

Sanna Granroth

Terminointi tuonnin suojauskeinona

Yrityksen terminointiohje

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden koulutusohjelma

Opinnäytetyö

Toukokuu 2013

Tekijä Otsikko Sivumäärä Aika	Sanna Granroth Terminointi tuonnin suojauskeinona. Yrityksen terminointiohje. 30 sivua + 1 liite Toukokuu 2013
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	Talous ja rahoitus
Ohjaaja	Lehtori Elisabeth Schauman
<p>Opinnäytetyö tehtiin kohdeyrityksen tarpeisiin, ja sen tavoitteena oli tehdä selkeä ja helposti ymmärrettävä ohje terminointiin Yritys X Oy:n hankintayksikölle. Ohjeen tarkoituksena oli toimia työnopastusvälineenä tuotepäällikön perehdyttämisessä ja sijaisen ohjeena terminoinnissa. Ohje tavoitteena oli sisältää myös tiivistelmä tuonnin peruskäsitteistä, valuuttariskeistä ja terminoinnista tuonnin suojauskeinona. Ohje rajattiin koskemaan vain terminointiin tarvittavaa osaamista SAP-järjestelmässä. Yrityksellä ei ollut käytössä aiemmin kirjallisia ohjeita terminoinnin tekemiseen.</p> <p>Kyseessä oli toiminnallinen opinnäytetyö, jonka lopputuloksena oli opas. Lähdeaineistona käytettiin olemassa olevaa kirjallisuutta ja yrityksen sisäisiä tietolähteitä. Koska oppaasta tuli saada mahdollisimman selkeä ja nopealukuinen, päätettiin sen toteutuksessa käyttää kuvankaappauksia tukemassa kirjoitettuja ohjeita.</p> <p>Työn teoreettinen viitekehys muodostui tuonnin ja rahoituksen käsitteistä, sekä johdannaisten kuvaamisesta. Teoriaosuus tuonnista käsitti tuonnin peruskäsitteet ja riskit. Rahoituksen osuudessa keskityttiin peruskäsitteiden lisäksi valuuttariskeihin. Johdannaisista kerrottiin tarkemmin termiineistä.</p> <p>Opinnäytetyön tuloksena valmistui terminoinnin tekemiseen sähköinen käyttöohje, joka on Yritys X:n hankintayksikön käytettävissä yhteisessä tietokannassa. Käyttöohjetta testattiin yrityksessä ja palaute kertoi, että käyttöohjeet olivat toimivat ja selkeät. Kyseessä oli Yritys X:n ensimmäinen kirjallinen ohje SAP-järjestelmän toimintoihin. Opinnäytetyön valmistuttua ilmeni tarve useampaan erilaiseen ohjeeseen, jotta SAP-järjestelmän käyttö helpottuisi.</p>	
Avainsanat	tuonti, valuuttariskit, termiinit, suojauskeinona, ohje

Author Title Number of Pages Date	Sanna Granroth Forwards as Hedging Instrument in Imports. Guide for Hedging for the Target Company 30 pages + 1 appendice May 2013
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Finance
Instructor	Elisabeth Schauman, Senior Lecturer
<p>The objective of the present thesis was to make a clear and understandable guide about carrying out hedging by using forwards. The thesis was conducted for the needs of the target company and its purchasing unit. The goal was to make an orientation guide for product managers and their substitutes. The guide also includes a summary of the basic concepts in imports, foreign exchange risks and forwards as hedging instruments in imports. The instruction was limited to cover only the information needed to carry out hedging by using the SAP -system. The company did not have any written guidelines for this task.</p> <p>The theoretical background of the thesis reviews professional literature and the company's internal sources. The theoretical part of the thesis consisted of the main concepts in import and financing and description of derivatives. The basic concepts and risks in import were also covered. In addition, the basics of financing were discussed and more focus was put on the foreign exchange risks. More detailed information was given about one of the derivatives, the forwards. The thesis was conducted using a qualitative method. The thesis was a functional thesis that resulted in a guide. The purpose was to make the guide as easy as possible so to support the written instructions also screenshots were used.</p> <p>The outcome of the thesis was the guide for the purchasing unit. It was placed into the target company's electrical database. The guide was tested by the members of the purchasing team and the feedback was that the instructions were clear and understandable. This was the company's first written guide for the SAP -system and the discussions revealed a great need for different instruction for using the SAP -system.</p>	
Keywords	import, foreign exchange risks, forwards, hedging, guide

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön aihe	1
1.2	Teoriaosan esittely	1
1.3	Toiminnallisen osuuden esittely	2
1.4	Työn rajaus	2
2	Konserni X Oyj	3
2.1	Konsernin perustiedot	3
2.2	Konsernin omistuspohja	4
2.3	Hankinta konsernissa	4
2.4	Tuotepäällikön tehtävät tytäryhtiöissä	4
3	Tuonti	5
3.1	Tuontikauppa Suomessa	5
3.2	Tuonnin peruskäsitteet	6
3.3	Tuonnin riskit	7
4	Rahoitus	9
4.1	Rahoituksen rakenne	9
4.2	Ulkomaankaupan maksuliikenne	9
4.3	Rahoituksen riskit	10
5	Valuuttakauppa	11
5.1	Valuuttariskit	11
5.1.1	Transaktioriskit	12
5.1.2	Translaatoriskit	14
5.2	Valuuttariskeiltä suojautuminen	15
5.3	Riskienhallinnan periaatteet konsernissa	17

6	Johdannaiset	19
6.1	Johdannaisten toimintaperiaatteet	19
6.2	Termiinit	19
6.2.1	Esimerkki terminoinnista	21
6.2.2	Kuvio ostetusta ja myydystä termiinistä	22
6.3	Johdannaisten riskit	23
6.4	Terminointi Yritys X Oy:ssä	24
7	Käyttöohjeen laatiminen	25
7.1	Prosessin lähtökohdat	25
7.2	Prosessin eteneminen	26
7.3	Ohjeen rakenne ja julkaisu	26
8	Työn arviointi	27
8.1	Arvio teoriaosasta	27
8.2	Arvio ohjeista	28
8.3	Ohjeiden tulevaisuus	29
	Lähteet	30

Liitteet

Liite 1. Terminointi tuonnin suojauskeinona. Terminointiohje hankintayksikölle.

1 Johdanto

1.1 Opinnäytetyön aihe

Opinnäytetyön aiheena on tuonti, rahoituksen riskit ja johdannaiset. Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisena työnä. Tavoitteena oli ohjeen laatiminen terminoinnista Yritys X Oy:n hankintayksikön työntekijöille. Termiinejä käytetään esimerkkiyrityksen osto-organisaatiossa tuonnin suojauskeinona valuuttariskiltä suojautumisessa. Termiini on johdannaisinstrumentti joka on arvopaperi, jonka arvo riippuu siihen liittyvän tuotteen eli kohde-etuuden hinnasta (Nikkinen & Rothovius & Sahlström 2002, 13). Hankintayksikkö käyttää termiinejä osana riskienhallintaa suojauskeinona valuuttojen mahdollista kurssilaskua vastaan.

Ohjeen on tarkoitus toimia työnopastusvälineenä sekä varsinaisesti terminoinnista vastuussa oleville työntekijöille että heidän sijaisilleen. Työ on ajankohtainen ja tarpeellinen, koska yksiköllä ei ole käytettävissä ohjetta terminoinnin tekemiseen. Terminoinnista pääasiallisesti vastuussa olevat henkilöt osaavat tämän työvaiheen, mutta sijaisilla ei välttämättä ole tietoja, jotka auttaisivat suoriutumaan terminoinnista. Tulevaisuudessa myös uudet työntekijät hyötyvät nyt toteutetusta käyttöohjeesta.

1.2 Teoriaosan esittely

Opinnäytetyön teorian muodostavat kaksi aihetta. Teoria osuus alkaa tuontitoiminnan periaatteiden ja tuonnin riskien esittelyllä. Sen jälkeen käydään läpi rahoituksen periaatteita niiltä osin, joilla on merkitystä hankintayksikölle. Lopuksi perehdytään valuuttariskeihin ja erityisesti johdannaisten periaatteisiin.

Aiheita on valittu useampi, koska hankintayksikössä tuontiprosessin ja talouden osaaminen vaihtelevat laajasti monipuolisen koulutustaustan vuoksi, mutta tuontitoiminnan periaatteet, valuuttariskit ja terminointi ovat erittäin tärkeitä osa-alueita onnistuneessa hankinnassa. Omalla kokemuksella ja omaan kokemukseen perustuvalla tiedolla, on teoriaosassa kirjallisuuden ja Konserni X Oyj:n Internet-sivujen lisäksi tärkeä rooli.

1.3 Toiminnallisen osuuden esittely

Käyttöohjeen kolme tärkeintä tarkoitusta on olla apuna perehdytettäessä uutta henkilöä terminointiin, yhdenmukaistaa käytettävissä olevat terminointitavat virheiden ja ajankäytön minimoimiseksi ja taata, että myös sijaiset pystyvät tarvittaessa hoitamaan terminointiin liittyvät tehtävät esimerkiksi lomien tai sairastapausten aikana. Ohje on laadittu siten, että yksityiskohtaista tietoa termiineistä ei tarvitse hallita. Tällä tavoin on pyritty huomioimaan hankintayksikön erilaiset koulutustaustat. Ohjeen selkeyden ja yksinkertaisuuden on tarkoitus auttaa ymmärtämään terminoinnin tärkeys ostotoiminnassa ja helpottaa SAP-järjestelmään tutustumista.

Käyttöohje sisältää tiivistelmän terminoinnista tuonnin suojauskeinona, valuuttariskeistä sekä yksityiskohtaiset ohjeet tarvittavien tietojen keräämiseen SAP-järjestelmän avulla. Varsinaiseen terminointiin on myös toimintaohje. Ohjeessa kerrotaan jokainen työvaihe esimerkkien ja kuvakaappausten avulla. Käyttöohje on pyritty tekemään mahdollisimman yksinkertaiseksi ja helppolukaiseksi. Ohje ei soveltuisi muille yrityksille, koska ohje kertoo, miten kyseessä oleva yritys toteuttaa terminoinnin. Opinnäytetyössä yrityksestä käytetään nimitystä Yritys X Oy. Opinnäytetyössä kerrotaan lisäksi Konserni X Oyj:stä, jonka tytäryhtiö Yritys X on.

Hankintayksikön toiminta on laajaa ja monipuolista ja tämä käyttöohje on melko pieni osa työnkuvaa. Koska ostot ovat kuitenkin tärkeä ja merkittävä osa yhtiön toimintaa, ohje tulee olemaan hyödyllinen sekä uuden henkilön perehdyttämisessä että toimintatapojen yhtenäistämisessä, ja mahdollisen sijaisen toiminnassa.

