tärkeää on laatia kauppasopimus niin huolellisesti, ettei epäselviä kohtia jää kummallekaan osapuolelle. Molempien on syytä tutustua sopimukseen tarkkaan ja ymmärtää sen sisältämät asiat. Maksuehdot ja toimitusehdot ovat myös valittava huolella.

Tässä kappaleessa teen suosituksen kosmetiikan tuontiprosessiin Sveitsistä Suomeen. Annan vinkkejä ja näkökulmia tuontiprosessiin ja teen kuvauksen prosessista, mikä minun mielestä olisi tehokkain ja varmin tapa suorittaa Sveitsistä Suomeen kosmetiikkaa tuotaessa. Kuvailen myös eriteltyinä myyjän ja ostajan velvollisuudet tuontiprosessin aikana. Alla olevasta kaavioista voi nähdä EU:n ulkopuolisen tuontiprosessin vaiheet sekä myyjän ja ostajan velvollisuudet.

## Tuontiprosessi EU:n ulkopuolelta



Kuvio 3 Tuontiprosessi EU:N ulkopuolelta (Ylituomi 2009. Muokattu ja käännetty englanninkielisestä versiosta.)

Kuviosta 3 näkyy vaihe vaiheelta, mitä myyjän ja ostajan tulee ottaa huomioon tuontiprosessissa ja miten vaiheet etenee. Väreillä on eroteltu, mitkä osa-alueet kuuluvat ostajalle ja muille osapuolille. Vihreä väri kuvastaa muiden osapuolten toiminnan osa-alueita, sininen kuvastaa ostajan toimintaa ja myyjän toimintoja kuvastavat oikealla olevat nuolet, jotka kuuluvat myyjälle. Muut laatikot ja nuolet ovat yhteisiä myyjän ja ostajan välillä.

Prosessi alkaa niin, että Afrodite Oy tekee tiedusteluja sveitsiläiseltä toimittajalta, esimerkiksi pyytämällä hinnastoa tai kyselemällä tuotteista. Toimittaja myös varmasti haluaa varmistaa Afrodite Oy:n imagoa ja luotettavuutta ja kerätä tietoja yrityksestä. Yritysten kannattaa jo etukäteen sopia ja keskustella tavaraan ja toimitukseen liittyvistä asioista, jotta molempien tavoitteet tulisi saavutetuksi ja kauppa hyödyttää molempia osapuolia. Toimittaja tekee tarjouksen, mitä hän tarjoaa ja Afrodite Oy tekee tilauksen, kun on suunnitellut ja arvioinut riittävästi mahdollisia tulevia toimintoja. Afrodite Oy voi neuvotella mahdollisista ehdoista ja tarjouksesta toimittajan kanssa, mutta tässä tapauksessa kun sveitsiläisen toimittajan yritys on melko suuri ja joka toimittaa tavaraa ympäri maailmaa niin yleensä käyttää tiettyjä vakioehtoja.

Kun toimittaja vahvistaa tilauksen, laatii myyjä kauppasopimuksen allekirjoituksia varten. Tilausvahvistus voi myös toimia alustavana sopimuksena. Sopimuksessa on asiat esitettävä mahdollisimman tarkasti ja selkeästi ja niin, että molemmat osapuolet ymmärtävät ja hyväksyvät sopimuksen sisältävät asiat. Sopimuksessa kaupan kohde on syytä määritellä tarkasti.

Kun sopimus allekirjoitetaan, se on virallinen, eikä kumpikaan voi enää alkaa neuvottelemään sopimuksen sisällöstä. Sopimukseen täytyy sopia, mitä ehtoja käytetään ja tärkeimmät näistä ovat:

- Toimitusehdot(Incoterms®2010)
- Maksuehdot

Kuljetusvaihtoehdon valinta on yksi tärkeistä tekijöistä tuontiprosessissa. Olen rajannut työstä pois jo vesikuljetuksen. Muita vaihtoehtoja voisivat olla auto-, lentokuljetus ja postipaketti. Postipaketti voisi olla hyvä vaihtoehto, mutta koska Afrodite Oy:lla on sopimus autokuljetusliikkeen kanssa, joten parhain vaihtoehto olisi autokuljetus. Se on varmasti halvin vaihtoehto ja myös tarpeeksi nopea. Lentokuljetus on yleensä liian kallis, vaikka olisikin hyvin nopea vaihtoehto.

