



Satakunnan ammattikorkeakoulu
Satakunta University of Applied Sciences

PIRITA PANTTILA

Viinin maahantuonti

Tutkimus portugalilaisen viinin
maahantuonnista

LOGISTIIKAN TUTKINTO-OHJELMA
2024

TIIVISTELMÄ

Panttila, Pirita: Viinin maahantuonti, Tutkimus portugalilaisen viinin maahantuonnista

Opinnäytetyö, AMK

Logistiikan tutkinto-ohjelma

Lokakuu 2024

Sivumäärä: 56

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, mitä vaatimuksia ja rajoitteita eri virastot Suomessa asettavat viinin maahantuonnille niin logistisesta kuin lainsäädännöllisestäkin näkökulmasta katsottuna. Tässä tutkimuksessa käsiteltiin portugalilaisen viinin toimitusketjua Suomeen ja Raumalle. Maahantuonnilla tarkoitettiin tässä työssä viinin tuontia Portugalista Suomeen ja raumalaisen toimeksiantajan jälleenmyyntiin. Tämän tutkimuksen tavoitteena oli, että toimeksiantajayritys voi tulevaisuudessa hyödyntää omassa toiminnassaan tässä opinnäytetyössä valmiiksi selvitettyä toimivan toimitusketjun periaatetta sekä saada selkeyttä viinin maahantuontiprosessille asetetuista lainsäädännöllisistä vaatimuksista ja rajoitteista.

Tässä opinnäytetyössä käsiteltiin ainoastaan miedon alkoholin ja erityisesti viinin maahantuonnille asetettuja vaatimuksia sekä rajoitteita, jotka perustuvat Suomessa sovellettavaan alkoholilainsäädäntöön. Lainsäädännöstä poiketen työssä ei käsitelty alkoholijuomien mainontaa yleisellä tasolla, vaan keskityttiin ainoastaan pakkausmerkintöjen avulla saavutettavan mainonnan lainmukaisuuden toteutumiseen. Lisäksi työssä ei tarkasteltu alkoholipitoisia lääkkeitä tai lääkevalmisteita. Työssä ei myöskään käsitelty yleisellä tasolla asiakkaan näkökulmaa tai mahdollisia maahantuonnille ennalta asetettuja asiakastoiveita. Koska tässä työssä tarkasteltiin viinin tuontia Euroopan unionin jäsenmaasta Portugalista, työssä ei käsitelty Euroopan unionin ulkopuolelta alkoholin maahantuonnille asetettuja velvoitteita tai rajoitteita.

Tämä tutkimus tuotettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Tässä tutkimuksessa aineiston keruumenetelmät pohjautuivat erityisesti lainsäädännöllisten asetusten ja lainsäädännön toteutumista valvovien viranomaistahojen tutkimiseen sekä erinäisiin haastatteluihin ja dokumentteihin. Laadullisesti tuotettu tutkimus auttaa lukijaa ymmärtämään syvällisemmin logistisia ketjuja, viranomaisten asettamia vaatimuksia ja rajoitteita maahantuontiprosessille sekä näiden vaikutuksia viinin maahantuonnille.

Avainsanat: maahantuonti, viini, toimitusketju

ABSTRACT

Panttila, Pirtta: Import of wine, A thesis on the import of Portuguese wine

Bachelor's thesis

Degree programme in Logistics

October 2024

Number of pages: 56

The purpose of this thesis was to find out what requirements and restrictions different agencies in Finland impose on wine imports, both from a logistical and legislative point of view. This study dealt with the supply chain of Portuguese wine to Finland and Rauma. In this work, import meant the import of wine from Portugal to Finland and the resale of a client from Rauma. The aim of this study was to enable the client company to utilise in its own operations in the future the principle of a functioning supply chain already explained in this thesis and to gain clarity on the legal requirements and restrictions set for the wine import process.

This thesis only dealt with the requirements set for the import of mild alcohol and especially wine, as well as restrictions based on alcohol legislation applicable in Finland. Unlike the legislation, the work did not deal with the advertising of alcoholic beverages on a general level but focused only on the realisation of the legality of advertising achieved through labelling. In addition, the work did not examine alcohol-containing drugs or medicinal products. In addition, the work did not deal with the customer's perspective or possible pre-set customer wishes for imports. As this work looked at wine imports from Portugal, a Member State of the European Union, it did not address the obligations or restrictions imposed on alcohol imports from outside the European Union.

This study was produced as a qualitative study. In this study, the data collection methods were based, in particular, on the examination of legislative decrees and authorities supervising the implementation of legislation, as well as various interviews and documents. Qualitatively produced research helps the reader to gain a deeper understanding of logistics chains, the requirements and restrictions imposed by the authorities on the import process, and their effects on wine imports.

Keywords: import, wine, supply chain

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	6
2 TUTKIMUKSEN TARKOITUS	7
2.1 Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet	7
2.2 Tutkimuksen taustoitus ja rajaus	8
2.3 Tutkimuksen viitekehys	9
3 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN.....	9
3.1 Tutkimusote ja aineiston keruumenetelmät	9
3.2 Tutkimuksen eteneminen ja tutkimushaastattelut	11
3.3 Reliabiliteetin ja validiteetin määritelmä.....	11
3.4 Tulosten luotettavuus	12
4 TUTKIMUKSEN TAUSTATIEDOJA	13
5 VIININ TOIMITUSKETJU PORTUGALISTA SUOMEEN	13
5.1 Maahantuontiprosessi	15
5.2 Kauppasopimus.....	17
5.2.1 Kauppasopimuksen syntyminen	18
5.3 Toimituslausekkeet.....	18
5.4 Viinin maahantuontiin liittyvät asiakirjat	19
6 KULJETUSMUOTO JA –REITTI	20
7 LAINSÄÄDÄNNÖLLISET VAATIMUKSET JA RAJOITTEET VIININ MAAHANTUONNISSA	22
7.1 Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto	22
7.1.1 Maahantuonti-ilmoitus.....	23
7.1.2 Tuoteilmoitus	24
7.1.3 Tukkomyyntilupa.....	24
7.1.4 Velvollisuudet sekä raportointi	25
7.1.5 Alkoholielinkeinorekisteri	27
7.1.6 Pakkausmerkinnät	27
7.2 Tulli.....	29
7.2.1 Euroopan unionin sisäkauppa ja kauppatavaran yhteisöaseman osoittaminen.....	30
7.2.2 Sisäkaupan tilastointi	31
7.3 Verohallinto	31
7.3.1 Valmistevero	32
7.3.2 Arvonlisävero	32

8 TUTKIMUSHAASTATTELUT	34
8.1 Haastattelu A.....	34
8.2 Haastattelu B.....	37
8.3 Haastattelu C.....	39
9 TUTKIMUSAINEISTON ANALYSOINTI	40
10 YHTEENVETO JA POHDINTA.....	43
LÄHTEET	47
LIITE 1 KANSAINVÄLISEN KAUPPAKAMARIN YLLÄPITÄMÄ TOIMITUSLAUSEKEKOKOELMA – INCOTERMS 2020	51
LIITE 2 TUTKIMUSHAASTATTELUKYSYMYKSET	54

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, mitä vaatimuksia ja rajoitteita eri virastot Suomessa asettavat viinin maahantuonnille niin logistisesta kuin lainsäädännöllisestäkin näkökulmasta katsottuna. Tässä tutkimuksessa käsitellään portugalilaisen viinin toimitusketjua Suomeen ja Raumalle. Maahantuonnilla tarkoitetaan tässä työssä viinin tuontia Portugalista Suomeen ja raumalaisen toimeksiantajan jälleenmyyntiin. Tämän tutkimuksen tavoitteena on, että toimeksiantajayritys voi tulevaisuudessa hyödyntää omassa toiminnassaan tässä opinnäytetyössä valmiiksi selvitettyä toimivan toimitusketjun periaatetta sekä saada selkeyttä viinin maahantuontiprosessille asetetuista lainsäädännöllisistä vaatimuksista ja rajoitteista.

Tämän opinnäytetyön idea sai alkunsa minun sekä toimeksiantajayrityksen yhteisestä mielenkiinnosta viinien maahantuontia kohtaan. Katsomme yhteisesti maahantuonnin yhdistävän niin liiketoiminnan sekä lainsäädännön kuin kulttuurinkin. Tässä opinnäytetyössä tarkoituksena on selvittää, mitä viinin maahantuontiin liittyviä niin paikallisia kuin globaalejakin logistisia sekä lainsäädännöllisiä vaikutuksia on huomioitava ja noudatettava koko toimitusketjun ajan, paikalliselta toimijalta Portugalissa aina raumalaiselle toimeksiantajayritykselle saakka.

Tässä opinnäytetyössä käsitellään ainoastaan nimenomaisen portugalilaisen viinin toimitusketjua, jonka etyylialkoholipitoisuuden katsotaan olevan 13 tilavuusprosenttia. Tämä kyseinen viini luokitellaan alkoholipitoiseksi aineeksi, jolla Suomen alkoholilainsäädännössä tarkoitetaan sellaista ainetta tai tuotetta, joka sisältää enemmän kuin 2,8 tilavuusprosenttia etyylialkoholia (Alkoholilaki 1143/1994, 1 luku 3 § 1 mom.). Alkoholilainsäädäntö käsittää alkoholipitoisten aineiden valmistuksen, maahantuonnin, maastaviennin, myynnin sekä muun luovutuksen, käytön, hallussapidon ja kuljetuksen. Näiden lisäksi

alkoholilainsäädäntö kattaa alkoholijuomien mainontaan liittyvät säädökset sekä niiden toteutumisen valvonnan. Alkoholipitoisista lääkkeistä tai lääkevalmisteista säädetään erikseen. (Alkoholilaki 1143/1994, 1 luku 2 §)

Tässä opinnäytetyössä käsitellään ainoastaan miedon alkoholin ja erityisesti viinin maahantuonnille asetettuja vaatimuksia sekä rajoitteita, jotka perustuvat Suomessa sovellettavaan alkoholilainsäädäntöön. Miedolla alkoholijuomalla tarkoitetaan ainetta tai tuotetta, joka sisältää enintään 22 tilavuusprosenttia etyylialkoholia (Alkoholilaki 1102/2017, 1 luku 3 § 3 mom.). Lainsäädännöstä poiketen työssä ei käsitellä alkoholijuomien mainontaa yleisellä tasolla, vaan keskitytään ainoastaan pakkausmerkintöjen avulla saavutettavan mainonnan lainmukaisuuden toteutumiseen. Lisäksi työssä ei tarkastella alkoholipitoisia lääkkeitä tai lääkevalmisteita. Työssä ei myöskään käsitellä yleisellä tasolla asiakkaan näkökulmaa tai mahdollisia maahantuonnille ennalta asetettuja asiakastoiveita. Koska tässä työssä tarkastellaan viinin tuontia Euroopan unionin jäsenmaasta Portugalista, työssä ei käsitellä Euroopan unionin ulkopuolelta alkoholin maahantuonnille asetettuja velvoitteita tai rajoitteita.

2 TUTKIMUKSEN TARKOITUS

2.1 Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, mitä vaatimuksia ja rajoitteita eri virastot Suomessa asettavat viinin maahantuonnille niin logistisesta kuin lainsäädännöllisestäkin näkökulmasta katsottuna. Tässä tutkimuksessa käsitellään portugalilaisen viinin toimitusketjua Suomeen ja Raumalle. Maahantuonnilla tarkoitetaan tässä työssä viinin tuontia Portugalista Suomeen ja suomalaisen toimeksiantajan jälleenmyyntiin. Tämän tutkimuksen tavoitteena on, että toimeksiantajayritys voi tulevaisuudessa hyödyntää omassa toiminnassaan tässä opinnäytetyössä valmiiksi selvitettyä toimivan toimitusketjun

periaatetta sekä saada selkeyttä viinin maahantuontiprosessille asetetuista lainsäädännöllisistä vaatimuksista ja rajoitteista.

2.2 Tutkimuksen taustoitus ja rajaus

Tässä opinnäytetyössä käsitellään ainoastaan miedon alkoholin ja erityisesti viinin maahantuonnille asetettuja vaatimuksia sekä rajoitteita, jotka perustuvat Suomessa sovellettavaan alkoholilainsäädäntöön. Miedolla alkoholijuomalla tarkoitetaan ainetta tai tuotetta, joka sisältää enintään 22 tilavuusprosenttia etyylialkoholia (Alkoholilaki 1102/2017, 1 luku 3 § 3 mom.). Lainsäädännöstä poiketen työssä ei käsitellä alkoholijuomien mainontaa yleisellä tasolla, vaan keskitytään ainoastaan pakkausmerkintöjen avulla saavutettavan mainonnan lainmukaisuuden toteutumiseen. Lisäksi työssä ei tarkastella alkoholipitoisia lääkkeitä tai lääkevalmisteita. Työssä ei myöskään käsitellä yleisellä tasolla asiakkaan näkökulmaa tai mahdollisia maahantuonnille ennalta asetettuja asiakastoiveita. Koska tässä työssä tarkastellaan viinin tuontia Euroopan unionin jäsenmaasta Portugalista, työssä ei käsitellä Euroopan unionin ulkopuolelta alkoholin maahantuonnille asetettuja velvoitteita tai rajoitteita.

