



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Jonna Holm

Toimituslausekkeet kansainvälisten asiak- kuuksien käsittelyssä

Liiketalous
2024

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Holm Jonna
Opinnäytetyön nimi	Toimituslausekkeet kansainvälisten asiakkuuksien käsitte- lyssä
Vuosi	2024
Kieli	suomi
Sivumäärä	50 + 1 liite
Ohjaaja	Daniel Sahebi

Tämä opinnäytetyö on toteutettu toimeksiantona suomalaiselle kumiteollisuuden vientiyritykselle. Tässä työssä tarkastellaan yrityksen kauppasopimukseen määritellyjä toimituslausekkeitä, niiden merkitystä ja eroja kansainvälisten asiakkuuksien välillä. Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää käytettyjen toimituslausekkeiden ajankohtaisuus ja tuoda esiin mahdollisia ongelmakohtia.

Tutkimuksen teoreettisena viitekehyksenä ovat Kansainvälisen kauppakamarin laatimat Incoterms 2020-toimituslausekkeet sekä vientikaupan keskeiset menettelytavat. Opinnäytetyö on toteutettu laadullisena tutkimuksena, jonka empiirinen osa perustuu tutkijan suoriin havaintoihin työympäristössä. Tutkimuksen primaariaineisto on kerätty asiakaskohtaisesti toimeksiantoyrityksen asiakastietokantaa- ja toiminnanohjausjärjestelmää hyödyntäen.

Tutkimustuloksia analysoimalla saatiin selville, että CIP ja FCA ovat kohdeyrityksen käytetyimmät toimituslausekkeet ottaen huomioon Suomen sisäiset sekä ulkomaan toimitukset. CIP mahdollistaa vaivattoman kaupankäynnin ja tarjoaa kilpailuedun kohdeyrityksen vahvan logistisen aseman ansiosta. FCA on monipuolinen toimituslauseke, mutta aiheuttaa toisinaan haasteita ostajan järjestäessä noutoja.

Toimituslausekkeiden valintaan vaikuttaa maksuehto ja vaihtuvat toimitusosoitteet. Kohdeyritys on ajan tasalla sisäisistä kommunikaatiohaasteista, joita pyritään ehkäisemään ja kehittämään järjestelmä uudistuksilla.

ABSTRACT

Author	Jonna Holm
Title	Incoterms in handling international customer accounts
Year	2024
Language	Finnish
Pages	50 + 1 Appendix
Name of Supervisor	Daniel Sahebi

This thesis has been implemented as an assignment for a Finnish rubber industry export company. Incoterms of the company's trade agreements, their significance and the differences between international customers are examined in this thesis. The purpose is to determine the topicality of the terms of delivery and to highlight possible problem areas.

The theoretical framework of the study is the Incoterms 2020 drafted by the International Chamber of Commerce and the key export trade procedures. The thesis has been carried out as qualitative research, which empirical part is based on the researcher's direct observations in the work environment. The primary material of the study has been collected on a client-specific basis using the commissioning company's customer database and order processing system.

By analyzing the survey results, it was found that CIP and FCA are the most used incoterms of the assignment company, considering domestic and export deliveries. CIP enables effortless trading and offers a competitive advantage due to the target company's strong logistical position. FCA is a versatile delivery term, but sometimes causes challenges when the buyer arranges collections.

The choice of incoterms is influenced by the payment terms and changing delivery addresses. The target company is aware of the internal communication challenges, which will be prevented and developed through system renewals.

Keywords Incoterms, Export, Obligations, Supply chain

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO.....	8
1.1	Tutkimuksen tausta.....	8
1.2	Tutkimuksen tavoitteet.....	8
1.3	Tutkimusmenetelmä ja aiheen rajaus	9
2	OSTAJAN JA MYYJÄN VÄLINEN KUMPPANUUS	10
2.1	Sopimukset osana kaupankäyntiä	10
2.1.1	Kauppasopimuksen solmiminen ja sisältö	10
2.1.2	Kauppasopimuksen purkaminen	11
2.1.3	Kuljetussopimuksen sisältö	11
2.1.4	Kuljetussopimuksen solmiminen	12
2.2	Kuljetusreitin vaikutus kuljetusmuotoihin ja -kustannuksiin	12
2.2.1	Kuljetusmuodon valinta	13
2.2.2	Kuljetuskustannukset	14
3	TOIMITUSLAUSEKKEIDEN ROOLI KAUPANTEOSSA.....	15
3.1	Kolme eri vastuuta	15
3.1.1	Toimenpidevastuu.....	16
3.1.2	Kustannusvastuu	16
3.1.3	Vaaranvastuu eli riskienhallinta.....	17
4	INCOTERMS 2020	18
4.1	Sopivan toimituslausekkeen määrittäminen	18
4.2	E-lausekkeet - Ex works.....	20
4.3	F-Lausekkeet	21
4.3.1	FAS – Free Alongside Ship	21
4.3.2	FCA – Free Carrier	22
4.3.3	FOB – Free On Board.....	23
4.4	C-Lausekkeet.....	24
4.4.1	CFR – Cost and Freight	25

4.4.2	CIF – Cost, Insurance and Freight.....	26
4.4.3	CIP – Carriage and Insurance Paid to	27
4.4.4	CPT – Carriage Paid To	28
4.4.5	D-Lausekkeet.....	29
4.4.6	DAP – Delivered At Place	29
4.4.7	DDP – Delivery Duty Paid	30
4.4.8	DPU – Delivered at Place Unloaded.....	31
5	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS.....	33
5.1	Tutkimusmenetelmä.....	33
5.2	Tutkimusaineiston keräys ja käsittely.....	34
5.3	Objektiivisuus, reliabiliteetti ja validiteetti.....	34
6	TUTKIMUKSEN TULOKSET.....	36
6.1	Euroopassa yksi toimituslauseke oli selvästi ylitse muiden.....	36
6.2	Kolmansien maiden kohdalla kaksi F-lauseketta pitivät kärkeä	37
6.3	Kotimaisten asiakkuuksien kanssa luotettiin yksinkertaisuuteen	38
6.4	Kokonaisvertailussa ei suuria muutoksia.....	39
6.5	Logistiset mahdollisuudet vaikuttavana tekijänä	40
6.6	Maksuehdolla on merkitystä	40
6.7	FCA-lauseke sekä sisäinen kommunikaatio haasteena	41
7	TUTKIMUKSEN YHTEENVETO.....	43
7.1	Vahva logistinen asema kohdeyrityksen etuna toimitusketjussa.....	43
7.2	Maksuehdolla ja toimitusosoitteella on vaikutusta.....	44
7.3	FCA aiheutti toisinaan haasteita	45
7.4	Kommunikaatio oleellisena työkaluna.....	46
7.5	Pohdinta.....	46
7.5.1	Jatkotutkimusideat.....	47
	LÄHTEET	48
	LIITTEET	51

KUVIOLUETTELO

Kuvio 1. Kauppasopimuksen osa-alueet (mukaillen, Logistiikan maailma, 2024.)	10
Kuvio 2. EXW - Ex Works (Logistiikan maailma 2024.)	21
Kuvio 3. FAS - Free Alongside Ship (Logistiikan maailma 2024.)	22
Kuvio 4. FCA - Free Carrier (Logistiikan maailma 2024.)	23
Kuvio 5. FOB - Free On Board (Logistiikan maailma 2024.)	24
Kuvio 6. CFR - Cost and Freight (Logistiikan maailma 2024.)	26
Kuvio 7. CIF - Cost, Insurance and Freight (Logistiikan maailma 2024.)	27
Kuvio 8. CIP - Carriage and Insurance Paid to (Logistiikan maailma 2024.)	28
Kuvio 9. CPT - Carriage Paid to (Logistiikan maailma 2024.)	29
Kuvio 10. DAP - Delivered At Place (Logistiikan maailma 2024.)	30
Kuvio 11. DDP - Delivery Duty Paid (Logistiikan maailma 2024.)	31
Kuvio 12. DPU - Delivered at Place Unloaded (Logistiikan maailma 2024.)	32
Kuvio 13. Euroopan Unionin asiakkuudet asiakkuuksien toimituslausekkeet	37
Kuvio 14. EU:n ulkopuolisten asiakkuuksien toimituslausekkeet	38
Kuvio 15. Kotimaisten asiakkuuksien toimituslausekkeet	39
Kuvio 16. Kokonaisvertailun lopputulos	40

LIITELUETTELO

LIITE 1. Käytetyt toimituslausekkeet maittain taulukossa (yhteensä 107 asiakkuutta)

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä tullaan esittelemään kansainväliset toimituslausekkeet, sekä niiden riskejä, vastuita ja osapuolien velvollisuuksia. Toimituslausekkeiden perusteella voidaan määritellä myyjälle ja ostajalle yhteinen sopiva kuljetusmuoto kustannustehokkaasti lähtö- sekä kohdemaan vaatimukset ja rajoitukset huomioon. Toimeksiantoyritys käyttää kansainvälisissä sekä kotimaisissa sopimuksissa Incoterms-toimituslausekkeitä. Incoterms on Kansainvälisen Kauppakamarin eli ICC:n (International Chamber of Commerce) toimituslausekekokoelma, jolla ylläpidetään ajankohtaisia kauppatapojen määritelmiä. Vuosien saatossa kuljetusmuodot ovat muuttuneet toimintaprosessien kehityksen mukana ja sen myötä Incoterms-kokoelmaakin on päivitetty kymmenen vuoden välein vuodesta 1980 alkaen. (Railas, 2020.)

1.1 Tutkimuksen tausta

Kohdeyritys on modernisoimassa asiakastietojärjestelmiään, jonka myötä tieto tähän asti käytetyistä asiakaskohtaisista toimituslausekkeista on ajankohtainen. Tutkimuksella pyritään vastaamaan tutkimuskysymyksiin mahdollisimman selkeästi. Tutkimuskysymykset ovat tarkkaan valittu kohdeyrityksen nykytilanne huomioon ja niiden tarve on todettu ajan myötä. Tutkimus on tehty yhteistyössä suomalaiselle kumiteollisuuden vientiyritykselle. Tutkimuksessa pyritään kattavasti vastaamaan seuraaviin kysymyksiin:

- 1) Mitkä ovat kohdeyrityksen yleisimmin käyttämät toimituslausekkeet?
- 2) Mitkä seikat ovat vaikuttaneet toimituslausekkeiden valintaan?
- 3) Mitä haasteita voi syntyä määritellyistä toimituslausekkeista?

1.2 Tutkimuksen tavoitteet

Yleisiin tavoitteisiin kuuluu toimituslausekkeiden määrittely, niiden käsitteet ja vaikutus kaupankäynnin sujuvuuteen ja tehokkuuteen. Tarkempina tavoitteena on tutkia erilaisia toimituslausekkeitä ja vertailla niiden vahvuuksia ja heikkouksia

sekä niiden käyttöä erilaisissa kauppatilanteissa. Tavoitteisiin kuuluu myös arvioida yleisimpiä ongelmakohtia ja tarjota suosituksia niiden välttämiseksi.

Tutkimustulosten tarkoituksena on lisätä kohdeyrityksen asiakaspalvelutiimin ymmärrystä toimituslausekkeista ja niiden merkityksestä strategisessa hinnoittelussa. Selkeiden ohjeiden myötä asiakaspalvelu sekä muut sidosryhmät osaavat toimia myynnin tukena ja soveltaa toimituslausekkeitä ongelmatilanteissa. Opinnäytetyön tekijä työskentelee tutkimuksen aikana toimeksiantajayrityksen palveluksessa asiakaspalvelutehtävissä.

1.3 Tutkimusmenetelmä ja aiheen rajaus

Tutkimusmenetelmänä käytetään kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta. Tutkimuksen primaariaineisto on kerätty empiirisesti eli tutkijan suorilla havainnoilla työympäristössä. Toiminnanohjausjärjestelmästä on kerätty numeerista tietoa taulukko-ohjelmaan, sekä osa havainnoista on tehty tapauskohtaisesti oikeista tilanteista sähköpostin välityksellä. Tutkimustulokset kuvastavat mahdollisimman todenmukaisesti yrityksen nykytilannetta sekä kehityskohteita.

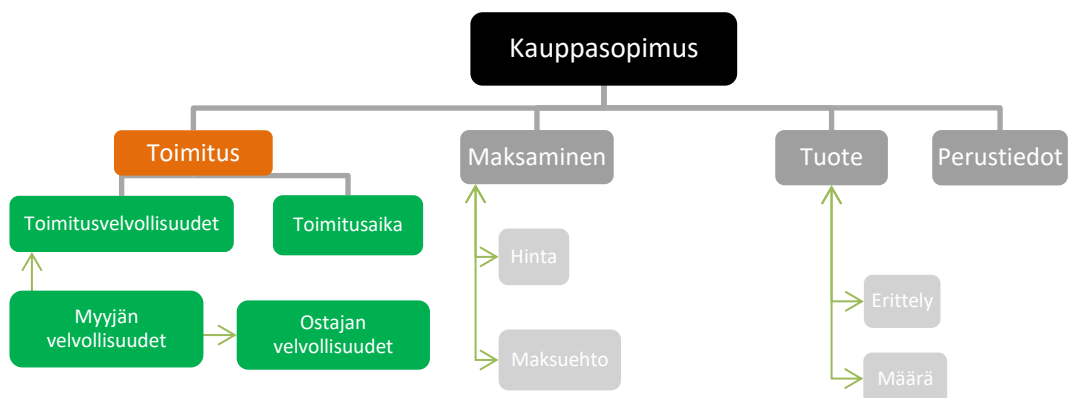
Valitsin toimituslausekkeet tutkimusaiheekseni, koska toimituslausekkeet ovat tärkeä osa liiketoimintaa, erityisesti kansainvälisessä kaupassa. Ne määrittelevät velvollisuudet ja vastuut ostajan sekä myyjän välillä, ja niiden oikea ymmärtäminen ja käyttö on olennaista kaupankäynnin oikeudellisen selkeyden ja sujuvuuden kannalta. Toimituslausekkeet ovat kompleksinen aihe, ja niiden merkitys korostuu erityisesti globalisaation ja kansainvälisen kaupan volyymien kasvaessa. Teoreettisena viitekehyksenä ovat Incoterms 2020-toimituslausekkeet sekä vientikaupan keskeiset menettelytavat.