Ohjetta tullaan säilyttämään yhteisessä käytössä olevalla työasemalla. Käyttöohjeen päivitys on kaikkien terminointiin perehtyneiden vastuulla, mutta yksikön esimiehellä on päävastuu siitä, että kaikilla on ajanmukainen tieto käytettävissään. Ohjeen kirjoittajalla on esimiehen lisäksi ensisijainen vastuu ylläpitää ohjetta ajan tasalla.

1.4 Työn rajaus

Toiminnallinen osuus eli terminointiohje on rajattu koskemaan SAP-järjestelmässä vain niitä osia, joiden avulla saadaan kerättyä terminointiin tarvittavat tiedot ja terminointiin tarvittavat työohjeet. Muihin SAP-järjestelmän avulla saataviin raportteihin ja tilasoihin tarvitaan erilliset ohjeet. Terminointiohjeen avulla itse SAP-järjestelmä tulee kuitenkin

pääperiaatteiltaan tutuksi. Jatkossa olisi hyvä selvittää, olisiko yhtiössä tarvetta muille samantapaisille käyttöohjeille.

Teoriaosassa tuonnin esittelyssä työ on rajattu koskemaan tuonnin peruskäsitteitä ja riskejä. Esimerkiksi eri sopimustyyppejä tai EU-alueen sisäkaupan eroja alueen ulkopuoliseen tuontiin verrattuna ei käsitellä tässä työssä. Rahoitusta koskeva teoriaosa on myös rajattu koskemaan peruskäsitteitä sekä ulkomaan- ja valuuttakauppaan liittyviä riskejä.

2 Konserni X Oyj

2.1 Konsernin perustiedot

Konserni X Oyj on suomalainen vähittäiskaupan osaja, joka tarjoaa erilaisia tuotteita ja palveluita Pohjoismaissa, Baltiassa ja Venäjällä tiiviissä yhteistyössä kauppiasyrittäjien sekä muiden kumppaneiden kanssa. Pääasiallinen liiketoimintamalli Suomen markkinoilla on ketjuliiketoimintamalli, jossa itsenäiset kauppiaat harjoittavat vähittäiskauppaa yrityksen johtamissa vähittäiskauppaketjuissa. Yrityksellä on myös jonkin verran omaa vähittäiskauppaa ja yritysasiakaskauppaa. (Yritys X Oyj 2013a.)

Konserni on perustettu 1900-luvun alkupuoliskolla neljän alueellisen tukkukaupan sulaututtua yhteen. Osakaskauppiaiden tavaranhankinta, liiketoiminnan tukeminen ja yhteistoiminnan käynnistäminen muodostivat kauppiasryhmän. Toiminta kehittyi sekatavarakaupoista erikoiskauppojen puolelle 1950-luvun tavarasäännöstelyn ja tuontirajoitusten vapautuessa. Tässä liiketyypin kehityksessä yrityksellä oli merkittävä rooli, ja tältä ajalta ovat peräisin edelleen yrityksen toiminnassa tärkeät rauta-, maatalous- ja konekauppa. Elintarvikekauppa alkoi kehittyä kohti nykypäivän itsepalvelumyymälöitä jo 1960-luvulla kun atk, ja tiedonsiirto kehittyivät tarvittavalle tasolle, ja kun keskitettyä jakelutoimintaa voitiin kehittää. Yritys toimii edelleen usealla eri toimialalla kuten päivittäistavaran, maatalouskaupan, autokaupan ja erikoiskaupan alalla. (Yritys X Oyj 2013a.)

2.2 Konsernin omistuspohja

Emoyhtiö ja sen tytäryhtiöt muodostavat kansainvälisen konsernin, jonka kotipaikka on Helsinki. Ylintä päätösvaltaa käyttävät yhtiön osakkeenomistajat yhtiökokouksessa. Osakkeenomistajat valitsevat yhtiökokouksessa yhtiön hallituksen ja tilintarkastajan. Konsernia johtavat hallitus ja pääjohtajana toimiva toimitusjohtaja. Yhtiöllä on niin sanottu yksitasoinen hallintomalli. Yhtiöllä on konsernijohtoryhmä, jonka tehtävänä on konsernilaajuisten kehityshankkeiden sekä konsernitasoisten periaatteiden ja menettelytapojen käsittely. (Yritys X Oyj 2013a.)

Yhtiö on listautunut pörssiin jo vuonna 1960 Helsingissä. Sijoituskohteena yhtiö on ollut historiallisesti katsottuna tuottava ja turvallinen monipuolisena kaupanalan yhtiönä. (Yritys X Oyj 2013a.)

2.3 Hankinta konsernissa

Konsernin jokaisessa tytäryhtiössä on oma hankintaorganisaatio, joka vastaa tuonnista ja yhteistyöstä muiden maahantuojien kanssa. Hankintaorganisaatio vaihtelee rakenteeltaan kunkin tytäryhtiön tarpeiden mukaan. Yleensä yksiköissä on linjaesimies eli hankinnan esimies ja tiimiesimies, joiden vastuualue on useimmiten jaettu tuoteryhmittäin. Heidän alaisinaan valikoimien rakentamisesta vastaavat tuotepäälliköt työparinaan tuoteassistentit.

Edellä mainittu toimintatapa on hyvin perinteinen, mutta toimintoja tehostaakseen konserni suunnittelee eri tytäryhtiöiden hankintaorganisaatioiden yhdistämistä niiltä osin kun se on mahdollista. Hankintojen yhdistäminen voi mahdollisesti tuoda hyötyjä esimerkiksi volyymien kasvuna, jolloin hintaneuvotteluissa voidaan saavuttaa kilpailukykyisempiä hintoja. Konsernille voidaan saada hyötyä myös muissa kaupanteon sopimuksissa ja ehdoissa.

2.4 Tuotepäällikön tehtävät tytäryhtiöissä

Tuotepäällikkö vastaa itsenäisesti tuoteryhmäpäällikön alaisuudessa oman vastuualueensa malliston rakentamisesta, hinnoittelusta, myynnistä ja hankinnasta. Tuotepäälliköllä tulee olla oman vastuualueensa vahvan tuntemuksen lisäksi osaamista

erityisesti valuutta- ja tuontiasioissa. Varastonhallinta ja kustannusten muodostumisen periaatteet täytyy myös hallita.

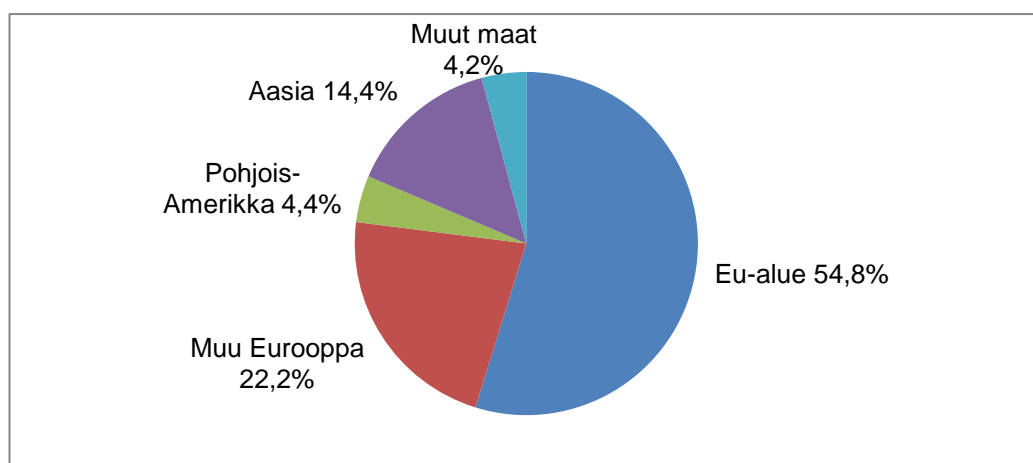
Tuotepäälliköt ovat tiiviissä kontaktissa niin kauppiaskenttään, muihin tavarantoimittajiin kuin myös kuluttajiin. Tuotepäällikön rooli on tärkeä yrityksessä, koska heidän toimenpiteensä vaikuttavat suoraan yhtiön tulokseen.

3 Tuonti

3.1 Tuontikauppa Suomessa

Tämä ja kaksi seuraavaa lukua käsittelevät tuonnin peruskäsitteitä ja riskejä. Hankinnassa työskentelevän on tärkeä ymmärtää hankinnan erityispiirteitä ja vaiheita. Tuontiin liittyvät riskit on huomioitava. Suomen kotimarkkinat ovat kansainvälisesti katsottuna hyvin rajalliset. Tämä on pakottanut yritykset kansainvälistymään toimintansa varhaisessa vaiheessa ja erityisesti Euroopan alueelle. Suomen talouden tulevaisuus onkin vahvasti riippuvainen siitä, mitä tapahtuu erityisesti Euroopan unionin alueen taloudessa.

Kuviosta 1 näkyy, mistä maaryhmistä tuotiin Suomeen eniten vuonna 2010. Euroopan alueen tuonnin osuus verrattuna muihin maihin on huomattava. (Melin 2011, 10–13.)



Kuvio 1. Tuonti Suomeen 2010 maaryhmittäin (Melin 2011, 13).

Suomen talouden herkkyyys kansainvälisille suhdannevaihteluille näkyy talouskasvun suurena vaihteluna, jolloin noususuhdanteessa kasvu alkaa aiemmin ja on nopeampaa kuin keskimäärin muissa Euroopan maissa ja toisaalta laskusuhdanteessa käy toisin päin. Euron käyttöönotto on vähentänyt huomattavasti ulkomaankaupan valuuttariskejä, mutta koska kauppaa käydään varsin paljon euroalueen ulkopuolella, valuuttariskeiltä suojautuminen ja tasapainoinen vienti- ja tuontikauppa ovat edelleen tärkeitä suomalaisille yrityksille. (Seristö 2002, 103.)

3.2 Tuonnin peruskäsitteet

Melinin (2011, 19) mukaan tuontitapahtumalla on useita vaiheita, jotka tiivistetysti ovat seuraavat:

1. tuotteen tarpeen kartoitus
2. liikeyhteyksien hankinta
3. tarjouspyynnön esittäminen
4. tilausvaihe ja sopimuksen syntyminen
5. mahdolliset kuljetusjärjestelyt toimitusehdosta riippuen
6. tavaravastaanoton valmistelu (esim. tuontilisenssit)
7. tavaravastaanotto ja tarkastus sekä mahdolliset reklamaatiot
8. maksuvaihe ja rahoitusjärjestelyt
9. jälkiseuranta.