2.3 Tutkimuksen viitekehys



Kuvio 1. Viitekehys

3 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

3.1 Tutkimusote ja aineiston keruumenetelmät

Tämän tutkimuksen tarkoituksenmukaisuuksien saavuttamiseksi on tutkimusotteeksi valittu toimintatutkimuksellinen lähestymistapa. Tässä tutkimuksessa pyritään selvittämään viinin maahantuontiin liittyvät logistiset sekä lainsäädännölliset vaatimukset ja rajoitteet, jolloin toimintatutkimuksellinen ote voidaan katsoa soveltuvaksi tutkimuksen kannalta, perustuen tiedon tuottamiseen ja toiminnan kehittämiseen sekä mahdollisten käytännön ongelmien

ratkaisemiseen. Toimintatutkimuksellisen lähestymistavan etuina ovat sen joustavuus sekä mahdollisuus kehittää nimenomaista prosessia kokoaikaisesti työskentelyn aikana. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara, 1997, s. 191–193)

Tämä tutkimus tuotetaan kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, jolloin tutkimuksen keskiössä on kirjoitetun tekstin analysointi. Laadullisessa tutkimuksessa aineiston syvällinen ymmärtäminen sekä jo olemassa olevan tiedon tulkitseminen mahdollistavat viinin maahantuontiprosessin spesifin tarkastelun. Laadullisen tutkimuksen menetelmin voidaan tutkimukselle rakentaa vakuuttavuutta havaintoaineistoa analysoimalla suhteessa teoreettisiin näkemyksiin. Tässä tutkimuksessa aineiston keruumenetelmät pohjautuvat erityisesti lainsäädännöllisten asetusten ja lainsäädännön toteutumista valvovien viranomaistahojen tutkimiseen sekä erinäisiin haastatteluihin ja dokumentteihin. Laadullisesti tuotettu tutkimus auttaa lukijaa ymmärtämään syvällisemmin logistisia ketjuja, viranomaisten asettamia vaatimuksia ja rajoitteita maahantuontiprosessille sekä näiden vaikutuksia viinin maahantuonnille. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara, 1997, s. 204–220)

3.2 Tutkimuksen eteneminen ja tutkimushaastattelut



Kuvio 2. Tutkimuksen eteneminen

3.3 Reliabiliteetin ja validiteetin määritelmä

Tässä tutkimuksessa arvioidaan reliabiliteetin sekä validiteetin määritelmien täyttymistä tutkimuksen luotettavuuden mittareina. Reliabiliteetilla tarkoitetaan tutkimuksessa tuotettujen tulosten johdonmukaisuutta, eli tutkimuksen kykyä tuottaa toistuvasti ei-sattumanvaraisia tuloksia. Toinen tärkeä käsite tutkimuksen luotettavuuden arvioinnissa on validiteetti, jolla tarkoitetaan tutkimuksen pätevyyttä. Toisin sanoen validiteetilla viitataan tutkimuksen kykyyn mitata juuri sitä, mitä sen on tarkoituskin mitata. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara, 1997, s. 231–233)

Termit reliabiliteetti ja validiteetti liitetään usein kvantitatiiviseen tutkimukseen, jonka vuoksi niiden käyttöä pyritään välttämään kvalitatiivista tutkimusta tehdessä. Periaatteet kyseisten termien takana ovat kuitenkin tärkeitä myös

kvalitatiivisessa tutkimuksessa. Kvalitatiivista, eli laadullista tutkimusta tehdessä luotettavuuden näkökulmasta yksi keskeisimmistä elementeistä on tarkka kuvaus tutkimuksen toteutuksesta. Esimerkiksi haastattelu- ja havainnointitutkimuksissa on tärkeää kuvata nimenomaiset olosuhteet sekä paikat, joissa tutkimuksen aineisto on kerätty. Edellä mainittujen lisäksi olennaista on mainita esimerkiksi haastatteluihin käytetty aika, mahdolliset häiriötekijät tai virhetulkinnat sekä tutkijan oma itsearviointi haastattelutilanteista. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara, 1997, s. 231–233)

Laadullista tutkimusaineistoa analysoitaessa tutkimuksen luotettavuuden kannalta keskeistä on myös luokittelu. Tutkimuksessa saatujen tulosten tulkinnassa tutkijan on tärkeää perustella tulkintansa huolellisesti sekä tuoda esiin tulkintojen perusteet. Tutkimuksen lukijalle on kuvattava selkeästi millä tavoin luokittelut ovat syntyneet sekä mihin tutkija perustaa nimenomaiset päätelmänsä. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara, 1997, s. 231–233)

3.4 Tulosten luotettavuus

Tutkimuksessa esitetyt havainnot sekä syntyneet johtopäätökset nojautuvat vahvasti alkoholilainsäädännön asetuksiin sekä aikaisempiin olemassa oleviin tutkimuksiin ja vakiintuneisiin teoreettisiin viitekehyksiin. Valittu tutkimusote ja aineiston keruumenetelmät vahvistavat tutkimuksen luotettavuutta sekä auttavat lukijaa ymmärtämään Portugalista Suomeen tuotavan viinin toimitusketjua sekä maahantuontiprosessiin liittyviä niin logistisia kuin lainsäädännöllisiäkin vaatimuksia ja rajoitteita. Luotettavuuden lisäksi teoreettisen viitekehysten vahvistaminen auttaa haluttaessa asettamaan saadut tutkimustulokset entistäkin laajempaan kontekstiin, jolloin tutkimusta voidaan mahdollisesti soveltaa useammassa eri käytännön tilanteissa. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara, 1997, s. 267–269)

4 TUTKIMUKSEN TAUSTATIETOA

Toimeksiantajayritys on Raumalla sijaitseva anniskeluravintola. Vuonna 2018 toimintansa aloittanut yritys on onnistunut pääsemään raumalaisten vankkaan suosioon. Ravintolan tyyllisuuntaa voidaan kuvailla nykyaikaisia trendejä mukailevaksi moderniksi seurusteluravintolaksi, jossa on vahva panostus paikallisiin sekä laadukkaisiin raaka-aineisiin. Ravintola on erikoistunut kausittain vaihtuvaan cocktailvalikoimaan, ja lisäksi se tarjoaa Raumalla laajimman gini-valikoiman. Juomalistalta löytyy kattava valikoima myös vaihtoehtoisia juomia, erikoisoluista sekä –viineistä aina perinteisempiin vaihtoehtoihin asti. Laajan juomatarjonnan lisäksi ravintolan keittiö tarjoaa paikallisten tuottajien laadukkaista raaka-aineista valmistettua ruokaa, ja menusta löytyykin moderneja klassikoita, kuten herkullisia hampurilaisia, itsetehtyjä ranskalaisia sekä meheviä ribsejä.

Toimeksiantajayritys on tulevaisuudessa kiinnostunut toimimaan mahdollisesti myös viinin maahantuojana. Maahantuontiprosessi kokonaisuudessaan on erittäin laaja, jonka vuoksi onkin erityisen tärkeää selvittää, onko pienyrityksen kannattavaa lähteä toimimaan viinin maahantuojana. Toimeksiantajayrityksen on mahdollista hyödyntää omassa toiminnassaan tässä tutkimuksessa valmiiksi selvitettyä toimivan toimitusketjun periaatetta sekä saada selkeyttä lainsäädännöllisistä vaatimuksista ja rajoitteista, joita viinin maahantuonnille on asetettu. Toimeksiantajan on mahdollista käyttää tätä tutkimusta yhtenä ohje-
nuoranaan mahdollista viinin maahantuontiprosessia aloittaessa.

5 VIININ TOIMITUSKETJU PORTUGALISTA SUOMEEN

Toimitusketjua voidaan pitää verkostona, joka kattaa kaikki vaiheet tuotteen tai palvelun tuottamisesta aina sen toimittamiseen tuottajalta loppukäyttäjälle saakka. Ketju sisältää raaka-aineiden hankinnan, tuotannon, varastoinnin sekä jakelun, eli valmiiden tuotteiden toimittamisen asiakkaille. Toimitusketju

ohjaa ja kehittää myös tuotteiden tai palveluiden raha- ja tietovirtojen kulkua. Eri organisaatioilla, eli toimitusketjussa toimivilla yrityksillä, ryhmillä tai muilla toimijoilla, on toimitusketjussa oma roolinsa, eli erikseen määritellyt tehtävät ja vastuualueet toimitusketjun eri osien hallinnassa. Ketjun rakenne määräytyy aina toimialan, tuotteiden tai palveluiden sekä asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. (Logistiikan Maailma, 2024 c)

Edellä mainitun mukaisesti yritysverkoston materiaalivirran sekä siihen liittyvän tieto- ja rahavirran kokonaisvaltainen suunnittelu, ohjaus sekä johtaminen ymmärretään toimitusketjun hallintana. Ketjun rakenteen muodostuminen sekä sen kehittäminen ovat tärkeitä seikkoja itse toimitusketjun syntymisen sekä sen kokonaishallinnan kannalta. Keskeisiä tekijöitä ovat toimitusketjun eri organisaatioiden, niin sisäisten kuin ulkoistenkin toimijoiden, välinen saumaton ja läpinäkyvä yhteistyö, luottamus sekä näiden tuottama mahdollinen lisäarvo asiakkaille. Toimitusketjun kokonaisvaltainen hallinta lisää yrityksen kustannustehokkuutta sekä toiminnan asiakaslähtöisyyttä. (Logistiikan Maailma, 2024 c)

Toimitusketjun sekä logistiikan hallinnalla tarkoitetaan usein samoja asioita, mutta käsitteiden taustoja tarkastellaan kuitenkin hieman eri näkökulmista. Toimitusketjun hallinnassa pyritään koko verkoston optimaaliseen toimintaan sekä toiminnan tarkasteluun, kun taas logistiikan hallinnassa keskitytään useimmiten vain toimialan, yrityksen tai jonkin tietyn pienemmän osa-alueen materiaalivirran hallintaan sekä mahdollisten ongelmakohtien ratkaisemiseen. Sekä toimitusketjun että logistiikan hallintaan voi olla erilaisia lähestymistapoja, joiden valinta useimmiten määräytyy tuotteen tai palvelun kysynnän ja tarjonnan mukaisesti. (Logistiikan Maailma, 2024 c)

Toimitusketjun hallinnassa toimeksiantajayrityksen on siis otettava huomioon materiaalivirran sekä siihen liittyvien raha- ja tietovirtojen kokonaisvaltainen suunnittelu sekä ohjaus. Keskeistä on ketjun eri osapuolten välillä tapahtuva saumaton yhteistyö ja luottamus, jotka mahdollistavat lisäarvon tuottamisen asiakkaille. Ketjun rakenteen muodostaminen sekä sen jatkuva kehittäminen on oltava toimeksiantajayrityksen toimialan tarpeisiin sopeutuvaa sekä tätä

kautta myös asiakaslähtöistä, mitkä ovatkin tärkeitä tekijöitä myös toiminnan kustannustehokkuuden kannalta. Toimeksiantajayrityksen on tärkeää erottaa toimitusketjun hallinta logistiikan hallinnasta. Toimitusketjun kattaessa koko maahantuontiverkoston optimaalisen toiminnan sekä sen tarkastelun, tärkeää on panostaa myös logistisen materiaalivirran hallintaan. Toimeksiantajayrityksen kilpailuedun säilyttämiseksi optimaalisinta toimitusketjua ei kuitenkaan voida käsitellä yksityiskohtaisesti tässä tutkimuksessa.

5.1 Maahantuontiprosessi

Maahantuontiprosessi käsittää kaikki ne vaiheet, jotka sisältyvät viinin tuontiin ulkomaiselta toimittajalta aina sen saattamiseen kotimarkkinoille asti. Tässä tutkimuksessa maahantuontiprosessilla tarkoitetaan portugalilaisen viinin maahantuontia Portugalista Suomeen ja aina raumalaiselle toimeksiantajayritykselle saakka. Kokonaisuudessaan maahantuontiprosessi edellyttää huolellista suunnittelua sekä sen eri vaiheiden tarkastelua ja dokumentaatiota monimuotoisuutensa vuoksi (Suomi.fi, 2019).

Maahantuontiprosessi alkaa aina maahantuotavan tuotteen määrittämisellä. Ennen lopullisen tuotteen valintaa maahantuojan on tärkeää arvioida sen kysyntä kotimarkkinoilla sekä selvittää mahdolliset tuotekilpailijat. (Melin, 2011, s. 19) Toimeksiantaja on jo etukäteen valinnut sekä haluamansa viinin että sen tuottajan, kuitenkin haluamatta tuoda näitä tietoja ilmi tässä tutkimuksessa. Näin toimimalla pyritään säilyttämään toimeksiantajayrityksen kilpailuetu sekä tukemaan uuden tuotteen lanseerausta kotimarkkinoille.

Maahantuontiprosessiin sisältyy aina useita lupa- ja sertifikaattiasiakirjoja, kuten kauppalasku, pakkauslistat ja –merkinnät sekä tuotteiden alkuperäistodistukset (Melin, 2011, s. 106–113). Myös tässä tutkimuksessa käsiteltävän viinin maahantuonti edellyttää edellä mainittujen ohella erityisiä huomioita ennen maahantuontiluvan myöntämistä. Tällaisia lisäselvityksiä voivat olla esimerkiksi tiedot tuotteiden alkuperästä tai niiden ominaisuuksista. (Pasanen, 2005,

s. 469–473) Viineihin liittyviä erityishuomioita käsitellään tarkemmin tutkimuksen luvussa seitsemän.

Logistiikka pitää sisällään tuotteiden kuljetuksen Portugalista Suomeen ja Raumalle. Maahantuontiprosessi vaatii tehokasta logistiikan hallintaa, ja tärkeimpiin logistisiin toimenpiteisiin kuuluvat kuljetusmuodon valinta, vakuutuksen järjestäminen kuljetukselle, toimitusehtojen tarkastelu ja niiden varmistaminen sekä kauppatavaran seuranta toimittajalta aina toimeksiantajayritykselle saakka. (Logistiikan Maailma, 2024 d)

Kun viini saapuu maahantuontimaahan, tullaus on aina välttämätöntä. Maahantuotavien tuotteiden tullausprosessi sisältää tullimaksut, verojen maksamisen sekä mahdollisten lisäselvitysten toimittamisen. (Pasanen, 2005, s. 469–473) Tullauksen jälkeen tuotteet voidaan siirtää varastoon, josta ne on mahdollista jakaa jälleenmyyjille tai suoraan loppukäyttäjille. Logistisesti tärkeitä seikkoja ovat tuotteiden oikea-aikainen sekä turvallinen jakelu. (Melin, 2011, s. 254) Tämän tutkimuksen mukaisesti toimeksiantaja maahantuo viiniä nimenomaan yrityksen anniskelua ja jälleenmyyntitarkoitusta varten, joten tullauksen ja mahdollisen varastoinnin jälkeen tuotteet siirtyvät yrityksen myytäväksi, ja tätä kautta ne päätyvät vasta loppukäyttäjille. Tullausprosessia käsitellään tarkemmin tutkimuksen luvussa seitsemän.

Maahantuontiprosessi on siis tärkeä varmistamaan, että viini saapuu Portugalista Suomeen oikea-aikaisesti, turvallisesti ja säädösten mukaisesti. Prosessin päätyttyä on tärkeää arvioida sen sujuvuutta kokonaisuudessaan sekä seurata tuotteen menekkiä jälleenmyynnin aikana. Tällainen tarkastelu auttaa yritystä optimoimaan mahdollisia tulevia maahantuontiprosesseja, esimerkiksi parantamalla toimitusaikatauluja sekä mahdollisesti vähentämällä kuljetuskustannuksia.