2 OSTAJAN JA MYYJÄN VÄLINEN KUMPPANUUS

Kansainvälisessä kaupankäynnissä on otettava huomioon maiden väliset eroavaisuudet tehdä kauppaa. Erilainen infrastruktuuri, lainsäädäntö, arvot ja kulttuuri vaikuttavat osapuolten viestintään ja toimintatapoihin eri kansallisuuksien välillä. Irtaimen tavarankäynnin transaktio eli kauppatahtuma sisältää monia oikeussuhteita ja sopimuksia. (Railas, 2020; Seristö, 2002.)

2.1 Sopimukset osana kaupankäyntiä

Sopimuksien tavoitteena on selventää myyjän ja ostajan rooleja kaupankäynnissä sekä saada kauppaa suoritettua toivotulla tavalla ilman ylimääräisiä vastoinkäymiä. Sopimusehdoilla luodaan osapuolille turvaa, sekä niihin voidaan vedota riitatilanteissa. Tässä tutkimuksessa huomioidaan kauppaja- ja kuljetussopimus. Oheisessa kuviossa tämän tutkimuksen painoalueet ovat merkitty oranssilla ja vihreällä. (Haapio & Järvinen 2014.)



Kuvio 1. Kauppasopimuksen osa-alueet (mukaillen, Logistiikan maailma, 2024.)

2.1.1 Kauppasopimuksen solmiminen ja sisältö

Uutta myyjä-asiakassuhdetta luodessa kauppasopimuksen solmiminen on välttämätöntä. Ostajan tahtona on ostaa ja myyjän tavoitteena on myydä tavara raha-

vastiketta vastaan. Kauppasopimusta solmiessa on määriteltävä tavara, neuvoteltava sen hinta ja maksuehto, sekä kuinka tavara toimitetaan myyjältä ostajalle. Relevanttia tietoa ovat myös peruutusehdot ja kauppasopimuksen pätevyys. (Sandvik & Sisula-Tulokas 2013; Logistiikan maailma 2024.)

Kauppasopimus syntyy, kun tarjouksen vastaanottaja hyväksyy tarjouksen sen tekijältä. Hyväksytyyn tarjoukseen saapuessa takaisin sen tekijälle siitä tulee sitova, ja kauppasopimus voidaan todeta solmituksi. Pätevä sopimus syntyy, kun hyväksytty tarjous sisältää tarkan kuvauksen kauppatavarasta, sen laadusta ja hinnasta, ja molemmat osapuolet hyväksyvät tavaran omistusoikeuden siirtymisestä. Sopimus sitoo osapuolet myös noudattamaan lainsäädäntöä. Oikeustoimille ei ole tarvetta, kun vasta silloin, jos sopimuksesta syntyy riitatilanteita jälkikäteen. (Sandvik & Sisula-Tulokas 2013; Jaakkola & Sorsa 2005.)

2.1.2 Kauppasopimuksen purkaminen

Jos tavara on viivästynyt sovitusta toimitusajasta tai tavara on virheellinen, ostajalla on oikeus vaatia vahingonkorvausta tai sopimuksen purkua. Sopimuksen purkaminen on mahdollista usein vain, jos ostajasta riippumaton tekijä on aiheuttanut viivästyksen tai valmistusvirheen ja se on tuottanut ostajan liiketoiminnalle merkittävää haittaa. Samoin myyjällä on oikeus vaatia kaupan purkua tai vahingonkorvausta, jos ostaja tekee puolestaan sopimusrikkomuksen. Purkuoikeus vaihtelee tapauksen erityispiirteiden mukaan, mutta yleisesti virhetapauksissa kauppa tulee purkaa kuukauden aikana toimituksesta. Myyjä voi myös vaatia luontoissuoritusta eli ostajaa ottamaan tavaran vastaan ja maksamaan sen alkuperäisen sopimuksen mukaan. (Sandvik & Sisula-Tulokas 2013.)

2.1.3 Kuljetussopimuksen sisältö

Kauppasopimukseen sovitaan toimituslauseke, jonka mukaan määräytyy osapuolten vastuut tavaran toimituksesta. Toimituslausekkeesta selviää, kumpi osapuoli

on velvollinen solmimaan kuljetussopimuksen. Tavarankuljetuksessa myyjä on lähettäjä ja ostaja vastaanottaja, mutta kumpikin osapuoli voi käyttää apunaan huolitsijoita suorittamaan vienti- ja tuontiselvitykset. Myös muita toimintoja voidaan ulkoistaa esimerkiksi ahtausliikkeille tai terminaalioperaattoreille, kun tavaraa tarvitsee hetkellisesti säilyttää kuljetuksen yhteydessä. Ahtausliikkeet vastaavat tavaroiden lastauksesta ja purkamisesta kuljetusvälineisiin, kun taas terminaalioperaattorit hallinnoivat terminaaleja ja satamia, joissa nämä lastaus- ja purkutoimenpiteet tapahtuvat. (Railas, 2020.)

2.1.4 Kuljetussopimuksen solmiminen

Myyjä tai ostaja solmii kuljetussopimuksen yhden- tai useamman rahdinkuljettajan kanssa. Joskus huolitsija toimii myös rahdinkuljettajana. Tällöin jommankumman käyttämä huolitsija hoitaa kuljetuksen järjestelyn sekä kuljetuksen suorittamisen omalla kalustollaan osana logistiikkapalveluitaan. Suomen Huolinta- ja logistiikkaliittoon kuuluu useita toimijoita, kuten esimerkiksi DHL Global Forwarding, DSV Air & Sea ja Kuehne + Nagel Oy Ltd. (Railas, 2020; SHLL RY 2024.)

Rahdinkuljettajat voivat solmia alirahdinkuljettajien kanssa sopimuksia tavarankuljettamiseksi määräpaikkaan. Tavara on mahdollista myydä myös uudelle ostajalle kesken kuljetuksen, jolloin ensimmäisen solmitun kuljetussopimuksen ehdot tulevat koskemaan uutta ostajaa. Myös toimituslausekkeella sovitusta tehtävänjaoista voidaan poiketa liittyen kuljetussopimuksen solmimiseen, mutta tämä on molemmille osapuolille kannattavaa sopia todisteellisesti. (Railas, 2020.)

2.2 Kuljetusreitin vaikutus kuljetusmuotoihin ja -kustannuksiin

Tavarankuljettajan ja vastaanottajan sijainti, sekä niiden välinen etäisyys on oleellista tietää toimituslausekkeen määrittämisen kannalta. Kuljetusreitit on suunniteltava huolellisesti ja niihin on jatkuvasti kannattavaa kehittää uusia ratkaisuja. Maantieteellisiä rajoituksia ovat reitille ominaiset vaikutukset vuodenajoittain,

terminaalit, tunnelien kalustorajoitukset koskien kuljetusvälineen leveyttä ja korkeutta, sekä siltojen painorajoitukset. Liikenteellisiä rajoituksia ovat ajoittaiset raskaiden kuljetusten ajokiellot, satama- ja terminaaliruuhkat, rajatarkastuksien hitaus sekä yleiset aikasidonnaiset liikenneruuhkat. (Logistiikan maailma, 2024.)

2.2.1 Kuljetusmuodon valinta

Kuljetusmuodon valinnassa huomioon on otettava tuonti- ja vientimaiden etäisyys toisistaan sekä sijainti. Kiireellisyys ja kauppatavaran tekniset ominaisuudet (pituus, leveys, korkeus, kappalemäärä) vaikuttavat etenkin pitkän matkan toimituksessa oikean kuljetusmuodon kannattavuuteen. Tavarán arvo, olomuoto ja vahinkoalttius vaikuttavat tavarán pakkaukseen ja käsittelyyn toimituksen aikana. Lastaus- ja purkuolosuhteet, sekä välivarastointimahdollisuudet rajoittavat kuljetusmuodon valinnassa. (Logistiikan maailma, 2024; Sakki, 2009.) Eettisyys ympäristön näkökulmasta on osana yritysten vastuullisuusstrategiaa, jolla on myös suuri vaikutus kuljetusmuodon valintaan. *”Entä onko dieselkäyttöinen laiva, auto tai veturi saastuttavampi kuin ydin- tai vesienenergiasta saatavaa sähköä käyttävä kuljetusmuoto?”* (Seristö ja muut, 2002, s. 221.)

Kuljetusmuotoja on neljä erilaista:

- lentokuljetus
- maantiekuljetus
- merikuljetus
- rautatiekuljetus

Suomen Tullin (2023) uusimpien tilastotietojen perusteella vuonna 2022 ulkomaankaupan tavarakuljetuksista jopa 92,4 prosenttia kulki meriteitse. Kaikista kuljetusmuodoista voidaan muodostaa yhteiskuljetuksia. Modaalikuljetuksissa kuljetus pääosin toteutetaan lento-, meri- tai rautatiekuljetuksena, mutta jakelutoimitukset tai lyhyen matkan noudot vaativat lisäksi maantiekuljetuksen käyttöä. Mul-

timodaalikuljetus tarkoittaa useamman kuljetusmuodon yhdistämistä. Intermodaalikuljetuksessa yhdistellään myös useampaa kuljetusmuotoa, mutta kauppatavara siirtyy aluksesta toiseen samassa kuljetusyksikössä, esimerkiksi kontissa. (Logistiikan maailma, 2024; SKAL ry, 2024.)

2.2.2 Kuljetuskustannukset

Logistiikkatoimintojen suorat kustannukset koskevat kuljetusta, varastointia, dokumentointia, pakkaamista sekä siihen tarvittavia materiaaleja. Nämä kaikki liittyvät kauppatavaran fyysiseen liikenteeseen. (Ojala ja muut, 2023.) Tämän opinnäytetyön käytännön osion kannalta tärkeimmät ovat kuljetus- eli rahtikustannukset. Kun puhutaan yrityksen kuljetuskustannuksista, niillä tarkoitetaan yrityksen itse maksamaa hintaa rahtikuljettajalle tai oman kaluston käyttökuluja. (Sakki, 2009.)

3 TOIMITUSLAUSEKKEIDEN ROOLI KAUPANTEOSSA

Toimituslausekkeet ovat muodostuneet ajan myötä, kun samoja kauppatapoja on toistettu eri tilanteissa toimijoiden välillä. On globaalisti yksinkertaisempaa sopia yhteisistä toimituslausekkeista ja niiden lyhenteistä sen sijaan, että jokaisella ostaja- ja myyjäosapuolella olisi omat käytäntönsä tehdä kauppaa. Toimituslausekkeitä sovelletaan irtaimen tavaran kauppaan toimijoiden välillä, eikä esimerkiksi ulkoinen tai sisäinen logistiikkaorganisaatio voi muuttaa toimituslausekettä ilman erillistä lupaa tai toimeksiantoa myyjältä tai ostajalta. (Logistiikan maailma 2024; Railas, 2020.)

Toimituslausekkeiden tarkoituksena on välttyä osapuolien välisiltä väärinymmärryksiltä. Kärjistetyissä erimielisyyksissä voidaan joutua turvautumaan oikeustoi-
miin, joka johtaa ylimääräisiin kuluihin molemmille osapuolille. Liiketoimintatav
maiden ja kansallisuuksien välillä voivat erota, joihin toimitusehdoilla tuodaan sel-
keyttä. (Singh, 2009.)

3.1 Kolme eri vastuuta

Globaalissa kaupankäynnissä Kansainvälisen Kauppakamarin (ICC) luomat Inco-
terms-toimituslausekkeet ovat avainasemassa määrittellessä osapuolien vastuita.
Incoterms-toimituslausekkeet ovat kauppaa harjoittavien yritysten laatima sään-
tökokoelma, jota on sovellettu perustyökaluna osapuolien vastuiden määrittämi-
seen ympäri maailman yli sadan vuoden ajan. Arvokkaiden vientituotteiden toimi-
tusketjussa hyödynnetään toimituslausekkeitä, kun sovitaan myyjän ja ostajan vel-
vollisuuksista. (Railas, 2020.)

Incoterms-toimituslausekkeitä tarvitaan

- toiminta-, pakkaus-, vakuuttamis-, ja ilmoitusvelvollisuuksiin
- riskin siirtymiseen
- käsittelyvastuisiin; asiakirjojen kustantamis- ja hankkimisvastuu. (Logistiikan maailma 2024.)

Kokonaisvaltainen läpinäkyvyys on tärkeää, jotta osapuolet tietävät tarkat pisteet toimitusketjussa, jolloin vastuut siirtyvät. Esimerkiksi kun kuljetussopimus solmitaan kolmannen osapuolen kanssa, ilmoitusvelvollisuus ja viestintä korostuu kuljetussopimuksen solmineen osapuolen kohdalla. (Rushton & Walker, 2007.)

3.1.1 Toimenpidevastuu

Toimenpidevastuulla voidaan viitata esimerkiksi siihen, että kuka vastaa tavaroiden pakkaamisesta, lastaamisesta, kuljettamisesta tai vastaanottamisesta. Tyypillisesti toimituslausekkeissa määritellään toimenpidevastuu kirjainyhdistelmällä, jotka kuvaavat eri vastuunjakomalleja myyjän ja ostajan välillä. Esimerkiksi EXW-lausekkeessa myyjän toimenpidevastuu rajoittuu siihen, että hän varaa tavarat ostajan noudettavaksi omasta tilastaan. Ostajan vastuu alkaa tavaroiden noudon jälkeen, ja hän vastaa kuljetuksesta ja riskeistä siitä eteenpäin. Toimenpidevastuulla ymmärretään myös myyjän ja ostajan velvoitteita vienti- ja tuontiselvityksiin. (Logistiikan maailma 2024; Railas, 2020.)

3.1.2 Kustannusvastuu

Kustannusvastuulla tarkoitetaan edellisen kappaleen toimenpiteistä syntyvien kulojen korvaamista. Ne voivat olla esimerkiksi toimitusta edeltäviä kuluja tai toimituksen jälkeisten yllättävien kustannusten korvaamista. Kauppahintariskistä voidaan puhua ostajan näkökulmasta silloin, jos toimituslausekkeeksi on valittu F- tai C-lauseke. Riski siirtyy ostajalle jo kuljetuksen alussa ja tällöin ostaja on velvollinen vastaamaan täydestä kauppahinnasta myyjälle, vaikka tavara olisi vaurioitunut tai tuhoutunut matkan varrella. (Railas, 2020.)