Hankintaorganisaatioissa on nämä perusasiat huomioitu ja työntekijällä on suulliset ohjeet ja vakiintuneet toimintatavat näitä vaiheita varten, joten en käsittele tässä työssä yllä mainittuja vaiheita tarkemmin.

Tuonnille on olemassa useita eri toimintavaihtoehtoja. Tavallisin on perinteinen tuonti, jolloin omistaja itse myy tuotteet suoraan ulkomaisille asiakkaille tai käyttää apunaan joko kotimaisia tai ulkomaisia välijäseniä. Perinteinen tuonti voi olla luonteeltaan joko epäsuoraa, suoraa tai välitöntä. Yritys X harjoittaa pääasiassa suoraa tuontia. Tällöin maahantuojasta ostaa tuotteet omaan lukuunsa ja myy ne omissa nimissään asiakkailleen. Maahantuojasta ostaa kerralla suurempia eriä, hoitaa varastoinnin ja kantaa riskin tavaroiden jälleenmyynnistä ja maksun saannista. Maahantuojasta hinnoittelee tavaravastaanoton itsenäisesti ja saa korvauksen vasta myyntivoittona. Maahantuojalla voi myös olla yksinoikeus tuomiinsa tavaroihin. (Pehkonen 2000, 55.)

Välitöntä tuontia on muun muassa lisensointi. Lisenssisopimuksen mukaan viejä myy haltijana ulkomaiselle osapuolelle oikeuden käyttää korvausta vastaan hyväksien ennalta sovittua teollisuus-oikeutta. Kyse on siis käyttöluvan, ei itse oikeuden luovutuksesta.

Luovutuksen kohteena voi olla patentti, mallioikeus, tavaramerkki tai tekijänoikeus. Myös kolmatta tuonnin muotoa, epäsuoraa tuontia harjoitetaan Yhtiön X nimissä. Tyypillisin tämän tuontimuodon edustaja on tuontiagentti. Agentti on elinkeinonharjoittaja, joka päämiehen kanssa tekemässään edustusopimuksessa on sitoutunut tämän lukuun jatkuvasti edistämään tavaroiden myyntiä tai ostoa hankkimalla tarjouksia päämiehelle. (Pehkonen 2000, 50–57.)

Yritys X:n tuontitoiminta on laajaa ja monipuolista. Suurimman osan maahantuomiensa tuotteiden osalta yrityksellä on maankattava yksinoikeus. Yksinoikeus koskee määrättyjä merkkejä, joiden oikeudet omistaa yrityksen yksi tärkeimmistä yhteistyökumppaneista. Osa tuonnista on lisenssisopimuksen alaista ja Yritys X:llä on myös agenttuuritoimintaa.

Maahantuonnin riskejä pystytään pienentämään tehokkaan ja edelleen kehittyvän vähittäismyyntiverkon kautta. Tuontiprosessi on erilainen, jos kauppaa käydään EU maiden välillä eli niin sanotuilla sisämarkkinoilla, kuin EU:n ulkopuolisten maiden kanssa. Tämä tulee ottaa huomioon tapauskohtaisesti omassa työssä, koska yritys tuo tavaraa sekä EU:n alueelta että esimerkiksi Kaukoidästä. Tätä kaupanteon eroa ei käsitellä tässä työssä.

3.3 Tuonnin riskit

Tuontiin liittyy useita riskejä kuten laatuun, toimitusvarmuuteen, kuljetuksiin ja rahaliikenteeseen liittyviä ongelmia. Riskit voivat koskea kauppakumppania, erilaisia määräyksiä tai muuta juridiikkaa, jota liittyy runsaasti tuontiprosessiin. (Pehkonen 2000, 181.)

Yksi yrityksen tärkeimmistä tuontimaista on Kiina, jonka kanssa toimimiseen liittyy useita erilaisia riskejä ja haasteita. Esimerkiksi palkkatason noustessa ja Yritys X:lle tärkeän teollisuusalan kärsiessä työvoimapulaa, aiheuttaa se hintojen nousun lisäksi myös toimitus- ja laatuongelmia. Huomioon otettava seikka on myös ilmaston ääri-ilmiöt kuten tulvat ja rankkasateet, jotka vaikuttavat tehtaiden toimintavarmuuteen ja kuljetusketjun toimivuuteen. Omassa työssäni olen huomannut, että tuontiin vaikuttaa myös erilaisten raaka-aineiden hintojen vaihtelu.

Moniin riskeihin pystyy varautumaan kauppasopimusten avulla. Vaikka sopimukset ovat tärkeä osa tuontia, tässä työssä ei perehdytä sopimuksen tekoon tai niihin liittyviin normeihin. Riskeistä käsitellään vain valuuttariskiä ja siltä suojautumista.

Dollari on kansainvälisen kaupan perusvaluutta ja se aiheuttaa osto-toiminnassa valuuttariskin euroalueella. (Pehkonen 2000, 181). Olen huomannut, että erityisesti Kiinassa ei tällä hetkellä pidetä euroa luotettavana ja haluttavana kaupankäynnin valuuttana. Kauppaa on mahdollista tehdä myös euroissa, mutta se tulee yleensä huomattavasti kalliimmaksi kuin dollareissa tehty kauppa. Tavarantoimittajat hinnoittelevat euroon pohjautuviin tarjouksiin lisän siltä varalta, että euron arvo lähtee uuteen laskuun. Dollarin suhteen tätä ongelmaa ei ole, vaikka dollarikaan ei ole ollut kovin vakaa viime aikoina. Tilanne kaupankäynnissä käytettävän valuutan suhteen on vaihdellut viimeisen viiden vuoden aikana useasti. Dollarista siirryttiin ensin suosimaan euroja ja nyt tilanne on päinvastainen.

Yritys, jolla on valuuttamääräisiä velkoja ja saatavia, omaa kurssiriskin, koska valuuttojen kurssimuutosten ennustaminen on hyvin vaikeaa. Valuuttariski on aina olemassa, kun sopimus on muussa valuutassa kuin euroissa. Valuuttaan liittyviä riskejä käsitellään myöhemmin. Työssäni olen huomannut, että valuuttaan liittyvät riskit eivät kuitenkaan aiheuta kovinkaan suurta ongelmaa. Kurssien vaihteluun pystyy varautumaan, koska yrityksessä on määritelty yleinen suojaustaso. Suojaustasoa noudattamalla ei isoja tappiota pääse tapahtumaan. Konserni on toisin sanoen määrittänyt, kuinka monta prosenttia tuonnin kokonaisvaluuttamäärästä täytyy olla terminoitu. Konserni X Oyj on määrittänyt Yritys X:n suojaustasoksi 90 % kaikista valuuttaostoista.

Eniten ongelmia tuonnissa aiheuttavat Suomen ja erityisesti oman yrityksen pienehköt volyymit. Varsinkin Kaukoidän tuotanto ja hinnoittelu perustuvat suurelle kapasiteetille. Tämä ilmenee siten, että hinta on usein suoraan suhteessa ostettavaan määrään ja vähän on usein kallista. Toimitusvaikeuksien esiintyessä, pienet ostajat joutuvat usein kärsimään, ja toisinaan tavarantoimittaja saattaa jopa kieltäytyä liian pieneksi katsomastaan tilauksesta. Nämä aiheuttavat suuria ongelmia, koska tuotteita on usein myyty eteenpäin jo hankintavaiheessa.

4 Rahoitus

4.1 Rahoituksen rakenne

Yritysten rahoituksessa on keskeistä huomioida rahoituksen riittävyys ja järkevä organisoiminen sekä pitkällä että lyhyellä aikavälillä (Martikainen & Martikainen 2006,11–12). Koska yrityksen toimintaan sitoutuu yleensä rahoitusta lyhyemmälle aikavälille ennen kuin pitkäaikaisista käyttöomaisuusinvestoinneista syntyy tuloja, syntyy lyhytaikaisen rahoituksen tarve. Yrityksen toiminnan ylläpitämiseen tarvitaan myös raaka-aine, puolivalmiste- ja valmisvarastoja eli vaihto-omaisuutta, joka sitoo rahoitusta. Tätä yrityksen toimintaan sitoutunutta rahoitus- ja vaihto-omaisuutta kutsutaan liikepääomaksi. Rahoitusomaisuus koostuu saamisista, rahoitusarvopapereista sekä rahoista ja pankkisaamisista. Sitoutuneen pääoman määrää voi yritys omilla toimillaan ja päätöksillään säädellä. (Martikainen & Martikainen 2006, 22.)

Yrityksen tuotepäällikön tehtävässä vaihto-omaisuuden eli varaston arvon seuraaminen on yksi tärkeimmistä ja myös haastavimmista tehtävistä. Ostajana on osattava arvioida tuleva tarve ja menekki jopa kuusi tai seitsemän kuukautta etukäteen. Liian suuri varaston arvo vaikuttaa suoraan yrityksen tulokseen, mutta toisaalta liian vähäinen myytävien tuotteiden määrä pienentää yrityksen tuloja.

4.2 Ulkomaankaupan maksuliikenne

Maksuliikenteen hyvällä hoitamisella voidaan suoraan vaikuttaa sitoutuneen rahan määrään. Maksutapojen oikeilla valinnoilla voidaan myös nopeuttaa kassavirtaa ja hallita rahoitusriskejä. Euroopan alueella yhtenäinen euromaksualue eli SEPA (Single Euro Payments Area) helpottaa maksujen siirtymistä maasta toiseen. Euroalueiden ulkopuolella ulkomaankauppaa käyvien yritysten kannattaa käyttää valuuttatilejä rahaliikenteen hoitoon. Valuuttatilit on tarkoitettu sekä kotimaisten että ulkomaisten yritysten valuuttamääräisen maksuliikenteen hoitoon. Myös valuuttariskejä voidaan hallita tilien avulla. (Melin 2011, 116.)

Euroopan ulkopuolisessa tuonnissa on tärkeää sopia maksutavasta etukäteen. Maksutavan valintaan vaikuttavat kaupan osapuolten luottamus, kilpailutilanne,

perinteiset kauppatavat ja tarve pienentää toimintaympäristöön tai ostajaan liittyviä riskejä. Paikallinen lainsäädäntö on aina myös hyvä huomioida. Ulkomaankaupassa käytettävät maksutavat ovat: maksumääräys (Payment order), ulkomaan sekki (Cheque), ulkomaan perittävä (Documents against Payment, CAD) ja remburssi (Documentary Credit, D/C; Letter of Credit, L/C). Maksumääräys ja sekki edellyttävät luottamusta osapuolten välillä, koska pankki vain välittää maksut ilman ehtoja. Perittävässä myyjän pankki ottaa hoitaakseen dokumentit, jolloin myyjä määrää tavarasta siihen asti kunnes ostaja on maksanut kauppasumman. Ostajalle ja myyjälle riskittömin vaihtoehto on remburssi, jossa avaajapankki vastaa maksusta asiakirjoja vastaan. Remburssi on suositeltavin vaihtoehto uuden kauppakumppanin kanssa tai muuten epävarmassa tilanteessa. (Melin 2011, 120–136.)

