

Opinnäytetyö (AMK)

Auto- ja kuljetustekniikka

Logistiikka

2014

Henrik Jäsperlä

# MAAHANTUONTIYRITYKSEN PERUSTAMINEN JA TUONNIN ALOITTAMINEN KROATIASTA SUOMEEN



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU  
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Henrik Jäsperlä

## MAAHANTUONTIYRITYKSEN PERUSTAMINEN JA TUONNIN ALOITTAMINEN KROATIASTA SUOMEEN

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, mitä asioita maahantuontiyrityksen perustamisessa ja Kroatiasta Suomeen suuntautuvan tuonnin aloittamisessa tulee ottaa huomioon. Tavoitteena on selvittää mahdollisuus liiketoiminnan aloittamiselle ja etsiä Suomen markkinoille sopiva tuote Kroatiasta.

Työssä käsitellään yrityksen perustamiseen liittyviä keskeisiä asioita, kuten yhtiömuodon valinta ja aiotun elinkeinon luvanvaraisuuden selvittäminen. Lisäksi esitellään lyhyesti aloittavan yrityksen rahoitukseen ja arvonalisäverovelvollisuuteen liittyviä asioita. Työssä pohditaan myös aiotun liiketoiminnan mahdollisia toimintamalleja ja kerrotaan Kroatiasta Suomen kauppakumppanina Euroopan unionin jäsenmaana.

Maahantuotavia tuotteita etsittiin Kroatiaan suuntautuvalla matkalla, jonka tarkoitus oli Suomen markkinoille sopivien tuotteiden etsiminen ja tapaamisen järjestäminen kroatialaisen toimijan kanssa. Tapaaminen järjestyi kroatialaisen vaate- ja paperituotevalmistaja Lega-Legan kanssa. Työssä kerrotaan tapaamisesta ja sen aikana käsitellyistä kaupankäynnin aloittamiseen liittyvistä asioista, sekä Lega-Lega-tuotteiden myyntiin liittyvistä säännöistä ja rajoituksista. Lisäksi kerrotaan Suomessa järjestetystä tapaamisesta Lega-Lega-tuotteiden mahdollisen jälleenmyyjän kanssa.

Maahantuontiyritystä perustavan tulee selvittää toiminnan mahdollinen luvanvaraisuus, sekä pohtia toiminnalle sopiva toimintamalli ja yhtiömuoto. Ennen yrityksen perustamista pitää myös selvittää aiotulle yritystoiminnalle tarvittava rahoitus ja tutustua verotukseen. Euroopan unionin jäsenmaiden välinen kaupankäynti on yleisesti tullivapaata, mikä helpottaa huomattavasti tavaroiden siirtämistä jäsenmaasta toiseen. Mahdollisuudet liiketoiminnalle ovat hyvät oikean tuotteen löydyttyä. Kroatialaiset Lega-Lega-paperituotteet keräsivät kiinnostusta Suomessa, ja yhteistyön aloittaminen niiden osalta on mahdollista.

Maahantuontiin liittyviä yleisimpiä riskejä ovat yrityksen strategiaan, investointeihin, markkinatilanteeseen ja yhteistyökumppaneihin liittyvät riskit. Kun kaupankäynnissä käytetään jotain muuta valuttua kuin euroa, tulee myös ottaa huomioon valuuttariskit.

### ASIASANAT:

Ulkomaankauppa, maahantuonti

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Automotive and Transportation Engineering | Logistics

2014 | 36

Kari Lindström

Henrik Jäsperlä

## ESTABLISHING AN IMPORT COMPANY AND STARTING THE IMPORT FROM CROATIA TO FINLAND

The purpose of this thesis is to sort out what should be taken into the consideration when establishing an import company to import products from Croatia to Finland. The objective is to clear out the possibility of starting this kind of business and to find products from Croatia suitable for the Finnish markets.

Information relevant for starting a company such as corporate form, financing and taxation are provided in this thesis. Alternative operational models for intended business and information about Croatia as a trading partner with Finland will be covered as well. Also, most relevant risks related to import business are discussed.

The search for suitable products for the Finnish markets was accomplished by a trip to Croatia. The purpose of the trip was to find Croatian products and to arrange a meeting with a Croatian company and to discuss about starting collaboration with it. The meeting was arranged with the Croatian clothing and paper product company Lega-Lega of Osijek, Croatia. In this meeting, the information needed to start the collaboration with Lega-Lega and the rules and restrictions considering its clothing products were discussed. Another meeting considering the sales of Lega-Lega products was also arranged with a Finnish company in Uusikaupunki, Finland.

The objective of this thesis was to sort out the potentiality of starting the desired kind of business. With proper preparation for establishing a new import company and with careful consideration of risks, this kind of business has a lot of potential. The meetings arranged in Croatia and Finland were helpful and created a foundation for managing such situations in the future. This thesis provides relevant information for starting an import business from Croatia to Finland.

### KEYWORDS:

Foreign Trade, Import

# SISÄLTÖ

<b>1 JOHDANTO</b>	<b>6</b>
<b>2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN</b>	<b>7</b>
2.1 Yhtiömuodon valinta	7
2.1.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja	7
2.1.2 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö	8
2.1.3 Osakeyhtiö	9
2.1.4 Osuuskunta	10
2.2 Luvanvaraisuuden selvittäminen	11
2.3 Rahoitus	12
2.4 Arvonlisävero	13
<b>3 TOIMINTAMALLI</b>	<b>14</b>
3.1 Tukkukauppa	14
3.2 Kivijalkamyymälä	15
3.3 Verkkokauppa	16
<b>4 KROATIA KAUPPAKUMPPANINA</b>	<b>17</b>
4.1 Kroatia osana Euroopan unionia	17
4.2 Kroatian ja Suomen välinen kauppa	18
<b>5 TUONNIN ALOITTAMINEN</b>	<b>19</b>
5.1 Hankinta	19
5.2 Esimerkkitapaus: Lega-Lega	20
5.2.1 Tilausmäärät	21
5.2.2 Jälleenmyyntiä koskevat säännöt ja rajoitukset	22
5.2.3 Kuljetukset	25
5.3 Myynti Suomessa	26
5.4 Esimerkkitapaus: Gistu Ky	26
<b>6 RISKIT</b>	<b>29</b>
6.1 Strategiset riskit	29
6.1.1 Yhteistyökumppaneihin liittyvät riskit	29
6.1.2 Investointeihin liittyvät riskit	30
6.1.3 Markkinatilanteeseen liittyvät riskit	30

6.2 Valuuttariskit	31
<b>7 YHTEENVETO</b>	<b>33</b>
<b>LÄHTEET</b>	<b>35</b>

## **KUVAT**

Kuva 1. Lega-Lega-paperituotteita (Lega-Lega 2014).	22
Kuva 2. Lega-Lega-paitoja Tetra Pak pakkauksessa (Lega-Lega 2014).	23
Kuva 3. Lega-Lega-tuotteiden hyllypaikat (Lega-Lega 2014).	24
Kuva 4. Lega-Lega Owl Spiral lehtiö (Lega-Lega 2014).	27

## **KUVIOT**

Kuvio 1. Valuuttakaavio Kroatian kunan kurssivaihtelusta (Forex 2014).	31
--	----

## **TAULUKOT**

Taulukko 1. Tuonti lähetysmaittain (Tulli 2014).	18
--	----

# 1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä tarkoitus on käydä läpi tärkeimpiä maahantuontiyrityksen perustamisessa ja Kroatiasta Suomeen suuntautuvan tuonnin aloittamisessa huomioon otettavia asioita. Henkilökohtainen kiinnostus maahantuontiin ja siteet sekä Suomeen että Kroatiaan luovat hyvän lähtökohdan tämän opinnäytetyön tekemiselle.

Kroatia ei vielä ole Suomelle kovin tärkeä kauppakumppani. Maan liittyminen Euroopan unioniin 1.7.2013 kuitenkin helpottaa Suomen ja Kroatian välistä kaupankäyntiä. Henkilökohtaisten kokemusten, mielenkiinnon ja kontaktien avulla tarkoitus on selvittää mahdollisuudet maahantuontiyrityksen perustamiselle ja tuonnin aloittamiselle Kroatiasta Suomeen. Kroatiasta Suomeen suuntautuvan tuonnin ollessa vielä pientä ja Euroopan unioniin liittymisen myötä helpottuneet rajamuodollisuudet avaavat hyvät mahdollisuudet tuonnin aloittamiseen ilman kireää kilpailutilannetta. Verrattuna muihin Euroopan unionin jäsenmaihin Kroatiassa on vielä niin sanotusti paljon löydettävää, sillä maa on ollut Euroopan unionissa vasta alle vuoden.