Myyjän näkökulmasta kustannusvastuu korostuu D-lausekkeiden kohdalla. Myyjä on velvollinen toimittamaan tavarat sopimuksen mukaan sovittuun paikkaan, vaikka se tuhoutuisi toimituksen aikana. Näissä tapauksissa on myyjän tehtävänä saada mahdollisimman nopeasti uusi vastaava tavara toimitettua ostajalle välttyäkseen lisäkuluilta. Tappiota syntyy uuden tavarat valmistuskustannuksista,

mutta vahingoittuneen tavaran nopealla korvaamisella voidaan välttyä sopimusrikkomukselta. Ostaja voi myös vaatia hyvityskuluja, jos toimituksen myöhästymisestä koituu hänelle merkittäviä taloudellisia menetyksiä. (Sandvik & Sisula-Tulokas, 2013; Railas, 2020.)

3.1.3 Vaaranvastuu eli riskienhallinta

Vaaranvastuussa oleellisena pidetään tavaran luovutusta myyjältä ostajalle. Tämä ei kuitenkaan aina tarkoita tavaran fyysistä antamista tai purkamista osapuolelta toiselle, vaan esimerkiksi pitkän matkan konttikuljetuksessa luovutus ja riskit voivat siirtyä sovitusti ostajalle matkan aikana. Toimituslausekekoelman tehtävänä on tuoda tähän selkeyttä, koska toimituslausekkeissakin on eroja. Esimerkiksi FOB-lausekkeessa vaaranvastuu siirtyy ostajalle, kun tavara lastataan kuljetusvälineeseen, kun taas CIF-lausekkeessa ostaja ottaa samoin vastuun lastauksessa kuljetusvälineeseen, mutta myyjä vastaa vakuutuksesta. (Snyder, 2014; Railas, 2020.)

Kontissa kuljetettava kauppatavara voi esimerkiksi vahingoittua tai tuhoutua kovan merenkäynnin vuoksi. Näissä tapauksissa katsotaan kauppasopimuksen ja toimituslausekkeen perusteella, että kumpi osapuoli on vastuussa. Kuljetusvakuutuksen ottaminen korostuu vaaranvastuun siirtymistä koskevissa säännöissä. Tavara voi kulkea useamman rahdinkuljettajan kautta toimituspisteeseen ja myös rahdinkuljettajien on määrä solmia omat vakuutukset riskien varalta. Myös muita osapuolista riippumattomia riskitekijöitä voi ilmetä tavaran toimituksen aikana. Esimerkiksi luonnonilmiöt ja kansainväliset poliittiset erimielisyydet voivat vaikuttaa siihen, missä kunnossa tavara saapuu sovittuun toimituspaikkaan. (Sandvik & Sisula-Tulokas, 2013.)

4 INCOTERMS 2020

Nykyisiin Incoterms 2020-toimituslausekkeisiin kuuluu yksitoista eri määritelmää, joita käytetään kansainvälisessä kaupankäynnissä. Kauppasopimuksissa ja kuljetusasiakirjoissa on usein nähtävillä kolmikirjaimiset lyhenteet, joille jokaiselle on yksilöity merkitys. Kirjaamalla toimituslausekkeen lyhenteen asiakirjoihin näkyviin on tulkittavissa, että myyjä sekä ostaja ovat sopineet lausekkeen määrittelemästä kauppatastavasta. Myös sopimuksessa viittaus Incotermsiin on tarpeellinen. Esimerkiksi määrittelemällä kauppasopimukseen CIF Nokia Incoterms 2020 osapuolet (myyjä ja ostaja) sitoutuvat toimituslausekkeen vaatimiin velvollisuuksiinsa. (Logistiikan maailma 2024.)

4.1 Sopivan toimituslausekkeen määrittäminen

Useat tekijät vaikuttavat toimituslausekkeen määrittämiseen. Ensinnäkin tärkeää olisi ymmärtää sopiva kuljetusmuoto. On selvää, että esimerkiksi Suomesta Norjaan järkevin kuljetusmuoto on rekkarahti, kun taas Aasiaan täytyy valita joko lentorahti tai merikonteilla tapahtuva yhteiskuljetus ottaen huomioon eriävät toimitusmatkat. Huomioonotettavia piirteitä ovat myös kohdemaiden erityisvaatimukset, kuten mahdolliset tullaukset ja alkuperätodistukset. Näissä tapauksissa on kannattavinta kilpailuttaa kuljetusyhtiöt ja valita lähtökohtaisesti sellainen palvelu, joka hoitaa myös huolinnan. Jos esimerkiksi valitaan merikonttikuljetus, se rajaa jo paljon toimituslausekkeen vaihtoehtoja, sillä vain FSA, FOB, CFR ja CIF soveltuvat tällaiseen kuljetusmuotoon. (Railas, 2020.)

Toiseksi kauppatastavan luonne vaikuttaa paljon toimituslausekkeen valintaan. On tärkeää määrittää, millaista tuotetta toimitus koskee. Alun perin raaka-ainekuljetuksiin luodut Incoterms-toimituslausekkeet vaativat toisinaan kyseenalaistamista. (Railas, 2020.) Eri tuotteet vaativat tilakapasiteettia eri tavoin ja vaativat erilaista käsittelyä lastaus- ja purkuvaiheissa. Esimerkiksi pieniä- ja keskisuuria tuotteita kuljetetaan lavoille pakattuna ja suurempia irtotavarana. Ostajalla saattaa olla kalustoa purkaa kuorma vain pystyyn pakattuna tai myyjälläkin voi olla

erityistoiveita lastausmenettelyistä huomioon ottaen varaston työntekijöiden turvallisuuden. Tutkimuksen kohdeyritys on asettanut asiakkailleen sovitut minimitoimitusmäärät, jotta kuljetuksen järjestäminen määritellyllä toimituslausekkeella on turvallista ja kustannustehokasta molempien osapuolien näkökulmasta.

Kolmantena näkökulmana on osapuolten kyvykkyys järjestellä logistiset ratkaisut. Tarkoituksenmukainen konsolidointi sekä mahdollisuus luoda kuljetus- ja vakuutus sopimuksia vaikuttavat toimituslausekkeen valintaan. Paremmuusasema tuonti- ja vientiselvityksen tekemisessä osapuolten kesken luo eroja myös sen välille, että mikä toimituslauseke olisi sopivin valita. (Railas, 2020.) On kannattavaa myyjän toimesta yhdistää useamman lähialueen asiakkaiden osakuormat yhteiskuljetukseksi kustannuksien minimoimiseksi. Esimerkiksi Benelux-alueen toimitusten yhdistäminen on kannattavaa CIP-lausekkeella, jos myyjällä on asiakassuhteita samalle alueelle useampaan toimipaikkaan. Näin myyjä pystyy tarjoamaan mahdollisimman kustannustehokkaan toimituksen. Tässä tilanteessa myyjällä on enemmän perusteluita järjestää kuljetus, vaikka riskit siirtyvätkin ostajalle jo myyjän luovuttaessa tavaran rahdinkuljettajalle.

Neljäs ja hyvin merkittävä tekijä on talouskysymykset. Maksuehto määrittelee lausekevalintaa. Jos kuljetusasiakirjana käytetään konossementtia, niin remburssi ja pankkiperittävä ovat yleisimpiä vaihtoehtoja CFR- ja CIF-lausekkeissa. Tullausarvon laskeminen kaavamaisesti ja arvonlisäverovelvollisuus vaikuttavat osapuolten yhteiseen lausekevalintaan. (Railas, 2020.) Esimerkiksi EU:n jäsenmaissa, jos yrityksellä on rekisteröity toimipaikka Suomessa sekä ulkomailla, voi toimituksen hintaa säädellä sen mukaan, kumpaan toimipaikkaan tavara toimitetaan Suomesta ja millä toimituslausekkeella. Jos ostajaa ei miellytä kuljetuksen hinta Suomesta ulkomailla sijaitsevaan toimipaikkaan, voi hän järjestää tai pyytää toimituksen myös Suomessa sijaitsevaan toimipaikkaan. Tässä kompastuskivenä voi kuitenkin ilmetä kunkin maan oma arvonlisäveroprosentti, jolloin Suomen sisäinen toimitus voi tulla ostajalle kalliimmaksi verrattuna ulkomaiseen veroprosenttiin sisältäen tuotteiden 24 % arvonlisäveron (Verohallinto, 2024).

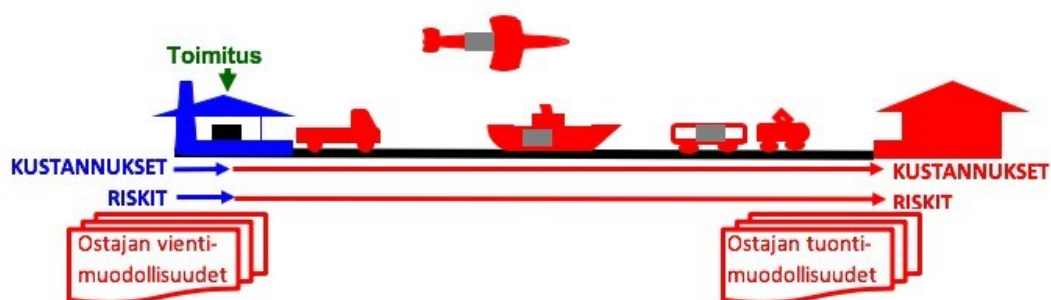
Viides lähtökohta on aikariskin siirtyminen. Toiselle osapuolelle toimituksen oikea-aikaisuus voi olla merkittävämpää, minkä vuoksi aikariskiä säännellään toimituslausekkeella. Esimerkiksi C-lausekkeissa toimitusajan hallinta on haastavampaa, kun taas F-lausekkeissa ostaja vastaa logistiikan aikatauluista ja D-lausekkeissa puolestaan myyjä hoitaa sopimusosapuolena logistiikan järjestelyistä. (Railas, 2020.) Tämä rinnastuu hyvin kolmanteen osa-alueeseen koskien osapuolien logistisia ratkaisumahdollisuuksia. Esimerkiksi Benelux-alueella, jos yksittäinen tilaus on kiireinen eikä ole aikaa odottaa täyskuorman kertymistä, on mahdollista neuvotella myös toimituslausekkeen vaihtamisesta esimerkiksi FCA-lausekkeeseen, jolloin asiakas järjestää tavaran noudon myyjän varastolta Suomesta ja hallitsee toimituksen määräpaikkaan (ICC, 2020).

4.2 E-lausekkeet - Ex works

Ex Works (EXW) eli ”Noudettuna” on toimituslausekkeiden ainoa E-lauseke. Tämä toimituslauseke tarkoittaa, että myyjä luovuttaa tuotteen ostajalle myyjän nimeyllä toimituspaikalla, esimerkiksi tehtaalla tai varastossa. EXW-lausekkeessa myyjän vastuu päättyy tuotteen luovuttamiseen ostajalle, eikä myyjä vastaa kuljetusjärjestelyistä tai -kustannuksista. (ICC, 2020; DHL, 2024.) Myyjän tehtävänä on kuitenkin valmistella, merkitä ja pakata tuotteet sovitulla tavalla, sekä antaa ostajalle pakkauslista (Railas, 2020.)

Ostaja hoitaa kaikki vienti- ja tuontimuodollisuudet, sekä kolmansien maiden kauttakulkuselvitykset eli tullipassitukset. Tämän vuoksi EXW-toimituslauseke sopii parhaiten kotimaan kauppaan tai Euroopan Unionin sisäkauppaan. Ominaisuuksiltaan EXW on hyvin samankaltainen kuin FCA, mutta myyjän vastuut ovat minimaaliset ja tavaraa ei voi kuljettaa tullialueen ulkopuolelle ilman, että viejä (tässä tapauksessa ostaja) on rekisteröitynyt tavaran lähtömaassa. (Logistiikan maailma, 2024; ICC 2020.)

Aihetta käsittelevässä kirjallisuudessa on käytetty kuvia havainnoimaan myyjän ja ostajan riskien siirtymistä eri vaiheissa logistiikkaketjua. Kuviossa 2 on hyvin selkeästi nähtävissä sinisellä, että myyjän vastuut päättyvät jo lähtöpisteessä, kun tavarana on vastaanotettu sovitulla toimituspaikalla. Lastaus- ja kuljetusriskit siirtyvät ostajalle, heti kun ostaja on ottanut vastaan tuotteet kuittaamalla ennalta sovitun todistuksen (esim. pakkauslista tai kappale kuljetusasiakirjasta) nimetyllä toimituspaikalla. (Railas, 2020.)



Kuvio 2. EXW - Ex Works (Logistiikan maailma 2024.)

4.3 F-Lausekkeet

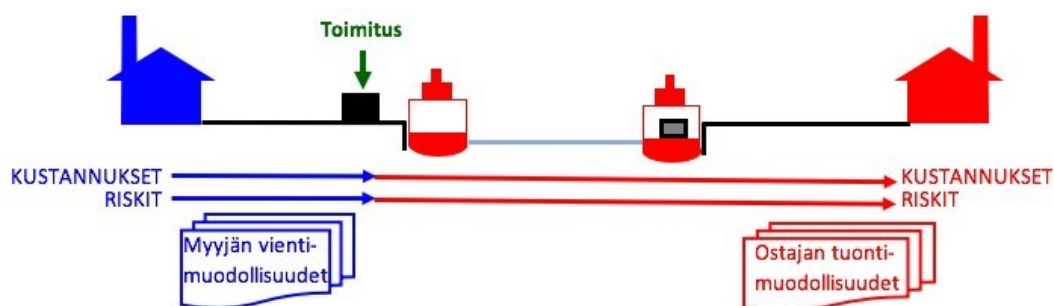
FAS, FCA sekä FOB-lausekkeissa myyjän vastuulla on tunnusomaisesti lähtöpäässä toimittaa tavara ostajan ennalta ilmoittamalle rahdinkuljettajalle. Myyjä on vastuussa tavarasta siihen asti, että se on lastattu kuljetusvälineeseen tai sen sivulle. On myös nykyään mahdollista, että myyjä voi tehdä kuljetussopimuksen ostajan riskillä ja kustannuksella, jos näin sovitaan. F-lausekkeissa vientiselvitys kuuluu myyjän vastuisiin, jonka jälkeen tuontiselvitys ja mahdollinen tullipassitus on ostajan vastuulla. (Railas, 2020.)