5.2 Kauppasopimus

Kauppasopimuksella tarkoitetaan kahden tai useamman osapuolen välillä solmittavaa oikeudellisesti sitovaa sopimusta. Kauppasopimus pitää sisällään kaupankäynnin ehtoja, velvollisuuksia ja oikeuksia. Se säätelee tuotteiden tai palveluiden ostamista sekä myymistä. Kauppasopimus voidaan solmia sekä kirjallisesti että suullisesti. Kirjallinen sopimus on muodoltaan kuitenkin suositeltavampi tapa, sillä se jättää vähemmän tulkinnanvaraisuutta. Kansainvälistä kauppaa käytäessä kauppasopimus on erityisen tärkeä, sillä eri maiden välillä voi olla useitakin merkittäviä kaupankäyntiin vaikuttavia sääntöjä ja käytänteitä. (Melin, 2011, s. 42)

Kauppasopimuksessa tulee määritellä sopimuksen osapuolet sekä selkeästi ilmaista niin ostaja kuin myyjäkin. Sopimuksesta on käytävä ilmi kaupankäynnin kohde, eli mitä tuotetta tai palvelua ollaan myymässä ja ostamassa. Tässä tutkimuksessa kaupankäynnin kohteena on viini, jolloin sopimuksessa on oltava tiedot myös tuotteen määrästä, laadusta sekä toimitustavasta ja -ehdoista. (Pasanen, 2005, s. 104–105)

Myös tuotteen hinta on erittäin olennainen osa kauppasopimusta. Sopimuksessa määritellään tuotteelle hinta, maksuehdot ja –aikataulu sekä mahdolliset saatavat alennukset. Toimitusehdot puolestaan määrittelevät milloin, miten ja mihin tuotteet toimitetaan. Toimitusehdot pitävät sisällään myös vastuujaon kuljetuskustannuksista sekä –riskeistä. (Pasanen, 2005, s. 104–105)

Lisäksi kauppasopimuksessa on määritelty kauppatavaran vakuutukset sekä takuut, joiden avulla myyjän on mahdollista taata tuotteidensa laatu ja kestävyys. Sopimuksessa käsitellään myös mahdolliset sopimusrikkomukset sekä näiden rikkomusten seuraamukset, kuten mahdolliset korvaukset ja sanktiot. Sopimuksen velvoittamien osapuolten mahdollisten erimielisyyksien ratkaisemisesta on oltava myös oma osionsa, jossa tulee määritellä, miten riidat on mahdollista selvittää ja millä menetelmin. (Pasanen, 2005, s. 104–105)

Kauppasopimuksella on merkittävä rooli mahdollisten kaupankäyntiin liittyvien riskien hallinnassa. Kirjallisessa sopimuksessa määritellyt osapuolten vastuut ja oikeudet vähentävät näitä kaupankäynnin riskejä. Silloin, kun kaikki osapuolet ovat tietoisia omista vastuualueistaan, voidaan välttyä mahdollisilta ongelmilta ja epäselvyyksiltä. Kauppasopimus on tärkeä myös oikeusturvan näkökulmasta. Kirjallinen sopimus toimii keskeisenä oikeudellisena dokumenttina, jota voidaankin käyttää todisteena mahdollisissa ristiriitatilanteissa. Sopimus antaa osapuolille varmuuden siitä, että sen ehdot ovat sitovia sekä tarvittaessa oikeudellisesti valvottavissa. Kirjallinen kauppasopimus siis selkeyttää kaupankäyntiä varmistamalla, että kaikki kaupan osapuolet ovat tietoisia kaupankäynnin ehdoista. (Pasanen, 2005, s. 79)

5.2.1 Kauppasopimuksen syntyminen

Kauppasopimus syntyy, kun tuotteen tai palvelun myyjän tai ostajan laatiman tarjouksen pohjalta syntyy tilaus. Tilauksen syntyminen edellyttää aina hyväksyvää vastausta. Sekä tarjous että sen hyväksyminen sitovat niin tarjouksen tekijää kuin sen vastaanottajaakin siitä hetkestä alkaen, jolloin vastapuoli on ottanut selon tarjouksen laatijan tahdonilmaisusta. Tarjouksen peruminen on kuitenkin mahdollista silloin, kun peruutus saapuu toiselle osapuolelle ennen tai viimeistään samaan aikaan, kun tämä on ottanut selon tarjouksesta tai vastauksesta. (Melin, 2011, s. 45–46)

5.3 Toimituslausekkeet

Kansainvälisen Kauppakamarin (International Chamber of Commerce, ICC) ylläpitämä toimituslausekekokoelma on olennainen kansainvälisessä kaupankäynnissä. Kokoelmaa kutsutaan nimellä Incoterms 2020, ja se sisältää yhteensä yksitoista eri toimitusehtoa, joista neljä on tarkoitettu ainoastaan merikuljetuksiin. Jokaiselle toimituslausekkeelle on määritelmän lisäksi annettu nimi sekä kolmikirjaiminen lyhenne. (ICC Finland, n.d.)

Kun kauppasopimuksessa käytetään tiettyä toimituslauseketta tai viitataan siihen sen lyhenneteellä, myyjä ja ostaja sitoutuvat noudattamaan kyseisen ehdon mukaisia velvoitteita, jotka koskevat tavaran toimitusta sekä siihen sidonnaisia toimenpiteitä. Toimituslausekkeet määrittelevät tavaran toimitushetken sekä niin myyjää kuin ostajaakin sitovat velvoitteet toimenpiteiden, kustannusten, vaaranvastuun ja riskien siirtymisen suhteen. (ICC Finland, n.d.)

Toimituslausekkeet eivät puolestaan määrittele kaupan osapuolten velvoitteita suhteessa kolmansia osapuolia kohtaan, tavaran omistusoikeuden siirtymistä, hintaa tai maksuehtoja. Näistä asioista onkin sovittava erikseen kauppasopimuksessa. (ICC Finland, n.d.) Myös tämän vuoksi kirjallisen kauppasopimuksen laatiminen on suositeltavaa.

Kaupan osapuolten tarpeet, kauppatavat sekä sovitut toimitusmenetelmät määrittävät oikean toimitusehdon valinnan. Myyjän ja ostajan onkin suositeltavaa keskustella lausekkeiden sisällöistä, velvollisuuksista sekä niiden toteutumisen oikeellisuudesta ennen varsinaisen päätöksen tekemistä. (ICC Finland, n.d.) Toimeksiantajan olisikin hyvä suosia toimituslausekkeitä, jotka parhaiten vastaisivat yrityksen päivittäisiä käytännön tarpeita ja tilanteita.

5.4 Viinin maahantuontiin liittyvät asiakirjat

Ulkomaankauppaa käytäessä on tärkeää tiedostaa sekä tuotteen lähtömaan että saapumismaan edellytykset maahantuontia koskevista asiakirjoista. Niin myyjän kuin ostajan onkin hyvä selvittää etukäteen tarvittavat asiakirjat, sillä tämä voi säästää sekä aikaa että rahaa. Kun tieto tarvittavista asiakirjoista hankitaan ennakkoon, maahantuontiprosessi voi mahdollisesti sujua nopeammin ja tehokkaammin. (Melin, 2011, s. 84) Tässä tutkimuksessa keskitytään erityisesti saapumismaan asiakirjoihin, eli niihin, joita Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimuskeskus, lupa- ja valvontavirasto, Valvira sekä Tulli ja Verohallinto edellyttävät yrityksen aloittaessa ja harjoittaessa maahantuontia.

Tutkimuksessa tarkastellaan viinin maahantuontia toimeksiantajan anniskelutarkoitusta varten. Ennen maahantuonnin aloittamista yrityksen on ilmoitettava Valviralle halukkuudestaan toimia maahantuojana. Yrityksen on oltava oikeutettu anniskelemaan tai vähittäismyymään alkoholia ennen Maahantuonti-ilmoituksen tekemistä. (Valvira, n.d. –e) Koska toimeksiantajayritys on jo luvanvarainen anniskeluravintola, tässä tutkimuksessa ei käsitellä asiakirjoja, joita vaaditaan alkoholin anniskeluoikeuden tai sen vähittäismyyntiluvan hankinnassa. Niin Maahantuonti-ilmoituksen kuin muidenkin tarvittavien asiakirjojen käsittelyyn palataan tarkemmin tutkimuksen luvussa seitsemän.

6 KULJETUSMUOTO JA –REITTI

Liikenteellä tarkoitetaan tavaroiden, ihmisten sekä tiedon siirtymistä paikasta toiseen. Näin ollen erilaisia liikennetyyppejä ovat tavara-, henkilö- sekä tietoliikenne. Tarve liikenteelle syntyy halusta tai tarpeesta siirtää edellä mainittuja kohteita. Kuljetuksella puolestaan tarkoitetaan palvelua, jossa tavarat tai ihmiset siirtyvät liikenteen välityksellä paikasta toiseen. Erilaisia kuljetusmuotoja ovat maantie-, rautatie-, vesi-, lento- ja putkikuljetukset sekä tietoliikenne. Kuljetusmuotojen kannattavuus sekä taloudellisuus määräytyvät kuljetettavan sisällön, sen laadun, koon ja määrän sekä kuljettavan matkan pituuden mukaisesti. (Logistiikan Maailma, 2024 b)

Nykyään on melko tyypillistä järjestää kuljetus intermodaalikuljetuksena. Se tarkoittaa kuljetusta, jossa kuljetettava tavara pysyy koko kuljettavan matkan ajan samassa kuljetusyksikössä, vaikka tavarankuljetusmatka käsittääkin vähintään kaksi eri vaihetta sekä kuljetusmuotoa. Niin sanotussa intermodaalikuljetuksessa, eli yhdistetyssä kuljetuksessa, runkokuljetus tapahtuu kuorma-autolla, ajoneuvoyhdistelmällä, lentokoneella, laivalla tai junalla sekä siihen liittyy tätä huomattavasti lyhyempi lähi- eli paikallisliikenteen kuljetus, joka tapahtuu yleisimmin keräily- tai jakelukuljetuksena autolla. Runkokuljetuksella

siis viitataan pitkän matkan kuljetukseen kahden eri tavarankäsittelypisteen välillä. (Logistiikan Maailma, 2024 b)

Mahdollista kuljetettavan tavarän väliaikaista säilytyspaikkaa kutsutaan terminaaliksi. Terminaalit toimivat käytännössä aina kuljetusvaiheen loppupisteenä sekä sitä seuraavan kuljetusvaiheen alkupisteenä. Terminaalien oleellisin rooli logistisessa ketjussa on niiden tarjoamat palvelut. Terminaalien tehtäviin kuuluu eri kuljetusmuotojen sujuva yhdistäminen, kuljetustoiminnan tukeminen, olosuhdevaatimusten täyttäminen sekä kilpailukykyyn parantaminen. (Logistiikan Maailma, 2024 b) Maahantuotavan viinin kylmäketju ja sen säilyminen on olosuhdevaatimus, joka on erityisesti otettava huomioon kuljetusmuotoa sekä reittiä suunniteltaessa.

Toimintaidea, kilpailustrategia sekä itse toimiala määrittävät pitkälti yrityksen kuljetusten säännöllisyyden ja toimitusten tiheyden tarpeen. Sekä lähettäjän että vastaanottajan maantieteelliset sijainnit sekä tavoitellut palvelutasot ovat vaikuttavia tekijöitä kuljetusmuodon valinnassa. Edellä mainittujen lisäksi on otettava huomioon itse lähetys. Kuljetettavan tavarän paino, arvo, eräkkö ja pilaantumisherkkyys suhteessa kuljetusmatkaan ja kuljetuksen aikana vallitseviin olosuhteisiin ovat myös keskeisiä perusteita. Myös kuljetusmuodon ominaisuudet, kuten kapasiteetin saatavuus, luotettavuus, nopeus ja täsmällisyys sekä pakkauksille asetetut vaatimukset, ovat tekijöitä, jotka vaikuttavat kuljetusprosessin rakenteellisuuteen, hyödynnettävyyteen sekä hintaan. (Logistiikan Maailma, 2024 b)

Logistiikan näkökulmasta Suomen katsotaan olevan riippuvainen merikuljetuksista, sillä Euroopan mittakaavassa Suomea pidetään saarena sen sijainnin vuoksi. Edellä mainitun takia Suomeen saapuvissa kuljetuksissa joudutaan usein yhdistämään sekä maantie- että merikuljetuksia. Näitä kuljetusmuotoja pidetään yhdistettynä tehokkaimpina sekä taloudellisuuden että energiatehokkuuden kannalta. Merikuljetuksissa on kuitenkin otettava huomioon ilmasto-olosuhteet, jotka voivat aiheuttaa huomattaviakin lisäkustannuksia tälle lähtökohtaisesti edullisimmalle kuljetusmuodolle. Meriteitse tapahtuva kuljetusprosessi on miltei poikkeuksetta myös hitain vaihtoehto. Lentokuljetusta

puolestaan pidetään useimmiten nopeimpana vaihtoehtona, mutta sen haittoina ovat kuljetusmuodon aiheuttamat ympäristövaikutukset sekä korkea hinta. Raidekuljetus on myös nopea vaihtoehto, mutta rataverkosto ei ulotu kaikkialle. Tavarakuljetuksista sekä henkilöliikenteestä poikkeava tietoliikenne eroaa muista kuljetusmuodoista siten, että se toimii itsenäisenä tärkeänä tukitoimintona lähes kaikille muille kuljetusmuodoille. Tietoliikenne voi myös vähentää fyysisen kuljetuksen tarvetta. (Logistiikan Maailma, 2024 b)

7 LAINSÄÄDÄNNÖLLISET VAATIMUKSET JA RAJOITTEET VIININ MAAHANTUONNISSA

7.1 Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto

Sosiaali- ja terveysministeriön hallinnonalan keskusvirasto, eli Valvira, valvoo sosiaali- ja terveydenhuollon, varhaiskasvatuksen, alkoholielinkeinon sekä ympäristöterveydenhuollon asianmukaisuutta ja säädösten noudattamista Suomessa. Valvira myöntää lupia sosiaali- ja terveydenhuollon hallinnonalalla sekä ohjaa Aluehallintovirastojen toimintaa. Tässä tutkimuksessa keskitytään erityisesti alkoholielinkeinoalan harjoittamiseen sekä siihen sidonnaisiin lupa-asioihin ja valvontaan. (Valvira, n.d. –f)

Keskusvirasto Valvira ohjaa Aluehallintovirastoja alkoholihallintoon liittyvissä tehtävissä, myöntää alkoholin valmistus-, maahantuonti-, tukkumyynti- ja käyttölupia sekä siten valvoo alkoholijuomien valmistajien, tukkumyyjien ja käyttöluvanhaltijoiden toimintaa. Näillä toimilla pyritään varmistamaan alkoholijuomien valmistuksen sekä sen jakelun tapahtuvan laillisesti. Lisäksi Valvira vastaa alkoholin tuotevalvonnasta, jonka perusteella voidaan taata tuotteiden turvallisuus ja laatu kuluttajille. Valvira valvoo osaltaan myös alkoholijuomien markkinointia ja myyntiä. (Valvira, n.d. –f)