Mielestäni olisi hyvä, jos toimituslausekkeet valittaisiin sen mukaan, mitkä olisi tuttuja jo Afrodite Oy:lle. Parhain näistä Afrodite Oy:n kannalta olisi DDP eli toimitettuna tullattuna, koska silloin ostajalla on minimivastuu. Joka tapauksessa on myös aina tärkeää huomioida molempien osapuolten osaaminen ja vahvuudet ehtoja valittaessa. Kun ehtona on Incoterms®2010 DDP, myyjä hoitaa tavaran pakkauksen, lastauksen ja kuljetuksen sekä huolehtii myös tavaran maahantuonnista. Tietysti Afrodite Oy voisi hoitaa helpommin tullauksen Suomessa, koska toimittaja ei tiedä välttämättä Suomesta ja maan toimintatavoista juuri mitään, joten sopivin vaihtoehto siinä tapauksessa olisi DAP eli toimitettuna määräpaikassa, jolloin Afrodite Oy hoitaa Suomessa maahantuontimenettelyt ja verot.

Arvonlisävero täytyy maksaa tuontitavaroista, mikä maksetaan tullauksen yhteydessä. Arvonlisäverokanta on tässä tapauksessa yleisin 23 prosenttia, mihin lisätään tavaran kuljetus-, lastaus- purkaus- ja vakuutuskustannukset.

Tullia ei tarvitse maksaa kosmetiikan tuonnista. Kosmetiikka ei muutenkaan aiheuta tuonnissa tai tässä tutkimuksessa erityistoimenpiteitä, koska tätä case-yrityksen Sveitsistä tulevaa kosmetiikkaa on tuotu ennenkin maahan, joten se täyttää kaikki Suomen vaatimat turvallisuuskriteerit sisältöineen ja pakkausmerkintöineen.

Maksuehdot ovat osa kauppasopimusta, jotka myyjä ja ostaja valitsevat ennen tuonnin aloittamista. Myyjän tehtävänä on huolehtia kauppalaskun laatimisesta, mihin tulee tiedot maksusta ja missä näkyvät maksuehdot. Ne ovat myös myyjän päätettävissä, mutta ostaja voi yrittää ennen sopimuksen laatimista vaikuttaa ehtoihin. Afrodite Oy:lle olisi paras vaihtoehto suorittaa maksu vasta tavaran saapumisen jälkeen, mutta sveitsiläinen toimittaja voi haluta osan jo ennen toimitusta varmuuden vuoksi. Loppuosan ehto voisi olla esimerkiksi 14 päivää netto eli loppumaksusta maksetaan

viimeistään 14 päivän kuluessa laskun päiväyksestä. Maksumääräys olisi helpoin vaihtoehto tässä tutkimuksessa. Myyjä antaa ostajalle tiedot maksusta, joiden avulla ostaja maksaa maksun.

Alla olevasta kuviosta näkyvät myyjän ja ostajan tärkeimmät velvollisuudet tässä tutkimuksessa. Asiakirjat sisältävät alkuperäistodistuksen, rahtikirjan ja kuljetussopimuksen. Toimitusehdosta riippuu, kumpi osapuolista hoitaa maahantuonnin menettelyt. Jos ehtona on DDP, niin silloin ne ovat myyjän vastuulla.

<b><u>Ostajan velvollisuudet</u></b>	<b><u>Myyjän velvollisuudet</u></b>
Tilauksen teko	Kauppasopimuksen laatiminen
Maksun maksaminen	Tavaran pakkaus ja lastaus
Maahantuontimenettelyt	Asiakirjat

Yhdessä laaditaan kauppasopimus ja sen sisältö.

Kuvio 5. Myyjän ja ostajan velvollisuudet.