4.3.1 FAS – Free Alongside Ship

Free Alongside Ship (FAS) eli "Vapaasti aluksen sivulla" on lauseke, jossa myyjä toimittaa tavaran aluksen vierelle nimettyyn lastaussatamaan. Tällä lausekkeella on pitkä historia, vaikka onkin kelvollinen vain vesitiekuljetuksiin satamasta satamaan. Myyjä toimittaa ja purkaa tavaran ostajan määrittelemään satamaan, jonka jälkeen vastuu siirtyy ostajalle lopulliseen toimitusosoitteeseen asti.

FAS-lausekkeen luonne sopii erinomaisesti esimerkiksi poikkeuksellisten raskaskuljetusten ja sahatavaran kuljetukseen, jotka vaativat esikuljetuksen proomussa ja lastauksen alukseen erikoiskalustolla. Suomen vientikaupassa FAS-lauseke on todella harvinainen. Nestemäisten tuotteiden (esim. ruokaöljy tai alkoholi) kuljetamiseen käytetty bulk-rahti on sopiva kuljetusmuoto FAS-lausekkeelle. (Railas, 2020; Kuehne + Nagel 2024.)

Kuviossa 3 nähdään, että myyjä hoitaa muodollisuudet riskeineen ja kustannuksineen siihen pisteeseen asti, että tavara on purettu satamassa aluksen sivulle. F-lausekkeille ominaisella tavalla vientimuodollisuuksien jälkeen ostaja vastaa kuljetuksesta, tuontiselvityksestä, vakuutuksesta sekä mahdollisista tavarahan vahingoista. Riski siirtyy virallisesti vasta, kun lastattava laiva on saapunut satamaan ja lastaus aloitetaan ostajan toimesta. ”On board”-konossementti rahdinkuljettajalta riittää todistukseksi tavarantoimituksesta ostajalle. (Logistiikan maailma 2024.)



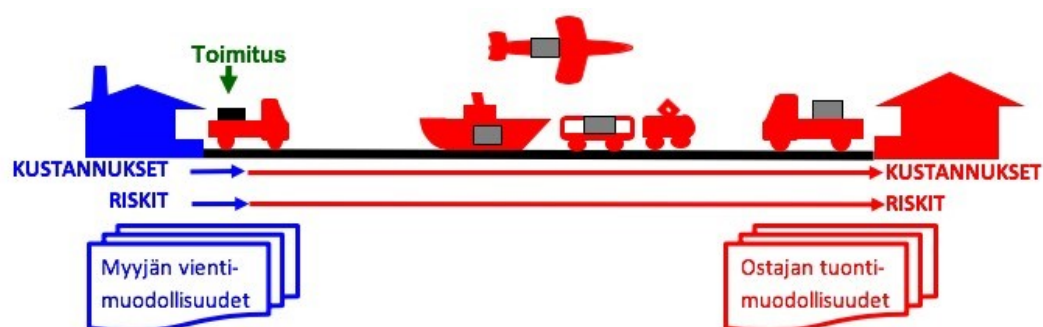
Kuvio 3. FAS - Free Alongside Ship (Logistiikan maailma 2024.)

4.3.2 FCA – Free Carrier

Free Carrier (FCA) eli ”Vapaasti rahdinkuljettajalla” tarkoittaa sopimusta, jossa myyjä toimittaa tavarantoimituksen ostajan rahdinkuljettajalle ennalta määrättyssä paikassa lähellä myyjää. Tällä voidaan tarkoittaa esimerkiksi myyjän toimitiloja (tehdas tai varasto) tai esimerkiksi terminaalia, jossa ostajan määrittämä rahdinkuljettaja ottaa tavarantoimituksen haltuunsa. (ICC, 2020.)

FCA on luonteeltaan hyvin monipuolinen ja joustava toimituslauseke. Myyjä voi toimittaa tavaran ennalta sovittulle varastolle, konttilaiturille, terminaaliin, tai ylipäätään muulle lastauspaikalle. Ostaja voi sen jälkeen järjestää haluamansa kuljetusmuodon lopulliseen kohteeseen. Tämä toimituslauseke tarjoaa ostajalle vapauden valita reitin ja aikataulun tarpeen kiireellisyyden mukaan sekä neuvotella parhaat rahtihinnat. Erityisesti konttiliikenteessä FCA on hyvin käyttökelpoinen monipuolisuutensa vuoksi. (Railas, 2020.)

Kuviossa 4 nähdään erona edellä mainittuun FAS:iin, että FCA-lauseketta voidaan käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa sekä yhdistetyissä kuljetuksissa. Kuitattu rahtikirja todistaa tässä lausekkeessa tavaroiden riskin siirtymisen ja ostajan velvollisuutena on organisoida kaikki muodollisuudet siitä lähtien.



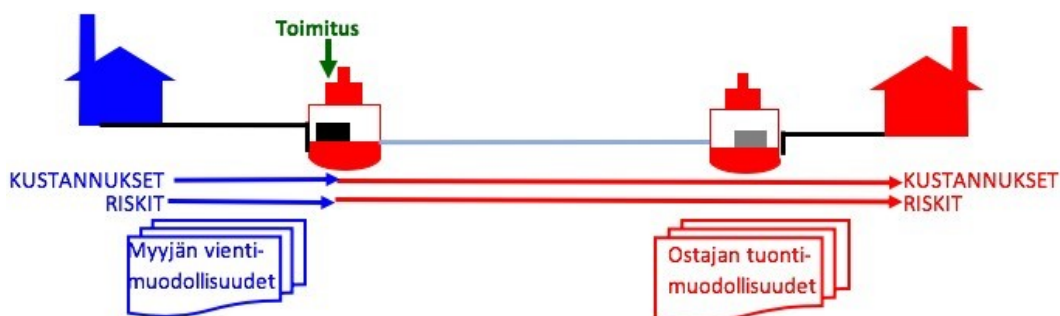
Kuvio 4. FCA - Free Carrier (Logistiikan maailma 2024.)

4.3.3 FOB – Free On Board

Free On Board (FOB) eli "Vapaasti aluksella" tarkoittaa sitä, että myyjän vastuulla on toimittaa tavara ostajan nimeämään alukseen ja -satamaan. Eli tavara lastataan nimettyyn laivaan toisin kuin FAS-lausekkeessa, jossa tavara toimitettiin vain ostajan aluksen viereen. Myyjä hoitaa vientiselvityksen, kunnes kauppavara on lastattu alukseen. Sen jälkeen tuontimuodollisuudet siirtyvät ostajalle. Molemmilla osapuolilla on velvollisuus auttaa toisiaan tarvittavien asiakirjojen järjestämisessä. (ICC, 2020.)

Nimensä mukaisesti FOB-lauseke soveltuu perinteisiin merikuljetuksiin erinomaisesti. Samalla kun FOB-lausekkeen mukaan myyjä vastaa tavarankuljetuksesta laivaan, niin FCA mahdollistaa sen vain terminaaliin tai varastoon, josta ostaja kantaa vastuun laivauksesta ja toimituksen vaiheista kustannuksineen siitä eteenpäin. FCA-lausekkeessa kuitenkin on joustavuutta, toisin kuin FAS-lausekkeessa, jota sovelletaan tilanteissa, kun satamassa lastauslaitteet ovat puutteelliset tai tilaa on vain rajallisesti. FOB on FAS- ja FCA-lausekkeisiin verrattuna yksinkertainen ja selkeä vastuunjaoltaan määräsattamassa lastauksen jälkeen myyjän ja ostajan välillä. (Railas, 2020.)

Kuviossa 5 Nähdään, että FOB-toimituslauseke on sopiva ainoastaan vesitiekuljetuksiin FAS-lausekkeen tavoin. FOB-lauseke ei sovi konttiliikenteeseen, koska tavaraa ei voi jättää satamaterminaalin konttipihaan odottamaan lastausta, vaan riskit siirtyvät myyjältä ostajalle vasta kun tavara on aluksessa. Myyjän kuuluu saada rahdinkuljettajalta asiakirja (esim. ”On board” -konossementti) todistukseksi myyjän suorittamasta toimituksesta. (Railas, 2020.)



Kuvio 5. FOB - Free On Board (Logistiikan maailma 2024.)

4.4 C-Lausekkeet

CFR, CIF, CIP ja CPT-toimituslausekkeet ovat sellaista kauppatapaa varten, jossa myyjä solmii toimituksesta kuljetussopimuksen rahdinkuljettajan kanssa kuluneen tiettyyn määräpaikkaan. Ostajan näkökulmasta C-lausekkeen käyttäminen ei kansainvälisessä kappaletavara-kaupassa ole kannattavaa, koska myyjän vastuut

omassa maassaan ovat mahdollisimman minimaaliset. Myyjä hoitaa vientimuodollisuudet ja tullauskulut, jos sellaisia sovitulle reitille kuuluu kuljetussopimuksen mukaan. Lähettäjän vastuulla on pakata ja merkitä tavara ennalta sovitulla tavalla. (Railas, 2020.)

Ostajalle voidaan antaa oikeus määrittellä lähtöpäivä tai -ajankohta, jolla pyritään arvioimaan kauppatavaran saapumista määräpaikkaan. Tämä on ostajan kannalta tärkeää, koska riskit siirtyvät hänen vastuulleen silloin, kun myyjä on toimittanut tavarat sovittuun paikkaan. Ostajan on tärkeää selvittää vakuutusturvansa sekä myyjän määrittelemä toimituspaikka. Jos rahdinkuljettajia on toimitusketjussa useampia, saattaa pahimmassa tapauksessa sattua viivästyminen tai tavarantoimituksen vaurioituminen paikassa, joka ei ole ostajan vakuutusturvan alaisena. Tämän vuoksi ostaja tarvitsee kuljetussitoumuksen rahdinkuljettajalta, jotta mahdollisia riskejä voidaan hallita. C-lausekkeissa on paljon osapuolien sovittavissa, jonka vuoksi ne tullaan seuraavaksi erittelemään toimituslauseke kerrallaan. (Railas, 2020.)

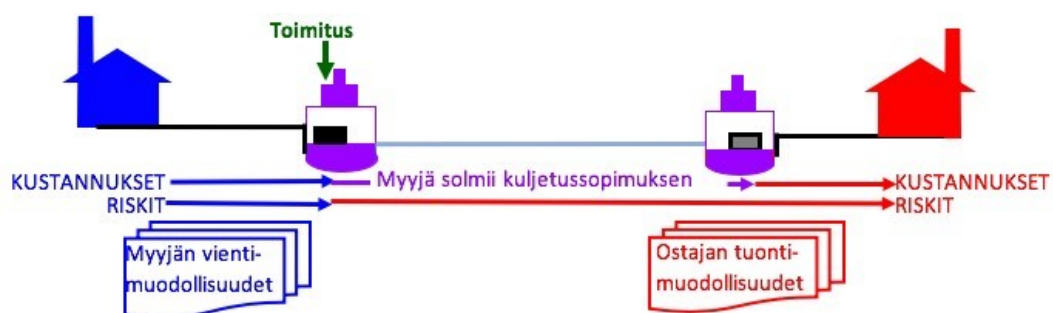
4.4.1 CFR – Cost and Freight

Cost and Freight (CFR) eli "Kulut ja rahti maksettuina" on FOB:in tavoin tarkoitettu vesitiekuljetuksiin, jossa tavara kuljetetaan alukseen myyjän toimesta. Vaikka C-lausekkeissa yleensä voidaan sopia toimituspaikasta, on CFR-lausekkeessa varmaa, että toimituspaikkana käytetään laivaussataman alusta. Myyjän vastuulla on solmia kuljetussopimus mahdollisimman tavanomaisin ehdoin reitti- ja kauppatavara huomioon ottaen. Ostajan kuuluu saada tavanomainen asiakirja myyjältä todisteeksi tavarantoimitushetkellä lastaussatamaan. Riippuen kauppasopimuksesta, asiakirja voi olla esimerkiksi "on board" -konossementti, joka ostajan täytyy hyväksyä mahdollisia reurssiehtoja varten. (Logistiikan maailma 2024; Railas, 2020.)

CFR on seuraavaksi esiteltävään CIF-lausekkeeseen verraten hyvin samanlainen, mutta vakuutusturvan hankkiminen ei ole myyjän velvollisuus. Käytännössä tämä

tarkoittaa sitä, että CFR-lausekkeessa ostajan on hankittava kuljetusvakuutus tavaroiden suojaamiseksi, kun taas CIF-lausekkeessa myyjä hankkii sen ostajan hyväksi. Tämä vaikuttaa erityisesti kalliin ja riskialttiin lastin kuljetukseen kustannusten ja hallinnan näkökulmasta. (Railas, 2020.)

Kuviossa 6 nähdään punaisella värityksellä, miten ostajan riskit alkavat sillä hetkellä, kun tavara on lastattu. Kuitenkin kaikille C-lausekkeille ominaisella tavalla ostajan kustannukset alkavat vasta määräsatamassa. Tässä CFR-toimituslausekkeessa kriittiseksi määräytyy lastaus- ja määräsatama, koska ne vaikuttavat paljon kustannuksien jakautumiseen osapuolien välillä. Toisinaan myyjä voi kuljetussopimusta solmiessa sisällyttää tavarankuljetuksen purkamisen rahdinkuljettajalleen tai vaihtoehtoisesti tavarankuljetuskustannukset siirtyvät ostajalle. (Logistiikan maailma 2024; Railas, 2020.)

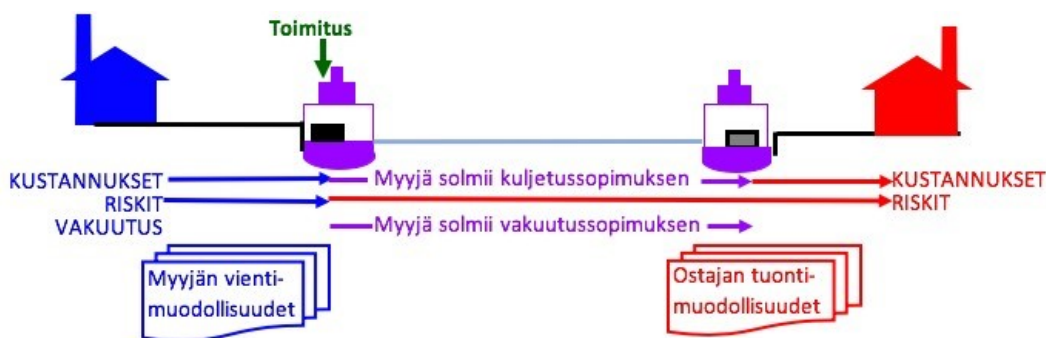


Kuvio 6. CFR - Cost and Freight (Logistiikan maailma 2024.)