7.1.1 Maahantuonti-ilmoitus

Mikäli yritys haluaa toimia maahantuojana, on sen haettava lupa toimintansa harjoittamiseksi Valviralta Ilmoitus toimimisesta maahantuojana –lomakkeen avulla. Valvira myöntää lupia hakemusten perusteella. Käsittelyajat vaihtelevat tapauskohtaisesti, ja keskimäärin käsittely voi kestää neljästätoista päivästä noin kolmeen kuukauteen, riippuen aina maahantuotavasta tuotteesta. Maahantuontilupa voidaan myöntää ainoastaan oikeustoimikelpoiselle yhteisölle, kuten kaupparekisteriin merkitylle osakeyhtiölle, osuuskunnalle tai perustetulle henkilöyhtiölle. Luvan voi kuitenkin saada myös yksityishenkilö, jolla on voimassa oleva toiminimi sekä tarvittavat edellytykset toiminnan harjoittamiseksi. (Valvira, n.d. –h)

Hakijan tulee olla kykenevä taloudellisesti ylläpitämään ja hoitamaan toimintaa sekä täyttämään kyseisen elinkeinotoiminnan lakisääteiset velvollisuudet. Lisäksi hakemusten käsittelyssä voidaan arvioida hakijan mainetta sekä muita tehtävässä sovellettavia ominaisuuksia. Lupa voidaan evätä, mikäli luvanhakija on konkurssissa tai aikaisempi toiminta osoittaa hakijan sopimattomaksi harjoittamaan kyseistä elinkeinotoimintaa. (Valvira, n.d. –h)

Maahantuontitoiminta on mahdollista aloittaa, kun Valvira on vahvistanut Maahantuonti-ilmoituksen vastaanottamisen sekä hakija on vastaanottanut Valviralta saadun hyväksytyt päätöksen maahantuojana toimimisesta. Maahantuojaja on velvollinen huolehtimaan maahantuomistaan alkoholijuomista. Maahantuojaja vastaa siitä, että kulutukseen vapautetut tuotteet täyttävät niille asetetut vaatimukset niin laadultaan kuin koostumukseltaankin. Lisäksi alkoholijuomien pakkausmerkintöjen sekä muun mahdollisen esittelymateriaalin tulee olla annettujen säädösten ja määräysten mukaisia. Maahantuojan vastuulla on siis varmistaa, että tuotteet sekä niiden markkinointi noudattavat lainsäädäntöä. (Valvira, n.d. –c)

Maahantuojan on ilmoitettava tuomansa alkoholijuomat Valviran ylläpitämään tuoterekisteriin Maahantuontiraportti –lomakkeella. Maahantuontiraportti on mahdollista toimittaa sähköisen asiointin kautta, ja sen voi tehdä vain, jos

omistaa rekisteröidyn voimassa olevan yhtiön tai yrityksen, tai toimii näiden valtuutettuna edustajana. Yksityishenkilöt ilman toiminimeä eivät siis voi suorittaa raportointia tai tehdä Maahantuonti-ilmoitusta. Osana alkoholijuomien valvontatehtäviään, Valvira ylläpitää tuoterekisteriä, joka kattaa kaikki Suomen sisäiseen myyntiin saapuneet alkoholijuomat. Toisin sanoen tuoterekisteri pitää sisällään keskeiset tiedot kaikista markkinoilla olevista alkoholijuomista sekä niiden maahantuonnista ja jakelusta vastuussa olevista elinkeinoharjoittajista. (Valvira, n.d. –e)

7.1.2 Tuoteilmoitus

Ennen kuin yritys voi anniskella tai myydä maahantuomiaan sekä Valviralle ilmoittamiaan alkoholijuomia, sen on tehtävä tuoteilmoitus Valviralle Tuoteilmoitus –lomakkeella. Tuoteilmoituksessa on annettava keskeiset tiedot tuotteesta, kuten sen koostumus, pakkausmerkinnät, alkoholipitoisuus sekä laatu-luokka. Tuoteilmoitus on edellytys tuotteen lailliselle anniskelulle ja myynnille, ja se varmistaa myös kuluttajalle tuotteen turvallisuuden. Alkoholielinkeinorekisteri pitää sisällään tiedot alkoholielinkeinoalan toimijoista, alkoholiluvista ja –tuotteista, niiden valmistuksesta sekä raportoinneista. Tätä rekisteriä ylläpitävät Valvira ja Aluehallintovirastot. (Valvira, n.d. –a)

7.1.3 Tukkumyyntilupa

Tukkumyynnistä puhutaan, kun toimija ostaa tai kehittää tuotteita tai palveluita sekä myy niitä eteenpäin, esimerkiksi vähittäiskaupoille tai yrityksille. Tukku-kauppa toimii siis välittäjänä edellä mainittujen tahojen välillä sekä palvelee tätä kautta myös julkishallintoa. Myös maahantuonti liitetään yleisesti tukku-myyntiin. (Kaupan liitto, n.d.)

Mikäli toimeksiantajayritys haluaa toimia tukkumyyjänä, on sen tehtävä tukku-myyntilupahakemus Valviralle täyttämällä Alkoholijuoman tukkumyynti lupaha-kemus –lomake (Valvira, n.d. –d). Tällöin Valviran on läpikäytävä hakijan kanssa kaikki tukkumyynnin lainsäädäntöön, omavalvontaan sekä raportointiin

liittyvät asiat. Tarvittaessa Valvira voi suorittaa myös varastointitilojen ennakkokatselmuksen, jonka tarkoituksena on yksinkertaisesti varmistaa, että varastotilat täyttävät alkoholi- ja elintarvikelain vaatimukset. Hakemuksen käsittelyaika on yleensä noin kolme kuukautta. (Valvira, n.d. –h)

Hyväksytyt tukkumyyntiluvan saaminen edellyttää hakijalta voimassa olevaa y-tunnusta, joten se tulee olla olemassa jo ennen luvanhakuprosessin alkua. Lisäksi hakijalla tulee olla taloudelliset edellytykset ylläpitää ja hoitaa toimintaa sekä täyttää kyseisen toiminnan lakisääteiset velvollisuudet. Hakuprosessissa arvioidaan hakijan luotettavuutta, ja elinkeinoharjoittajan tarkastelussa otetaan huomioon muun muassa mahdolliset verovelat sekä nimenomaiseen elinkeinotoimintaan liittyvät mahdolliset aiemmat rikkomukset. (Valvira, n.d. –h)

Luvanhakijan on laadittava omavalvontasuunnitelma, jonka avulla voidaan varmistua toiminnan lainmukaisuudesta. Suunnitelman on oltava nähtävillä varastointitiloissa sekä se on lähetettävä Valviralle lupahakemuksen yhteydessä. Hakijan on lisäksi annettava lupahakemuksessa selvitys omasta riittävästä osaamisestaan alkoholijuomien laadun sekä tuoteturvallisuuden varmistamisessa. (Valvira, n.d. –h)

7.1.4 Velvollisuudet sekä raportointi

Kuten mainittu, alkoholijuomien ja väkiviinan valmistajien, tukkumyyjien sekä maahantuojien on ilmoitettava Valviralle valmistamiensa, myymiensä ja maahantuomiensa alkoholijuomien määrät sekä rekisteröitävä tuotteensa Valviran ylläpitämään tuoterekisteriin, ennen niiden saattamista markkinoille. Mikäli tuotteeseen tulee muutoksia tai sen myynti lopetetaan, myös nämä tiedot on päivitettävä rekisteriin. Raportointivelvollisuus koskee myös luvanhaltijoita, jotka eivät ole vielä varsinaisesti aloittaneet toimintaansa. Kaikki tiedot, jotka käsittävät Valviran myöntämien luvanhaltijoiden toimintaa, raportoidaan sähköisesti alkoholielinkeinorekisterin kautta. (Valvira, n.d. –g)

Kun Suomeen tuodaan uusia alkoholijuomia Euroopan unionin jäsenmaasta, kuten tässä tutkimuksessa, Euroopan unionin ulkopuolelta tai niitä valmistetaan kotimaassa, on Valviralle toimitettava niin sanottu Ensivalvonta–analyysitodistus. Todistus koskee siis sellaisia alkoholipitoisia aineita tai tuotteita, jotka eivät ole aikaisemmin olleet myynnissä Suomessa, vaikka ne olisivatkin olleet Euroopan unionin alueen markkinoilla jo pidempään. Useimmiten Ensivalvonta–analyysitodistus sisältää tiedot tuotteen alkuperästä ja tyypistä. Vaatimukset voivat kuitenkin vaihdella tuotteen mukaan. Mikäli tuotteen koostumus muuttuu olennaisesti, on se analysoitava uudelleen. (Valvira, n.d. –g)

Ensivalvonta–analyysitodistuksen on annettava sellainen laboratorio, joka käyttää hyväksytyjä alkoholijuomien analyysimenetelmiä. Todistuksen on oltava kirjoitettu selkeästi jollakin Euroopan unionin alueella ymmärrettävistä kielistä. Lisäksi todistuksesta on selvästi käytävä ilmi, mihin juomaan se viittaa. Valmistajan tuoteseloste tai muu todistus ei korvaa tätä. Ensivalvonta–analyysitodistuksen on tarkoitus varmistaa, että tuote täyttää sekä Euroopan unionin että Suomen vaatimukset, ennen sen myynnin aloittamista. (Valvira, n.d. –g)

Anniskeluluvan haltijalla on velvollisuus raportoida kuukausittain myynnistään Toimitusilmoitus –lomakkeen avulla. Ilmoituksessa tulee raportoida aina edellisen kuukauden myynnit. Mikäli luvanhaltijalla ei ole ollut myyntiä tai muuta toimintaa kyseisenä kuukautena, on sen toimitettava niin sanottu Nollailmoitus –lomake. Määräaikaan mennessä toimitetut ilmoitukset voivat oikeuttaa Valviran perimän valvontamaksun alennukseen. (Valvira, n.d. –g) Lisäksi anniskeluluvan haltijan on toimitettava puolivuositain tiedot anniskelunsa arvosta sekä henkilökunnan määrästä Aluehallintovirastolle. Myös nämä tiedot ovat tärkeitä koko alkoholielinkeinoalalle, sillä niiden avulla on mahdollista seurata kyseisen elinkeinoalan toiminnan kehitystä ja mahdollisia riskejä, ehkäistä harmaata taloutta sekä talousrikollisuutta. Puolivuositainen ilmoitus on siis annettava kahdesti vuodessa. Mikäli yritys laiminlyö velvollisuuttaan nimenomaisten ilmoitusten toimittamisesta, voi siitä mahdollisesti seurata sakko. (Aluehallintovirasto, 2024)

7.1.5 Alkoholielinkeinorekisteri

Kuten aiemmin mainittu, Valvira ylläpitää yhdessä Aluehallintovirastojen kanssa alkoholielinkeinorekisteriä, joka tunnetaan yleisesti nimellä Allu. Tämä rekisteri on keskeinen työkalu alkoholielinkeinoalan valvonnassa ja sääntelyssä. Alkoholielinkeinorekisteri sisältää tiedot alkoholin anniskeluun, vähittäis- ja tukkumyyntiin, valmistukseen, teolliseen käyttöön, maahantuontiin ja maastavientiin sekä ulkomaanliikenteen myyntiin liittyvistä lupahakemuksista ja ilmoituksista. Ja kuten jo aiemminkin sivuttu, rekisteriin voivat kirjautua ainoastaan oikeustoimikelpoiset yhteisöt, kuten kaupparekisteriin merkityt osake- ja henkilöyhtiöt, osuuskunnat sekä yksityishenkilöt, joilla on toiminimi. Ainakin toistaiseksi tätä tunnistautumista toimivaa sähköistä asiointirekisteriä voi käyttää ainoastaan suomalaisella henkilötunnuksella. (Valvira, n.d. –a)

Alkoholielinkeinorekisterin avulla on mahdollista seurata alkoholielinkeinoalaa harjoittavien yritysten toimintaa sekä varmistaa, että ne noudattavat lakisääteisiä vaatimuksia ja säädöksiä. Ylläpidettävä rekisteri lisää myös toiminnan läpinäkyvyyttä sekä auttaa viranomaisia koko alkoholituotannon ja –myynnin ketjun seuraamisessa. Rekisteri toimii myös tärkeänä raportoinnin välineenä sekä valvonnan keinona, mikä tukeekin osaltaan alkoholielinkeinoalan yleistä turvallisuutta. (Valvira, n.d. –a)

7.1.6 Pakkausmerkinnät

Alkoholijuomien pakkausmerkinnät vaativat huolellista suunnittelua, jossa on otettava huomioon sekä alkoholi- että elintarvikelainsäädännön asettamat vaatimukset. Alkoholijuomien pakollisia pakkaustietoja ovat tuotteen nimi, mahdolliset allergioita sekä intoleransseja aiheuttavat aineet ja tuotteet, muun- togeeniset ainesosat, makeutusaineiden käyttöön liittyvät merkinnät, mahdolliset varoitusmerkinnät koskien tiettyjä aineita, kuten kofeiinia tai lakritsia, alkuperämaa, sisällön määrä, alkoholipitoisuus, elintarvikealan toimijan nimi sekä viimeinen käyttöajankohta, vähimmäissäilyvyysaika, tai vastaavasti juoma- tai pullotuserän tunnus. Viinien pakkaustiedoissa on oltava erätunnus.