Yrityksen perustamiseen liittyvien asioiden selvittämisen jälkeen on tarkoitus etsiä tuontiin sopivia tuotteita. Tuotteiden etsiminen aloitetaan Internetistä, mutta tavoitteena on myös Kroatiaan suuntautuva matka, jonka tarkoituksena on etsiä tuotteita paikan päällä ja järjestää mahdollisesti tapaamisia paikallisten yritysten ja tuottajien kanssa. Mahdollisten potentiaalisten tuotteiden löytymisen jälkeen on myös tarkoitus etsiä niille jälleenmyyjä Suomessa. Tavoitteena on järjestää tapaamisia suomalaisten yritysten kanssa ja esitellä niille Kroatiasta tuotavia tuotteita ja neuvotella niiden jälleenmyynnistä.

Ennen tuonnin aloittamista on myös tärkeää selvittää yritystoimintaan, ja erityisesti maahantuontiin, liittyviä yleisimpiä riskejä. Maahantuontiin liittyy enemmän riskejä kuin kotimaan kauppaan, ja niiden selvittäminen on yritystoiminnan kannattavuuden ja jatkuvuuden kannalta tärkeää.

## 2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Yrityksen perustamisessa keskeisin kriteeri on hyvä liikeidea, jonka pohjalta yritystä aletaan luoda. Usein liikeidea on syntynyt edellisen ammatin tuoman kokemuksen myötä tai mahdollisesti huomattavan henkilökohtaisen kiinnostuksen pohjalta. Yrittäjäksi ryhtyminen antaa mahdollisuuden toteuttaa kyseinen liikeidea itsenäisesti omien ajatusten ja kokemusten mukaisesti. Yrittäjäksi ryhtyvän pitää olla valmis ottamaan haasteita vastaan monilla eri osa-alueilla. Yrityksen perustaminen lähtee yleisesti liikkeelle yhtiömuodon valinnalla.

### 2.1 Yhtiömuodon valinta

Yhtiömuodon valinta riippuu tavallisesti perustettavan yrityksen toiminnan tarkoituksesta, laajuudesta ja yrityksen osallisten määrästä. Yhtiömuodon valintaan ei ole yleispätevää kaavaa, vaan se päätetään tapauskohtaisesti vastaamaan perustettavan yrityksen tarpeita.

#### 2.1.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksityinen elinkeinonharjoittaja, tai puhekielessä tunnetummin toiminimi, on yksinkertaisin tapa aloittaa elinkeinonharjoittajana. Toiminimi vastaa kaikella liikkeeseen kuuluvalla henkilökohtaisella omaisuudellaan kaikista tekemistään sitoumuksista. Hän tekee sopimukset ja sitoumukset omalla nimellään ja vastaa sekä omista että yrityksensä veloista. Tämä tarkoittaa, että velkoja voi halutesaan ulosoton kautta pyytää ulosmittaamaan myös yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta. Toiminimi on hyvä yritysmuoto yksin toimivalle henkilölle, tai vaihtoehtoisesti pienelle perheyritykselle. (Yrittäjät 2013.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi perustaa toiminimen pelkällä ilmoituksella kaupparekisteriin ilman yleisiä perustamismuodollisuuksia tai perustamisasiakirjaa. Tämä perustamisilmoitus on maksullinen ja se tehdään lomakkeella kaup-

parekisteriin. Tämän lomakkeen saa muun muassa Patentti- ja rekisterihallituksen palvelupisteistä tai sen nettisivuilta. (Yrittäjät 2013.)

Perustamisilmoitus pitää tehdä, jos henkilö harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa, harjoittaa elinkeinotoimintaa omasta asunnosta erillisessä toimipaikassa tai käyttää muita kuin perheenjäseniään apulaisina toiminnassaan. Vaikka nämä ehdot eivät täytyisi, on suositeltavaa rekisteröidä toiminimi, jotta sen käyttöön saisi varmuudella yksinoikeuden. (Yrittäjät 2013.) Kaupparekisterimaksu on 105 euroa (Potkuri 2014).

### 2.1.2 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön voi perustaa kaksi tai useampi yhtiömies, ja heistä jokaisella on oikeus itsenäisesti päättää yhtiötä koskevista asioista. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perusajatuksena on yhteisen taloudellisen päämäärän tavoittelu. (Yrittäjät 2014a.)

Avoimessa yhtiössä kaikki osallistuvat päätöksentekoon ja vastaavat yhtiöstä henkilökohtaisella omaisuudellaan. Avoimesta yhtiöstä poiketen kommandiittiyhtiöllä on ainakin yksi äänetön yhtiömies, jolla ei ole vastuuta tai äänivaltaa yhtiössä. (Yrittäjät 2014b). Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön velkavastuu on sen yhtiömiehillä. Yhtiömiehen henkilökohtaista omaisuutta voidaan käyttää velan maksuun, mutta osakkaan henkilökohtaisista veloista voidaan ulosmitata vain osakkaan yhtiöosuuden verran. (Yrittäjät 2014a.)

Yhtiösopimus voi olla vapaamuotoinen tai kirjallinen. Yhtiösopimuksessa sovietaan yleisesti yritystoiminnan tavoitteista sekä jokaisen yhtiömiehen vastuista ja velvollisuuksista. Yhtiösopimuksen allekirjoittaa jokainen yhtiömies ja heistä jokainen saa sopimuksesta oman kappaleen. Yksi kappale lähetetään kaupparekisteriin. (Yrittäjät 2014a.)

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö pitää ilmoittaa kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista. Kaikki yhtiömiehet ovat vastuussa perustamisilmoituksen tekemisestä, mutta sen voi tehdä myös yksikin yhtiömies. (Yrittäjät 2014a.)



Yhtiösopimukseen yleensä merkitään vähintään seuraavat asiat:

- yhtiön toimiala
- yhtiön toiminimi
- yhtiön kumppanien nimet, kotipaikat, henkilötiedot ja kansalaisuus
- yhtiön kotipaikka
- yhtiömiesten panosten laatu ja suuruus
- tilikausi

Yhtiösopimukseen voidaan myös kirjata seuraavia määräyksiä:

- tilintarkastajat
- yhtiön voitto ja tappion jakamissäännöt
- yhtiömiesten työnjako
- yhtiökauden pituus, jos yhtiö on määräaikainen
- toimitusjohtaja
- seuraukset yhtiömiehen mahdollisessa kuolintilanteessa
- sopimuksen purkamismenettelyt

Yhtiösopimuksessa määritellään yhtiön toimiala, ja sen ulkopuolisiin toimiin tarvitaan kaikkien yhtiömiesten suostumus. Voidaan myös sopia, että päätöksiin tarvitaan yhtiömiesten yksimielinen päätös tai enemmistön kannatus. Osakkaille voidaan antaa kielto-oikeus, jota hän voi käyttää tilanteissa, jotka eivät ole hänelle edulliset. Tavallisesti yhtiömiehet nostavat yhtiöstä palkkaa. Yhtiösopimuksessa voidaan sopia palkan suuruudesta työpanoksen määrittelyn yhteydessä. Yhtiömiehet saavat myös osan yhtiön tuloksesta voitonjakona. (Yrittäjät 2014a.) Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön kaupparekisterimaksu on 225 euroa (Potkuri 2014).

### 2.1.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö soveltuu pienimuotoiseen yritystoimintaan, mutta on tyypillisesti keskisuurten ja suurten yritysten yhtiömuoto. Henkilöyhtiöistä poiketen osakeyhtiössä osakkeen omistajat eivät ole vastuussa yrityksen veloista henkilökohtai-

sella omaisuudellaan. Tilanteessa, jossa osakeyhtiölle otetaan velkaa, tyypillisesti osakkeen omistajan joutuvat antamaan henkilökohtaista omaisuutta, kuten talon vakuudeksi pankkilainalle, josta he ovat vastuussa henkilökohtaisesti. (Yrittäjät 2014c.)

Osakeyhtiön voi perustaa 2500 euron pääomalla yksi tai useampi henkilö (Yritys- Suomi 2014). Osakkeiden määrän mukaan määräytyy äänioikeus osakeyhtiössä. Osakkeiden omistajien pitää tehdä ja allekirjoittaa kirjallinen perustamissopimus. (Yrittäjät 2014c.)