4.4.2 CIF – Cost, Insurance and Freight

Cost, Insurance and Freight (CIF) eli “Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina” on edellä mainittujen CFR:än ja FOB:in kaltainen toimituslauseke vain vesitiekuljetuksiin. Myyjän tehtävänä on pakata, toimittaa ja lastata tavarat ennalta sovittuna ajankohtana ostajan alukseen lastaus- ja määräsatamassa. Toimituslausekkeen nimen mukaisesti myyjä maksaa rahdin sekä muut kustannukset, kunnes on toimittanut tavarankuljetuksen ostajalle sovittuun. Lisäksi myyjän tehtäviin kuuluu vakuuttaa tavarankuljetuksen ajaksi ostajan puolesta. (Logistiikan maailma 2024; Tulli 2024.)

Kuviossa 7 voidaan huomata ilmeinen yhdennäköisyys CFR:än kanssa, mutta lisäyksenä on violetilla myyjän vastuu solmia vakuutus sopimus määräsätamaan asti. Poikkeustilanne voi ilmetä silloin, jos määrämaa ei hyväksy ulkomaalaista vakuutus sopimusta. Näissä tapauksissa osapuolten tulisi harkita kaupankäyntiä CFR-lausekkeen ehdoilla. (ICC, 2020; Logistiikan maailma 2024.)

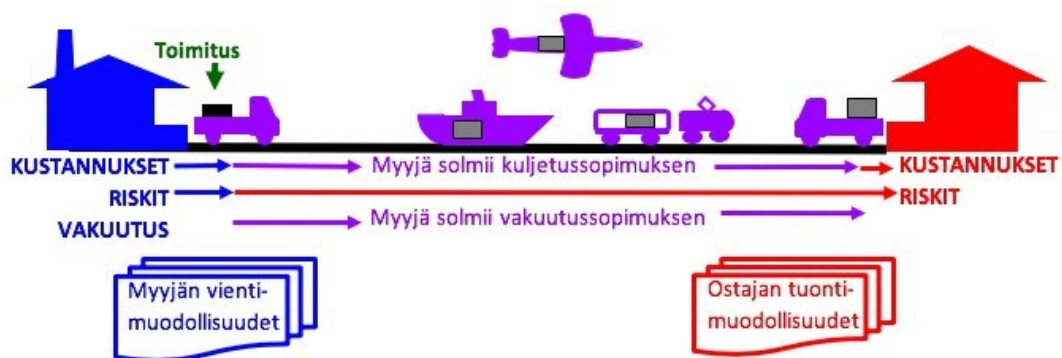


Kuvio 7. CIF - Cost, Insurance and Freight (Logistiikan maailma 2024.)

4.4.3 CIP – Carriage and Insurance Paid to

Carriage and Insurance Paid to (CIP) eli ”Kuljetus ja vakuutus maksettuina” on toimituslauseke, jossa riskit siirtyvät ostajalle, kun myyjä on luovuttanut tavarat rahdinkuljettajalle sovittuna toimitusaikana. Myyjä solmii kuljetussopimuksen ja maksaa rahdin sekä vakuutuksen päämäärään. CIF:istä poiketen tämä toimituslauseke sopii kaikkiin kuljetusmuotoihin, erityisesti konttiliikenteeseen. Toimituspaikka voi olla sovitusti myyjän omat tilat tai esimerkiksi rahdinkuljettajan terminaali. (ICC, 2020; Logistiikan maailma 2024.)

Kuviossa 8 nähdään FCA:n kaltaiset vastuut osapuolien välillä. Erottavana tekijänä myyjä solmii kuljetussopimuksen rahdinkuljettajan kanssa, eikä ostaja. Riskin määrittämisen kannalta toimituspaikka on todella oleellinen, sekä määräpaikka, koska myyjä tekee sinne asti kuljetussopimuksen. (ICC, 2020; Logistiikan maailma 2024.)



Kuvio 8. CIP - Carriage and Insurance Paid to (logistiikan maailma 2024.)

4.4.4 CPT – Carriage Paid To

Carriage Paid To (CPT) eli “Kuljetus maksettuna” sopii kaikkiin kuljetusmuotoihin, varsinkin konttiliikenteeseen sekä yhdistettyihin kuljetuksiin. Tässäkin toimituslausekkeessa myyjä maksaa rahdin sekä solmii kuljetussopimuksen. Erona CIP-lausekkeeseen myyjä ei vakuuta tavaraa kuljetusvahinkojen varalta, vaan kokonaisvaltainen vastuu vakuutuksesta siirtyy ostajalle kuljetuksen ajaksi. (ICC, 2020; Logistiikan maailma 2024.)

Kuviossa 9 nähdään muuten identtinen toimitusketju CIP:in kanssa, mutta violetti viiva puuttuu kuvastamasta myyjän solmimaa vakuutusta. Myyjä ei ole vastuussa mahdollisista kauppatavaran vaurioista tai myöhästymisistä, koska hän on täyttänyt velvollisuutensa solmimalla vain kuljetussopimuksen toimituslausekkeen ehtojen mukaisesti. Niin kuin muissakin tähän asti käsitellyissä toimituslausekkeissa, tässä myyjä hoitaa vientiselvityksen ja ostajan vastuulla on tuontimuodollisuudet. (ICC, 2020; Logistiikan maailma 2024.)



Kuvio 9. CPT - Carriage Paid to (Logistiikan maailma 2024.)

4.4.5 D-Lausekkeet

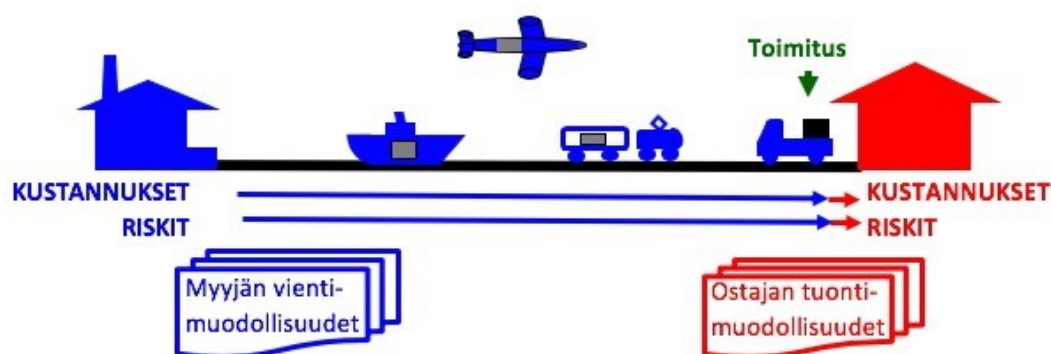
DAP-, DDP ja DPU-lausekkeet edustavat viimeisimmin päivitettyjä toimituslausekkeitä. Varsinkin DAP ja DPU ovat kokeneet merkittäviä muutoksia 2000-luvun aikana kattaen mahdollisimman monipuolisesti useamman vanhan lausekkeen ehdot. Kaikki D-lausekkeet sopivat jokaiseen kuljetusmuotoon. C-lausekkeisiin verrattessa D-lausekkeet eroavat siten, että tavara toimitetaan kustannuksineen ja riskeineen sovittuun paikkaan myyjän toimesta. Myyjä vastaa vientimuodollisuuksista sekä kolmannen maan kautta kuljettamisesta, jos sovittu reitti sitä vaatii. DDP kattaa muista lausekkeista poiketen myös tuontiselvityksen. (Railas, 2020.)

D-lausekkeissa nimetty määräpaikka on hyvä tehdä mahdollisimman tarkkaan suojellakseen molempien osapuolien selkeää vastuunjakoa. Kustannusten jakaantumisen vuoksi myös nimetty määräpaikka on tärkeä, jotta vastuu tavaran purkamisesta saadaan määritettyä ehtojen mukaisesti. (Railas, 2020.)

4.4.6 DAP – Delivered At Place

Delivered At Place (DAP) eli ”Toimitettuna määräpaikalle” on erityisen hyvä ratkaisu EU:n sisäiseen kauppaan. Nimensä mukaisesti myyjä toimittaa kauppatavaran ostajalle sovittuun määräpaikkaan, esimerkiksi ostajan varastolle, josta ostaja purkaa kuorman. Myyjä toimii sopijaosapuolena kuljetussopimukseen eikä ole velvollinen kustantamaan purkua määräpaikassa, ellei se ole erikseen kuljetussopimukseen määritetty. (ICC, 2020; Logistiikan maailma 2024.)

DAP sopii konttikuljetuksiin, yhdistettyihin kuljetuksiin sekä kaikkiin muihin kuljetusmuotoihin. Myyjä pakkaa, merkitsee ja vakuuttaa tavarahan, sekä vastaa riskeistä siihen asti, että tavara on todistetusti toimitettu ostajalle. (ICC, 2020; Railas, 2020.) Kuviossa 10 nähdään, että myyjä kantaa täyden vastuun kauppatavarasta, kunnes se on toimitettu sovittuun määräpaikkaan. Ostajan velvollisuutena on hoitaa tuontimuodollisuudet.

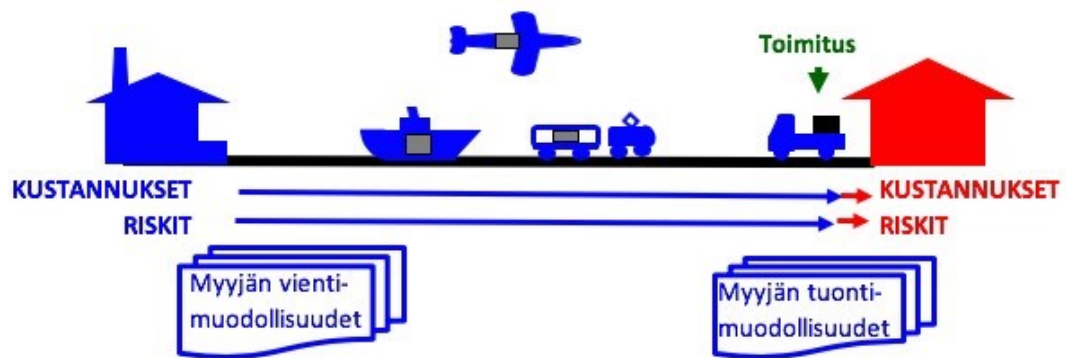


Kuvio 10. DAP - Delivered At Place (Logistiikan maailma 2024.)

4.4.7 DDP – Delivery Duty Paid

Delivery Duty Paid (DDP) eli “Toimitettuna tullattuna” on toimituslauseke, jossa myyjä vastaa lähes kaikista muodollisuuksista siihen asti, että kauppatavara on toimitettu ostajalle sovittuun toimituspaikkaan. Toimituksesta syntyvät riskit ja kustannukset ovat ostajalle minimimaaliset, jolloin myyjällä on enimmäisvastuu. Myyjä solmii rahdinkuljettajan kanssa kuljetussopimuksen siihen pisteeseen asti, että ostajan vastuulle jää purkamisen vastaanottaessa, ellei siitä ole sovittu erikseen kuljetussopimuksessa. (ICC, 2020; Logistiikan maailma 2024.)

Kuviossa 11 nähdään, että DDP sopii kaikkiin kuljetusmuotoihin. Myyjän tehtävänä on vastata vienti- sekä tuontimuodollisuuksista sisältäen mahdolliset kauttakulkumaiden muodollisuudet (esim. tullaukset). Tuontiselvitys vaatii myyjältä vähintään rekisteröidyn edustajan tuontimaassa ja jos tämä tuottaa ongelmia, on parempi harkita toimituslausekkeeksi vaihtoehtoisesti DPU- tai DAP-lauseketta, jolloin ostajan vastuulle jää tuontimuodollisuudet. (ICC, 2020.)

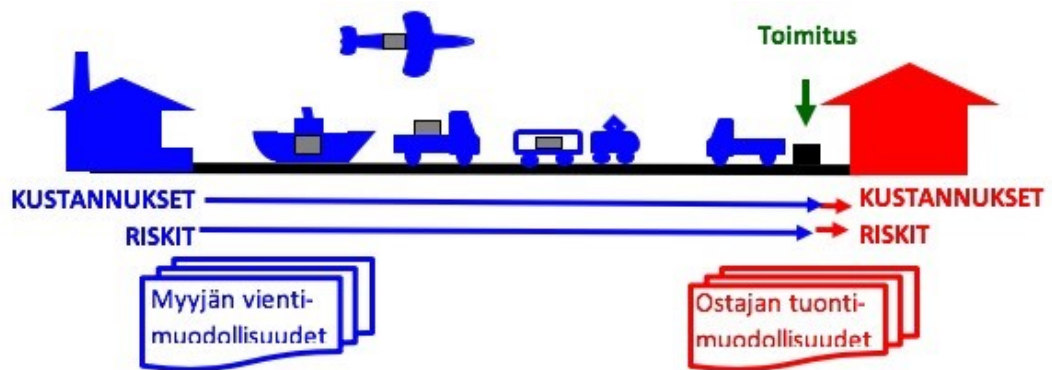


Kuvio 11. DDP - Delivery Duty Paid (Logistiikan maailma 2024.)

4.4.8 DPU – Delivered at Place Unloaded

Delivered at Place Unloaded (DPU) eli “Toimitettuna purettuna” tarkoittaa, että myyjän velvollisuutena on toimittaa kauppavara sovitulle määräpaikalle sekä purkaa se ostajan käytettäväksi. Vaaranvastuu sekä kustannukset säilyvät myyjällä siihen asti, että tavara on todistetusti purettu nimetylle määräpaikalle. DPU on yhdestätoista toimituslausekkeesta ainoa, jossa purkuvelvollisuus kuuluu lausekkeen nimen mukaisesti myyjälle eikä ostajalle. (ICC, 2020.)