4.3 Rahoituksen riskit

Yrityksen toimintaan liittyy aina erilaisia riskejä. Operationaalinen riski liittyy ongelmiin, jotka voivat aiheutua puutteista yrityksen järjestelmissä, toimintatavoissa tai valvontarutiineissa. Tulipalo tai murto yrityksessä ovat yksipuolinen riski eli vahinkoriski joita vastaan yritys voi suojautua vakuutuksilla. Taloudelliset riskit puolestaan ovat kaksipuolisia riskejä, joilla tarkoitetaan sitä, että niihin liittyy sekä tappion että voiton mahdollisuus. Esimerkiksi valuutat ja korot voivat muuttua yrityksen kannalta sekä haitalliseen että edulliseen suuntaan. Nämä erilaiset taloudelliset riskit voidaan edelleen jakaa rahoitusriskeihin ja perusliiketoiminnan riskeihin. Rahoitusriskeihin kuuluvat maksuvalmius-, luotto-, ja ns. markkinariskit, joilla tarkoitetaan valuutta-, korko-, osake- ja hyödykemarkkinoiden hintariskejä. Näitä vastaan yritys voi suojautua esimerkiksi johdannaisinstrumenteilla. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 193.)

Leppiniemi ja Puttonen (2002, 194–195) mainitsevat, että rahoitusriskeistä valuutta- ja korkoriskit liittyvät yrityksen toimintaan, joka on valuuttamääräistä. Koska valuuttariskit ovat hyvin moniulotteisia, jaetaan ne yleensä osiin riskiaseman tunnistamisen ja myös riskienhallinnan helpottamiseksi.

1. Transaktioriski liittyy muutoksiin, jotka aiheutuvat sopimuksen syntyhetken ja maksutapahtuman välillä.
2. Translaatoriski syntyy yritykselle, kun kirjanpidon valuuttamääräiset erät muutetaan tilipäätöksessä kotimaan valuutan määräiseksi.
3. Ekonominen eli taloudellinen riski on valuuttariskien osatekijöistä vaikein mitata. Riski on luonteeltaan strateginen, koska valuuttakurssivaihteluilla on vaikutusta yhtiön kilpailukykyyn. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 194–195.)

5 Valuuttakauppa

5.1 Valuuttariskit

Valuuttariski syntyy aina, kun valuuttamääräinen sopimus on tehty muussa valuutassa kuin euroissa, koska valuuttojen kurssimuutosten ennustaminen ei ole mahdollista. Valuuttakurssien muuttuessa valuuttamääräisten saatavien ja velkojen arvo muuttuu, joka johtaa joko kurssivoittoihin tai -tappioihin. Kurssiriskin suuruus taas riippuu yrityksen valuuttapositiona, joka muodostuu valuuttamääräisten saatavien ja velkojen erotuksesta. Valuuttaposition lasketaan erikseen kaikille valuutoille ja tulevalle ajankohdalle. Lasketun valuuttaposition perusteella voidaan arvioida valuuttariski ja valita valuuttastrategia, jonka perusteella otetaan kantaa riskeihin ja niiden hallintaan. (Pasanen 2005, 184–186.)

Valuuttastrategian valintaan vaikuttavat monet tekijät kuten yrityksen koko, ulkomaankaupan osuus yrityksen toiminnasta, laskutusvaluutat ja odotukset kurssien tulevasta kehityksestä. Yritykset joutuvat pohtimaan muiden valuuttojen kuin euron valintaa kauppavaluutaksi kilpailullisista syistä. Syitä ovat esimerkiksi ostajan työn helpottaminen erilaisten tarjousten vertailussa ja kyseisen valuutan edullisuus ostajalle kurssi- tai korkokehityksen kannalta. Valittavan kauppavaluutan tulee kuitenkin aina sopia yrityksessä valittuun valuuttastrategiaan. Näin varmistetaan, että yrityksessä

käytetään vain sellaisia valuuttoja, joilla on kaupallisesti ja rahoituksellisesti merkitystä yrityksen toiminnalle. (Pasanen 2005, 184–186.)

Valuuttariskin herkkyyttä mitataan sillä, kuinka paljon yrityksen tuottavuus, kassavirta ja markkina-arvo voivat muuttua valuuttakurssien muuttuessa. Mainitut kolme asiaa ovat tärkeitä mitattaessa, kuinka yritys on menestynyt. Taitava rahoituksesta vastaava ammattilainen ottaa tuottavuuden, kassavirran ja markkina-arvon huomioon suunnitellessaan valuuttakauppoja. Varsinkin pörssiyhtiöissä markkina-arvoon vaikuttavat valuuttatappiot ja -voitot. (Moffett & Stonehill & Eiteman 2009, 253.)

Tarkemmin valuuttariskeistä käydään seuraavaksi läpi transaktio- ja translaatoriskit. Erilaisia valuuttariskejä on muitakin, kuten esimerkiksi korkoriski, mutta transaktio- ja translaatoriskien ymmärtäminen antavat jo kattavan kuvan valuuttariskeistä.

5.1.1 Transaktioriskit

Olemassa olevien velvollisuuksien eli tavaroiden tai palveluiden maksu vieraalla valuutalla johtaa joko voittoihin tai tappioihin, jolloin tarkoitetaan transaktioriskiä. Myös rahanlainaamisesta syntyy transaktioriski, jos takaisinmaksu suoritetaan muuten kuin oman maan valuutalla. Kaikenlaisen omaisuuden, varojen tai velkojen hankkiminen vieraalla valuutalla synnyttää transaktioriskin. (Moffett 2009, 258.)

Riski syntyy jo siinä vaiheessa, kun tavarantoimittaja antaa tarjouksensa esimerkiksi sähköpostitse tai puhelimitse. Riski poistuu vasta, kun myyjä vastaanottaa maksun. Transaktio riski syntyy siis jo ennen kuin mitään on kirjattu valuuttatileille. Kuitenkin monet yritykset ovat ottaneet periaatteeksi kieltää suojautumisen ennen näitä kirjauksia. Tämä konservatiivinen asenne johtaa siihen, että sopimuksenmukaiset suojaukset tehdään vain olemassa olevia tilauksia vastaan. Tämä on yleinen käytäntö, mutta yritykset ovat alkaneet suojata myös tarjoukset ja odotetut riskit. Tällaisia ovat ne tilaukset tai sopimukset, jotka todennäköisesti syntyvät perustuen muun muassa jatkuvaan yhteistyöhön tai historiaan yritysten välillä. Etukäteen suojautuminen voi päällisin puolin vaikuttaa jopa valuuttakeinottelulta. Tarkemmin ajateltuna etukäteen suojautuminen voidaan nähdä hyvin konservatiivisena tapana suojata yrityksen tulevat tulot ja menot valuuttakurssien muutoksilta. Suojautuessaan valuuttariskiltä yritykset käyttävät joko futuureja tai rahamarkkinasuojauksia. (Moffett 2009, 271–172.)

Omassa yksikössä hankintaan liittyvät valuuttariskit ovat juuri transaktioriskejä, kun tavaraa ostetaan vieraalla valuutalla. Hyvin pitkään yksikössä on suojattu vain kirjanpitoon kirjatut ostot, mutta muutaman viimevuoden aikana käytäntö on muuttunut niin, että osa tarjouksiin perustuvista, suurella todennäköisyydellä toteutuvista ostoista, suojataan jo etukäteen. Syitä tähän ovat lähinnä kasvaneet valuuttaostot ja euron epävakaa kehitys dollariin nähden.

Transaktioriskeiltä suojautuminen kattaa sopimuksenmukaisen suojauksen, toiminnallisen suojauksen ja taloudellisen suojauksen. Sopimuksenmukaisia suojauskeinoja ovat muun muassa termiinit, raha, futuurit ja optiomarkkinat. Toiminnallisissa ja taloudellisissa suojauskeinoissa käytetään riskin jakamissopimuksia, ohjausta ja viivytystä maksuehdoissa, ja esimerkiksi swap-strategioita. (Moffett 2009, 260.)

Kirjassaan Moffet (2009, 272) listaa muutamia kohtia, jotka yrityksen tulisi ottaa huomioon harkitessaan suojautumista transaktioriskeiltä:

1. Yrityksen tulisi välttää tilannetta, jossa se jättää valuuttaostot kokonaan suojaamatta, koska se altistaa yrityksen monille riskeille.
2. Yhtiössä suojauksen tekeminen tulisi myös olla keskitettyä. Yksittäisen työntekijän ei pidä antaa tehdä omia johtopäätöksiään ilman kokonaiskuvaa yhtiön strategioista. Tämä voi tulla yhtiölle kalliiksi.
3. Suojautuminen täytyy tehdä kirjanpidollisesti oikein, mutta se ei saa olla pääasia. Transaktioriskeiltä suojautumisen täytyy olla kannattavaa myös taloudellisesti.
4. Suojautumispäätös tulisi analysoida huolellisesti.
5. Pankki tai rahalaitos, josta suojautumiseen käytettävät tuotteet hankitaan, on hyvä kilpailuttaa parhaan hinnan saamiseksi. (Moffett 2009, 272.)

5.1.2 Translaatoriskit

Translaatoriski, jota voidaan nimittää myös kirjanpitoriskiksi, johtuu puolestaan siitä, kun konsernin ulkomaisten tytäryhtiöiden vieraan valuutan tilit kirjataan uudelleen emoyhtiön tileille raportointivaluutassa tilipäätöstä varten. Edelliseen tilinpäätökseen verrattuna, valuuttakurssimuutos voi aiheuttaa emoyhtiön tulokseen joko tuloksen laskua tai nousua. Vaikka päätarkoitus on valmistella yrityksen tilit yhteistä tilinpäätöstä varten, seurataan näin myös tytäryhtiöiden suoritusta. (Moffett 2009, 313–314.)