Perustamissopimuksessa on poikkeuksetta mainittava vähintään seuraavat asiat:

- sopimuksen päivämäärä
- kaikki osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet
- osakkeesta yhtiölle maksettava merkintähinta
- osakkeen maksuaika
- yhtiön hallituksen jäsenet
- yhtiön tilintarkastajat

Perustamissopimuksen lisäksi on ilmoitettava yhtiöjärjestys, jonka on tarkoitus säädellä yhtiön toimintaa. Siinä on mainittava yhtiön toiminimi, yhtiön kotipaikana oleva Suomen kunta ja toimiala. Yhtiö pitää rekisteröidä kaupparekisteriin kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Erityisesti maahantuontiyritystä perustettaessa on tärkeä huomioida, että jos yhtiö käyttää samasta toiminimestään kahta tai useampaa ilmaisua eri kielillä, on toiminimen jokainen ilmaisu ilmoitettava yhtiöjärjestyksessä. (Yrittäjät 2014c.) Osakeyhtiön kaupparekisterimaksu on 380 euroa (Potkuri 2014).

#### 2.1.4 Osuuskunta

Osuuskuntaan voi kuulua henkilöitä tai yrityksiä, jotka maksavat osuusmaksuja. Yleensä jokaisella osuuskunnan jäsenellä on saman verran päätäntävaltaa ja vastuuta. Jäsenmäärää tai osuuspääomaa ei ole ennalta määrätty. Osuuskun-

nassa osuuskunnan jäsen tekee käytännössä töitä omistamalleen yritykselle. Työn tekeminen perustuu työsopimukseen, joka laaditaan osuuskunnan muiden omistajien kanssa. (Yrittäjät 2014d.)

Osuuskuntia on perinteisesti luonnehdittu yhteisöiksi, mutta osuuskuntalain uudistuminen 1.1.2014 mahdollisti osuuskunnan perustamisen yksin, ilman yhteisöä. Osuuskuntalain uudistumisen myötä osuuskunta sopii paremmin myös pienyritysten yhtiömuodoksi. Osakeyhtiön tapaan taloudellinen vastuu on rajoitettu sijoitettuun pääomapanokseen. (Osuustoimintakeskus 2014.)

Osuuskunnan täytyy tehdä perustamisilmoitus kaupparekisteriin lomakkeella, joita saa Patentti- ja rekisterihallituksen toimipisteistä tai sen nettisivuilta. Perustamisilmoitus on toimitettava kuuden kuukauden kuluessa sen allekirjoittamisesta. Perustamisilmoituksessa on oltava liitteenä osuuskunnan säännöt, sen perustamiskirja sekä pöytäkirja, johon on kirjattu hallituksen puheenjohtaja sekä mahdollinen toimitusjohtaja. Allekirjoitettu ja päivätty suostumus tehtävään vaaditaan kaikilta hallituksen jäseniltä, varajäseniltä ja mahdollisilta tilintarkastajilta. Tämän lisäksi on liitettävä vakuutus siitä, että perustamisessa on noudatettu osuuskuntalakia. (Yrittäjät 2014d.) Osuuskunnan kaupparekisterimaksu on osakeyhtiön tapaan 380 euroa (Potkuri 2014).

## 2.2 Luvanvaraisuuden selvittäminen

Joidenkin elinkeinojen harjoittaminen on säädetty luvanvaraiseksi. Yritystä perustettaessa tulee selvittää, onko suunnitellun elinkeinon harjoittaminen säädetty luvanvaraiseksi. Jos elinkeinon harjoittaminen on säädetty luvanvaraiseksi, siihen on hankittava tarvittava lupa. Jos tämä lupa myönnetään, siitä pitää ilmoittaa kaupparekisteriin ennen yritystoiminnan aloittamista. (Yrittäjät 2014e.)

Maahantuonnin kannalta huomioitavia luvanvaraisia elinkeinoja ovat mm.:

- alkoholin anniskelu ja myynti
- alkoholin valmistus- ja tukkumyyntiluvat
- lääke- ja rohdosvalmisteiden myynti

- jalometallituotteiden valmistus ja maahantuonti
- siementavarain myynti
- terveydelle ja ympäristölle vaarallisten kemikaalien käsittely ja myynti

Maahantuojan kannattaa aina varmistaa, tarvitaanko tuotteelle, jota suunnitellaan maahantuotavan, hankkia lupa harjoittaa luvanvaraista elinkeinoa. Kroatiassa tuotetaan mm. laadukasta ja edullista viiniä, mutta on tärkeä huomioida että alkoholin myynti, valmistus- ja tukkumyyntiluvat ovat luvanvaraisia elinkeinoja. Ennen viinien tuontia Suomeen pitää siis hankkia kyseisen elinkeinon harjoittamiseen tarvittava lupa.

### 2.3 Rahoitus

Yritystä perustettaessa lähes poikkeuksetta tarvitaan jonkinlaista rahoitusta toiminnan aloittamiseen. Pienimuotoisessa yritystoiminnassa rahoitukseksi voi riittää esimerkiksi henkilökohtaiset säästöt. Usein kuitenkin aloittavan yrittäjän tarvitsee tehdä huomattavia investointeja yritystoiminnan aloittamiseksi. Tilanteessa, jossa yrityksen perustajalla ei ole tarvittavaa pääomaa toiminnan aloittamiseen, voi hän hakea tähän myös ulkopuolista rahoitusta. Rahoitusta voi hakea esimerkiksi ELY-keskukselta, Finnveralta ja Tekesiltä.

Aloittava yrittäjä voi hakea toiminnan aloittamiseen myös starttirahaa. Starttirahan tarkoitus on auttaa yrittäjäksi ryhtyvän toimeentuloa siksi ajaksi kunnes yritystoiminta saadaan käynnistettyä ja vakiinnutettua. Starttirahaa voi saada työn työnhakija, tai vaihtoehtoisesti henkilö, joka siirtyy kokoaikaiseksi yrittäjäksi esimerkiksi palkkatyöstä tai opiskelusta. Starttirahan myöntämisen edellytyksinä ovat muun muassa (TE- palvelut 2014.)

- päätoiminen yrittäjyys
- riittävät valmiudet haluttuun yritystoimintaan
- mahdollisuudet kannattavaan ja jatkuvaan toimintaan
- tarpeellisuus toimeentulon kannalta
- starttiraha ei vääristä alueen kilpailutilannetta

Starttirahaa voi hakea vain ennen yritystoiminnan aloittamista ja sitä voi saada maksimissaan 18 kuukauden ajan. Starttirahaa voidaan hakea TE-toimistosta, joka myös päättää, myönnetäänkö starttiraha sitä hakevalle. (TE- palvelut 2014.)

## 2.4 Arvonlisävero

Arvonlisäverovelvollisia ovat yleisesti elinkeinonharjoittajat, jotka myyvät tavaroita tai palveluita. Arvonlisävero on yleinen kulutusvero, joka oletusarvoisesti sisällytetään tuotteen myyntihintaan lopullisen kuluttajan maksettavaksi. Arvonlisäveron tarkoitus ei ole rasittaa verovelvollisia. Verovelvollinen elinkeinonharjoittaja voi vähentää yritystoimintaan liittyvien tuotteiden ostohinnan sisältämän arvonlisäveron vähennysoikeuden avulla. (Verohallinto 2011b.) Arvonlisäverokannat muuttuivat 1.1.2013 ja se on Suomessa nyt 24 %. Alennetut arvonlisäverokannat ovat 14 % ja 10 %. (Verohallinto 2011a.)

Euroopan unionin jäsenmaiden arvonlisäverovelvollisten välistä myyntiä ja hankintaa kutsutaan yhteisökaupaksi, ja se on pääsääntöisesti verotonta. Verottomuuden edellytyksenä on, että kaupan toinen osapuoli on arvonlisäverovelvollinen jossain muussa Euroopan unionin jäsenmaassa kuin Suomessa. Tuotteen lopullinen arvonlisävero määräytyy yleensä sen lopullisen myyntimaan arvonlisäverokannan mukaan. (Verohallinto 2011b.)

Kroatian liittyttyä Euroopan unioniin 1.7.2013 Suomen ja Kroatian välinen kaupankäynti on nyt Euroopan unionin sisäkauppaa, ja siksi yleensä verotonta arvonlisäverovelvollisten kesken. Suomesta poiketen Kroatian yleinen arvonlisäverokanta on 25 %. Myös Kroatiassa on käytössä alennetut arvonlisäverokannat, ja ne ovat 10 % ja 5 %. (Verohallinto 2013.)

## 3 TOIMINTAMALLI

Yrityksen liikeidea on tuoda Kroatiasta tuotteita myytäväksi Suomen markkinoille. Kaupankäynti Kroatian kanssa helpottui merkittävästi sen liityttyä Euroopan unioniin 1.7.2014 (Tulli 2013). Tässä kappaleessa esitellään vaihtoehtoisia myyntikanavia Kroatiasta tuoduille tuotteille.