Pakollisia merkintöjä ovat tuotteen niin vaatiessa myös säilytys- ja käyttöolosuhteet sekä käyttöohjeet. (Valvira, n.d. –b)

Edellä mainittujen lisäksi pakkauksissa on otettava huomioon joukko erilaisia tekijöitä. Suomessa pakolliset pakkausmerkinnät tulee olla sekä suomen- että ruotsinkielellä, ja niiden on oltava helposti havaittavassa paikassa. Myös kirjainkoolle on asetettu minimirajoitus. Viineille ainesosaluettelo on pakollinen, ja siitä tulee ilmetä kaikki valmistus- ja lisäaineet valmistusajankohdan mukaisen painon mukaan alenevassa järjestyksessä. Myös ravintoarvoilmoitus on pakollinen viinien pakkausmerkinnöissä. Mikäli etiketissä on esitetty ravitsemusväite, on siitäkin oltava merkintä, muutoin energiasisällön ilmoittaminen on riittävä tieto. Alkoholijuoman pakkaus toimii etenkin tuotetietojen lähteenä mutta myös tuotteen mainospintana, jolloin tulee itse pakkausta, sen tekstejä sekä kuvitusta suunniteltaessa ottaa huomioon myös alkoholilain markkinointisäännösten asettamat edellytykset ja rajoitteet. (Valvira, n.d. –b)

Viinipulloja sekä –pakkauksia koskevissa pakkausmerkinnöissä on pakollista olla myös käytetyn rypäleen luokka, mahdollinen suojattu alkuperänimitys tai maantieteellinen merkintä, maahantuoja, pullottajan tai pakkaajan nimi ja osoite sekä yliherkkyyttä aiheuttavien ainesosien merkinnät, ja jos kyseessä on kolmannen maan viini, tulee pakkauksesta löytyä myös lähtöisyysmerkintä. Lisäksi kuohuviinien, hiilihapotettujen kuohuviinien, laatukuohuviinien sekä maustettujen laatukuohuviinien pakkausmerkinnöistä tulee löytyä maininta tuotteiden sokeripitoisuuksista. Näiden lisäksi on huomioitava, että viinien päällysmarkinnat on tehtävä vähintäänkin yhdellä tai useammalla yhteisön virallisella kielellä, jotta kuluttajan olisi mahdollisimman helppo ymmärtää merkinnät. Poikkeuksena ovat rikkidioksidia sekä muna- ja maitotuotteita osoittavat merkinnät, jotka Suomessa tulee aina olla sekä suomen- että ruotsinkielellä. (Valvira, n.d. –b)

Viinipulloissa sekä –pakkauksissa voi olla myös vapaaehtoisia pakkausmerkintöjä. Tällaisia voivat olla esimerkiksi yhden tai useamman käytetyn rypälajikkeen nimi, satovuosi sekä sokeripitoisuus, jos kyseessä eivät ole aiemmin mainitut viinit, joissa sokeripitoisuuden merkintä on pakollista. Lisäksi

tuotantomenetelmiin, kuten kypsyttämiseen tai vanhentamiseen, viittaavat ilmaisut ovat vapaaehtoisia. Mahdollisella suojatulla alkuperänimityksellä tai maantieteellisellä merkinnällä varustettuihin viineihin on mahdollista merkitä myös nimenomaista yhteisöä kuvaava tunnus sekä perinteisiä tuotantomenetelmiä viittaavat ilmaisut. (Valvira, n.d. –b)

7.2 Tulli

Suomen Tulli edistää osaltaan sujuvaa tavarakauppaa varmistamalla kaupan säädöstenmukaisuuden täyttymisen, kantamalla tavaraveroja, tarjoamalla asiakaslähtöistä palvelua sekä suojaamalla yhteiskuntaa, ympäristöä ja kansalaisia. Tulli on vastuussa erityisesti tulliverotuksesta, maahan tuotavien ja maasta vietävien tavaroiden sekä ulkomaanliikenteen tullivalvonnasta. Lisäksi Tulli huolehtii erinäisistä tullitoimenpiteistä, kuten tullattavien tuotteiden tarkastuksista ja lupamenettelyistä, ylläpitää ulkomaankaupan tilastointia sekä tutkii mahdollisia tullirikoksia. (Melin, 2011, s. 246–247)

Suomessa Tullin päätehtäviä hoitavat ulkomaankauppa-, verotus- ja valvontaosastot, hallinto-osasto sekä toimipaikkaosasto. Toimipaikkaosastoon kuuluu yhteensä seitsemän eri tullia toimipaikkoineen. Lakisääteisesti Tulli on vastuussa muun muassa kulutustavaroiden sekä kaikkien muiden kuin eläinperäisten elintarvikkeiden tuonti- ja vientivalvonnasta. Tullilaboratorio vastaa puolestaan tuotteiden määräystenmukaisuuden sekä turvallisuuden tutkimisesta. (Suomi.fi, n.d.)

Suomen Tulli on osa Euroopan unionin yhteistä tullijärjestelmää, ja se toimii valtiovarainministeriön tulosohjaamana keskusvirastona. Tulli tekee tiivistä yhteistyötä elinkeinoelämän sekä kotimaisten ja ulkomaisten viranomaistahojen kanssa. (Suomi.fi, n.d.) Euroopan unionin kauppa-alueella tavarat liikkuvat useimmiten melko vapaasti ilman tullimuodollisuuksia. Kaupankäynnissä on kuitenkin huomioitava noudatettavat velvollisuudet ja rajoitteet sekä varauduttava tullin oikeellisuuteen tarkastaa tavaroita, joihin voi mahdollisesti liittyä

riskejä turvallisuuden, ympäristön tai terveyden perusteella. Tällaisia tavaroita ovat esimerkiksi alkoholipitoiset tuotteet. (Tulli, 2024)

7.2.1 Euroopan unionin sisäkauppa ja kauppatavaran yhteisöaseman osoittaminen

Tässä tutkimuksessa tarkastellaan viinin matkaa Portugalista Suomeen, aina raumalaiselle toimeksiantajayritykselle saakka. Sekä Portugalin että Suomen ollessa osa Euroopan unionin jäsenmaita, ovat ne osa myös unionin tulli- sekä veroaluetta (Tulli, n.d. –a). Kaupan kummankin osapuolen kuuluessa edellä mainittuihin alueisiin, tuonnin Tulli-ilmoitusta ei ole syytä tehdä, vaan kaupan teon katsotaan kuuluvan sisäkaupan piiriin. Tällöin ei maahantuotavia tuotteita tarvitse tullata, vaan sen sijaan tuotteet on osoitettava yhteisötavaraksi. Yhteisötavaraksi katsotaan yhteisössä tuotetut tuotteet sekä ne tuotteet, jotka on tuotettu Euroopan Unionin ulkopuolelta unionin alueelle, tullattu ja asetettu vapaaseen liikkeeseen. Yhteisötavaraksi tunnustettujen tuotteiden tullioikeudellista asemaa ei tarvitse esittää. Mikäli tuotteet kuitenkin siirtyvät jäsenmaasta toiseen kolmannen maan tai kansainvälisten alueiden kautta on vastaanottavan maan tulliviranomaisille mahdollisesti jouduttava osoittamaan tuotteiden oikeudellinen asema yhteisötavarana. (Melin, 2011, s. 248–250) Tavaroiden unioni-, eli yhteisöasema tulee aina osoittaa sähköisellä ilmoituksella Euroopan unionin asiointipalvelussa. Unionin alueella tavaran aseman osoittamisessa voi olla eri käytänteitä jäsenmaasta riippuen. (Tulli, 2023)

Euroopan unionin tullialue sekä sen veroalue ovat eri käsitteitä, ja ne eroavat toisistaan myös alueellisesti. Euroopan unionin alueella sovelletaan unionin harmonisoidun välillisen verotuksen, eli arvonlisä- ja valmisteverotuksen, yhteisiä sääntöjä sekä lainsäädäntöä. Tällainen menettely auttaa verotuksen tapahtumista mahdollisimman yhdenmukaisesti kaikissa jäsenvaltioissa. (Melin, 2011, s. 250) Arvonlisä- ja valmisteverotuksen säädöksiä on kuvattu alempana.

7.2.2 Sisäkaupan tilastointi

Euroopan unionin jäsenvaltioiden välillä käydyistä sisäkaupasta kerätään tilastotietoja Intrastat-lomakkeiden avulla. Tilastoilmoitus tulliviranomaisille on annettava niin sisäkaupan ostajan kuin myyjänkin toimesta. Kaikkien yhtiöiden tai yritysten, joiden vuosituonti tai -vientä ylittää Suomessa erikseen määritellyn arvorajan, on ilmoitettava käymästään sisäkaupasta. Tiedonantovelvollisuuden perustana käytetään verohallinnolle vuositasolla ilmoitettuja sisäkaupasta koituneiden hankintojen sekä myyntien kokonaisarvoja. (Melin, 2011, s. 251)

Intrastat-tilastointivelvollisuuden piiriin kuuluvat ainoastaan Euroopan unionin jäsenmaiden välillä tapahtuva tuotteiden vienti sekä tuonti. Erinäisiä palveluita käsittävä kaupankäynti ei siis kuulu nimenomaisen tilastoilmoitusvelvollisuuden piiriin. Sekä Euroopan unionin alueella valmistetut, että sisäkaupan piiriin tullatut kolmansien maiden tuotteet ovat tilastoinnin alaisia. Tilastoilmoitus on tehtävä aina siinä valtiossa, johon tuotteet fyysisesti viedään, sekä siinä valtiossa, josta tuotteet fyysisesti tuodaan. Tilastointivelvollisuuden voidaan siis katsoa edellyttävän tuotteiden fyysistä siirtymistä valtiosta toiseen. (Melin, 2011, s. 252)

Yritysten on annettava Intrastat-tilastoilmoitus kuukauden välein (Melin, 2011, s. 252). Ilmoitus annetaan sähköisesti Tullille. Euroopan unionin sisäkaupan tilastoinnissa käytetään CN-nimikkeistöä. (Tulli, n.d. –b) Nimenomainen sisäkaupan tilastoilmoituksissa käytettävä nimikkeistö on Euroopan unionin yhdistetty nimikkeistö, joka käytännössä sisältää kahdeksannumeroisia unionin alueella yhdenmukaistettuja tavaranimikkeitä (Pasanen, 2005, s. 463).

7.3 Verohallinto

Suomessa verojen maksamista sekä siihen liittyviä sidonnaisuuksia valvoo Verohallinto, joka toimii valtiovarainministeriön alaisuudessa. Verohallinnon tehtävänä on yksinkertaisesti varmistaa, että verotus toteutuu lainmukaisesti, niin yksityishenkilöiden kuin yhtiöiden ja yritystenkin kohdalla. Verohallinto

vastaa verotuksen ohella myös verotietojen keräämisestä, analysoimisesta sekä julkaisemisesta. Verohallinto on myös osaltaan ennaltaehkäisemässä sekä selvittämässä mahdollisten rikosten ratkaisemisessa, yhdessä muiden viranomaistahojen kanssa. (Vero, 22.3.2024)

7.3.1 Valmistevero

Maahantuotavista alkoholijuomista on maksettava valmisteveroa (Valvira, n.d –e). Valmisteverot ovat välillisiä veroja, jotka kohdistuvat tiettyjen tuotteiden käyttöön ja kulutukseen. Valmisteveroa peritään sekä maahan tuotavista että Suomessa valmistetuista tuotteista, ja ne voivat olla kansallisia tai Euroopan unionin direktiivien mukaisesti yhdenmukaistettuja. Yhdenmukaistetuille valmisteveroille, kuten alkoholi- ja alkoholijuomaverolle, on asetettu minimiverotaso. Nämä verot velvoittavat kaikkia Euroopan unionin jäsenmaita. (Vero, 7.6.2024) Alkoholi- ja alkoholijuomaveroa on maksettava sekä alkoholituotteen valmistajan että maahantuojan. Tuotteen verokanta lasketaan alkoholipitoisuuden perusteella tuoteryhmittäin. Vero määräytyy alkoholijuoman laadun, etyylialkoholipitoisuuden sekä määrän mukaisesti. Laskennallisin perustein huomioon ottaen edellä mainitut seikat tässä työssä tutkittavan portugalilaisen viinin alkoholijuomaveron on noin 3,42 euroa sekä juomapakkausvero noin 0,38 euroa yhtä tuotepakkausta kohden. (Vero, 2023)

Mikäli maahantuotavista alkoholijuomista ei ole suoritettu valmisteveroa Suomessa, maahantuonti katsotaan laittomaksi toiminnan harjoittamiseksi. Samoin silloin, kun tuotteita tuodaan markkinoille ilman vaadittavaa ilmoitusta tai Maahantuonti-ilmoitusta laiminlyödään, ja tätä kautta myös valmisteveron maksua, seurauksena voi mahdollisesti olla aiemmin hyväksytyin anniskelutai vähittäismyyntiluvan peruuttaminen. (Valvira, n.d. –e)

7.3.2 Arvonlisävero

Yleisesti ottaen tavaroiden tai palveluiden myyntiä liiketoiminnan muodossa harjoittavat yhtiöt tai yritykset kuuluvat arvonlisäveron piiriin, ja ovat siten

velvollisia ilmoittautumaan alv-rekisteriin. Suomessa Verohallinto ylläpitää arvonlisäverovelvollisten rekisteriä. (Vero, 14.5.2024) Kulutusveroa, eli arvonlisäveroa, maksetaan lähestulkoon kaikista ostetuista tai myydyistä tuotteista sekä palveluista. Yhtiön tai yrityksen myydessä tuotteitaan tai palveluitaan, lisää se laskuttamansa yksikön myyntihintaan arvonlisäveron. Voidaan siis käytännössä ajatella kuluttajan maksavan arvonlisäveron osana tuotteen tai palvelun hintaa. (Vero, 2022) Yhtiöiden ja yritysten arvonlisäverolain määräytymisestä säädetään arvonlisäverolain mukaisesti (Arvonlisäverolaki 1501/1193).

Yhteisökaupan, eli sisäkaupan, katsotaan olevan arvonlisäverotonta tiettyjen olosuhteiden ja ehtojen täytyessä. Kyseiset ehdot täyttyvät, mikäli molemmat kaupan osapuolista ovat alv-rekisteröityjä yrityksiä Euroopan unionin alueella, tuotteet matkaavat unionin jäsenmaasta toiseen, ostajan voimassa oleva alv-tunnus on merkittynä kauppalaskuun sekä ostaja ilmoittaa ja maksaa arvonlisäveron oman maansa alv-kannan mukaisesti. Tapauksissa, joissa myyjä laskuttaa tuotteet ilman arvonlisäveroa, ja jolloin ostaja on velvollinen suorittamaan veronmaksun sekä raportoinnin omassa maassaan, puhutaan käänteisestä verovelvollisuudesta. Käänteistä verovelvollisuutta käytetään tilanteissa, joissa myyjän ei ole syytä rekisteröityä verovelvolliseksi sellaiseen valtioon, jossa sillä ei ole kiinteää toimipaikkaa. (Pasanen, 2005, s. 404–409) Kaupankäynti kansainvälisillä markkinoilla edellyttääkin paitsi kotimaisen mutta myös muiden Euroopan unionin alueella liiketoimintaa harjoittavien valtioiden arvonlisäverolainsäädännön tuntemusta mahdollisten arvonlisäveroseuraamusten selvittämiseksi sekä mahdollisten lisäkustannusten minimoimiseksi (Jokinen & Reini, 2023). Mikäli verottomuuden edellytykset eivät tavarakaupassa täyty, verot on maksettava normaalisti (Vero, 2020).