Kuviossa 12 nähdään identtinen kuva edeltävän DDP-lausekkeen kanssa, mutta erottavana tekijänä tuontimuodollisuudet kuuluvat ostajan vastuulle. Myyjällä ei ole velvollisuutta hoitaa kauttakulkuselvitystä tai tullausta. Myyjä maksaa rahdin purkukustannuksineen siihen asti, että tavara on siirtynyt ajoneuvosta ostajan haltuun, jolloin myös riskit siirtyvät ostajalle. D-lausekkeiden ominaisella tavalla myös DPU sopii kaikkiin kuljetusmuotoihin. (ICC, 2020; Logistiikan maailma 2024.)



Kuvio 12. DPU - Delivered at Place Unloaded (Logistiikan maailma 2024.)

5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Tutkimus oli laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus. Tutkimuksessa selvitettiin kohdeyrityksen ajankohtaiset asiakkuudet ja niihin sovelletut toimituslausekkeet. Aineisto oli kerätty pohjautuen kohdeyrityksen jaettuun taulukkoon, jossa asiakkuudet oli lueteltu aakkosjärjestyksessä. Taulukon sisältö on luottamuksellista, eikä siihen ole yrityksen ulkopuolisilla tahoilla lukuoikeutta. Asiakaskohtaiset toimituslausekkeet selvitettiin keräämällä tiedot toiminnanohjausjärjestelmästä, joka on räätälöity kohdeyrityksen yksilölliset tarpeet huomioon ottaen.

5.1 Tutkimusmenetelmä

Kvalitatiivisella eli laadullisella tutkimusmenetelmällä tarkoitetaan tutkimusta, jossa pyritään saamaan tietoa mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Tavoitteena laadullisessa tutkimuksessa on ymmärtää tutkimuskohdetta. Tulosten analysointi on laadullisessa tutkimuksessa perusteellisempaa kuin kvantitatiivisessa eli määrällisessä tutkimuksessa. Laadullinen tutkimus on kokemukseen ja havainnointiin perustuva tutkimus, eli empiirinen tutkimus. (Hirsjärvi ja muut, 2008; Sarajärvi & Tuomi, 2018.)

Päädyin toteuttamaan laadullisen tutkimuksen, koska halusin syvällistä ymmärrystä tutkittavasta kohteesta sekä sen merkityksestä, ominaisuuksista ja laadusta. Laadullinen tutkimus antoi mahdollisuuden tutkia ilmiötä monipuolisesti ja kokonaisvaltaisesti, syventyen kontekstiin. Tutkimusaihetta valitessa pohdimme esihenkilöni kanssa, että tutkimusaiheen moninaisen luonteen vuoksi laadullinen tutkimusmenetelmä on parempi, vaikka tutkimusaineiston keräämisessä on myös määrällisen eli kvantitatiivisen tutkimuksen piirteitä. Laadullisen tutkimuksen lähestymistapa sopii erityisesti silloin, kun halutaan tarkastella vaikeasti mitattavia ilmiöitä, joita ei voida selittää pelkästään numeeristen tai kvantitatiivisten mittausten avulla.

5.2 Tutkimusaineiston keräys ja käsittely

Aineiston kerääminen tutkimukseeni tapahtui yksittäisten tietojen poiminnalla kohdeyrityksen Excel-taulukosta ja toiminnanohjausjärjestelmästä. Ensin määrittelin tutkimukseni kannalta relevantit kriteerit ja rajaukset, jotka ohjasivat tietojen valintaa. Sen jälkeen suodatin näiden kriteerien perusteella tietoja asiakkuuksista Excel-taulukosta, joihin poimin tutkimuksen kannalta oleelliset lisätiedot toiminnanohjausjärjestelmästä.

Kävin läpi yksittäiset tiedot huolellisesti ja arvioiden relevanssin ja merkityksen tutkimukseni kannalta. Valitsin ne tiedot, jotka vastasivat tutkimuskysymyksiäni ja jotka tarjosivat tarvittavaa tietoa tutkimukseni tavoitteiden saavuttamiseksi. Excel-taulukon tiedot sisälsivät asiakkuuksien kansallisuudet, joita vastaan toimitusehdot poimittiin toiminnanohjausjärjestelmästä tilauskohtaisesti.

Toimituslausekkeiden luomia ongelmatilanteita poimin sähköpostiketjuista, joita havainnoin suoraan päivittäisessä työympäristössä viiden kuukauden ajan. Riittävä toistuvuutta ilmetessä tapahtui saturaatio, jonka myötä tulosta voitiin hyödyntää tutkimusaineistossa. (Hirsjärvi ja muut, 2008.)

5.3 Objektiivisuus, reliabiliteetti ja validiteetti

Tutkimusprosessin tavoitteena oli olla objektiivinen eli puolueeton ja näin ollen saada puolueettomat tutkimustulokset. Tutkijana pyrin keräämään tietoa ilman, että olisin antanut ennakkokäsitysten tai kokemusten vaikuttaa tutkimusprosessiin. Tuloksia tulkittaessa ne asetettiin tutkimuksen ulkopuoliseen viitekehykseen. (Eskola & Suoranta, 1998.) Kvalitatiivisessa tutkimuksessa objektiivisuus on haastavaa säilyttää, vaikka ei vaikuttaisi tutkimusaineiston sisältöön, mutta tutkijan omat näkemykset voivat vaikuttaa tutkimustulokseen. Tutkimusprosessin avoimuudella ja esihenkilön vertaisarvioinnilla on pyritty mahdollisimman objektiiviseen tutkimustulokseen.

Tutkimustulosten luotettavuudesta eli reliabiliteetista puhuttaessa tarkoitetaan tutkimusmenetelmien kykyä antaa ilmiöstä toistettavia sekä luotettavia tuloksia (Hirsjärvi ja muut, 2008). Tutkimuksen luotettavuus on hyvä, koska tutkimustuloksissa on huomattavan paljon toistettavuutta. Tutkimuksen otanta on lähes kokonaisvaltainen, koska tutkimusaineisto on kerätty kaikkien olemassa olevien ajankohtaisten asiakkuustietojen mukaan Excel-taulukosta pois lukien vain muutama ennalta rajattu asiakkuus. Tutkimuksen kannalta oleellisia asiakkuuskohtaisia toimituslausekkeita ei ollut mahdollista löytää toiminnanohjausjärjestelmän tietokannasta, jos ne olivat yli viisi vuotta vanhoja. Tämä samalla karsi otantaa, mutta todensi tutkimuksen ajankohtaisuutta poistaen inaktiivisia asiakkuuksia listalta. Luotettavuuteen vaikuttaa tapauskohtaiset poikkeukset käytetyistä toimituslausekkeista, joiden sähköpostikeskusteluhistoriaan ei ole ollut tutkimuksen aikana pääsyä. On todennäköistä, että lisää poikkeustapauksia olisi tullut esille, mutta se ei olisi radikaalisti muuttanut tutkimuksesta saatuja tuloksia.

Tutkimuksen validiteetti eli pätevyys tarkoittaa sitä, miten tutkimuksessa käytetyt tutkimusmenetelmät mittaavat tutkittavaa ilmiötä (Hirsjärvi ja muut, 2008, s. 226). Tutkimuksen validiteetti on hyvällä tasolla. Tutkimusaineiston kerääminen yrityksen toiminnanohjausjärjestelmästä asiakkuus kerrallaan oli hyvin järjestelmällistä ja aikaa vievää. Tutkimustulokset vaativat myös aineiston keräämistä työympäristössä havainnoiden.

6 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Tässä kappaleessa avataan tutkimuksen tuloksia. Tutkimuksen tavoitteena oli karvoittaa mitä toimituslausekkeitä kohdeyrityksessä on käytössä tutkimushetkellä, sekä selvittää osapuolien vastuita ja riskejä viitaten teoriaan. Käytettyjen tutkimusmenetelmien avulla saatiin selkeä kuva nykytilanteesta, sekä otanta sähköpostikeskusteluista tukee havaintoja.

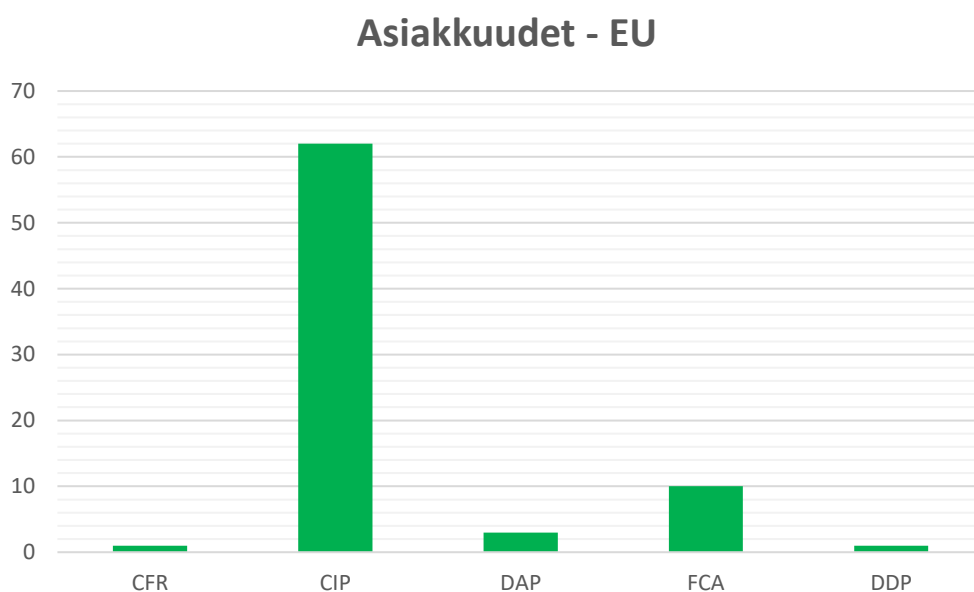
Tulokset on jaoteltu diagrammeihin ja alaotsikoihin maantieteellisen ja geopolittisen sijainnin mukaan, jotta jokaista päästään tarkastelemaan yksityiskohtaisemmin. Tutkimuksessa on myös yksi liite, johon on kerätty maakohtaisesti toimituslausekkeet erilliseen Excel-taulukoon. Tulosten prosentuaaliset luvut esitellään yhden desimaalin tarkkuudella tai kokonaislukuina.

6.1 Euroopassa yksi toimituslauseke oli selvästi ylitse muiden

Tutkimuksessa selvisi, että Euroopan Unionin sisäkaupassa asiakkuuksien välillä CIP oli kaikista yleisimmin käytetty toimituslauseke. 77 asiakkuuden joukosta jopa 62 kanssa käytettiin toimituslauseketta CIP. Se tarkoittaa yhteensä 80,52 prosentin osuutta kokonaisuudesta.

Toiseksi suurin osuus oli FCA-toimituslausekkeella sitä sovellettaessa 11 eri asiakkuuden kohdalla. Se on vain 14,3 prosentin osuus, joka on huomattavasti vähemmän kuin edeltävän CIP-toimituslausekkeen määrä. Selvisi, että DAP-toimituslausekkeen käyttö kohdeyrityksessä on vielä harvinaisempaa. Vain kolmen asiakkuuden kohdalla sovellettiin DAP-lauseketta, mikä on 3,9 prosenttia kokonaisuudesta. CFR-lauseketta käytettiin vain yhden asiakkuuden kanssa, joka sijaitti Ruotsissa. Samoin DDP-lauseketta hyödynnettiin vain Ruotsin viennissä. Kokonaislukuun verrattuna molempien osuus on vain 1,3 prosenttia, eli yhteensä näiden harvinaisempien toimituslausekkeiden vaikutus oli 2,6 prosenttia.

CIP-toimituslausekkeen suurimpaan käyttöasteeseen viitattaessa täytyy ottaa huomioon, että myös Suomalaiset eli kohdeyrityksen näkökulmasta kotimaiset asiakkuudet ovat myös sisällytetty Euroopan tutkimustulokseen. Kotimaisia asiakkuuksia on 18, joista lähes kaikkiin sovelletaan CIP-lauseketta. Tämä vaikuttaa huomattavasti Euroopan tutkimustulokseen prosentuaalisesti, mikä heikentää tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä.



Kuvio 13. Euroopan Unionin asiakkuudet asiakkuuksien toimituslausekkeet

6.2 Kolmansien maiden kohdalla kaksi F-lauseketta pitivät kärkeä

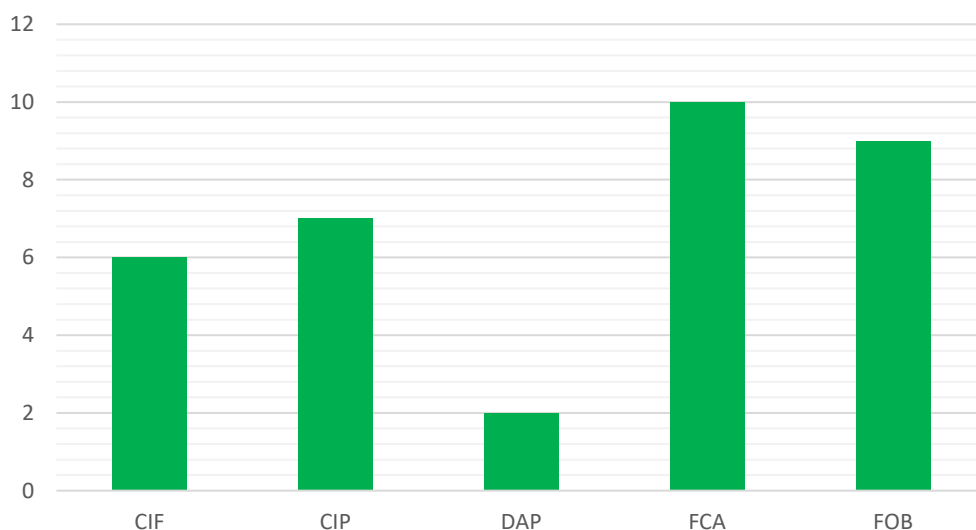
Toimituslausekkeiden tarkastelu Euroopan Unionin ulkopuolisten ”kolmansien maiden” asiakkuuksien kohdalla oli tutkimustuloksien kannalta paljon tasaisempi. Tutkimuksessa selvisi, että ulkokaupassa FCA oli toimituslausekkeista käytetyin. 34 asiakkuudesta kymmenen asiakkuuden eli lähes kolmasosan kanssa sovellettiin FCA-lauseketta. Se tekee 29,4 prosentin osuuden kokonaistuloksesta.