### 3.1 Tukkukauppa

Tukkukaupassa ideana olisi tuoda itse Kroatialaisilta tuottajilta tai jälleenmyyjiltä tuotteita Suomeen omaan tukkuvarastoon. Kun tuotteet on järjestetty Suomeen, ne on tarkoitus myydä edelleen jälleenmyyjille. Tämän toimintamallin hyvänä puolena olisi se, että maahantuojalla olisi itse mahdollisuus keskittyä omaan osaamisalueeseensa, eli tuotteiden liikuttamiseen. Tukkukauppialla ei tarvitsisi olla hyvällä paikalla sijaitsevaa, kallista liikekiinteistöä. Varaston kustannukset olisivat huomattavasti keskustan liikekiinteistöjä edullisempia.

Tukkukauppiana kuitenkin pitäisi hallita myyntiedustajan työ. Mahdollisen myyntiedustajan palkkaaminen aloittavalle yritykselle olisi suhteessa liian iso osa yrityksen budjetista. Mahdollisten jälleenmyyjien hankkiminen olisi työlästä, mutta onnistuessaan myyntierät olisivat huomattavan isoja. Isot myyntierät helpottaisivat varastonpitoa ja mahdollistaisivat edullisemmat kuljetuskustannukset.

Tukkukaupassa kuitenkin olisi iso paine pitää tuotteiden hinnat erittäin alhaisina. Jälleenmyyjät odottavat isoja eriä ostaessaan paljousalennuksia. Paljousalennusten myöntäminen pitäisi jälleenmyyjät tyytyväisinä, mutta vaikuttaisi pienen yrityksen tuloihin kuitenkin merkittävästi. Toisaalta jos yksi jälleenmyyjä tilaa tasaisesti ison määrän tuotteita, olisi tukkukauppialla mahdollisuus neuvotella paljousalennuksia kroatialaisilta toimijoilta.

Tukkukauppias on väistämättä aina kaupan välikäsi eri toimijoiden välillä. Välikätenä toimiminen tarkoittaisi sitä, että kun tukkukauppias on myynyt Suomeen

tuodut tuotteet, joku toinen saa niistä vielä voittoa ennen kuin ne päätyvät lopukuluttajalle. Vaihtoehtoisilla liikemalleilla oli mahdollisuus saada tuotteesta se voitto, minkä tukkumyyjänä toimiessa jälleenmyyjät keräävät.

### 3.2 Kivijalkamyymälä

Yleinen tapa tuotteiden myymiselle on perinteisesti ollut oma kivijalkamyymälä. Oman myymälän pitäminen tarjoaisi mahdollisuuden tuoda Kroatiasta tuotteita Suomeen myyntiin ilman välikäsiä. Omassa liikkeessä voi myydä oman arviointikyvyn mukaan tuotteita, joiden menekistä voi olla vakuuttunut. Omaa myymälää pitävän ei välttämättä tarvitsisi etsiä tuoduille tuotteille jälleenmyyjä.

Kivijalkamyymälän ylläpitokustannukset kuitenkin ovat erittäin korkeat. Isolla paikkakunnalla, keskeisellä paikalla sijaitsevan liikekiinteistön vuokratulot ovat lähes poikkeuksetta erittäin suuret, ja tämä loisi isoa painetta myydä paljon tuotteita.

Suuri riski kivijalkamyymälän pitämisessä on isot, myynnistä riippumattomat kulut. Myymälän auki pitäminen maksaa aina, vaikka yhtäkään tuotetta ei olisi päivän aikana myyty. Ottaen huomioon, että aikaa kuluisi varteenotettavien tuotteiden etsimiseen ja maahantuomiseen, pitäisi omistajan palkata myymälään myymälätyöhön erikoistunut työntekijä. Tämä tuplaisi yrityksen työntekijät, ja tämän myötä kasvaisivat myös henkilöstökulut.

Tukkukaupasta poiketen, oman myymälän pitäminen vaatisi myös huomattavan panostuksen markkinointiin. Asiakkaiden houkuttelu liikkeeseen tapahtuisi erilaisten mainosten kautta, joka lisäisi säännöllisiä kuluja, joita esimerkiksi lehti-mainoksista aiheutuisi.

### 3.3 Verkkokauppa

Yleistävä ja erittäin mielenkiintoinen vaihtoehto perinteisille myyntikanaville olisi verkkokauppa. Verkkokaupan etuna muihin vaihtoehtoihin olisi huomattavasti pienemmät ylläpitokustannukset.

Vaihtoehtoja verkkokaupan pitämiselle olisi kaksi. Ensimmäinen vaihtoehto olisi perustaa suomalainen verkkokauppa. Suomalaisen verkkokaupan tapauksessa varasto olisi Suomessa, josta toimitettaisiin tuotteita verkkokaupassa asioiville asiakkaille. Suomessa toimiminen takaisi tutun markkinaympäristön ja nopeat toimitukset. Nopeat toimitukset kuitenkin edellyttäisivät suuret varastomäärät, jotta tuotteet eivät loppuisi kesken.

Toinen vaihtoehto olisi Suomalaisille kohdennettu, suomenkielinen verkkokauppa Kroatiassa. Varasto sijaitsisi Kroatiassa, josta toimitettaisiin tuotteita verkkokaupassa asioiville asiakkaille Suomeen. Suuri etu suomalaiseen verkkokauppaan verrattuna olisi Kroatian huomattavasti alhaisemmat varastointikustannukset. Toisaalta postikulut ja toimitusajat Suomeen olisivat suomalaista verkkokauppaa suuremmat. Kroatiassa toimiessa olisi paremmat mahdollisuudet toimia kroatialaisten tuotteiden ja niiden toimittajien kanssa. Myös riski suurten erien toimittamisessa Suomeen tulisi tarpeettomaksi, koska ei olisi tarvetta pitää Suomessa suurta varastoa, josta tulisi taata nopea toimitus.

Verkkokaupan toimintaa olisi myös huomattavasti helpompaa laajentaa toisiin Euroopan unionin maihin. Uusien kivijalkamyymälöiden avaamisen sijaan yritys voisi kohdentaa nettimyyntiä uusille markkinoille eri maihin. Käytännössä laajentuminen vaatisi verkkokaupan kääntämistä kohdemaan kielelle.



## 4 KROATIA KAUPPAKUMPPANINA

Kroatian tasavalta liittyi Euroopan unioniin 1.7.2013. Tämä aiheutti muutoksia Kroatian, ja muiden Euroopan unionin maiden väliseen kaupankäyntiin muun muassa tulliselvitysten ja verotuksen osalta. Kroatian ja Suomen välinen kaupankäynti on nyt Euroopan unionin sisäkauppaa ja siihen sovelletaan Euroopan unionin tuotteiden vapaan liikkuvuuden säädöksiä. (Tulli 2013.)

### 4.1 Kroatia osana Euroopan unionia

Euroopan unionin yksi keskeisin tavoite on tavaroiden vapaa liikkuvuus jäsenmaidensa välillä. Jäsenmaat, nyt myös Kroatia mukaan lukien, muodostavat sisämarkkina-alueen, jolla on varmistettu tavaroiden, henkilöiden, palvelujen ja pääoman vapaa liikkuvuus. Jäsenmaat pyrkivät yhdenmukaistamaan kansallisia lakeja ja säädöksiä muiden jäsenmaiden kanssa. Tämä helpottaa vapaata jäsenmaiden välistä sisäkauppaa teknisten, lainsäädännöllisten sekä oikeudellisten esteiden osalta. Yhdenmukaiset säännökset ja standardit ensisijaisesti helpottavat vapaata kauppaa, mutta myös parantavat Euroopan unionin kansalaisten kuluttajasuojaa. (Euroopan parlamentti 2014.)

Euroopan unionin sisämarkkinoiden ensimmäinen perusvapaus on tavaroiden vapaa liikkuvuus jäsenmaiden välillä. Euroopan unionin sisämarkkina-alueella ei ole määrällisiä rajoituksia eikä tullimaksuja. Myös tullimaksuja sekä määrällisiä rajoituksia vastaavat toimenpiteet ja maksut on kielletty. Euroopan unionin tuomioistuimen mukaan kaikki maksut, jotka määrätään jäsenvaltiosta tuodulle tuotteelle, muttei samanlaiselle kotimaiselle tuotteelle riippumatta niiden nimityksestä voidaan katsoa tulleja vastaaviksi maksuiksi ja on täten sisämarkkina-alueella kielletty. Myös yritysten väliset sopimukset jotka rajoittavat kilpailua sisämarkkinoilla on kielletty. (Euroopan parlamentti 2014.)