Mikäli tuotteen tai palvelun ostaja ei ole arvonlisäverovelvollinen tai ostajalla ei ole alv-tunnusta, on myyjä tällöin velvollinen laskuttamaan kauppahinnan verollisena myyntimaan verokannan mukaisesti. Useimmiten rekisteröityneet yritykset kuitenkin käyvät kauppaa vain toisten rekisteröityneiden yritysten kanssa. Tämän vuoksi yhteisökauppaa käyvien yritysten onkin suositeltavaa hakeutua verovelvollisiksi, mikäli sitä ei ole aikaisemmin velvoitettu. (Melin, 2011, s. 250)

8 TUTKIMUSHAASTATTELUT

Laadullisesti, eli kvalitatiivisesti, tuotetussa tutkimuksessa haastattelut ovat keskeinen tiedonkeruumenetelmä, joka tukee tutkimuksen teoreettista osuutta. Haastattelut ovat tärkeitä tutkimuksen tarkoituksenmukaisuuksien sekä tavoitteiden saavuttamiseksi. Erityisesti toimeksiantajayrityksen kanssa suoritettu haastattelu auttaa varmistamaan, että tutkimuksesta saatava hyöty vastaa ennen kaikkea heidän tarpeitaan. Logistiikka- ja varastointiyrityksen edustajan kanssa suoritettu haastattelu on ensisijainen tietolähde tarjoamaan tutkimuksen tueksi arvokasta tietoa yleisimmistä logistisista haasteista sekä varastoinnin vaikutuksista viinin laatuun. Koska valitulla edustajalla on vankka kokemus viinien käsittelystä, tietämys hinta-laatusuhteesta ja siitä, miten se mahdollisesti voi vaikuttaa maahantuontiprosessiin, tarjoaa se arvokasta lisätietoa tutkimuksen tueksi. Kokeneen viiniasiantuntijan ja maahantuonnin yrittäjän, jolla on kokemusta maahantuontiprosessista pienyrittäjän näkökulmasta, haastattelu antaa perspektiiviä tutkimuksen oikeellisuuden kannalta sekä auttaa teoreettisen viitekehysten tukemisessa. Ennalta laaditut kysymyasettelut auttavat välttämään haastattelutilanteiden tulkinnanvaraisuutta sekä mahdollisia virhearvioita.

8.1 Haastattelu A

Haastattelu A suoritettiin tämän tutkimuksen toimeksiantajayrityksen kanssa, joka on tulevaisuudessa kiinnostunut toimimaan mahdollisesti myös viinin maahantuojana. Haastattelu järjestettiin kasvokkain ennalta sovitussa tilassa, ja sen ensisijaisena tarkoituksena oli varmistua siitä, että tutkimus on luotu vastaamaan parhaalla mahdollisella tavalla yrityksen tarpeisiin ja tavoitteisiin. Lisäksi haastattelun avulla pyrittiin syventämään ymmärrystä viinien maahantuontiin liittyvistä vaatimuksista ja haasteista, jotta tutkimuksen lähestymistapa sekä yrityksen tavoittelemat suunnitelmat olisivat mahdollisimman linjassa keskenään.

Tutkimuksen toimeksiantajan mukaisesti viinin maahantuonnin aloittamisen perimmäisenä syynä on yksinkertainen halu tuoda markkinoille viinejä, jotka erottuvat jo olemassa olevasta tarjonnasta. Vaikka viinejä on paljon saatavilla, toimeksiantajan käsityksen mukaisesti kaupallisten vaihtoehtojen ulkopuolella on useita omaperäisiä sekä kiinnostavia tuotteita, joiden on mahdollista tarjota uusia makuelämyksiä käyttäjilleen. Yritys kokee, että viinien maahantuonnissa on edelleen tilaa, ja jopa yksittäisen viinin saattaminen markkinoille voi olla keskeinen syy maahantuonnin aloittamiseen. Tämän vuoksi nimenomainen viini nähdään lisäarvona yritykselle sekä mahdollisuutena erottua kilpailijoista. Lisäksi viinin maahantuontiprosessi tarjoaa yrittäjälle oppimahdollisuuksia sekä se nähdään potentiaalisena alueena liiketoiminnan kehittämisessä.

Tutkimuksen toimeksiantaja uskoo, että viinin maahantuonnissa pienyritykset voivat mahdollisesti kohdata haasteita erityisesti logistiikan ja varastoinnin osalta. Pienien erien tilaaminen saattaa aiheuttaa korkeitakin kustannuksia, kun taas saman aikaisesti isompien erien tilaaminen voi olla riskialtista maailmanmarkkinoiden epävarmuustekijöiden vuoksi. Viinin jälleenmyynnissä haasteena ei ole ainoastaan hinta, vaan myös tuotteesta saatavan elämyksen myyminen on tärkeä huomioon otettava seikka. Vaikka viinin maahantuonti saattaakin tuntua ”hullulta” isompien sekä tunnetumpien kilpailijoiden kesellä, omaleimaisuus ja mahdollisuus tarjota asiakkaille jotain uutta voivat tehdä siitä hyvinkin kannattavaa. Yritys uskoo, että monet asiakkaat etsivät mieluummin kokonaisvaltaisia ja uudenlaisia elämyksiä kaupan hyllyn sijasta.

Viinin maahantuonnin taloudellisista haasteista yritys uskoo merkittävimpien olevan Suomen verotus, hintojen nousu sekä saman aikaisesti ostovoiman heikkeneminen. Edellä mainituilla tekijöillä on vaikutusta paitsi viinin maahantuontiin myös koko liiketoiminnan harjoittamiseen. Maahantuonnissa on erityisesti panostettava varastoinnin ja logistiikan sujuvuuteen, sillä sen ei haluta vievän liikaa aikaa muulta olemassa olevalta liiketoiminnalta. Viinin maahantuontiprosessin kannattavuuden varmistamiseksi on tärkeää solmia saumaton toimeksiantoketju sekä varmistettava sopimusneuvottelujen oikeellisuus, ottaen huomioon riskit, esimerkiksi tuotteen mahdollisen pilaantumisen osalta. Markkinoinnin on myös oltava tehokasta mahdollisen lisäarvon

saavuttamiseksi. Uuden tuotteen markkinoimisessa on kuitenkin huomioitava sen haasteellisuus, sillä alkoholimainonta Suomessa on tiukasti säädeltyä.

Kuljetusmuodon valinnassa tärkeimpinä tekijöinä korostuvat luotettavuus, hinta, käytettävyys sekä ympäristöystävällisyys. Lentorahdin ollessa useimmiten nopein vaihtoehto, ei sen katsota olevan yleisesti kovinkaan tarpeellista. Ympäristöystävällisemmät kuljetusmuodot ovat halutumpia, ja niiden avulla yritys voi vahvistaa myös vastuullisuuttaan. Saman aikaisesti on muistettava, että pienyritykselle kustannustehokkuus on tärkeä prioriteetti. On kuitenkin otettava huomioon, että vihreämpi vaihtoehto ei välttämättä aina tarkoita huomattavasti kalliimpaa ratkaisua, sillä rahtien päästöverojen ollessa säädeltyjä voivat ympäristöystävällisemmätkin vaihtoehdot olla kilpailukykyisiä. Näiden seikkojen vuoksi kilpailuttaminen sekä ennakkotiedon hankkiminen painotetaan erityisen tärkeäksi. Koska kuljetusketjun kustannukset näyttäytyvät myös asiakkaalle tuotteen hinnassa, on huomioitava koko ketjun toimivuus maahantuonnin kannattavuuden varmistamiseksi. Ilmastonmuutoksen vaikutukset viinituotantoon näkyvät esimerkiksi siten, että perinteisesti suosittu viinialueet ovat uhattuina kuivuuden ja sitä kautta rypälelajikkeiden muutosten vuoksi. Tämän seurauksena nykyisiä viinimaita ja -tiloja halutaan suojella, jolloin viinin tuottaminen on yleisesti melko ympäristöystävällistä. Tämä voi heijastua myös tuotteen hinnassa.

Tutkimuksen toimeksiantaja uskoo, että pienyrityksen on mahdollista erottua markkinoilla panostamalla erityisesti viinistä kertomiseen sekä elämysten myyntiin. Maahantuonti itsessään voi lisätä tuotteen arvoa asiakkaan näkökulmasta, sillä omatoiminen tuonti viestii omaperäisyydestä sekä huolellisesta valinnasta. On tärkeää kouluttaa työntekijät myymään viiniä asiakkaille tehokkaasti ja oikea-aikaisesti. Maahantuontia aloitettaessa ei ole tarkoitus myydä tuotetta heti ulkopuolelle, vaan keskittyä ensin rakentamaan vahvoja asiakassuhteita omassa toimipisteessä.

Viinitilan ja toimittajan valinnassa tärkein tekijä on tuotteen laatu. Viinitilalla vieraileminen sekä perusteellinen tutkimus niin tuotteesta kuin sen tuottajasta ovat keskeisiä askelia. Hyvien ja pitkäaikaisten suhteiden luominen toimittajiin

on avainasemassa, sillä luotettavat kumppanuudet voivat taata katkeamattoman laadun ja sujuvan yhteistyön. Yritys suosii erityisesti perhetiloja monivuotisen historian sekä perinteiden vuoksi.

8.2 Haastattelu B

Haastattelu B suoritettiin kansainvälisiä logistiikkapalveluita tarjoavan yrityksen kanssa. Kyseinen yritys toimii maailmanlaajuisen kuljetus- ja logistiikka-verkoston suomalaisena kumppanina, ja sen palveluihin kuuluvat maantiekuljetukset Euroopassa sekä maailmanlaajuiset meri- ja lentorahdit. Lisäksi yritys tarjoaa tullaus- ja huolintapalveluita sekä järjestää suoria noutoja esimerkiksi portugalilaisilta viinitiloilta ravintoloille sekä muille viinejä maahantuoville yrityksille. Haastattelu toteutettiin ennalta asetettujen kysymysten avulla sähköpostitse.

Viinin maahantuonnin haasteiden sekä mahdollisten riskien minimoimiseksi pienyrityksen olisi erityisen tärkeää kiinnittää huomiota myyjän sekä ostajan vastuualueiden yksiselitteiseen määrittelyyn. Ulkomaankaupassa käytettävät Incoterms 2020 –ehdot selventävät vastuunjakoja kuljetuksesta, asiakirjojen hoitamisesta sekä riskien ja vastuiden siirtymisestä. Erityisesti aloittelevalle pienyritykselle voi kuitenkin tulla yllätyksenä, että vahinkotilanteen sattuessa rahdinkuljettajan korvausvastuu on usein melko rajallinen, eikä se tällöin kata lähetyksen kokonaisarvoa. Tämän vuoksi maahantuojan onkin suositeltavaa hankkia lisäksi erillinen kuljetusvakuutus, joka suojaa yritystä mahdollisesti merkittävilikin taloudellisilta menetyksiltä.

Lainsäädäntö ja sääntely vaikuttavat merkittävästi pienyritysten toimintaan. Koska pienyrityksillä on harvoin verotonta valmisteverovarastoa, ne joutuvat maksamaan alkoholin valmisteveron etukäteen Verohallinnolle, mikä sitoo merkittävästi yrityksen pääomaa. Suuremmilla yrityksillä, joilla on olemassa oleva valmisteverovarasto, on tässä suhteessa enemmän joustavuutta. Tämän lisäksi pienyritysten on suoritettava myös vakuus Verohallinnolle sekä

toimitettava siitä kuitti ennen tavarán noutoa, mikä tuo toimintaan huomioon otettavia lisävaatimuksia ja –kustannuksia.

Viinin maahantuonti voi olla pienyritykselle taloudellisesti haasteellista, koska tuotteet on lähes aina maksettava ennakkoon. Tällainen varojen sitominen, etenkin valmisteveron sekä vakuuden etukäteismaksun kanssa, voi muodostaa merkittävän taloudellisen esteen. Lisäksi on otettava huomioon pakkaus-ten painon sekä kuljetusmuodon valinnan vaikutus kokonaiskustannuksiin. Esimerkiksi samppanjapullot painavat usein enemmän kuin niiden sisältö, mikä jo itsessään nostattaa kuljetuskustannuksia. Suurempia eriä voidaan tuoda isommissa tankeissa, mikä voi olla kustannustehokkaampaa, mutta pienyritykset tuovat kalliimmat tuotteet useimmiten valmiiksi pulloitetuina.

Logistiset haasteet voivat vaikuttaa viinin laatuun, ja siten myös liiketoiminnan kannattavuuteen. Euroopasta Suomeen tuotaessa pakkanen on merkittävä haaste. Lämpösäädellyt kuljetukset ovat kalliita, jolloin kustannustehokkainta on ajoittaa kuljetukset kevääseen sekä syksyyn siten, että jäätyminen on melko epätodennäköistä. Kaukomailta konttilaivoilla tuotaessa puolestaan liian lämpimät olosuhteet voivat myös heikentää viinin laatua. Tähän voidaan vaikuttaa esimerkiksi sopimalla kontin lastauksesta, mutta pienille erille sekä yksittäisille kuljetuksille tämä ei aina onnistu.

Kuljetusmuodosta päätettäessä yrityksen on tärkeää punnita valitsemansa kuljetuksen ympäristöystävällisyyttä, nopeutta sekä kokonaiskustannuksia. Rekkakuljetukset ovat Euroopassa yleisimpiä, erityisesti pienempien viinierien maahantuonnissa. Merikuljetukset ovat useimmiten edullisimpia mannerten välisissä kuljetuksissa sekä ne ovat vähemmän ympäristöä kuormittavia. Merikuljetusten toimitusajat voivat kuitenkin olla melko pitkiä, riippuen jopa 6–10 viikkoa. Lentorahti on puolestaan nopein mutta selkeästi ympäristö haitallisin vaihtoehto. On myös huomioitava, että pienille maahantuojille merikuljetus ei kuitenkaan ole useimmiten kannattavin ratkaisu Euroopan sisäisessä tuonnissa, ellei kyseessä ole kokonainen kontti.

8.3 Haastattelu C

Haastattelu C suoritettiin viinin maahantuontiyrityksen kanssa. Kyseinen yritys tuo Suomen markkinoille tuotteita, joita vastaavanlaisina ei ole saatavilla muilta toimijoilta. Kyseisellä yrityksellä on vahva kokemus erityisesti Euroopan unionin alueelta tuotavista ' löytämättömistä helmistä ', ja sen tavoitteena onkin tarjota uusia makuelämyksiä sekä tuoda esille nimenomaisten tuottajien tarinoita yhteistyössä hotelli- ja ravintola-alan toimijoiden kanssa. Haastattelu toteutettiin ennalta asetettujen kysymysten avulla sähköpostitse.

Pienyrityksen on huomioitava useita eri tekijöitä ennen viinin maahantuonnin aloittamista. Ensimmäisenä on tärkeää perehtyä maahantuontiin liittyvään lainsäädäntöön sekä byrokratiaan. Viinin maahantuonti vaatii erilaisia lupia, verotukseen liittyviä toimenpiteitä sekä tulliselvityksiä. Lisäksi on analysoitava markkinoiden tilannetta sekä selvittävä, miten oma tuote voisi erottua kilpailijoista. Kustannusten sekä resurssien hallinta on myös kriittinen tekijä, sillä viinin varastointi, jakelu ja markkinointi muodostavat merkittäviä taloudellisia investointeja.