Translaatio on periaatteeltaan yksinkertainen, ja jos samaa kurssia käytetään kaikkiin tileihin, mitään eroavuutta ei pitäisi ilmetä. Käytännössä tilanne ei kuitenkaan ole näin, vaan kunkin maan lainsäädäntö, historia tai verotus voivat sallia eri tileille eri kurssit. Nämä niin sanotut historialliset valuuttakurssit tekevät tilinpäätöksen arvioimisen hankalaksi. Yrityksillä on erilaisia tapoja pienentää translaatoriskejä. Esimerkiksi kun perustettavan ulkomaisen tytäryhtiön muoto harkitaan tarkoin, voidaan jopa välttää yhteiset tilinpäätökset. Tavallisesti ulkomaisen tytäryhtiön toiminnallinen valuutta on sen maan valuutta, jossa yritys pääasiallisesti toimii ja joka muodostaa kassavirran. (Moffett 2009, 313–314.)

Eniten käytetty tapa suojautua translaatoriskiltä on niin sanottu tasesuojaus. On myös yrityksiä, jotka ovat yrittäneet suojautua termiineillä, mutta se on vaikeaa monestakin syystä. Ensinnäkin oikean kurssimuutoksen arvioiminen on miltei mahdotonta. Sellaisen rahavoiton saavuttaminen, joka kattaisi translaatiotappion, on epätodennäköistä ja mahdollinen voitto aiheuttaa veroseuraamuksia, kun taas tappio ei, joten eroa tilinpäätökseen syntyy silti. Tasesuojaus edellyttää yritykseltä samansuuruisia varoja ja vierasta pääomaa yhdistetyillä tileillä. Jos suojauksaavutetaan kaikissa eri valuutoissa, translaatoriski on nolla. Tämäkään keino ei ole täydellinen, koska historiallisten ja päivän kurssien ero aiheuttaa aina jonkinlaista eroa. Tasesuojaus aiheuttaa yritykselle kuluja lainakulujen muodossa, mutta tällä tavalla saavutetaan usein hyväksyttävä kompromissi ulkomaisen valuutan suojauksessa. (Moffett 2009, 325–326.)

5.2 Valuuttariskeiltä suojautuminen

Valuuttariski voidaan määrittää lyhyesti odotetussa kassavirrassa ilmeneväksi epätasapainoksi, joka johtuu yllättävistä muutoksista valuuttakursseissa. Valuuttasuojaus vähentää riskejä, mutta ei kuitenkaan automaattisesti lisää yrityksen arvoa ja tuo lisää tuottoa yritykselle. Lisäksi jos suojaus ei ole ilmaista, yritys saa voittoa vain, jos kurssimuutos on tarpeeksi suuri kattamaan suojauksen kulut. Valuuttariskiltä voidaan toki myös jättää suojautumatta. Kuviossa 2 on esitetty syitä suojautumatta jättämiseen ja toisaalta valuuttariskiltä suojautumiseen. (Moffett 2009, 257.)

Syitä jättää suojaamatta	Syitä suojaautua valuuttariskiltä
Osakkeenomistajat usein hajauttavat oman valuuttariskinsä, koska voivat sijoittaa moneen eri kohteeseensa omien mieltymystensä ja riskinsietokykynsä mukaan. Yrityksen johdolla on erilaiset päämäärät.	Kassavirtariskin vähentäminen tulevaisuudessa kasvattaa yrityksen suunnittelukykyä. Kun tulevaisuuden kassavirta on tarkasti suunniteltu, voi yritys halutessaan tarttua erilaisiin mahdollisuuksiin.
Valuuttariskeiltä suojaautuminen ei luo lisää kassavirtaa vaan itse asiassa on kustannuserä.	Kassavirtariskin vähentäminen vähentää myös yrityksen riskiä siitä, että kassavirta laskee alle hyväksyttävän tason. Ilman riittävää kassavirtaa yrityksen päivittäinen toiminta käy vaikeaksi jos ei mahdottomaksi.
Yritysjohto haluaa suojata toimintoja enemmän kuin osakkeenomistajat, koska johto sietää vähemmän riskejä. Osakkeenomistajat myös haluavat pääasiallisesti maksimoida oman tuloksen, jolloin suojaus ei ole ensisijainen päämäärä.	Vaikka yhden osakkeenomistajan intressit ovat pääasiassa voiton tekemisessä, niin yritysjohdolla on parempi kokonaiskuva ja käsitys yrityksen valuuttariskeistä. Johdolla on myös laajempi ymmärrys todellisista riskeistä ja tuotoista yrityksen toiminnassa.
Johto ei voi olla markkinoita viisaampi eli, se ei voi tietää tarkasti valuuttakurssien muutoksia. Jos markkinat ovat tasapainossa, suojauksen arvo on nolla.	Markkinat ovat hyvin harvoin tasapainossa ja, ne ovat herkäät muun muassa erilaisille ulkoisille ongelmille, kuten esimerkiksi öljykriisi tai terroristi-isku. Yrityksen johto voi hyödyntää osakkeenomistajia tarkempaa tietämystään ja hyötyä valikoivasta suojauksesta. Tämä tarkoittaa sitä, että joko hyödynnetään kertatoimenpiteenä valuuttakurssien odotettava muutos tai että poikkeuksellisen suuri yksittäinen riski suojataan.
Yritysjohton motiivina suojaukseen on myös kirjanpidollisia syitä. Johtajat voivat luulla, että heitä arvostellaan ankarammin valuuttatappioista, jotka näkyvät selvästi raporteissa ja tilinpäätöksessä, kuin korkeistakin suojauksen kuluista, jotka eivät ole niin selvästi eroteltavissa muista kuluista tai korkokuluissa.	
Investoijien uskotaan huomioivan valuutan tuoman vaikutuksen yrityksen markkina-arvoon, eikä sitä tarvitse niin sanotuilla tilinpidollisilla keinoilla korostaa.	

Kuvio 2. Syitä valuuttariskien suojaamiseen tai suojaamatta jättämiseen (Moffett 2009, 256–257).

Ulkomaankauppaa harjoittavalla yrityksellä on useita mahdollisuuksia suojautua kurssiriskeiltä ja pyrkiä eliminoimaan tai ainakin minimoimaan kurssiriskit. Eri suojauskeinoja yhdistelemällä yritys saavuttaa parhaat tulokset, koska kurssimuutokset saattavat olla suuria ja suunnaltaan odotusten vastaisia. Valuuttariskeiltä voi suojautua joko sisäisillä tai ulkoisilla menetelmillä. Yrityksen sisäisiä keinoja ovat valuuttamääräisten tulojen ja menojen yhteensovittaminen, sopimusvaluutan valitseminen, valuuttaklausuulin käyttö ja valuuttakorit. Ulkoisia keinoja taas ovat valuuttatililit, termiinit, valuuttaoptiot ja valuutanvaihtosopimukset. (Pehkonen 2000, 185.)

5.3 Riskienhallinnan periaatteet konsernissa

Konsernissa riskejä arvioidaan ja hallitaan kokonaisvaltaisesti, jolloin riskienhallinta on olennainen osa johtamista ja päivittäistä toimintaa. Riskienhallinnan päämääränä on varmistaa konsernin asiakaslupausten täyttyminen, osakasarvo, tuloskehitys, osingonmaksukyky ja liiketoiminnan jatkuvuus. (Yritys X Oyj 2013b.)

Konsernissa riski on määritelty epävarmuustekijäksi, jonka vuoksi liiketoimintamahdollisuuksia voi jäädä käyttämättä. Konsernissa voi tapahtua yllättäviä asioita tai on syitä, jotka estävät tai vaikeuttavat tavoitteiden saavuttamista tai aiheuttavat muita haitallisia seuraamuksia. (Yritys X Oyj 2013b.)

Konsernin Internet-sivujen mukaan strategiavalinnoissa otetaan tietoisia ja arvioituja riskejä esimerkiksi liiketoiminnan laajentamisessa, markkina-aseman ja -voiman kasvattamisessa sekä uuden liiketoiminnan luomisessa. Alla olevassa listassa on toimenpiteitä, joiden avulla konsernissa pyritään vähentämään liiketoimintaan liittyviä riskejä.

- Taloudellisia, operatiivisia ja vahinkoriskejä vältetään tai pienennetään.
- Asiakkaiden asioinnin turvallisuudesta ja tuoteturvallisuudesta huolehditaan.
- Työtekijöille luodaan turvallinen työympäristö.
- Riskeistä ja riskienhallinnasta tiedotetaan sidosryhmille.
- Epäterveiden ilmiöiden, rikosten tai väärinkäytösten mahdollisuudet minimoidaan toimintaperiaatteilla, kontrolleilla ja valvonnalla.
- Kriittiset toiminnot ja niiden tarvitsemat resurssit varmistetaan jatkuvuuden turvaamiseksi.
- Riskien realisoitumiseen varaudutaan kriisi-, toipumis- ja jatkuvuussuunnitelmin.
- Riskienhallintaan käytettävät kustannukset ja resurssit ovat oikeassa suhteessa saavuttavissa oleviin hyötyihin. (Yritys X Oyj 2013b.)

Riskienhallinnan merkitys on korostunut maailmanlaajuisen finanssi- ja reaalityalouden kriisin seurauksena myös konsernissa ja riskienhallintaa on kehitetty systemaattisesti. Toimialojen johdon rooli riskienhallinnassa on korostunut, mutta konsernin riskienhallintayksikkö luo toiminnalle tarvittavat puitteet. (Yritys X Oyj 2013b.)

Kansainvälinen rahoituskriisi ja sen vaikutukset talouskehitykseen, kuluttajaluottamukseen, rahoituksen saantiin ja investointihalukkuuteen ovat lisänneet voimakkaasti epävarmuustekijöitä yrityksen liiketoimintaympäristössä erityisesti rakennustarvike-, auto-, ja konekaupassa sekä käyttötavarakaupassa. Taantuman seurauksena yritysasiakkaiden ja kauppiaiden talous- ja rahoitusvaikeudet kasvavat, jolloin riskinä ovat kasvavat luottotappiot. Taantuman seurauksena myös rahoitusinstrumentteihin sisältyy riski, että vastapuoli ei pysty täyttämään velvoitteitaan instrumentin eräpäivänä. Konserni tekee valuutta- ja muita johdannaisopimuksia vain hyväksi arvioidun luottokelpoisuuden omaavien pankkien kanssa. (Yritys X Oyj 2013b.)

6 Johdannaiset

6.1 Johdannaisten toimintaperiaatteet

Johdannaisinstrumentti on arvopaperi, jonka arvo riippuu siihen liittyvän tuotteen eli kohde-etuuden hinnasta. Riskienhallinnassa käytetään johdannaisia suojaamaan sijoituksia kurssilaskulta. Johdannaisinstrumentteja ovat esimerkiksi termiinit (forward), futuurit (futures), optiot (option), ja swapit (swap). (Nikkinen & Rothovius & Sahlström 2002, 13.)