## 8.2 Opinnäytetyö prosessina

Idean tähän työn sain jo noin vuosi sitten, kun olin suorittamassa työharjoittelua Afrodite Oy:ssä. Yritys on jo kauan etsinyt hyvää kosmetiikkasarjaa ja kasvovoiteita, joten kun eräs suomalainen yritys lopetti toimintansa, niin osa heidän tuotteistaan siirtyi automaattisesti Afrodite Oy:n tuotantoon. Afrodite Oy:lla on siis myös hyvä mahdollisuus tilata Sveitsistä laadukkaan kosmetiikkasarjan tuotteita, jotka on koettu hyväksi, nimittäin edellinen yritys, joka toi maahan näitä tuotteita, oli saanut jo merkittävän asiakaskunnan, jotka käyttää sveitsiläisen tämän case-yrityksen kasvovoiteita.

Afrodite Oy toivoi, että olisin tehnyt tähän opinnäytetyöhön markkinointisuunnitelman siitä, miten lähdettäisiin etsimään uusia asiakkaita ympäri Suomea. Työ olisi kuitenkin ollut liian laaja, koska myös tuontiprosessi on itsessään hyvin laaja aihe, mistä voi löytää monia asioita, joita voisi vielä tarkastella paljon lähemmin. Minua itseä aihe kiinnostaa erittäin paljon, koska olen saanut lisää tietoa maahantuonnista ja tulevaisuudessa tästä on varmasti hyötyä työelämässä.



Minulla oli monta suunnitelmaa empiiriseen osioon jo ennen työn alkua, joten minun piti laittaa ne ajatukset hetkeksi sivuun, jotta osaisin kuvailla asioita ilma Afrodite Oy:n näkökulmaa. Ennen kirjoittamisen aloittamista, tein ohjaajan avustuksella tutkimussuunnitelman, jonka jälkeen oli helppo lähteä työstämään teoriaosuutta.

Minulla oli monta tärkeää tutkimuksen perusasiaa, jotka suoritin vaiheittain tutkimuksen aikana. Tärkeimmät niistä olivat aiheen valinta, huolellinen suunnittelu ja aiheeseen tutustuminen, kirjallisuuden ja lähteiden lukeminen, aineiston keruu, johdopäätökset ja analyysit sekä kirjoitusprosessi kokonaisuudessaan.

Hain paljon tietoa eri lähteistä, mutta tärkein tiedonkeruu lähteeni oli varmasti vuonna 2011 julkaistu Kirsti Melinin kirjoittama kirja: Ulkomaankaupan menettelyt, vienti ja tuonti. Kirjassa on hyvin yksityiskohtaisesti kerrottu vaihe vaiheelta tuontiprosessi.

Empiirisessä osassa suositus tuontiprosessista käytännöstä on työn yksi tärkein osa. Tutkimushaastattelu on yksi osa työtäni ja sen avulla sain hyödyllistä lisätietoa työhön. Olen myös Afrodite Oy:ssa huomannut, että koska yritys on hyvin pieni, siellä on vain kuusi työntekijää ja yksi heistä on ulkomaankaupanvastaava, niin monesta asiasta täytyy itse ottaa selvää, koska kukaan ei voi niin sanotusti olla ”ammattilainen” heti joka asiassa.

Kirjoittamisprosessi kesti kaiken kaikkiaan noin puoli vuotta, tutkimussuunnitelman jälkeen. Tein osa-aikaisena töitä Afrodite Oy:ssa, mikä hidasti työn etenemistä aina välillä, mutta kun prosessia alkoi työstää kunnolla joka päivä eteenpäin, niin teoriaosaan meni aikaa noin kaksi kuukautta. Ohjaaja oli onneksi tukena ja työntämässä eteenpäin, kun itsestä tuntui, että on jumissa jossain asiassa. Työn loppuosa tuli valmiiksi noin kuukaudessa, koska oli jo helppo kirjoittaa aiheista, joista tiesi enemmän.