Viinin maahantuonnissa on tärkeää varautua logistisiin haasteisiin, erityisesti viinin jakelun sekä säilytyksen osalta. Viini vaatii tarkkaan kontrolloidut olosuhteet, jotta sen laatu säilyy koko maahantuontiprosessin ajan. Erityisesti lämpötila sekä kosteustaso ovat ratkaisevia tekijöitä. Maahantuojan onkin varmistettava, että logistiikkaketju on asianmukainen sekä varastotilat soveltuvat viinin säilytykseen. Yhteistyökumppaneiden valinta on keskeistä, jotta tuotteet on mahdollista toimittaa sujuvasti halutuille markkinoille. Jakelukanavien suunnittelu sekä saumaton yhteistyö eri toimijoiden kanssa ovat avainasemassa toiminnan sujuvuuden sekä tehokkuuden varmistamisessa.

Viinin maahantuonti voi tuoda mukanaan monia haasteita, erityisesti aloitteleville toimijoille. Tuoteportfolion kehittäminen on yksi keskeisistä haasteista, sillä tuontia aloitettaessa on löydettävä tasapaino monipuolisen mutta hallittavan valikoiman välillä. Kilpailu suurten ja vakiintuneiden toimijoiden kanssa voi olla haastavaa, mikä edellyttää strategista lähestymistapaa markkinointiin

sekä kilpailijoista erottumiseen. Kuluttajat arvostavat tarinoita viinin alkupe-
räästä ja tuotantoprosessista, joten viestinnässä kannattaa korostaa tuotteen
aitoutta sekä ainutlaatuisuutta tunnettuuden ja menekin edistämiseksi. Eten-
kin pienyritysten on kannattavaa hyödyntää digitaalisen markkinoinnin keinoja,
kuten sosiaalisen median kanavia sekä kohdennettuja kampanjoita, jotka ta-
voittavat tehokkaasti valikoidut asiakasryhmät. Lisäksi maistiaistapahtumat ja
yhteistyöt muiden toimijoiden kanssa voivat olla tehokkaita tapoja kasvattaa
tuotteen tunnettuutta sekä sitä kautta houkutella uusia asiakkaita.

Pienyritysten on tärkeää löytää erinäisiä keinoja markkinoilla erottumiseen.
Pienemmät toimijat voivat korostaa erikoistuneita ja persoonallisia palveluita,
esimerkiksi tarjoamalla harvinaisia tuotteita tietyiltä alueilta. Erityisesti nopeus
ja joustavuus ovat pienyritysten valtteja verrattaessa suurempiin toimijoihin,
joiden päätöksentekoprosessit voivat olla huomattavasti hitaampia. Kilpailussa
suurten maahantuojien kanssa pienyritysten on mahdollista hyödyntää myös
paikallistuntemusta sekä asiakaspalvelun personointia.

Viinitilan sekä toimittajan valinta ovat keskeisiä päätöksiä maahantuonnissa.
Pitkäaikaisten suhteiden rakentaminen on tärkeää, sillä hyvä yhteistyö takaa
laadukkaat ja luotettavat toimitukset. Luottamus kumppaneihin sekä pitkäjän-
teinen yhteistyö ovat ratkaisevia tekijöitä toiminnan jatkuvuuden ja menestyk-
sen kannalta. Valinnassa on tärkeää kiinnittää huomiota tuotteen hintavakau-
teen, laadunvarmistukseen sekä toimitusvarmuuteen, jotka kaikki vaikuttavat
yhteistyösuhteen kestävyteen sekä koko toiminnan kannattavuuteen.

9 TUTKIMUSAINIESTON ANALYSOINTI

Tutkimusaineiston tueksi on luotu SWOT–analyysikaavio, johon kuuluu neljä
kenttää sisältävä yksinkertainen 2 x 2 ruudukko. SWOT–analyysi on visuali-
soitu työkalu, jonka vuoksi sen asiasisältö on helppo sisäistää. Analyysiin on
kirjattu ylempänä vasemmalta oikealle keskeisiä sisäisiä vahvuuksia ja

heikkouksia sekä alempana vastaavasti ulkoisia mahdollisuuksia ja uhkia. SWOT–analyysin sisäiset tekijät pohjautuvat hallittavissa oleviin omiin päätöksiin, ominaisuuksiin sekä toimintatapoihin. Ulkopuoliset tekijät puolestaan ilmenevät lainsäädännön, alan standardien sekä markkinatrendien mukaisesti.

Vahvuudet	Heikkoudet
Euroopan unionin yhtenäinen lainsäädäntö yksinkertaistaa jäsenvaltioiden välistä kaupankäyntiä sekä asettaa laatu- ja turvallisuusvaatimukset	Vähäiset tuontimäärät tai rajalliset tuontivolyymit nostavat kustannuksia, mikä voi heikentää maahantuonnin kannattavuutta
Kansainvälisen kaupankäynnin toimitusehdot tukevat kaupanteon oikeudellista selkeyttä ja riskienhallintaa	Viinin maahantuontiprosessin vaatimat taloudelliset tekijät voivat hidastaa yrityksen kasvua
Luotettavat ja pitkäaikaiset kumppanuudet sekä saumaton yhteistyö erityisesti viinitilojen ja toimittajien kanssa mahdollistavat tuotteiden laadun varmistamisen ja luotettavat toimitukset	Alkoholin markkinoinnin ja myynnin edistämisen rajoitetut resurssit voivat heikentää kasvupotentiaalia sekä tuotteen tunnettuutta
Yrityksen suotuisa sijainti sekä hyvät verkostot tukevat kasvumahdollisuuksia	Maahantuontia aloitettaessa erityisesti pienyrityksillä voi olla haasteita maahantuonnin byrokraatiin ja logistiikan hallintaan liittyen
Mahdollista erottua markkinoilla tuomalla harvinaisia ja laadukkaita viinejä, jotka poikkeavat kilpailijoiden tuotteista	
Pienyritysten on mahdollista hyödyntää toimintansa joustavuutta ja ketteryyttä sekä nopeaa päätöksentekoa muuttuvissa tilanteissa, uusien tuotteiden toteuttamisessa	
Hyödyntämällä tuotteiden tarinankerrontaa voidaan tuoda lisäarvoa asiakkaille, mikä on myös erottava tekijä suuremmista kilpailijoista	

<p>Mahdollisuudet</p> <p>Omaperäiset ja tarkoin valikoidut tuotteet antavat mahdollisuuden luoda erottuvan tuotemerkin, nostavat kuluttajien arvostusta sekä lisäävät kysyntää</p> <p>Ympäristöystävällisemmät kuljetustavat ja vastuullisuustrendit tarjoavat mahdollista kilpailuetua viinin maahantuojille</p> <p>Digitaalinen markkinointi sekä erilaisten viiniyhteisöjen hyödyntäminen voivat tuoda laajempaa näkyvyyttä sekä lisätä asiakasuskoisuutta</p> <p>Kokonaisvaltainen toimitusketjun hallinta, suunnittelu ja ohjaus mahdollistavat asiakaslähtöisen toiminnan</p> <p>Viinin maahantuontiprosessin selkeä vaiheistus ja tarkka suunnittelu tukevat prosessin onnistumista</p> <p>Intermodaalikuljetukset voivat mahdollisesti lisätä toiminnan tehokkuutta sekä tarjota kustannustehokkaita ratkaisuja</p> <p>Kestävä kehitys sekä läpinäkyvä toimitusketju voivat olla erottuvia tekijöitä pienyrityksille, jotka voivat tuoda markkinoille ympäristöystävällisiä ja sosiaalisesti vastuullisia tuotteita, jotka tukevat yrityksen arvoja sekä mahdollisia asiakkaiden odotuksia</p>	<p>Uhat</p> <p>Kilpailu suurten maahantuojien kanssa voi olla kovaa, sillä niiden hinnoitteluvoima ja mittakaavaetu voivat olla haastavia</p> <p>Verotus sekä tullimaksut voivat nostattaa maahantuonnin kokonaiskustannuksia huomattavasti</p> <p>Suomessa tiukka alkoholilainsäädäntö voi hidastaa maahantuontiprosessia sekä luoda esteitä myynnin laajentamiselle ja lisätä yrityksen toimintakustannuksia</p> <p>Kuljetusmuodon valinta sekä mahdolliset logistiset ongelmakohdat ja viinien säilyvyyteen liittyvät riskit voivat vaarantaa viinien laadun ja yrityksen maineen</p> <p>Maailmanlaajuiset viinin tuotanto-ongelmat voivat vaikuttaa saatavuuteen ja hintoihin, riippuvuus yksittäisistä viinitiloista ja toimittajista saattaa luoda riskin toimitusketjuun häiriötilanteissa</p> <p>Markkinoiden epävakaus sekä muuttuvat kuluttajatottumukset ja trendit voivat vaikuttaa viinien kysyntään, markkinointimahdollisuuksiin sekä tuotekiertoon</p>
--	--

Kuvio 3. SWOT–analyysi

10 YHTEENVETO JA POHDINTA

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, mitä vaatimuksia ja rajoitteita eri virastot Suomessa asettavat viinin maahantuonnille niin logistisesta kuin lainsäädännöllisestäkin näkökulmasta katsottuna. Tässä tutkimuksessa käsiteltiin portugalilaisen viinin toimitusketjua Suomeen ja Raumalle. Maahantuonnilla tarkoitettiin tuontia Portugalista Suomeen, Raumalla toimivan toimeksiantajan jälleenmyyntitarkoitusta varten. Tämän tutkimuksen tavoitteena oli tuottaa toimeksiantajayritykselle selkeä käsitys toimivan toimitusketjun periaatteesta sekä maahantuontiprosessille asetetuista lainsäädännöllisistä vaatimuksista ja rajoitteista.

Tässä opinnäytetyössä käsiteltiin ainoastaan nimenomaisen portugalilaisen viinin toimitusketjua, jonka etyylialkoholipitoisuuden katsottiin olevan 13 tilavuusprosenttia. Tämän vuoksi tutkimuksen aihe oli rajattu Suomen alkoholilainsäädännöllisen käsityksen mukaisesti ainoastaan mietojen alkoholijuomien maahantuontiin. Tässä työssä ei käsitelty alkoholijuomien mainontaa yleisellä tasolla, vaan keskityttiin ainoastaan pakkausmerkintöjen avulla saavutettavan mainonnan lainmukaisuuden toteutumiseen. Lisäksi työssä ei käsitelty alkoholipitoisia lääkkeitä tai lääkevalmisteita, yleisellä tasolla asiakkaan näkökulmaa tai mahdollisia maahantuonnille ennalta asetettuja asiakastoiveita eikä Euroopan unionin ulkopuolelta alkoholin maahantuonnille asetettuja velvoitteita tai rajoitteita.

Tämä tutkimus tuotettiin kvalitatiivisena, eli laadullisena tutkimuksena. Kvalitatiivisen tutkimusmenetelmän keinoin tutkimuksen keskiössä oli kirjoitetun tekstin analysointi. Tässä tutkimuksessa aineiston keruumenetelmät pohjautuivat erityisesti lainsäädännöllisten asetusten ja lainsäädännön toteutumista valvovien viranomaistahojen tutkimiseen sekä erinäisiin haastatteluihin ja dokumentteihin.

Viinin toimitusketjun hallinnassa toimeksiantajayrityksen on otettava huomioon materiaalivirran sekä siihen liittyvien raha- ja tietovirtojen kokonaisvaltainen

suunnittelu sekä ohjaus. Keskeistä on ketjun eri osapuolten välillä tapahtuva saumaton yhteistyö ja luottamus, jotka mahdollistavat lisäarvon tuottamisen asiakkaille. Ketjun rakenteen muodostaminen sekä sen jatkuva kehittäminen on oltava toimeksiantajayrityksen toimialan tarpeisiin sopeutuvaa sekä tätä kautta myös asiakaslähtöistä, mitkä ovatkin tärkeitä tekijöitä myös toiminnan kustannustehokkuuden kannalta. Toimeksiantajayrityksen on tärkeää erottaa toimitusketjun hallinta logistiikan hallinnasta. Toimitusketjun kattaessa koko verkoston optimaalisen toiminnan sekä sen tarkastelun, on tärkeää ottaa huomioon logistiikan hallinta sekä logistisen materiaalivirran mahdollisten ongelmakohtien tarkastelu ja kehittäminen maahantuonnin sujuvuuden varmistamiseksi.

Maahantuontiprosessi käsittää kaikki ne vaiheet, jotka sisältyvät viinin tuontiin Portugalista Suomeen, aina raumalaiselle toimeksiantajayritykselle saakka. Maahantuontiprosessi alkaa aina tuotteen valinnalla, markkinoiden tarjonnan sekä kysynnän arvioinnilla ja mahdollisten tuotekilpailijoiden selvittämällä. Edellä mainittujen jälkeen prosessi etenee lupien ja sertifikaattien hankintaan sekä logistisiin järjestelyihin, kuten oikean kuljetusmuodon valintaan, kuljetus- ja tuotevakuutuksen järjestämiseen sekä kauppatavaran seurantaan. Myös tullaus on välttämätön osa prosessia, johon voi mahdollisesti sisältyä myös varastointia ennen tuotteen varsinaista jakelua. Maahantuonnin onnistuminen edellyttää tarkkaa suunnittelua ja dokumentaatiota sekä sujuvaa logistiikan hallintaa, jotta viini on mahdollista saattaa kotimarkkinoille oikea-aikaisesti, turvallisesti sekä säädösten mukaisesti.

Kauppasopimus on kaupankäynnin osapuolten välillä solmittava oikeudellisesti sitova sopimus, joka kattaa kaupankäynnin ehdot, velvollisuudet sekä oikeudet. Kauppasopimus syntyy silloin, kun laaditun tarjouksen pohjalta hyväksytään tilaus. Sopimus voidaan solmia sekä kirjallisesti että suullisesti, mutta kirjallinen sopimus on muodoltaan suositeltavampi, sillä se jättää vähemmän tulkinnanvaraisuutta. Sopimuksessa on määriteltävä kaupankäynnin osapuolet, kauppatavara sekä sen määrä, laatu, hinta ja maksuehdot sekä toimitustavat, -ajat ja -ehdot. Lisäksi kauppasopimuksen tulee kattaa tiedot vakuutuksista, takuista sekä mahdollisten ristiriitatilanteiden tai sopimusrikkomusten

seuraamuksista. Kauppasopimus auttaa hallitsemaan kaupankäyntiin liittyviä riskejä sekä varmistamaan kaupankäynnin osapuolten vastuiden ja oikeuksien selkeyden, mikä parantaa kaupankäynnin oikeusturvaa sekä sujuvuutta.