Johdannaisilla käydään kauppaa sekä johdannaispörssissä että pörssien ulkopuolella. Pörssien ulkopuolisessa OTC kaupankäynnissä sijoittajat ostavat yleisimmin välittäjiltä eli pankeilta tai pankkiiriliikkeiltä johdannaisinstrumentin. OTC-johdannaiset ovat räätälöityjä eli sopimuksen kohde-etuudet, voimassaoloaika, toteutushinta (optiot) ja kaupankohteena oleva määrä vaihtelevat asiakkaan tarpeiden mukaan. Johdannaisinstrumentille voi olla haastavaa löytää jälkimarkkinoita koska OTC-johdannaissopimus on räätälöity asiakkaan tarpeiden mukaan. Instrumentin ostajalle jää riski, että saa halutessaan johdannaisen myydyksi edelleen. Vakioidun johdannaisen ehdot on määritelty johdannaispörssin säännöissä ja se on kaupankäynnin kohteena johdannaispörssissä. (Opi optiot. 2005, 3-4.)

Sijoittajan ensimmäinen askel kaupankäynnin aloittamiseksi on toimeksiantosopimuksen tekeminen yhden tai useamman välittäjäyrityksen kanssa. Sijoittaja antaa osto- tai myyntitoimeksiannon välittäjäyritykselle. Toimeksiannossa selvitetään, mitä halutaan ostaa tai myydä, kuinka paljon, mihin hintaa ja onko kysymyksessä position avaus vai sulkeminen. Tarjoukset ja kaupat ovat julkista markkinainformaatiota, mutta osapuolitiето ei. (Opi optiot. 2005, 97–98.)

6.2 Termiinit

Lyhyesti sanottuna termiinisopimus tarkoittaa sitä, että termiinin ostaja saa termiinin myyjältä maksuaikaa. Termiinin teoreettinen hinta lasketaan sopimuksen voimassaoloajan koron mukaan. Edelleen on myös otettava huomioon, että termiinien hinnoilla voidaan spekuloida tulevia markkinoita ennustaen. Hinnan ollessa huomattavasti yli teoreettisen arvonsa, saattaa ylihinta merkitä voimakkaasti nousevia

kurssiodotuksia. Alihinnoittuminen taas saattaa edeltää voimakkaita kurssien laskuodotuksia. (Martikainen & Martikainen 2000, 116.)

Futuuri- ja termiinisopimuksen tarkoituksena on poistaa tulevaisuudessa tapahtuvan kaupankohteen hintaan liittyvä epävarmuustekijä. Esimerkiksi myytäessä osakkeet osaketermiinisopimuksen avulla varmistetaan myyntihinta etukäteen, jolloin riski hintojen laskusta poistuu. Tämä tarkoittaa toisaalta myös sitä, että samalla luovutaan niistä kurssivoitoista, jotka syntyvät, mikäli osakkeen kurssi mahdollisesti nousee. (Opi optiot. 2005, 12.)

Termiinisopimus eroaa optiosta, joka on termiinin kaltainen osapuolia sitova sopimus tietyssä ajankohtana tiettyyn hintaan tapahtuvasta kaupankäynnistä, siten, että option haltijalla on oikeus, muttei velvollisuus toteuttaa kauppa. Termiinisopimus velvoittaa aina molemmat osapuolet toteuttamaan kaupan. Termiinisopimuksen tekohetkellä ei myöskään makseta preemiota kuten optiosopimusta tehtäessä, vaan tiliasemat selvitetään ainoastaan termiinien erääntymishetkellä. (Martikainen & Martikainen 2000, 72–73.)

Termiini on melko yksinkertainen johdannainen, ja kuviossa 3 esitetään lyhyesti termiinin ominaispiirteet.

Termiinin ominaispiirteet

Kahdenkeskinen sopimus (ei vaihdeta pörssissä)
 Ei standardoitu eli on aina sopimuksen mukainen
 Yleensä yksi sovittu erääntymispäivä
 Maksetaan eräpäivänä
 Velvollisuus myydä tai ostaa määrättyä eräpäivänä
 Pieni luottoriski

Kuvio 3. Termiinin ominaispiirteet (Hull 2006, 41).

Lyhyesti sanottuna termiini on sopimus ostaa tai myydä etuisuus tiettyyn määrättyyn hintaan, tiettyä määrättyä ajankohtana. Kauppaa käydään yleensä kahden rahoituslaitoksen välillä tai rahalaitoksen ja sen asiakkaan välillä. Termiinin yksi osapuoli haluaa ostaa termiinin ja suostuu ostamaan sovittuun etuisuuteen tiettyä sovittuna päivänä, tiettyyn sovittuun hintaan. Toinen osapuoli taas haluaa myydä ja hyväksyy myyvänsä etuuden samana sovittuna päivänä, samaan sovittuun hintaan.

Etenkin valuuttakaupassa termit ovat erittäin suosittuja, koska niitä voidaan käyttää suojaautumisessa valuutariskiä vastaan. (Hull 2006, 3–4.)

6.2.1 Esimerkki terminoinnista

Hull (2006, 4–5) esittää kirjassaan esimerkin terministä ja sen toimintaperiaatteesta. Tämän esimerkin avulla ymmärretään helpommin terminin perustoimintaperiaatteet.

Pankki on halukas ostamaan Ison-Britannian puntia (GBP/£) "on the spot-market" eli käytännöllisesti katsoen välittömästi, kurssilla 1,6187 USD/\$ per GBP/£. Toisaalta pankki on myös halukas ostamaan puntia yhden, kolmen ja kuuden kuukauden kuluttua hintaan 1,6248 USD, 1,6187 USD ja 1,6094 USD per 1 GBP. Myyntihinta punnille taas olisi yhden, kolmen ja kuuden kuukauden päästä 1,6253 USD, 1,6192 USD ja 1,6100 USD per 1 GBP.

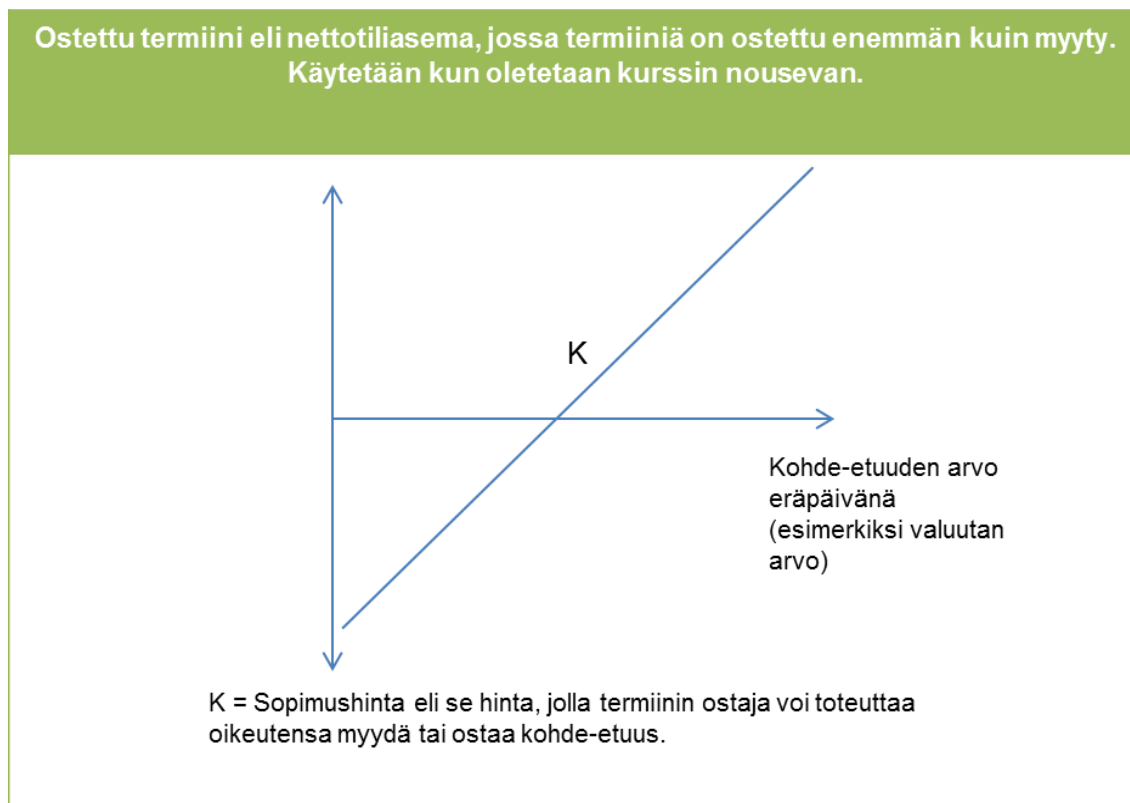
Oletetaan, että yhdysvaltalaisen yrityksen rahaliikenteestä vastaava henkilö tietää, että kuuden kuukauden päästä yhtiö tulee ostamaan miljoona puntia. Yhtiö haluaa suojautua valuuttakurssin muutoksia vastaan. Yllä mainittujen esimerkki kurssien mukaan laskettuna yhtiö ilmaisee halukkuutensa ostaa miljoona puntia kuuden kuukauden päästä kurssilla 1,6100. Yritys on näin ostanut termiini-sopimuksen punnissa. Tarkka päivämäärä kuuden kuukauden päässä on sovittu ja silloin yritys ostaa pankilta miljoona puntia ja maksaa siitä 1 610 000 USD.

Pankilla puolestaan on myyty termiini-sopimus punnissa. Se on hyväksynyt sopimuksen myydä miljoona puntia sovittuna päivänä ja se saa kaupassa 1 610 000 USD. Molemmat osapuolet ovat tehneet sitovan sopimuksen.

Mitkä ovat tilanteen mahdolliset seuraukset? Termiini edellyttää yrityksen ostamaan miljoona puntia 1 610 000 dollarilla. Jos erääntymispäivänä kurssi nousisi esimerkiksi 1,7000 GBP/USD, sopimus olisi yhtiölle 90 000 dollarin arvoinen, eli se saisi voittoa kurssieron verran joka on 1 700 000 – 1 610 000 dollaria. Termiini oikeuttaa yhtiön ostamaan dollarit kurssilla 1,6100 kohonneen 1,7000:n sijaan. Toisaalta jos kurssi laskisi esimerkiksi 1,5000 eräpäivänä, sillä olisi negatiivinen vaikutus 110 000 USD:n arvosta yhtiöön, koska silloin yritys maksaisi 110 000 dollaria enemmän kuin punnan senhetkinen markkinahinta on. (Hull 2006, 4–5.)