FOB oli lähes yhtä käytetty toimituslausekemuoto. Asiakkuuksista yhdeksän kanssa käytettiin FOB-lauseketta, mikä tarkoittaa kokonaisuudesta 26,5 prosentin tulosta. Lähes kaikki Etelä-Amerikan toimitukset toteutettiin FOB-lauseketta hyödyntäen.

Myös CIP- ja CIF-lauseketta käytettiin lähes tasaluvuin. CIP-lauseke esiintyi tuloksissa seitsemän kertaa, joka on 20,6 prosenttia kokonaistutkimuksen 34 asiakkuudesta. CIF-lauseketta sovellettiin kuuden asiakkuuden kanssa. Vain yhden luvun ero edeltäjänsä tekee prosentuaaliseksi osuudeksi 17,7 kokonaisuudesta.

Tutkimuksesta tuli ilmi, että DAP-lauseketta käytettiin tässäkin kategoriassa kovin vähän. Vain kahdessa asiakkuudessa esiintynyt DAP-lauseke oli tuloksellisesti vain 5,9 prosentin osuus. DAP-lauseketta käytettiin vain Kazakstaniin ja Ukrainaan toimittaessa.

Asiakkuudet - kolmannet maat



Kuvio 14. EU:n ulkopuolisten asiakkuuksien toimituslausekkeet

6.3 Kotimaisten asiakkuuksien kanssa luotettiin yksinkertaisuuteen

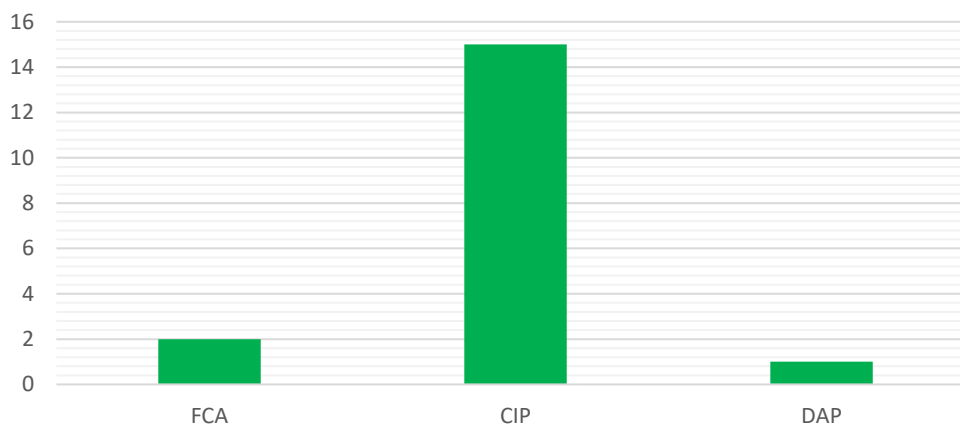
Edellisiin otantoihin verrattuna kotimaisissa oli käytetty vain kolmea eri toimituslauseketta. Niin kuin Euroopan tuloksissa, oli myös suomalaisissa selvästi CIP-lauseke käytetyin. Jopa 83,3 prosenttia toimituksista kulki CIP-lausekkeella. Kokonaisluku 18:sta jopa 15 oli CIP-lausekkeen alaisia.

FCA-lauseketta käytettiin vain kahden asiakkuuden toimituksissa. Kokonaisuudesta se teki vain 11,1 prosenttia. Verrattuna CIP-lausekkeen lukuun oli tulos hyvin

vähäinen. Mielenkiintoista tästä teki se, että saman yrityksen kohdalla käytettiin CIP-lauseketta sekä FCA-lauseketta toimitusosoitteen mukaan.

DAP-lauseke esiintyi vain yhden asiakkuuden kohdalla. Näin ollen prosentuaalinen tulos FCA-lausekkeen verrattuna oli 50 %, eli kokonaisuudesta 5,6 prosenttia.

Asiakkuudet - kotimaiset



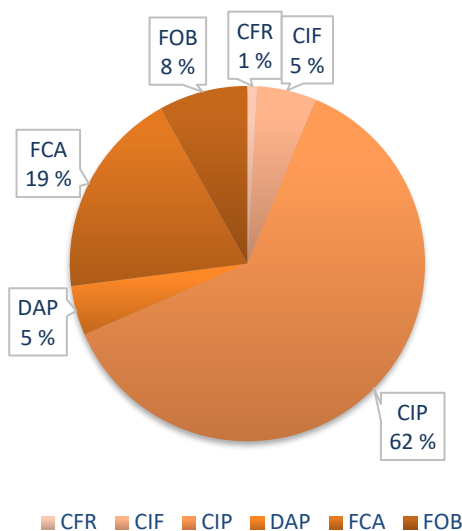
Kuvio 15. Kotimaisten asiakkaiden toimituslausekkeet

6.4 Kokonaisvertailussa ei suuria muutoksia

Ottaen kaikki maat huomioon, EU-jäsenmaiden CIP-toimituslausekkeiden enemmistö painotti tutkimustuloksia kokonaisvertailussa. Tutkimus osoitti CIP-toimituslausekkeen yleisimmäksi Euroopan Unionin sisäisessä kaupassa, kattaen 62 % kaikista tutkituista asiakkuuksista. Kappaleen CIP – Cost and Insurance Paid to (4.4.3) mukaisesti myyjä järjesti kuljetukset ja vakuutukset.

Seuraavaksi yleisin oli FCA-toimituslauseke (19 %). Harvinaisempia olivat DAP, CFR ja DDP-lausekkeet pienemmillä osuuksilla. Kotimaisten asiakkaiden osuus vaikutti merkittävästi kokonaistulokseen, koska lähes kaikkien suomalaisten asiakkuuksien kanssa sovellettiin CIP-lauseketta.

Asiakkuuksien Incoterms



Kuvio 16. Kokonaisvertailun lopputulos toimituslausekkein

6.5 Logistiset mahdollisuudet vaikuttavana tekijänä

Tutkimuksessa ilmeni, että kohdeyrityksellä on vahva logistinen asema, joka vaikuttaa toimituslausekkeiden valintaan, kuten kappaleessa 4.1 on mainittu. Kyky järjestää yhteiskuljetuksia Keski-Euroopassa ja Baltiassa vahvistaa tuloksia. Yrityksen toiminnanohjausjärjestelmässä CIP-toimituslausekkeen kohdalla tavarat menevät automaattisesti varaston keräilyyn ja lähtevät seuraavalla mahdollisella reikalla kotimaisille asiakkaille tilakapasiteetin mukaan.

Kolmansissa maissa vaikuttavana tekijänä oli vientiyrityksen logistinen kyky järjestää kuljetussopimukset sekä vakuutukset määräpaikkaan. Vientiyritys tuntee kauppatavaran luonteen ja on suunnitellut konttien lastauskäytännöt niiden mukaan, kuten kappaleessa 2.2.1 on mainittu.

6.6 Maksuehdolla on merkitystä

Tutkimuksessa ilmeni, että myös maksuehdolla oli kappaleen 4.1 mukaisesti vaikutusta toimituslausekettä valitessa. Ennakkomaksun valvonta vie enemmän resursseja sidosryhmiltä, jolloin asiakkaan järjestämä nouto FCA-toimituslausekkeen mukaisesti on kustannustehokkain ratkaisu kohdeyrityksen näkökulmasta.

Tutkimuksen aikana ilmeni tapaus baltialaisen asiakkuuden kanssa, jossa oli satunnaisen kaupankäynnin vuoksi sovittu maksuehdoksi ennakkomaksu ja toimituslausekkeeksi FCA. Kauppaneuvotteluiden aikana asiakas pyysi tavaroiden toimittamista heidän suomalaiseseen toimipisteeseensä rahtihintojen tullessa edullisemmaksi. He maksoivat proformalaskua vastaan ja tavara toimitettiin perille CIP-toimituslausekkeella. Jälkikäteen epäselvyyttä syntyi siitä, että miksi laskulla kauppatavaroiden hintaan on tullut arvonlisäveroprosentti 24 % eikä odotettu 0 %. Huomioon ei ollut otettu sitä, että Suomen sisäisissä toimituksissa kauppatavara on paikallisen arvonlisäveroprosentin alainen kappaleen 4.1 mukaisesti. Kokonais hinta toimitukselle tuli kalliimmaksi kuin alkuperäisesti sovittu toimitus FCA-toimituslausekkeella.

Tutkimus myös osoitti, että Australian ja Uuden-Seelannin toimituksissa käytetään CIF-lauseketta, sekä remburssi ja vientiperittävä ovat osa maksuprosessia. Kappaleessa 4.1 esitelty teoria näiden toimivuudesta tukee tätä tutkimustulosta.

6.7 FCA-lauseke sekä sisäinen kommunikaatio haasteena

Tutkimuksessa myös ilmeni, että asiakkaiden järjestämät noudot tuottivat toistuvasti logistisia ongelmia asiakkaiden laiminlyödessä vastuitaan, joista on mainittu kappaleessa 3.1.1. FCA-lausekkeen toimituksissa tavaroita ei noudettu sovittuna ajankohtana varastolta, mikä saattoi johtaa pahimmillaan siihen, että varasto ehti sulkeutua ennen kuin rekka oli saapunut noutamaan kuormaa. Tämän takia lastaus piti siirtää seuraavalle arkipäivälle. Tästä syntyi vientiyritykselle ylimääräistä haittaa, kun ostajiin yritettiin ottaa yhteyttä ja aikataulumuutokset vaikuttivat varaston työjärjestelyihin lastausalueella.

Havainnoidessa ilmeni tapaus, jossa erään Balkanin alueen asiakkuuden kanssa oli ongelmia johtuen toimituslausekkeesta FCA. Asiakkaan kuljetusyhtiö oli tehnyt virhearvion kuljetuskapasiteetista, jonka myötä kaikkia ennalta maksettuja kauppatavaroita ei saatu mahtumaan suunniteltuun toimitukseen. Tämän seurauksena ennalta maksettuja tavaroita odottaa vientiyrityksen varastolla, eikä asiakas ole

järjestänyt uutta noutopäivämäärää. Tämä vääristää molempien osapuolien varastosaldoja ja kirjanpitoa, sekä herättää kysymyksen siitä, kuuluisiko jo asiakkaan maksamasta tavarasta periä varastointikuluja.

Tutkimuksessa selvisi myös, että asiakkuuksia käsitellessä toimituslausekkeet voivat aiheuttaa epäselvyyttä asiakaspalvelutiimin keskuudessa. Vaikka tieto toimituslausekkeesta löytyy toiminnanohjausjärjestelmästä, se ei tarkoita, että se olisi yleisimmin käytetty toimituslauseke asiakkuuden jokaisella tilauksella. Edellisen tilauksen jälkeen on voitu päästä yhteisymmärrykseen toimituslausekkeen vaihtamisesta, jonka tieto ei välity kaikille asiakaspalvelutiimin jäsenille. Niin kuin 5 kappaleessa todettiin, tutkimuksen tuloksiin vaikuttaa rajattu pääsy sähköposteihin asiakkuuksien poikkeustapauksista, joissa on voitu käyttää tavallisesta käytännöstä poikkeavaa toimituslauseketta.

7 TUTKIMUKSEN YHTEENVETO

Tässä kappaleessa analysoidaan tutkimuksen tuloksia. Tutkimuskysymyksiin vastataan tässä kappaleessa tekemällä johtopäätöksiä tutkimuksen havainnoista. Tulokset tarjoavat tietoa liiketoimintastrategian suunnitteluun ja toteuttamiseen kohdeyrityksessä.

7.1 Vahva logistinen asema kohdeyrityksen etuna toimitusketjussa

Kohdeyrityksen Suomen varastolta lähtee eri puolille Eurooppaa useamman kerran viikossa yhteiskuljetuksia ja näin ollen molempien osapuolien kannalta on kustannustehokkaampaa antaa myyjäosapuolen järjestää kuljetus. Toimituskustannukset asiakkaan osoitteeseen on huomioitu jo kauppatavaroiden hinnoittelussa. CIP-lauseke tarjoaa asiakkaalle selkeän ja vaivattoman toimitusprosessin, joka antaa vientiyritykselle kilpailuedun.

Tarjoamalla Latvian ja Liettuan asiakkaille toimituksen vakuutettuna perille asti antaa asiakkaille helppouden vain tilata tavara välittämättä kulttuurillisista ja kielellisistä haasteista, joita voi ilmetä kuljetuksen aikana. CIP-lauseke näihin tilanteisiin on ostajan kannalta yksinkertainen ja selkein ratkaisu, sekä se vahvistaa asiakassuhteita.

Tutkimus osoitti, että F-lausekkeita sovelletaan etenkin tehdessä kauppaa kolmansien maiden kanssa. FCA sekä FOB ovat logistisesti joustavia sekä kustannustehokkaita, koska myyjä voi valita kuljetusmuodon ja kuljetusreitit, jotka sopivat parhaiten tavaran luonteeseen sekä asiakkaan tarpeisiin. Kolmansiiin maihin sovelletaan täys- sekä osakonttikuljetuksia, jolloin sillä on suuri vaikutus, että mitkä valmiudet asiakkaalla on järjestää laivaus. Esimerkiksi ”FCA Sastamala” velvoittaa asiakkaan noutamaan kontin lähtövarastolta ja järjestämään kuljetuksen koko matkalle. Jos asiakas ei ole siihen kykeneväinen tai halukas, voidaan lauseke vaihtaa lähisata-

maan kuten ”FCA Helsinki”, jolloin myyjä järjestää kontin vedon satamasta varastolle ja takaisin Helsingin satamaan. Tällainen järjestely vaikuttaa kauppatavaran sopimushintaan korottavasti.

CIF-lauseketta käytettiin Aasian ja Tyynenmeren alueella lähes poikkeuksetta. CIF on erinomainen pitkiin merirahtikuljetuksiin ja se antaa myyjälle mahdollisuuden tarjota asiakkaalle optimaalisen kontin kuljetuksen toivomaansa laivaan kumitavaran luonne huomioiden. Aasian ja Tyynenmeren monimuotoisilla markkinoilla korostuu kustannusten ja luotettavan toimitusajan hallinta. Kohdeyrityksellä on myös erinomaiset valmiudet tehdä vientiselvitys, mikä vaikuttaa etenkin kolmansien maiden vientikaupan menettelyihin.