Tulevaisuudessa olisi mielenkiintoista tutkia lisää tuontia eri maista. Myös vastakohtana vienti olisi yksi aihealue, josta voisin opiskella ja tutkia vielä lisää. Olisi hienoa jatkaa työskentelyä kansainvälisessä ympäristössä ja saada uusia kokemuksia ja haasteita monesta eri ulkomaankaupan osa-alueesta.

## LÄHTEET

Afrodite Oy:n www-sivut. [www.afrodite.fi](http://www.afrodite.fi)

Central Intelligence Agency www-sivut 2012. Viitattu 24.4.2012.  
<https://www.cia.gov/index.html>

Euroopan komission www-sivut. Viitattu 20.3.2012.  
[http://ec.europa.eu/index\\_fi.htm](http://ec.europa.eu/index_fi.htm)

Euroopan Unionin www-sivut. Viitattu 27.9.2011. [http://europa.eu/index\\_fi.htm](http://europa.eu/index_fi.htm)

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2008. Tutkimushaastattelu teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino ja tekijät.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uud. p. Helsinki: Tammi.

Kansainvälinen kauppakamari, 2010. Kustantaja: ICC Palvelu Oy.

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

Koivisto E. & Ritvanen. V, 2007. Logistiikka PK-yrityksissä. WSOY

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

Pasanen, A. [toim]. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Helsinki: Multikustannus Oy.

Suomen suurlähetystön www-sivut. Viitattu 23.3.2012.

<http://www.finlandia.ch/public/default.aspx?culture=fi-FI&contentlan=1>

Suomen tullin www- sivut. Viitattu 03.03.2012. <http://www.tulli.fi/fi/>

Suomen ulkoasianministeriön www-sivut. Viitattu 23.3.2012.

<http://formin.finland.fi/Public/default.aspx>

Sveitsin liittovaltion tullihallinnon www-sivut. Viitattu 18.3.2012.

<http://www.ezv.admin.ch/?lang=en>

Tukesin www-sivut. Viitattu 1.5.2012. [www.tukes.fi](http://www.tukes.fi)

Tuontioapas 2002. 7. uusittu painos. Helsinki: Fintra.

Ylituomi, L. 2009. Movement of Goods, Foreign Trade Processes, Concluding a contract. Luento Satakunnan ammattikorkeakoulussa, Liiketoiminta Rauma.

Ylituomi, L. 2009. Movement of Goods, Foreign Trade Processes, Import flow, outside EU. Luento Satakunnan ammattikorkeakoulussa, Liiketoiminta Rauma.

Ylituomi, L. 2009. Movement of Goods, Foreign Trade Processes, Transport. Luento Satakunnan ammattikorkeakoulussa, Liiketoiminta Rauma. 24.09.2009

Incoterms® 2010 kaikki kuljetusmuodot:

EXW eli EX WORKS -lausekkeen mukaan on myyjän vastuu niin kauan, kun hän on asettanut tavaran esimerkiksi omiin tiloihinsa, josta ostaja voi noutaa tavaran. Tämän lausekkeen mukaan täytyy erikseen lisätä kauppasopimukseen kohta, jos on myyjän tehtävä pakata tai lastata tavara ja silloin voidaan käyttää toista lauseketta. Tätä lauseketta kannattaa käyttää erityisesti kotimaassa. Ostaja voi noutaa tavaran myyjän tiloista ja hänen tehtävänsä on myös huolehtia kuljetussopimuksesta ja tuontiselvityksestä.

FCA eli FREE CARRIER -lauseke tarkoittaa, että myyjän tehtävänä on huolehtia tavara ostajan ilmoittamalle rahdinkuljettajalle sovittuun paikkaan sekä toimittaa kauppalasku ja muut asiakirjat ostajalle, jonka jälkeen vastuu siirtyy ostajalle, joka huolehtii rahdista, tuontiselvityksestä ja kuljetussopimuksesta. Tätä lauseketta suositellaan käytettäväksi silloin, kun ostaja noutaa tavaran myyjältä.