## 4.2 Kroatian ja Suomen välinen kauppa

Kroatian liittyminen Euroopan unioniin helpottaa Suomen ja Kroatian välistä kaupankäyntiä. Kroatia ei kuitenkaan perinteisesti ole ollut kovin merkittävä kauppakumppani Suomelle (Taulukko 1).

Taulukko 1. Tuonti lähetysmaittain (Tulli 2014).

Tuonti lähetysmaittain			
Importen enligt avsändningsländer			
Imports by countries of consignment			
Lähde: Tulli - Källa: Tullen - Source: Finnish Customs			
2014		Tammikuu	
		Januari	
		January	
Lähetysmaa		arvo	osuus
Avsändningsland		värde	andel
Country of consingment		value	share
		1000 e	%
<b>Koko tuonti - Totalimport - Total imports</b>		<b>4 815 627</b>	<b>100,0</b>
<b>Eurooppa - Europa - Europe</b>		<b>4 229 706</b>	<b>87,8</b>
AD	Andorra	-	-
AL	Albania - Albanien - Albania	-	-
AT	Itävalta - Österrike - Austria	36 427	0,8
BA	Bosnia-Hertsegovina - Bosnien-Hertsegovina - Bosnia-Herzeg	234	0,0
BE	Belgia - Belgien - Belgium	134 815	2,8
BG	Bulgaria - Bulgarien - Bulgaria	3 329	0,1
BY	Valko-Venäjä - Vitryssland - Belarus	2 465	0,1
CH	Sveitsi - Schweiz - Switzerland	44 300	0,9
CY	Kypros - Cypern - Cyprus	495	0,0
CZ	Tšekin tasavalta - Tjeckien - Czech Republic	52 246	1,1
DE	Saksa - Tyskland - Germany	633 864	13,2
DK	Tanska - Danmark - Denmark	215 663	4,5
EE	Viro - Estland - Estonia	120 091	2,5
ES	Espanja - Spanien - Spain	65 699	1,4
FO	Färsaaret - Färöarna - Faeroe Islands	-	-
FR	Ranska - Frankrike - France	114 304	2,4
GB	Iso-Britannia - Storbritannien - United Kingdom	125 130	2,6
GI	Gibraltari	-	-
GR	Kreikka - Grekland - Greece	21 064	0,4
HR	Kroatia - Kroatien - Croatia	1 805	0,0
HU	Unkari - Ungern - Hungary	14 774	0,3
IF	Irlanti - Irland - Ireland	38 611	0,8

Tulli julkaisi 31.3.2014 taulukon tammikuun 2014 tuonnista lähetysmaittain. Siitä selviää että tuonti Kroatiasta on edelleen erittäin pientä verrattuna muihin Euroopan maihin. Tullin selvityksen mukaan tuonnin arvo tammikuussa 2014 Euroopan maista oli 4 229 miljoonaa euroa. Tästä Kroatian osuus oli noin 1,8 miljoonaa euroa. (Tulli 2014.)

## 5 TUONNIN ALOITTAMINEN

### 5.1 Hankinta

Tuontiyritystä perustavalla on tärkeää olla jonkinlainen käsitys tuotavista tuotteista jo ennen yrityksen perustamista. Tuontiyhteyksien etsiminen voi olla hankalaa ja siihen on eri vaihtoehtoja. Nykyisin Internet on helppo ja edullinen vaihtoehto etsiä tuotteita ja vertailla niiden hintoja. Toinen ja perinteinen tapa on etsiä Internetin ulkopuolelta tuotteita ja kontakteja eri maista. Henkilökohtaiset suhteet ja kontaktit kohdemaassa ovat suuri apu sopivien tuotteiden löytämiseen.

Tuontiyritystä perustettaessa haluan aloittaa tuonnin minulle henkilökohtaisesti tutusta ympäristöstä. Vuoden Kroatiassa asuneena maan toimintatavat ovat minulle jo tuttuja ja minulla on siellä jo valmiiksi kontakteja. Koska Kroatia on Euroopan unionissa uusi jäsen, ja Suomen ja Kroatian välinen kaupankäynti on erittäin pientä, uskon kilpailun olevan myös kevyempää verrattuna muihin Euroopan unionin jäsenmaihin. Maan hintatason tuntien lähdin etsimään tuotavia tuotteita Itä-Kroatiasta, koska siellä hintataso on muuta maata edullisempi.

## 5.2 Esimerkitapaus: Lega-Lega

Kiinnitin huomiota jo Kroatiassa asuessani, että paikallisilla oli paljon hienoja t-paitoja ja muistilehtiöitä joita en ollut Suomessa ennen nähnyt. Kyseiset tuotteet olivat Kroatialaisen Lega-Lega-tavaramerkin tuotteita. Halusin ottaa tuotemerkistä enemmän selvää, sillä se oli hyvin ajankohtainen aihe paikallisten keskuudessa.

Lega-Lega on Osijekissa vuonna 2006 perustettu tuotemerkki ja yritys joka suunnittelee, valmistaa ja myy design-tuotteita, kuten t-paitoja, vihkoja, lehtiöitä ja lasinalusia. Yrityksen kaikki tuotteet on suunniteltu ja tuotettu Kroatiassa, joka on nyt myös Euroopan unionin jäsenvaltio. Yritys myy pääasiassa itse omia tuotteitaan kolmessa liikkeessään, jotka sijaitsevat Osijekissa, Dubrovnikissa sekä pääkaupunki Zagrebissa. Yrityksen pääkonttori sijaitsee Itä-Kroatiassa Osijekissa. (Lega-Lega 2014.)

Valitsin Lega-Legan esimerkitapaukseksi, koska yrityksen tuottamat tuotteet ovat erittäin mielenkiintoisia, kokonaan Euroopan unionin sisällä tuotettuja ja tunnen yrityksen toimintaa hieman jo entuudestaan. Heidän tuotteitaan ei myöskään ole aiemmin myyty Suomen markkinoilla.

Lähestyin Lega-Legaa sähköpostitse kertoen että olen tekemässä opinnäytetyötä ja haluaisin käyttää heidän yritystä ja tuotteita esimerkkinä työssäni. He olivat asiasta mielissään, joten sovimme tapaamisen Lega-Legan pääkonttoriin Osijekiin.

Saapuessani Lega-Legan pääkonttoriin minut otti vastaan yrityksen pr-asioista vastaava Mirta Vekić. Tapaamisen aluksi hän esitteli minulle yrityksen design-studion, jonka jälkeen siirryimme kokoustiloihin. Yrityksen esittelyn jälkeen hän antoi minulle mahdollisuuden kysyä minua kiinnostavista asioista.

Haastattelussa käytiin ensin läpi lähinnä yrityksen toimintaa Kroatiassa, ja kysyessäni yrityksen mahdollisista ulkomaankumppaneista sain vastaukseksi, että heillä on yksi aktiivinen kumppani Pariisissa Ranskassa. Kiinnostusta laajempaan kaupankäyntiin on ollut kuulemma myös Saksassa ja Venäjällä. Tieto

toimivasta ulkomaankauppakumppanista oli luonnollisesti minulle helpottava tieto, koska nyt tiedän että heillä on asiasta kokemusta mikä vähentää huomattavasti ulkomaankaupan aloittamiseen liittyviä virheitä. Myös varmistus siitä ettei tuotteita tällä hetkellä myydä Suomeen on luonnollisesti kilpailutilanteen kannalta hyvä asia.

### 5.2.1 Tilausmäärät

Isojen tuotemäärien tilaaminen hoituu heidän mielestään helppoiten sähköpostitse. Lega-Legalla ei ole tukkukatalogia tai sitä vastaavaa listaa. Hinta määräytyy kappalemäärän ja tuotteen mukaan lähettämällä tarjouspyyntö. Kysyin tästä esimerkkiä ja sain Mirta Vekićiltä seuraavan, suuntaa antavan esimerkin.

- Jos kappalemäärä on alle 100, hinta on yleensä sama kuin normaalille kuluttajalle, joka ostaa tuotteen Lega-Legan myymälässä.
- Jos kappalemäärä on 100- 500, hinta on yleensä 10 prosenttia halvempi kuin hinta kuluttajalle Lega-Legan myymälässä.
- Jos kappalemäärä on 500, hinta on yleensä 30 prosenttia halvempi kuin hinta kuluttajalle Lega-Legan myymälässä.
- Merkittävästi isommille tilauksille hinta saattaa olla jopa 50 prosenttia halvempi kuin hinta kuluttajalle Lega-Legan myymälässä.