6.2.2 Kuvio ostetusta ja myydystä termiinistä

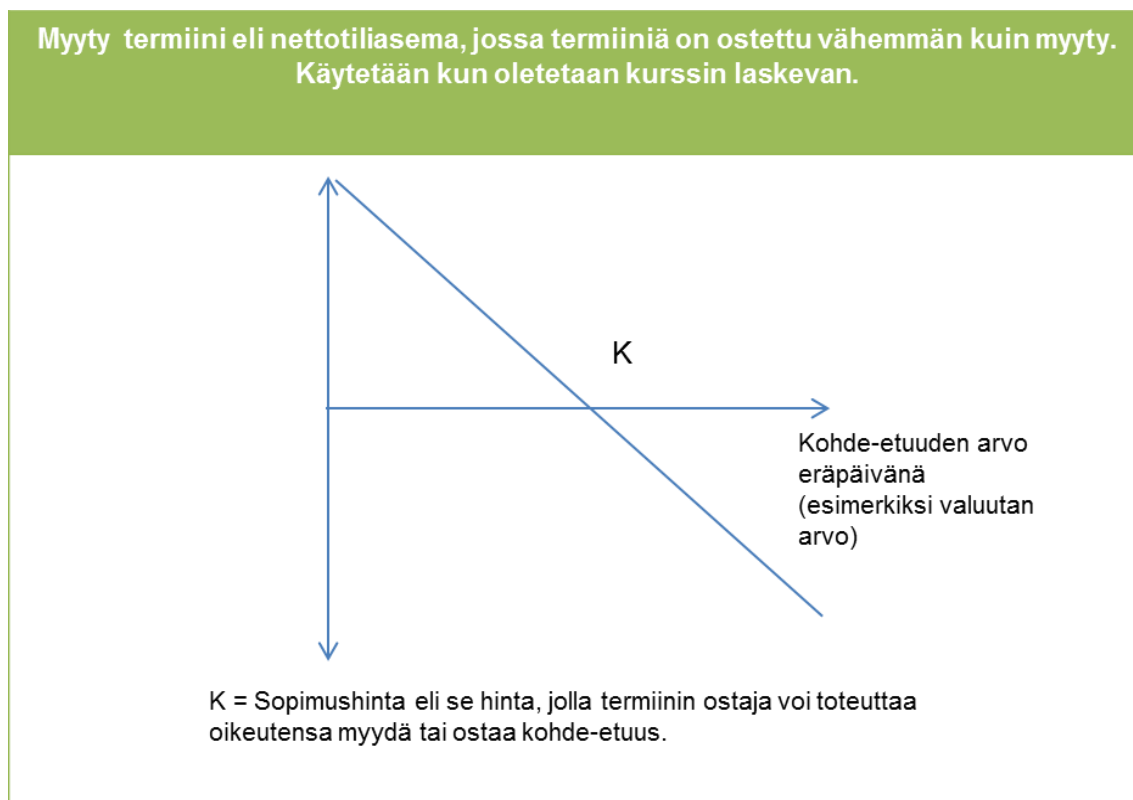
Kuviossa 4 havainnollistuu ostetun termiinin tulos.



Kuvio 4. Ostettu termiini (Opi optiot. 2012, 45).

Termiinin ostajan voitto tai tappio voidaan laskea kaavan **voitto tai tappio pitkästä termiinipositioista = $S - K$** mukaan. Kaavassa S on kohde-etuuden eli termiinin käteishinta (S tulee sanasta SPOT- eli käteiskurssi) ja K on termiinin sopimushinta eli hinta, mihin termiinisopimus on alun perin tehty. (Nikkinen & Rothovius & Sahlström 2002, 172.)

Kuviossa 5 havainnollistuu myyty termiini.



Kuvio 5. Myyty termiini (Opi optiot, 2012, 46).

Termiinin myyjän voitto tai tappio voidaan laskea kaavan **voitto tai tappio pitkstä termiinipositioista** $= - (S - K) = S - K$ mukaan. Kaava havainnollistaa hyvin johdannaisten keskeisen periaatteen eli johdannaiskauppa on nollasummapeliä. Termiinin myyjän voitto on ostajan tappio ja päinvastoin. (Nikkinen & Rothovius & Sahlström 2002, 172.)

6.3 Johdannaisten riskit

Johdannaiset ovat hyvin monipuolisia ja markkinoiden tarpeisiin mukautuvia instrumentteja. Joustavuutensa vuoksi termiinit sopivat suojaamisen lisäksi myös keinotteluun. Välttääkseen ongelmat johdannaisten käytöstä yrityksen täytyy valvoa sijoituksia ja keskittyä siihen ominaisuuteen, joka johdannaiselle on suunniteltu. Liiketoiminnan jatkumisen varmistamiseksi riskeille tulee asettaa realistiset rajat. (Hull 2006,15.)

Riskiä lisää se, että johdannaisia esimerkiksi valuuttariskiltä suojaamiseen käyttävä yritys tai henkilö ei voi olla varma suojaamiseen käytettävän instrumentin hinnasta termiinin erääntymisen hetkellä. (Hull 2006, 68). Omassa työssäni termiinin hinnan muodostumisen epävarmuus asettaa omat rajoituksensa valuuttamääräisten ostojen suojaamiseen. Hankintoja suunnitellaan ja hinnoitellaan pitkällä aikavälillä, jopa vuoden ajan ennen kuin ostot ovat maksussa. Yrityksessä on sääntö, jonka mukaan terminointia voidaan tehdä vain kuluvan vuoden puolella maksussa olevista ostoista. Näin yritetään pienentää riskiä suurten valuuttakurssien muutoksien varalta. Asiasta kannattaa kuitenkin keskustella säännöllisesti esimiehen kanssa, ja poikkeuksia voidaan painavin perusteluin hyväksyä.

6.4 Terminointi Yritys X Oy:ssä

Termiineillä voidaan tehdä myös spekulatiivista valuuttakauppaa, jonka tavoitteena on arvioida esimerkiksi dollarin tuleva arvo ja tehdä näin mahdollista voittoa. Hankinnanyksikön ensisijaisena tavoitteena termiinien käytössä on ostojen hintatason suojaaminen. Mallistojen hinnoittelu tehdään yli puoli vuotta etukäteen verrattuna siihen, koska ostot lankeavat maksuun. Yksikössämme ei jälkihinnoitella eli lasketa tuotteen hintaa uudelleen todellisten kulujen ja kustannusten selvittyä. Valuuttavoitto tai -tappio siirtyy oman yksikkömme tulokseen, eikä esimerkiksi valuuttatappiota siirretä asiakkaiden hintoihin.

Tuotepäällikön vastuulla on oikea-aikaisesti selvittää omien ostojensa nettovaluuttamäärä keräämällä tieto SAP-tietojärjestelmästä ja, ilmoittaa eräpäivät ja kertoimet. Näiden tietojen pohjalta hankinnan esimies ilmoittaa termiinitarpeet konsernin rahoitukseen, jossa itse termiinit ostetaan keskitetysti. Ohjeessa esitellään vaihe vaiheelta tämä prosessi niin, että jokainen voi tehdä sen itsenäisesti.

7 Käyttöohjeen laatiminen

7.1 Prosessin lähtökohdat

Opinnäytetyön aiheen valinnan lähtökohtana on omien työtehtävien myötä kehittynyt mielenkiinto tuonninsuojauskeinoja kohtaan. Aihe on useasti esillä päivittäisessä toiminnassa ja keskusteluissa maailmassa vallitsevan rahoitus- ja taloustilanteen vuoksi. Aiheen valintaan vaikutti myös opiskelutilanteeni. Päivittäisestä opiskelusta on jo aikaa, ja vaikka olen suorittanut useita rahoitukseen liittyviä kursseja, minusta tuntui, että on aiheellista päivittää tietoja. Työssäni tuonnin käsitteet, valuutat, kurssimuutokset ja ostojen turvaaminen pitää jatkuvasti huomioida.

Toimeksianto syntyi omien kokemuksieni ja havaitsemani tarpeen kautta. Aloittaessani tuotepäällikön toimessa minulla oli jo erikoisvähittäiskaupan alalta työkokemusta, mutta ei juuri näistä työtehtävistä. Sain riittävän perehdytyksen ja koin päässeeni hyvin sisälle sekä organisaatioon että itse työtehtäviin. Koska yrityksellä ei ole varsinaista perehdytysohjelmaa, asioita käydään läpi niiden tuleessa eteen ja asioiden vaatiessa huomiota. Varsinkin terminointi oli työtehtävä, johon jäin kaipaamaan kirjallista ohjeistusta. Myös keskustelut hankintaorganisaation muiden työntekijöiden kanssa kannustivat ohjeen tekoon.

Opinnäytetyön aiheeksi tarkentui toiminnallinen opinnäytetyö. Koska toiminnallisen opinnäytetyön tuotoksena on aina konkreettinen tuote, kuten tässä opinnäytetyössä ohje, tavoitteena on saada tuotokselle viestinnällisin ja visuaalisin keinoin kokonaisilme, josta voi tunnistaa tavoitellut päämäärät. Tuotoksen, joka voi ohjeen lisäksi olla kirja, tietopaketti, portfolio, messu- tai esittelyosasto tai -tapahtuma, tulee palvella kohderyhmää ja ilmaisun tulee palvella tekstin sisältöä, tavoitetta, vastaanottajaa, viestintä-tilannetta ja tekstilajia. Toteutustapaa valittaessa on tärkeä ottaa huomioon tuotoksen käytettävyys kohderyhmässä ja käyttöympäristössä, asiasisällön sopivuus kohderyhmälle, ohjeen houkuttelevuus, informatiivisuus, selkeys ja johdonmukaisuus. Tuotoksen ulkomuotoon tulee myös kiinnittää huomiota. Tuotoksen koko, typografia ja myös tekstikoko vaikuttavat siihen, kuinka helppoa sitä on lukea. (Vilkka & Airaksinen 2003, 51–53.)

Opinnäytetyön toiminnallinen osuus sisältää tiivistelmän tuonnin peruskäsitteistä, terminoinnista tuonnin suojauskeinona ja terminoinnin suorittamiseen liittyvä, kuvakaappauksin toteutettavan ohjeen. Terminointiprosessi on melko yksinkertainen ja suoritetaan SAP-tietojärjestelmää hyväksi käyttäen. Kirjallisen ohjeen puuttuessa työn tekemisen laatu ja sujuvuus kärsivät varsinkin ensimmäisillä suorituskerroilla. Samoin lomasijaisten on tarvittaessa vaikea suoriutua tehtävästä. Kirjallisen ohjeen hyöty saadaan siitä, että toiminnon suorittaminen saadaan yhdenmukaiseksi, jolloin virheiden mahdollisuus vähenee ja toiminta tehostuu, kun suorittamiseen käytettävä aika todennäköisesti vähenee.