CPT eli CARRIAGE PAID TO on lauseke, jonka mukaan myyjä huolehtii tavaran nimeämälleen rahdinkuljettajalle, jolta ostaja voi noutaa tavaran. Myyjän tehtävä on sopia myös kuljetussopimuksesta ja rahdista nimettyyn määräpaikkaan asti, mikä on melko lähellä myyjää. Kauppasopimuksessa on selkeästi esitettävä toimituspaikka, jolloin riski siirtyy ostajalle sekä määräpaikka, mihin asti myyjä tekee kuljetussopimuksen. Myyjän tehtävänä on toimittaa tavara ensimmäiselle rahdinkuljettajalle, vaikka käytettäisiin useita rahdinkuljettajia, jolloin ostajan tavaran riskit siirtyvät ostajalle. Hän myös huolehtii kauppalaskusta ja kuljetusasiakirjoista. Jos ostajan täytyy tietää laivaussatama, niin se tulee olla selkeästi esillä kauppasopimuksessa.

CIP eli CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO on samanlainen lauseke kuin edellinen CPT-lauseke, mutta eroaa siinä, että myyjän tehtävänä on hankittava vakuutus tavaran kuljetukseen. Myyjä voi ottaa vähimmäisehtojen mukaisen vakuutuksen, mutta siitä kannattaa sopia etukäteen. Toimituspaikka ja nimetty määräpaikka ovat tärkeimpiä kohtia sovittaessa, koska riski siirtyy myyjältä ostajalle tavaran luovutuksen jälkeen. Vakuutusasiakirja toimitetaan kauppasopimuksen ja kuljetusasia-

kirjojen luovutuksen yhteydessä. C-ryhmän lausekkeissa ostaja saa tavarahan rahdinkuljettajalta.

DAT eli DELIVERED AT TERMINAL -lausekkeessa myyjällä on vastuu riskeistä ja kustannuksista niin kauan kunnes hän on toimittanut tavarahan. Myyjä toimittaa tavarahan ostajalle purettuna tiettyyn terminaaliin tai nimettyyn määräpaikkaan sovittuna ajankohtana. Ostaja saa myyjältä asiakirjan, jolla hän voi noutaa tavarahan, jonka jälkeen hän vastaa itse kustannuksista, kuten tullimenettelyistä ja veroista. Tavara on usein lähellä ostajaa, kuljetuksen jälkeen. Ostajan on velvollisuus noutaa tavara.

DAP eli DELIVERED AT PLACE –lausekkeen mukaan ostajan vastuu alkaa tavarahan purkamisesta kuljetusvälineestä. Sitä ennen myyjä vastaa kustannuksista ja on velvollinen toimittamaan tavara tiettyyn määräpaikkaan tiettyä aikana tuontimaahan. Erikseen on sovittavissa, jos myyjän tehtävänä on huolehtia tuontimuodollisuuksista, muutoin ne on ostajan vastuulla.

DDP eli DELIVERED DUTY PAID –lausekkeessa myyjällä on maksimimäärä velvollisuuksia. Se on muuten samantapainen lauseke kuin edellinen DAP-lauseke, mutta myyjän tehtävänä on huolehtia myös tuontitullista. Myyjä asettaa tavarahan määräpaikkaan, mihin asti myyjällä on tavara- ja kustannusvastuu. Ostaja purkaa tavarahan ajoneuvosta, jolloin alkaa hänen vastuu. Erikseen täytyy sopia, jos myyjä ei esimerkiksi ole vastuussa arvonlisäveron maksusta. (Melin 2011, 65-73.)

Kysymyslomake Afrodite Oy:n työntekijälle tuontiprosessiin liittyen.

1. Kerro yleisesti Afrodite Oy:hyn tulevista eri maiden tuontiprosesseista ja yrityksenne sopimuksista muiden eri yritysten välillä.
2. Kun yritys on luonut sopimuksia ulkomaisten yhteistyökumppaneiden kanssa, mikä on kuljetusmuoto ja mitkä ovat olleet sopimuksen toimitusehdot?
3. Mitkä ovat olleet sopimuksen maksuehdot?
4. Kuinka kauan on toimitusaika eri tavaran toimituksissa ulkomailta?
5. Kumpi yritys (myyjä vai ostaja) on yleensä hoitanut tullimenettelyt ja miten ne ovat sujuneet?