Tilauksen suuruudesta ja kyseessä olevasta tuotteesta riippuen alennusprosentti saattaa vaihdella edellä mainitusta. Esimerkiksi jos kaupankäynti on säännöllistä ja luotettavaa Lega-Legan ja ostajan välillä, voidaan alennusprosentit neuvotella uudestaan.

Myös tuotteiden tuotannosta johtuvat eriäväisyydet vaikuttavat alennusprosentteihin suurissa kappalemäärissä. Esimerkiksi t-paitojen ja luentolehtiöiden valmistusprosessi on Mirta Vekićin mukaan keskenään niin erilainen, että yhtä yleispätevää kappalemääriin perustuvaa alennusprosenttia ei voida antaa. Edellä mainitut alennusprosentit ovat siis suuntaa antavia ja lopullinen alennusprosentti selviää lähettämällä tarjouspyyntö halutuille tuotteille.

## 5.2.2 Jälleenmyyntiä koskevat säännöt ja rajoitukset

Lega-Lega myy pääsääntöisesti itse omia tuotteitaan omissa myymälöissään, mutta heidän tuotteitaan on myynnissä myös muutamissa ulkopuolisissa vaatekaupoissa ja kirjakaupoissa. Lega-Lega on erityisen huolellinen omasta tavaramerkistään, ja on laatinut Lega-Lega-tuotteiden jälleenmyyntiä koskevia sääntöjä ja rajoituksia tuotemerkin maineen ylläpitämiseksi.

Paperisia tuotteita kuten lehtiöitä ja vihkoja koskien Mirta Vekić kertoi, että tuotteiden jälleenmyynti on melko vapaata (Kuva 1). Tilanteessa jossa tuotteet tuodaan Kroatian ulkopuolelle, Suomeen myytäväksi, lehtiöitä ja vihkoja koskevia säännöksiä ei heidän puolestaan ole. Mirta Vekić painotti nimenomaan tilannetta jossa tuotteet myydään Kroatian ulkopuolella. Kroatian rajojen sisällä he haluavat pitää huomattavasti tarkemman kontrollin Lega-Lega-tavaramerkin tuotteiden myymisessä.



Kuva 1. Lega-Lega-paperituotteita (Lega-Lega 2014).

Vaatteiden kohdalla Lega-Lega on huomattavasti paperisia tuotteita tiukempi säädöksissään ja rajoituksissaan. Lega-Lega tuotemerkin paidat tulee myydä kuluttajalle niiden alkuperäisessä pakkauksessa. Tämä sääntö koskee myös Kroatian ulkopuolisia alueita. Lega-Lega tuotteiden pakkaus on Tetra Pak-tyylinen, maitopurkkia muistuttava kartonkinen pakkaus (Kuva 2).



Kuva 2. Lega-Lega-paitoja Tetra Pak pakkauksessa (Lega-Lega 2014).

Lega-Lega-tuotteille tyypillinen Tetra Pak pakkaus on poikkeava normaalista paitojen pakkaustavasta ja Lega-Lega haluaakin erottua kilpailijoistaan osittain juuri tämän pakkaustavan avulla. Normaalista poikkeava pakkaustapa saa myymälässä helposti asiakkaan huomion ja herättää kysymyksiä. Tämä pakkaustapa on myös tehnyt Lega-Lega-vaatteista suosittuja erityisesti lahjana.



Pakkaustavan lisäksi Lega-Lega haluaa myös tuotteidensa olevan esillä myymälässä normaalista poikkeavalla tavalla. Maitopurkin näköisestä pakkauksesta tulee helposti mieleen, että kyseinen tuote pitäisi olla jääkaapissa ja kylmähyllyssä. Lega-Lega haluaakin Tetra Pak pakattujen vaatteiden olevan esillä kylmähylly-tyylisessä hyllyssä (Kuva 3).



Kuva 3. Lega-Lega-tuotteiden hyllypaikat (Lega-Lega 2014).

Lega-Lega-tuotemerkin vaatteet pitää Mirta Vekićin mukaan olla poikkeuksetta edustavasti ja siististi esillä. Jos myymälällä ei ole mahdollisuutta järjestää tuotteille tyypillistä kylmähylly-tyylistä hyllypaikkaa, voidaan asiasta neuvotella ja käyttää Kroatian ulkopuolella poikkeustilanteessa Kuvassa 3 oikealla näkyvää esillepanoa.

Edellytys vaatteiden myynnille on, että myyntipaikasta sovitaan aina Lega-Legan kanssa ennen myynnin aloittamista. Mirta Vekić kertoi että myymälän yleisilme pitää olla siisti ja edustava kokonaisuudessaan. Ennen myynnin aloittamista myymälästä ja hyllypaikasta tulee ottaa kuvia ja lähettää ne Lega-Legalle. Lega-Lega päättää onko myymälä ja hyllypaikka heidän tuotteillensä



sopiva. Kyseiset rajoitukset ja toimenpiteet ovat käytössä sen takia, että yritys haluaa ylläpitää tavaramerkin mainetta tyylikkäänä trendikkäiden ihmisten vaatteena. Muista poikkeava hyllypaikka auttaa erottumaan kilpailijoista ja myymälöiden siisti yleisilme takaa tavaramerkille tasokkaan myyntipaikan.

### 5.2.3 Kuljetukset

Kuljetuksista kysyessäni Mirta Vekić kertoi Lega-Legan käyttävän yleensä, kohdemaasta riippuen, neljää eri kuljetusyritystä tuotteidensa kansainväliseen toimitukseen.

- In Time
- Overseas
- HP ekspres
- DB Schenker

Näistä neljästä eri yrityksestä Mirta Vekić suosittelisi käyttämään joko HP ekspressiä tai DB Schenkeriä Kroatiasta Suomeen tapahtuvissa kuljetuksissa. HP ekspres on osa Kroatian Postilaitosta ja se tarjoaa normaalia postipakettia edullisempia kansainvälisiä kuljetuksia. Halvin vaihtoehto Mirta Vekićin mukaan olisi todennäköisesti DB Schenker, joka toimii laajamittaisesti myös Suomessa.

Toimitusajat tuotteille riippuu tilauksen koosta ja siitä mitä se sisältää. Huomatavan isoissa tilauksissa toimitusaikaan saattaa vaikuttaa tuotteiden valmistukseen varattava aika, koska Lega-Legalla ei ole tukkumyyntiin tarkoitettua suurta keskusvarastoa. Joidenkin tuotteiden valmistaminen on monimutkaisempaa ja tämän johdosta myös vaatii enemmän aikaa.

Lopulliset toimitusajat ja rahdin hinta kerrotaan vastauksessa tarjouspyyntöön kun tiedetään tarkkaan toimitettavien tavaroiden tyypit ja määrät. Lega-Lega voi pyydettyäessä järjestää toimituksen, mutta tavaran tilaajan pitää se maksaa. Tilaaajan on myös mahdollista järjestää rahti Lega-Legalta ostetuille tuotteille itse.

### 5.3 Myynti Suomessa

Suomessa tuotujen tuotteiden myynti on hyvä aloittaa jo olemassa olevilla kontakteilla. Kotikaupungissani Uudessakaupungissa on lukuisia perheyriityksiä, joiden kanssa kaupankäynnin aloittaminen on uudelle maahantuojalle yksinkertaisempaa verrattuna isoihin tavarataloihin. Tapaamisessa Mirta Vekićin kanssa myös selvisi, että Lega-Lega ei ole kiinnostunut toistaiseksi yhteistyöstä suurten tavaratalojen kanssa, joten toiminnan aloittaminen pienemmän yrityksen kanssa on myös sen kannalta järkevää. Uudessakaupungissa minulla on jo valmiiksi kontakteja, joiden pohjalta on hyvä alkaa etsimään myyntikanavia tuotaville tuotteille.

### 5.4 Esimerkkitapaus: Gistu Ky

Gistu Ky on Uudessakaupungissa toimiva sisustus- ja lahjatavaraliike. Yrityksen toiminta perustuu Uudessakaupungissa valmistettuihin huonekalujen ja verho-  
tuotteiden valmistukseen ja niiden myyntiin. Gistulla on kuitenkin myymälässään myynnissä myös monia ulkomaisia tuotteita itse tehtyjen huonekalujen ja verho-  
tuotteiden lisäksi.

Olen toiminut Gistussa ennen varastointi ja kuljetustehtävissä, joten tunnen yrityksen henkilökunnan ja toimintatavat entuudestaan. Aiempien kontaktien johdosta minun oli helppo järjestää tapaaminen Gistun toimitusjohtajan kanssa. Tapaamisen tarkoituksena oli selvittää yrityksen mahdollista kiinnostusta Kroatiasta tuotavia Lega-Lega tuotteita kohtaan.