Myös selvisi, että Suomen sisäisissä toimituksissa CIF oli vaivattomuutensa vuoksi käytetyin. Asiakkaan näkökulmasta CIF-toimituslauseke tarjoaa kattavan palvelun ovelta ovelle vakuutettuna myyjän toimesta, mikä tekee kaupankäynnistä houkuttelevampaa. Molempien osapuolien näkökulmasta CIF on yksinkertaisin ja kannattavin valinta, koska se vie vähiten resursseja. Johtopäätöksenä CIF näyttää olevan suosituin vaihtoehto EU-kaupassa. Kokonaisvertailussa se toki saattaa haastaa tulojen luotettavuutta ja pätevyyttä.

7.2 Maksuehdolla ja toimitusosoitteella on vaikutusta

Tutkimuksessa ilmeni, että maksuehdolla on vaikutusta onnistuneeseen toimitukseen sopivaa toimituslauseketta hyödyntäen. Kohdeyritys investoi tällä hetkellä tilaus-toimitusketjun prosessien kehittämiseen, ja sen myötä yritys tekee uusille asiakkuuksilleen taustatutkimuksen, joka määrittelee asiakkaan luotettavuuden ja maksukyvyn lainsäädäntöön pohjautuen. Taustojen kartoitus vaikuttaa siihen, mitä maksuehtoa ja toimituslauseketta voidaan soveltaa asiakkaan maksuvalmiuden mukaan. Jos toimitusta toivotaan eri yrityksen osoitteeseen, kuin minne asiakkuus on alun perin määritelty, tarvitsee sille suorittaa KYC-prosessi ja uuden asiakkuuden alatilin luomista asiakastietojen hallintajärjestelmään, joka on myynti-

henkilöiden vastuulla. Tämä vaatii enemmän resursseja useammalta sidosryhmältä vaikuttaen negatiivisesti toimituksen tehokkuuteen ja siten mahdollisesti asiakastyytyvyyteen. Toisaalta tämä myös vahvistaa liiketoiminnan luotettavuutta ja prosessien yhtenäistämistä.

7.3 FCA aiheutti toisinaan haasteita

Tutkimuksen tuloksissa yllättää, että vaikka FCA tarjoaakin joustavaa kuljetuksen suunnittelua, se ei aina ollut yksinkertaisin vaihtoehto. Ilmeni, että toistuvasti asiakkaiden järjestämät noudot tuottivat logistisia ongelmia viivästysten takia. Tämä saa kyseenalaistamaan, kannattaisiko toimituslauseketta vaihtaa toimivaksi todettuun CIP-lausekkeeseen. Asiakaslähtöisesti FCA on houkuttelevampi, jos asiakas löytää itse edullisemman kuljetusmuodon kuin vientiyritys, mutta näissä tapauksissa vientiyritys maksaa hinnan siitä riskistä, että toistuvat noutojen viivästykset jatkuvat ja työnlaatu kärsii sen takia.

Hyvänä esimerkkinä FCA-lausekkeen huolista nousi Balkanin toimitus, jossa ennakkomaksua vastaan asiakas oli järjestänyt noudon Suomen varastolta. Konttikapasiteetin virhearvion vuoksi osa tavaroista jäi lastaamatta. Asiakkaalle kannattavaa on järjestää kuljetus vain täydelle kontille ja heillä ei ole tarvetta tilata lisää, joten tavarat seisovat kohdeyrityksen varastolla. Tämä tilanne ei ole kannattava kohdeyrityksen kannalta, koska tavara vie säilytyskapasiteettia ja tavarantoimittajan luonteen vuoksi sen käyttöpäivä on vaarassa erääntyä. Myös asiakkaalle tilanne ei ole suotuista, koska raha on jo vaihtanut omistajaa, jolloin asiakas on tappiolla kaupasta, koska tavaraa ei ole saatu maksua vastaan. Jatkossa asiakkaalle voisi ehdottaa FOB-lausekkeen käyttöä, jolloin vientiyritys lastaisi kontin tuntien tavarantoimittajan luonteen ja mittasuhteet, sekä toimittaisi kontin satamaan. Näin välttyttäisiin mahdolliselta virhelaskennalta ja asiakas saisi kuitenkin hoitaa muodollisuudet tuontimaahansa.

7.4 Kommunikaatio oleellisena työkaluna

Tutkimuksessa ilmeni, että asiakkuuksia käsitellessä toimituslausekkeet voivat aiheuttaa epäselvyyttä. Tähän ongelmaan ja samalla tutkimuksen luotettavuuteen vaikuttaa yrityksen toimintatapa, jossa jokainen asiakaspalvelutiimin työntekijä käsittelee asiakastilauksia omalla yksilöllisellä sähköpostillaan. Tämän seurauksena äkillisissä sairais- tai lomasijaisuuksissa tiimin kesken on haastavaa seurata, jos toimituslausekkeessa on tehty muutoksia edellisen tilauksen jäljiltä tai luottaa, että tuurausohjeissa on ajankohtainen tieto toimituslausekkeesta. Kohdeyrityksessä tähänkin on jo kehitteillä ratkaisu tiimin sisäisestä yhteissähköpostista, jolla pyritään tarjoamaan läpinäkyvämpi tapa tilausten käsittelyyn ja näin myös keskusteluhistoriat ovat jokaisen saatavilla.

Tutkimuksen perusteella voidaan tehdä johtopäätös, että suurin osa haasteista johtuvat kommunikaation puutteista. Kuten aiemmin kappaleessa 7.2 on mainittu, kohdeyritys investoi parhaillaan kehittämään tilaus-toimitusketjun prosesseja eli ongelmat on jo havaittu, ja niihin ollaan tekemässä parannuksia ja uudistuksia. Myös näillä järjestelmäuudistuksilla ollaan tekemässä kaupankäynnistä asiakkaan näkökulmasta vaivattomampaa.

7.5 Pohdinta

Tutkimusmenetelmänä käytetty asiakastietojen Excel-taulukon haravointi oli hyödyllinen luotettavuuden kannalta, mutta myös samalla tuli rajattua tutkimukseen vain aktiiviset asiakkuudet ja vanhoja tietoja päästiin poistamaan. Sähköpostikeskusteluista kerätyt tiedot antoivat tutkimukselle lisäarvoa ja esimerkkejä toimituslausekkeiden kompleksisuudesta, mutta on tärkeää tunnistaa, että sähköpostit eivät välttämättä kattaneet kaikkia tilanteita ja näkökulmia. Tutkimuksen luotettavuuteen vaikuttaa tutkijan oma kokemus työympäristöstä, jota oli ehtinyt kertyä kahden kuukauden ajalta ennen tutkimuksen aloittamista. Empiiriset havainnot ovat pyritti tekemään mahdollisimman objektiivisesti antamatta tutkijan näkökulmien vaikuttaa tulokseen.

Jos tämä tutkimus tehtäisiin uudestaan viiden vuoden päästä, voisi tutkimustulokset olla toisenlaiset, koska maiden vienti- ja tuontirajoitukset voivat muuttua lyhyessäkin ajassa. Kuitenkin uskoisin CIP-toimituslausekkeen olevan silloinkin käytetyin toimituslauseke. Jatkotutkimuksessa voisi harkita laajempaa ajanjaksoa tai erilaisia datankeruumenetelmiä kuten haastatteluja, jotka voisivat tuoda esiin erilaisia näkökulmia.

7.5.1 Jatkotutkimusideat

Vastaavanlainen tutkimus olisi mielenkiintoista toteuttaa raaka-aineiden hankinnan ja tuontilogistiikan puolelta, jolloin kohdeyritys on myyjäosapuolen sijasta ostajana. Mitkä toimituslausekkeet ovat käytetyimmät kohdeyrityksen tuontikaupassa, mitkä seikat toimituslausekkeiden valintaan vaikuttaa ja mitä haasteita toimituslausekkeista voi syntyä tuonnissa? Tämä antaisi kokonaisvaltaisen ymmärryksen kohdeyrityksessä käytetyistä toimituslausekkeista toimitusketjussa raaka-aineiden hankinnasta valmiiseen vientituotteeseen asiakkaalle asti.

Tutkimusongelmia pohdittaessa syntyy jatkotutkimusideoita myös esimerkiksi siitä, miten myyjät kokevat toimituslausekkeiden kompleksisuuden ja onko heille yhtenäinen ohjeistus siitä, milloin mitäkin lauseketta kuuluu käyttää uusissa sopimusneuvotteluissa. Mikä olisi kustannus-tuottosuhte, jos esimerkiksi vertaillaan CIP- ja FCA-toimituslausekkeitä?

LÄHTEET

Davies, M & Snyder D V. (2014) International Transactions in Goods: Global Sales in Comparative Context. Oxford University Press

DHL Global Forwarding. 2024. Incoterms-toimituslausekkeiden kuvaus. Noudettu 10.2.2024 osoitteesta <https://www.dhl.com/fi-fi/home/global-forwarding/freight-forwarding-education-center/incoterms-toimituslausekkeiden-kuvaus.html>

Eskola, J & Suoranta J. (1998) Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere. Vastapaino

Haapio, H & Järvinen, M. (2014) Yritysten sopimus- ja vastuuketjut: Sopimusten hallinta käytännössä. 2., uudistettu laitos. Helsinki. Tietosanoma Oy

Hirsjärvi, S ja muut (2008) Tutki ja Kirjoita. 13. Painos. Helsinki. Kustannusosakeyhtiö Tammi

International Chamber of Commerce (2019) Incoterms 2020: ICC rules for the use of domestic and international trade terms. Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) Suomen osasto ry. Keskuskauppakamarin Palvelu Oy

Jaakkola, T & Sorsa, K. (2005) Liiketoiminnan sopimukset: Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttajasopimuksissa. Helsinki. Edita

Kuehne + Nagel. (2024). Kuljetuskonttien tyypit. Noudettu 14.3.2024 osoitteesta <https://fi.kuehne-nagel.com/fi/-/tiedot/konttityypit-ja-koot>

Logistiikan maailma. Reijo Rautauoman säätiö sr. (2024). Incoterms 2020. Noudettu 18.10.2023 osoitteesta <https://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/toimituslausekkeet/incoterms-2020/>

Logistiikan maailma. Reijo Rautauoman säätiö sr. (2024). Kuljetustavan valinta. Noudettu 23.11.2023 osoitteesta <https://www.logistiikanmaailma.fi/kuljetus/kuljetustavan-valinta/>

Logistiikan maailma. Reijo Rautauoman säätiö sr. (2024). Sopimukset. Noudettu 24.10.2023 osoitteesta <https://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/>

Logistiikan maailma. Reijo Rautauoman säätiö sr. (2024). Toimituslausekkeen valinta. Noudettu 7.12.2023 osoitteesta <https://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/toimituslausekkeet/toimituslausekkeen-valinta/>

Ojala, L ja muut (2023) Logistiikkaselvitys 2023 (verkojulkaisu). Turun Yliopisto. Noudettu 11.2.2024 osoitteesta https://www.utupub.fi/bitstream/handle/10024/176199/Logistiikkaselvitys_2023_TuKKK_E-5_2023_FINAL.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Railas, L. (2020) Incoterms 2020: Käyttäjän käsikirja. 1. Painos. Helsingin kamari Oy

Rushton A, & Walker S. (2007) International logistics and Supply Chain Outsourcing: From local to global. Kogan Page Limited

Sakki, J. (1999) Logistinen prosessi: Tilaus-toimitusketjun hallinta. 4. Uudistettu painos. Espoo. Rastaman Oy

Sakki, J. (2009) Tilaus-toimitusketjun hallinta: B2B – vähemmällä enemmän. Helsinki. Hakapaino Oy

Sandvik, B & Sisula-Tulokas, L. (2013) Kansainvälinen kauppalaki. Lakimiesliiton kustannus. Helsingin kamari Oy

Sarajärvi, A. & Tuomi, J. (2018) Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki. Kustannusosakeyhtiö Tammi

Seristö, H. ja muut (2002) Kansainvälinen liiketoiminta. 1. Painos. WSOY

Singh R. (2009) International Trade Operations. Excel Books India

Suomen Huolinta- ja logistiikkaliitto ry 2024. Jäsenyritykset. Noudettu 31.3.2024 osoitteesta <https://www.huolintaliitto.fi/tietoa-meista/jasenyys/jasenyrykset.html>

Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry 2024. Keskeiset käsitteet. Noudettu 10.2.2024 osoitteesta <https://skal.fi/kuljetusala/keskeiset-kasitteet/>

Ulkomaankaupan kuljetukset 2022 (verkkojulkaisu). Helsinki: Tulli. (2024). Noudettu 10.2.2024 osoitteesta <https://tulli.fi/documents/2912305/3494771/Ulkomaankaupan+kuljetukset+2022.pdf/405f9ca9-3007-ccc2-8ac9-5d35a2b86d95/Ulkomaankaupan+kuljetukset+2022.pdf?t=1681467716840>

Tulli. (2023). Incoterms 2020. Noudettu 10.12.2023 osoitteesta <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/tuonti/incoterms-2020>

Verohallinto. (2024). Arvonlisäveroprosentit. Noudettu 12.3.2024 osoitteesta <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/arvonlisaveroprosentit/>

LIITTEET

LIITE 1

Käytetyt toimituslausekkeet maittain taulukossa (yhteensä 107 asiakkuutta)

	FAS	FCA	FOB	CFR	CIF	CIP	CPT	DAP	DDP	DPU
Argentiina			1							
Australia					3					
Brasilia			2		1					
Chile			4		1					
Englanti		1				3				
Etelä-Afrikka		2								
Hollanti		2				1				
Islanti		1				2				
Itävalta						1		1		
Japani		1								
Kanada		1								
Kazakstan		1						1		
Kiina		1								
Latvia		1				3				
Liettua						8				
Mongolia		1								
Ranska						3				
Ruotsi		3		1						
Saksa						13				
Suomi		2				17		1		
Sveitsi		1								
Tanska		1				4				
Tšekki						2				
Turkki		2								
Ukraina						1		1		
Uruguay			1							
Uusi-Seelanti					1	1				
Viro						7		1		
Yhdistyneet Arabiemiraatit						1				