7.2 Prosessin eteneminen

Vaikka prosessin tavoite eli ohje oli selkeä alusta asti, prosessi ei edennyt odotusten mukaan. Tutustuin raportin teoriaosan aiheisiin jaksoittain, mihin vaikutti vaihtelevat kiireet työssäni. Tämän vuoksi kokonaisuuden hahmottaminen oli haastavaa ja vasta aivan viime aikoina minusta on tuntunut, että teorian pohjalta voin laatia selkeän ohjeen.

Teoriaosassa tuonnin käsitteiden hallitseminen osoittautui helpommaksi kuin johdannaisten ja termiinien osuus. Tämä vaikutti myös siihen, että itse ohjeeseen tuonnin osuus oli helpompi kirjoittaa kohderyhmää parhaiten palvelevalla ja tarpeeksi selkeällä tavalla. Terminointiosuudesta oli haastavampaa muokata sellainen, että se sopii kohderyhmälle.

Kuvakaappauksin toteutettu SAP-käyttöjärjestelmän osuus ohjeesta oli myös haastava toteuttaa niin, että se olisi selkeä, tiivis ja kuitenkin tarpeeksi informatiivinen. Samoin muodon, fontin ja muun visuaalisen ilmeen valinta osoittautui odotettua haastavammaksi. Prosessin tämä osuus vaati erilaisia versioita tuotteesta, ennen kuin lopullinen muoto löytyi.

7.3 Ohjeen rakenne ja julkaisu

Ohjetta tehdessä pyrittiin saavuttamaan työn tavoitteet tehdä oppaasta tiivis ja helppolukuinen. Ohje antaa ensin lukijalleen tiivistetyn kuvauksen tuonnista, valuuttariskeistä ja auttaa ymmärtämään johdannaisten, erityisesti termiinien

soveltumisen tuonnin suojauskeinoksi. Toimintaohje terminointiin SAP-järjestelmän avulla on pyritty laatimaan mahdollisimman selkeäksi ja yksinkertaiseksi. Ohjeisiin on lisätty myös kuvia havainnollistamisen helpottamiseksi.

Toimintaohjeen ulkoasulle ei annettu kohdeyrityksen puolelta vaatimuksia tai toiveita. Koska mitään vastaavia ohjeita ei Yritys X:ssä ole, ohjeen ulkomuoto muodostui oman pohdinnan tuloksena. Opas on tehty Word-asiakirjaan. Muita muotoja en edes harkinnut vaihtoehtona. Päädyin Word-muotoon sen vuoksi, että luettavuus on hyvä ja kuvien asettelu selkeää. Ohjeen ulkomuoto on vapaamuotoinen, esimerkiksi kansilehteä tai sisällysluetteloa ei ole erikseen. Päädyin tähän siksi, että Yritys X:n imago on nuorekas ja epävirallinen. Yrityksen logoja ei ole työssä käytetty, mutta ulkoasussa on otettu huomioon yrityksen virallinen väri. Jatkossa, jos yritys päättää laajentaa kirjallisten ohjeiden määrää, on tämä ohje helppo päivittää ulkonäöltään yhtenäiseksi ja lisätä esimerkiksi ylätunnisteseen yrityksen logo.

Toimintaohje tallennetaan hankintayksikön yhteisessä käytössä olevaan sähköiseen tietokantaan. Tietokantaan tallentamiseen päädyin, koska silloin ohje on yksikön työntekijöiden vapaasti tulostettavissa ja tieto ohjeesta on helppo ilmoittaa kaikille sähköpostitse. Kuukausittaisessa hankintayksikön palaverissa voidaan ohjeesta tarvittaessa keskustella.

8 Työn arviointi

8.1 Arvio teoriaosasta

Opinnäytetyön teorioiden valitseminen oli melko helppoa. Tuonnin ja tuonnin riskien osuus tosin tarkentui moneen otteeseen. Johdannaiset ja termiini-osiot olivat alusta asti selkeämpi, mutta haastavampi aihe-alue.

Raporttiin olisi ollut hyvä saada konsernin rahoitusyksikön edustajan haastattelu, jossa olisi voitu käydä tarkemmin läpi valuuttariskejä ja terminointiprosessia juuri tämän yrityksen näkökulmasta. Rahoitusyksikön edustajan haastattelun lisäksi raporttiin olisi ollut hyvä saada palautetta ohjeen käyttökokemuksista ja mahdollisista parannusehdotuksista. Haastattelua tai laajempaa ohjeen testausta ei tehty yrityksen vastahakoisen asenteen vuoksi.

Heikkoutena tässä työssä on prosessin pitkäkestoisuus. Teoriaosan aineistoon tutustuminen ja tutkimussuunnitelman kirjoittaminen on aloitettu jo vuonna 2007. Vaikka viennin perusteet, rahoituksen riskit tai johdannaiset eivät ole periaatteiltaan muuttuneet, osa käyttämistäni lähteistä ovat melko vanhoja. Olen pyrkinyt täydentämään teoriaosaa myös uudemmilla lähteillä.

8.2 Arvio ohjeista

Käyttöohjeen sisältö ja muoto vastaavat odotuksiani. Mielestäni ohje on suunnitelman mukaisesti selkeä ja yksinkertainen. Ohjeessa olevat kuvat helpottavat ohjeen ymmärtämistä ja vievät käyttäjän kohta kohdalta eteenpäin. Ohjeen laatimisen teki helpommaksi oma tietämys tuonnista, termiineistä ja SAP-järjestelmästä. Sen sijaan yrityksen välinpitämätön asenne ohjeen laadinnan tarpeellisuutta kohtaan vaikeutti todella paljon omaa työskentelyä. Suurimmat haasteet, joita projektin aikana koin, liittyivätkin juuri yrityksen asenteeseen ja oman motivaation ylläpitämiseen. Myös ajankäyttö oli haastavaa, koska en pystynyt tekemään työtä työajalla.

Tuloksen arvioimiseen vaikuttaa myös se, että työlläni ei ole toimeksiantajan puolesta ohjaajaa. Todellisen hyödyn mittaamiseksi, hankintayksikön kaikkien työntekijöiden tulisi kokeilla ohjetta. Tällä hetkellä kukaan terminointia aktiivisesti tekevä ei ole testannut ohjetta. Laajemman testauksen puuttumisen vuoksi on vaikea sanoa onko ohje kaikilta osin tehokkain ja yksinkertainen. Koekäytön jälkeen olisi hyvä suorittaa kysely esimerkiksi sähköpostitse. Kyselyssä olisi hyvä kartoittaa esimerkiksi se, onko Word-dokumentti paras muoto, onko tekstin ja kuvien asettelu selkeää, etenevätkö ohjeet loogisesti ja onko niitä helppo seurata. Yhtä tärkeää olisi lisäksi selvittää, onko tietoa tarpeeksi uuden työntekijän tarpeisiin ja nopeuttaako ohje terminointiprosessia. Testaajien vapaat kommentit ja kehittämisideat olisivat hyödyllisiä ennen ohjeen julkaisua tietokannassa.

Ohjetta koekäytti työparini eli tuoteassistenttina toimiva KN. Hänellä on pitkä kokemus konsernin eri yrityksistä ja myös Yritys X Oy:n hankintayksikössä toimimisesta. Hänen erityisosaamistaan on SAP-järjestelmä, mutta juuri terminointiin tarvittavaa raporttia hän ei ole käyttänyt. Ohjeen mukaisesti toimiessaan hän suoriutui tehtävästä helposti ja koki voivansa toimia tarvittaessa sijaisena hoitamassa kyseistä tehtävää.

8.3 Ohjeiden tulevaisuus

Mainitsin jo johdannossa, että hankintayksiköllä ei ole mitään kirjallisia ohjeita esimerkiksi perehdytyksen ja toimintatapojen yhdenmukaistamisen helpottamiseksi. Varsinkin SAP-järjestelmän ja raportoinnin tehtäviin olisi todella tärkeä saada lisää kirjallisia ohjeita.

Työ on tallennettu yrityksen tietokantaan, joten ohjeen päivittäminen on mahdollisten ohjelmamuutosten tai päivitysten vuoksi kaikille mahdollista. Koska kiinnostusta ohjeelle ei vielä ole ollut, pelkään, että ohjeen päivittäminen jää vastuulleni. Uskon kuitenkin, että uudet työntekijät kiinnostuvat ohjeesta ja myös hyötyvät siitä. Ehkä sitä kautta myös yrityksen asenne kirjallisia ohjeita kohtaan muuttuu positiivisemmaksi. Tulevaisuudessa vastaavanlaisille ohjeille on lisääntyvä tarve esimerkiksi vuokra- tai tilapäistyöntekijöiden osuuden kasvaessa yrityksessä.

Lähteet

Hull, John C. 2006. Option, futures and other derivatives. 6th Edition, Pearson Education, New Jersey

Yritys X Oyj. 2013a. Kohdeyrityksen Internet-sivut. Luettu 19.4.2013

Yritys X Oyj. 2013b. Riskienhallintapolitiikka. Kohdeyrityksen Internet-sivut. Luettu 19.4.2013

Leppiniemi, Jarmo & Puttonen, Vesa 2002. Yrityksen rahoitus. 2. uudistettu laitos, WSOY, Helsinki.

Martikainen, Teppo & Martikainen, Minna 2006. Rahoituksen perusteet. WSOY, Helsinki.

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

Moffett Michael H. & Stonehill Arthur I. & Eiteman David K. 2009. Fundamentals of finance. 3rd Edition, Pearson Education, New Jersey

Nikkinen, Jussi & Rothovius, Timo & Sahlström, Petri 2002. Arvopaperisijoittaminen. WSOY, Helsinki.

Opi optiot. 2005. Itseopiskeluaineisto. Helsingin Pörssi / Nasdaq OMX, Helsinki.

Opi optiot. 2012. Itseopiskeluaineisto. Helsingin Pörssi / Nasdaq OMX, Helsinki.

Pasanen, Anni 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Multikustannus, Helsinki.

Pehkonen, Eino 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. WSOY, Helsinki.

Seristö, Hannu 2002. Kansainvälinen liiketoiminta. WSOY, Helsinki.

Vilka, Hanna & Airaksinen, Tiina 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Tammi, Helsinki.

Terminointiohje hankintayksikölle