Tapaaminen alkoi luonnollisesti Lega-Lega tavaramerkin tuotteisiin tutustumisella. Gistu ei ole vaatekauppa, joten kiinnostus Lega-Legan paperituotteita kohtaan oli vaatetuotteita suurempi. Lega-Legan vaatimat säännöt ja rajoitukset vaatetuotteita kohtaan tuntuivat liian hankalalta järjestelyltä aloittaa kaupankäynti. Vaatetuotteiden myyntipakkaus herätti kiinnostusta ja ihailua, mutta Gistun yleisilmeeseen ei sopisi Lega-Legan vaatima kylmähyllä kyseisille vaatetuotteille.

Paperituotteiden kohdalla Gistua kiinnosti erityisesti hieno design ja kaupan käynnin aloittamisen helppous verrattuna vaatetuotteisiin. Lehtiöitä ja vihkoja voisi myydä Gistun yleisilmeeseen sopivassa hyllyssä ilman Lega-Legan erillistä hyväksyntää.

Lega-Lega tuotteiden design on kansainvälinen, lukuun ottamatta tuotemerkin muutamia tuotteita, joissa on kroatiankielisiä iskulauseita. Nämä kroatiankieliset tuotteet sivuutettiin tapaamisessa lähes kokonaan. Muut tuotteet, joissa on pelkkä kuva, tai teksti englannin kielellä herätti kiinnostusta luonnollisesti enemmän.



Kuva 4. Lega-Lega Owl Spiral lehtiö (Lega-Lega 2014).

Lega-Lega Owl Spiral vihko herätti kiinnostusta (Kuva 4). Erityisesti tuotteen yksinkertainen ja kielestä riippumaton design ja värimaailma olisi sopiva myytäväksi Gistun myymälään. Myös samalla designilla olevat lasinaluset herättivät kiinnostusta.

Gistussa oltiin mielissään Lega-Lega-tuotteiden designista ja eettisyydestä. Lega-Lega-tuotteet suunnitellaan ja tuotetaan kokonaan Euroopan unionin sisällä, ja se sai erityiskiitoksen Gistun henkilökunnalta. Asiakkaat ovat nykyisin erittäin tietoisia Aasian halpatyövoimasta ja sen vaikutuksista. Kun asiakkaat tietävät tuotteiden olevan valmistettu Euroopan unionissa, on se myös erittäin todennäköisesti tae paremmasta eettisyydestä.

Tapaaminen oli yleisesti ottaen positiivinen ja lopputuloksena oli että koe-erä Lega-Lega tuotteita voitaisiin ottaa Gistun Uudenkaupungin myymälään myyntiin. Tulevaisuudessa mahdolliset suuremmat tilaukset riippuisivat koe-erän tuotteiden menekistä ja kiinnostuksesta asiakkaiden keskuudessa.

## 6 RISKIT

Vienti- ja tuontikauppaa harjoittavan henkilön tulee ottaa huomioon monia erilaisia kaupankäyntiin liittyviä riskejä. Terveellä järjellä pystyy välttämään suuren osan riskeistä, mutta on myös viisasta varautua ennustettavissa oleviin riskeihin ottamalla niistä selvää. Ennakkovalmistautuminen onkin aloittavan yrittäjän kannalta tärkeää, jotta vähäisiä voimavaroja ei tarpeettomasti kuluisi ennustettavissa oleviin ongelmiin.

### 6.1 Strategiset riskit

Yritystoiminnassa on olemassa erilaisia strategisia riskejä. Strategisia riskejä ovat esimerkiksi yrityksen yhteistyökumppaneihin, investointeihin ja markkinatilanteeseen liittyvät riskit. (Lähitapiola 2014.) Yrityksen liikestrategia tuleekin harkita ja selvittää siihen liittyviä strategisia riskejä.

#### 6.1.1 Yhteistyökumppaneihin liittyvät riskit

Yhteistyökumppaneihin liittyviä riskejä voi olla esimerkiksi yhteistyön ennalta arvaamaton loppuminen tai yhteistyöhaluttomuus. Yhteistyökumppaneilla saattaa olla esimerkiksi hankaluuksia toimittaa haluttua määrää tuotteita halutussa ajassa. Yrityksillä saattaa ilmetä odottamattomia rahavaikeuksia tai ne voivat jopa ajautua konkurssiin. Yhteistyökumppaneita valitessa onkin syytä selvittää yhteistyökumppanin taustat ja vakavaraisuus.

Myös yhteistyökumppaneiden vähäinen määrä on yritykselle riski. Aloittavan yrityksen onkin syytä hankkia monia yhteistyökumppaneita mahdollisimman nopeasti. Tilanteessa, jossa tärkeä yhteistyökumppani ei olekaan luotettava, saattaa aiheuttaa omalle yritykselle merkittäviä hankaluuksia jos muita vaihtoehtoisia yhteistyökumppaneita ei ole.

Esimerkiksi omassa tilanteessani onkin tärkeä lähteä heti hankkimaan lisää yhteistyökumppaneita. Turvautuminen pelkästään Lega-Legaan Osijekissa ja Gistuun Uudessakaupungissa saattaa olla vakava riski, jos toinen yhteistyökumppaneista päättääkin lopettaa yhteistyön syystä tai toisesta. Maahantuojan työtä onkin jatkuva mahdollisten tuotteiden ja yhteistyökumppaneiden etsiminen.

### 6.1.2 Investointeihin liittyvät riskit

Suuriin investointeihin liittyy aina riskinsä. Maahantuontiyritystä perustettaessa suuri investointi voi olla esimerkiksi isot varastotilat. Tarpeettoman isot varastotilat saattavat kuormittaa aloittavan yrityksen budjettia paljon laskettua enemmän. Toisaalta jos yritys investoi liian pieniin varastotiloihin, syntyy kustannuksia isompien varastotilojen hankkimisesta ja varastojärjestelmien uudelleenjärjestelystä. Aloittavalle yritykselle onkin erityisen tärkeää harkita isoja investointeja erittäin tarkasti.

### 6.1.3 Markkinatilanteeseen liittyvät riskit

Markkinatilanteet muuttuvat jatkuvasti ja se luo yrittäjälle myös monia riskejä, joihin on syytä varautua. Markkinatilanteet riskejä ovat esimerkiksi uuden kilpailijan ilmestyminen tai jo olemassa olevan kilpailijan oivallukset ja siitä johtuva kilpailutilanteen kiristyminen. Kilpailija voi laskea hintojaan tai parantaa tuotteidensa laatua, joka luo painetta aloittavalle yritykselle pysyä mukana vallitsevassa kilpailussa ja halutuilla markkinoilla. (OP-Pohjola 2008.)

Omassa tilanteessani, jossa Itä-Kroatiasta tuotavia tuotteita myydään Uudessa-kaupungissa, kilpailutilanteen pitäisi olla siedettävä. Molemmat ovat melko pieniä paikkakuntia eikä kaupunkien välillä ole tiettävästi yrityksiä jotka kävisivät kauppaa keskenään tai tekisivät yhteistyötä. Yrityksen kasvaessa ja laajentues- sa tulee ottaa huomioon paikalliset kilpailijoiden olemassaolo ja toimintatavat.

## 6.2 Valuuttariskit

Ulkomaankaupassa on aina olemassa valuuttariski kun valuuttana käytetään jotain muuta valuuttaa kuin euroa. Kroatia liittyi Euroopan unioniin 1.7.2014, mutta ei ole toistaiseksi vielä liittynyt Euroalueeseen. Kroatian valuutta on edelleen Kroatian kuna (Ulkoasiainministeriö 2014). Valuuttojen arvo vaihtelee keskenään, mikä altistaa niistä johtuville riskeille.



Kuvio 1. Valuuttakaavio Kroatian kunan kurssivaihtelusta (Forex 2014).

Yllä olevasta kuviosta (Kuvio 1) näkee miten Kroatian kunan arvo on vaihdellut verrattuna euroon ajalla 1.1.2014 – 14.5.2014. Tämän vuoden aikana HRK on ollut alhaisimmillaan 20. helmikuuta, jolloin yksi HRK oli 0,1387 euroa. Korkeimmillaan HRK on ollut 8. toukokuuta, jolloin yksi HRK oli 0,1403 euroa. (Forex 2014.)

Valuutan arvon vaihtelu vaikuttaa muun muassa tuotteiden kauppahintaan ja niiden maksamiseen. Esimerkiksi 10 000 kunan arvoinen hankinta olisi ollut tänä vuonna alhaisimmillaan 1387 euroa. Korkeimmillaan sama 10 000 kunan arvoinen hankinta olisi tänä vuonna ollut 1403 euroa. Kyseisessä tilanteessa hankinnan hintaero olisi ollut 16 euroa pelkästään kurssien vaihteluiden takia.

Tämä 16 euroa saattaa vaikuttaa melko pieneltä erolta, mutta laajassa kaupankäynnissä siitä kertyy huomattavasti merkittävämpiä summia.

Euroopan unionin jäsenvaltiona Kroatian valuuttakurssien epätavallisen suuri heittely on epätodennäköistä, mutta sitä on kuitenkin hyvä tarkkailla ja ottaa se huomioon. Sama pätee kaikkeen kansainväliseen kaupankäyntiin kun valuuttana on jokin muu kuin Suomessa käytössä oleva valuutta euro.



## 7 YHTEENVETO

Tässä opinnäytetyössä selvitettiin tärkeimpiä maahantuontiyrityksen perustamisessa, sekä Kroatiasta Suomeen suuntautuvan tuonnin aloittamisessa huomiioon otettavia asioita. Yritystä perustettaessa on tärkeää selvittää aiottuun elinkeinonharjoittamiseen sopiva yhtiömuoto ja elinkeinon mahdollinen luvanvaraisuus. Ennen toiminnan aloittamista on myös tärkeää selvittää yrityksen rahoitukseen ja verotukseen liittyviä asioita.

Yrityksen perustamiseen liittyvien asioiden selvittämisen jälkeen aloin selvittää mahdollisia maahantuontiin sopivia tuotteita. Tuotteiden etsiminen tapahtui Itä-Kroatiassa Osijekiin suuntautuvalla matkalla, jonka aikana etsin tuotteita ja järjestin tapaamisen Osijekissa perustetun design-tuotteita valmistavan Lega-Lega-yrityksen kanssa.

Tapaamisessa Lega-Legan kanssa tutustuin yrityksen toimintaan ja selvitin mahdollisuuksia aloittaa kaupankäynti heidän kanssaan. Keskustelimme kaupankäyntiin liittyvistä asioista, kuten tilausmääristä ja kuljetuksista. Selvitimme myös Lega-Legan tuotteiden jälleenmyyntiä koskevia sääntöjä ja rajoituksia. Tapaaminen heidän kanssaan sujui hyvin, ja kaupankäynnin aloittaminen sen pohjalta on mahdollista.

Suomessa järjestin tapaamisen uusikaupunkilaisen sisustus- ja lahjatavaraliike Gistu Ky:n toimitusjohtajan kanssa liittyen Lega-Lega-tuotteiden jälleenmyyntiin Suomessa. Lega-Lega-tuotemerkin vaatteiden jälleenmyyntiä koskevia sääntöjä ja rajoituksia pidettiin yhteistyön aloittamisen kannalta vaatteiden osalta liian hankalina. Lega-Lega-paperituotteiden osalta kiinnostusta oli ja yhteistyön aloittaminen on mahdollista. Gistu Ky on halukas ottamaan myymäläänsä mahdollisen testierän Lega-Lega-paperituotteita.

Yleisimpiä riskejä maahantuonnin kannalta yritystoiminnassa ovat niin sanotut strategiset riskit. Strategisia riskejä ovat esimerkiksi investointeihin, markkinatilanteeseen ja yhteistyökumppaneihin liittyvät riskit. Kun valuuttana on jokin muu

kuin euro, on aina olemassa myös valuuttojen kurssivaihtelusta johtuva valuuttariski.

Henkilökohtainen kiinnostus maahantuontiin ja siteet sekä Suomeen että Kroatiaan antoivat hyvän lähtökohdan tämän opinnäytetyön tekemiselle. Jo olemassa olevista kontakteista ja tutuista toimintaympäristöistä oli huomattavasti apua maahantuotavien tuotteiden etsimisessä ja tapaamisten järjestämisessä.

## LÄHTEET

- Euroopan parlamentti 2014. Tavaroiden vapaa liikkuvuus. Viitattu 19.5.2014.  
[http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/fi/displayFtu.html?ftuld=FTU\\_3.1.2.html](http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/fi/displayFtu.html?ftuld=FTU_3.1.2.html)
- Lega-Lega 2014. The introduction. Viitattu 19.5.2014. <http://www.lega-lega.com/about/>
- Lähitapiola 2014. Yritystoiminnan riskit. Viitattu 19.5.2014.  
<http://www.lahitapiola.fi/yritys/palvelut/yrityksen-riskienhallinta/yritystoiminnan-riskit>
- OP-Pohjola 2008. Liiketoiminnan riskit. Viitattu 19.5.2014.  
<https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150104834>
- Osuustoimintakeskus 2014 Osuuskunta yritysmuotona. Viitattu 19.5.2014.  
[http://www.osuustoimintakeskus.net/?page\\_id=16](http://www.osuustoimintakeskus.net/?page_id=16)
- Potkuri 2014. Yritysmuodon valinta. Viitattu 19.5.2014.  
<http://www.potkuri.fi/public/default.aspx?contentid=84753>
- TE- palvelut 2014. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Viitattu 19.5.2014. [http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan\\_yrittajan\\_palvelut/starttiraha/index.html](http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html)
- Tulli 2013. Kroatian liittyminen Euroopan unioniin. Viitattu 19.5.2014.  
[http://www.tulli.fi/fi/suomen\\_tulli/julkaisut\\_ja\\_esitteet/THT/tht\\_arkisto/THT\\_2013/tiedotteet\\_2013/0752013/index.html?bc=49466](http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/julkaisut_ja_esitteet/THT/tht_arkisto/THT_2013/tiedotteet_2013/0752013/index.html?bc=49466)
- Tulli 2014. Tuonti lähetysmaittain. Viitattu 19.5.2014.  
[http://www.tulli.fi/fi/suomen\\_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastoja/maatilastoja/liitteet\\_maat/Maat14\\_01.xls](http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastoja/maatilastoja/liitteet_maat/Maat14_01.xls)
- Ulkoasiainministeriö 2013. Maat ja alueet: Hyvä tietää. Viitattu 19.5.2014.  
<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=42906&contentlan=1&culture=fi-FI>
- Verohallinto 2011a. Arvonlisäverovelvollisen opas 2011. Viitattu 19.5.2014. [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Arvonlisäverotus/Muutokset\\_verovelvollisuudessa/Arvonlisäverovelvollisen\\_opas\\_2011%2816309%29](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisäverotus/Muutokset_verovelvollisuudessa/Arvonlisäverovelvollisen_opas_2011%2816309%29)
- Verohallinto 2011b. Ulkomaankaupan arvonlisäverotus. Viitattu 19.5.2014. [http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Liikkeen\\_ja\\_ammattinharjoittaja/Arvonlisäverotus/Ulkomaankaupan\\_arvonlisäverotus](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Arvonlisäverotus/Ulkomaankaupan_arvonlisäverotus)
- Verohallinto 2013. Kroatiasta EU-maa 1.7.2013 – vaikutus arvonlisäverotukseen. Viitattu 19.5.2014. [http://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa\\_Verohallinnosta/Tiedotteet/Kroatiasta\\_EUmaa\\_172013\\_\\_vaikutus\\_arvonl%2827603%29](http://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa_Verohallinnosta/Tiedotteet/Kroatiasta_EUmaa_172013__vaikutus_arvonl%2827603%29)
- Yrittäjät 2013. Toiminimen perustaminen ja vastuut. Viitattu 19.5.2014.  
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinonharjoittaja/>
- Yrittäjät 2014a. Avoimen yhtiön perustaminen ja vastuut. Viitattu 19.5.2014.  
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/avoinyhtio/>
- Yrittäjät 2014b. Kommandiittiyhtiön perustaminen ja vastuut. Viitattu 19.5.2014.  
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/kommandiittiyhtio/>
- Yrittäjät 2014c. Osakeyhtiön perustamistoimet ja yhtiömuodon sääntely. Viitattu 19.5.2014.  
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osakeyhtio/>

Yrittäjät 2014d. Osuuskunnan perustamistoimet. Viitattu 19.5.2014.  
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osuuskunta/>

Yrittäjät 2014e. Luvanvaraiset elinkeinot. Viitattu 19.5.2014. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/elinkeinovapaus/luvanvarainen/>

Yritys-Suomi 2014. Osakeyhtiö. Viitattu 19.5.2014. <http://www.yrityssuomi.fi/osakeyhtio>