Kansainvälisen Kauppakamarin (International Chamber of Commerce, ICC) ylläpitämä Incoterms 2020 –toimituslausekekokoelma on olennainen kansainvälisessä kaupankäynnissä. Se sisältää yhteensä yksitoista eri toimitusehtoa, jotka määrittelevät myyjän ja ostajan velvoitteet tavaran toimituksen, kustannusten sekä vaaranvastuun ja riskien siirtymisen suhteen. On tärkeää huomata, että toimituslausekkeet eivät määrittele kolmansien osapuolten velvoitteita, tavaran omistusoikeuden siirtymistä, hintaa tai maksuehtoja, joten näistä on sovittava erikseen kauppasopimuksessa. Kaupan osapuolten tarpeet, kauppatavat sekä sovitut toimitusmenetelmät määrittävät oikean toimitusehdon valinnan, joten keskustelu lausekkeiden sisällöstä onkin suositeltavaa ennen varsinaisen päätöksen tekemistä. Toimeksiantajan olisikin hyvä suosia toimituslausekkeitä, jotka parhaiten vastaisivat yrityksen päivittäisiä käytännön tarpeita ja tilanteita. Erityisesti pienyrityksen näkökulmasta olisi tärkeää suosia toimituslausekkeitä, jotka tarjoaisivat mahdollisimman paljon turvaa oman toiminnan kannalta.

Kuljetusmuodon ja –reitin kannattavuuteen sekä taloudellisuuteen vaikuttaa useampi erilainen tekijä, kuten kuljetettavan tavaran ominaisuudet, kuljettavan matkan pituus, kustannukset sekä olosuhteet. Intermodaalikuljetukset, joissa kuljetettava tavara on samassa kuljetusyksikössä usean eri kuljetusvaiheen ajan, ovat nykyään yleisiä tehokkuutensa ansiosta. Suomen maantieteellisen sijainnin vuoksi merikuljetukset yhdistettyinä maantiekuljetuksiin ovat merkittävässä roolissa maahantuonnissa. Vaikka tällaiset yhdistetyt kuljetukset ovat kustannustehokkaita, merikuljetusten osuudet ovat useimmiten melko hitaita sekä alttiita sääolosuhteille. Lentokuljetukset ovat nopeita mutta kalliita sekä ympäristövaikutuksiltaan raskaita. Raidekuljetukset ovat myös nopeita mutta kattavuudeltaan rajoittuneita. On myös muistettava, että tietoliikenne tukee muita kuljetusmuotoja ja voi mahdollisesti jopa vähentää fyysisen kuljetuksen tarvetta. Erityisesti pienyrityksen näkökulmasta olisi tärkeää suosia

kuljetusmuotoja, joiden kustannustehokkuus olisi huomioitu mahdollisimman hyvin myös muun toiminnan kannalta.

Viinin maahantuonti on erittäin tiukasti säännelty prosessi, joka sisältää useita lainsäädännöllisiä vaatimuksia ja rajoitteita. Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto ohjaa sekä valvoo alkoholielinkeinoalan harjoittajien toimintaa. Viinin maahantuojan on haettava lupa Valviralta maahantuojana toimimisesta sekä ilmoitettava maahantuomistaan tuotteista. Ennen tuotteiden varsinaista myyntiä toimijan on tehtävä ilmoitus, jossa on annettava keskeiset tiedot tuotteista. Tukkomyyjänä toimimisesta tarvitaan erillinen lupa, ja toiminnasta on myös raportoitava Valviralle.

Suomessa verojen maksamista valvoo Verohallinto, jonka tehtävänä on yksinkertaisesti varmistaa, että verotus toteutuu lainmukaisesti. Maahantuotavista alkoholijuomista on maksettava valmisteveroa sekä kulutusveroa, eli arvonlisäveroa. Alkoholielinkeinoala sekä kyseisen elinkeinoalan toimijoiden toiminta on erityisen tarkasti säänneltyä myös verotuksen näkökulmasta.

Euroopan unionissa viinin maahantuontia säännellään sekä rajoitetaan unionin alueella yhtenäistetyn lainsäädännön mukaisesti. Kyseinen lainsäädäntö takaa, että kaikissa unionin jäsenvaltioissa myytävät alkoholijuomat täyttävät asetetut laatu- ja turvallisuusvaatimukset, edistäen näin samalla vastuullista alkoholinkäyttöä sekä kuluttajien suojaa. Euroopan unionin sääntely helpottaa unionin jäsenvaltioiden välistä kaupankäyntiä, mutta saman aikaisesti rajoitteet asettavat tiukkoja vaatimuksia ja rajoitteita maahantuonnille.

Suomen Tulli edistää osaltaan sujuvaa tavarakauppaa varmistamalla kaupan säädöstenmukaisuuden täyttymisen, kantamalla tavaraveroja, tarjoamalla asiakaslähtöistä palvelua sekä suojaamalla yhteiskuntaa, ympäristöä ja kansalaisia. Suomen Tulli on osa Euroopan unionin yhteistä tullijärjestelmää, ja se tekee tiivistä yhteistyötä elinkeinoelämän sekä kotimaisten ja ulkomaisten viranomaistahojen kanssa. Tullimuodollisuudet sekä niiden lainalaisuuksien täyttymisestä vastaaminen ovat myös välttämättömiä maahantuontiprosessissa.

LÄHTEET

Alkoholilaki 1143/1994. Haettu 6.6.2024 osoitteesta [Alkoholilaki 1143/1994 - Säädökset alkuperäisinä - FINLEX®](#)

Alkoholilaki 1102/2017. Haettu 29.9.2024 osoitteesta [Alkoholilaki 1102/2017 - Ajantasainen lainsäädäntö - FINLEX®](#)

Aluehallintovirasto. (4.7.2024). Anniskelulupa. Luvat, ilmoitukset ja hakemukset: Alkoholin myynti ja anniskelu. [Anniskelulupa - Alkoholin myynti ja anniskelu - luvat ilmoitukset ja hakemukset - Yritys tai yhteisö - Aluehallintovirasto \(avi.fi\)](#)

Arvonlisäverolaki 1501/1993. Haettu 7.6.2024 osoitteesta [Arvonlisäverolaki 1501/1993 - Ajantasainen lainsäädäntö - FINLEX®](#)

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. (1997). Tutki ja kirjoita (15., uudistettu painos). Tammi.

ICC Finland. (n.d.). Incoterms. Kansainvälisen Kauppakamarin (International Chamber of Commerce, ICC Finland) Suomen osasto. Haettu 3.9.2024 osoitteesta [Incoterms® - ICC Finland](#)

Jokinen, M. & Reini, T. (3.7.2023). Arvonlisäverotus EU–tavarakaupassa. Verohallinto. <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48691/arvonlisaverotus-eu-tavarakaupassa3/>

Kaupan liitto. (n.d.). Toimialat. Haettu 11.9.2024 osoitteesta [Kaupan toimialat | Kauppa](#)

Logistiikan Maailma. (2024 a). Incoterms 2020. Reijo Rautauoman säätiö. Haettu 3.9.2024 osoitteesta [Incoterms 2020 – Logistiikan Maailma](#)

Logistiikan Maailma. (2024 b). Kuljetusten ja jakelun logistiikkaa. Reijo Rautauoman säätiö. Haettu 19.9.2024 osoitteesta [Kuljetusten ja jakelun logistiikka – Logistiikan Maailma](#)

Logistiikan Maailma. (2024 c). Logistiikka ja toimitusketju. Reijo Rautauoman säätiö. Haettu 16.9.2024 osoitteesta [Logistiikka ja toimitusketju – Logistiikan Maailma](#)

Logistiikan Maailma. (2024 d). Logistiikan tavoitteita ja toimintamalleja. Reijo Rautauoman säätiö. Haettu 3.9.2024 osoitteesta [Logistiikan tavoitteita ja toimintamalleja – Logistiikan Maailma](#)

Melin, K. (2011). Ulkomaankaupan menettelyt. Vienti ja tuonti. AMK–Kustannus.

Pasanen, A. (2005). Kansainvälisen kaupan käsikirja. Multikustannus.

Suomi.fi. (n.d.). Organisaatio: Tulli. Suomi.fi. [Tulli - Suomi.fi](#)

Suomi.fi. (22.3.2019). Yritysidea liiketoiminnaksi: Liiketoimintasuunnitelma. Suomi.fi. [Liiketoimintasuunnitelma - Suomi.fi](#)

Tulli. (n.d. –a). Aineistot: EU:n tullialue ja veroalue. Tutustu Tulliin. Suomen Tulli. [EU:n tullialue ja veroalue - Tulli](#)

Tulli. (n.d. –b). Intrastat: Miten annan Intrastat-ilmoituksen? Suomen Tulli. [Miten annan Intrastat-ilmoituksen? - Tulli Tilastot](#)

Tulli. (18.4.2023). Tiedote: T2L- ja T2LF-asiakirjat ilmoitettava sähköisesti 1.3.2024 alkaen. Suomen Tulli. [T2L- ja T2LF-asiakirjat ilmoitettava sähköisesti 1.3.2024 alkaen - Tulli](#)

Tulli. (24.2.2024). Yritykset: EU:n sisäkauppa. Suomen Tulli. [EU:n sisäkauppa - Tulli](#)

Valvira. (n.d. –a). Alkoholielinkeinorekisteri: Alkoholielinkeinorekisteri Allu. Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. Haettu 10.9.2024 osoitteesta [Alkoholielinkeinorekisteri | Valvira](#)

Valvira. (n.d. –b). Alkoholijuomien pakkausmerkinnät. Alkoholijuomien tuotevalvonta: Pakkausmerkinnät. Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. Haettu 11.9.2024 osoitteesta [Alkoholijuomien pakkausmerkinnät | Valvira](#)

Valvira. (n.d. –c). Alkoholijuomien tuotevalvonta: Alkoholijuomien ja väkiviinan tuotevalvonta. Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. Haettu 10.9.2024 osoitteesta [Alkoholijuomien tuotevalvonta | Valvira](#)

Valvira. (n.d. –d). Alkoholijuomien valmistus- tai tukkumyyntiluvan hakeminen. Valmistus ja tukkumyynti: Valmistus- tai tukkumyyntilupa. Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. Haettu 11.9.2024 osoitteesta [Alkoholijuomien valmistus- tai tukkumyyntiluvan hakeminen | Valvira](#)

Valvira. (n.d. –e). Maahantuonti anniskelua tai vähittäismyyntiä varten. Anniskelu ja vähittäismyynti: Maahantuonti anniskeluun ja vähittäismyyntiin. Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. Haettu 6.9.2024 osoitteesta [Maahantuonti anniskeluun ja vähittäismyyntiin | Valvira](#)

Valvira. (n.d. –f). Tutustu Valviraan: Tutustu Valviraan. Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. Haettu 6.9.2024 osoitteesta [Tutustu Valviraan | Valvira](#)

Valvira. (n.d. –g). Valmistajien, tukkumyyjien ja maahantuojien raportointi. Valmistus ja tukkumyynti: Alkoholiraportointi. Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. Haettu 10.9.2024 osoitteesta [Valmistajien, tukkumyyjien ja maahantuojien raportointi | Valvira](#)

Valvira. (n.d. –h). Väkiiviinan valmistus– tai maahantuonti– ja tukkumyyntiluvan hakeminen. Väkiiviina ja alkoholivalmisteet: Valmistus– tai maahantuonti– tai tukkumyyntilupa. Sosiaali– ja terveysalan lupa– ja valvontavirasto. Haettu 10.9.2024 osoitteesta [Väkiiviinan valmistus- tai maahantuonti- ja tukkumyyntiluvan hakeminen | Valvira](#)

Vero. (27.12.2023). Alkoholi– ja alkoholijuomaverot – Verolliset tuotteet ja veron määrä. Valmisteverotus: Alkoholivero. Verohallinto. [Alkoholivero - vero.fi](#)

Vero. (3.1.2022). Arvonlisäverotus: Mikä arvonlisävero on? Verohallinto. [Mikä arvonlisävero on? - vero.fi](#)

Vero. (14.5.2024). Näin rekisteröidyt arvonlisäverovelvolliseksi. Arvonlisäverotus: Näin rekisteröidyt alv–rekisteriin. Verohallinto. [Näin rekisteröidyt alv-rekisteriin - vero.fi](#)

Vero. (2.1.2020). Tavarakauppa EU–maiden välillä – Yhteisökauppa. Ulkomaankauppa: Yhteisökauppa. Verohallinto. [Yhteisökauppa - vero.fi](#)

Vero. (22.3.2024). Toiminta: Verohallinnon toiminta. Verohallinto. [Toiminta - vero.fi](#)

Vero. (7.6.2024). Valmisteverotus: Mitä valmisteverot ovat? Verohallinto. [Mitä valmisteverot ovat? - vero.fi](#)

LIITE 1 KANSAINVÄLISEN KAUPPAKAMARIN YLLÄPITÄMÄ TOIMITUSLAUSEKEKOKOELMA – INCOTERMS 2020

EXW (Ex Works) – Noudettuna lähettäjältä

Myyjä vastaa ainoastaan siitä, että tavara on ostajan noudettavissa ennalta sovitussa paikassa. Kaikki kuljetuskustannukset ja –riskit siirtyvät myyjältä ostajalle tavarán noutohetkestä alkaen

FCA (Free Carrier) – Vapaasti rahdinkuljettajalla

Myyjä luovuttaa tavarán ostajan valitsemalle kuljetusliikkeelle ennalta sovitussa paikassa sekä vastaa vientiselvityksestä. Lukuun ottamatta vientiselvitystä, kaikki kuljetuskustannukset ja –riskit siirtyvät myyjältä ostajalle silloin, kun tavara on luovutettu ostajan valitsemalle kuljetusliikkeelle

CPT (Carriage Paid to) – Kuljetus maksettuna

Myyjä hoitaa kuljetuskustannukset ennalta sovittuun paikkaan sekä vastaa vientiselvityksestä. Riskit siirtyvät myyjältä ostajalle silloin, kun tavara on luovutettu ostajan valitsemalle kuljetusliikkeelle

CIP (Carriage and Insurance Paid to) – Kuljetus ja vakuutus maksettuna

Myyjä hoitaa kuljetuskustannukset ja –vakuutuksen sovittuun paikkaan sekä vastaa vientiselvityksestä. Riskit siirtyvät myyjältä ostajalle silloin, kun tavara on luovutettu ostajan valitsemalle kuljetusliikkeelle

DAP (Delivered at Place) – Toimitettuna määräpaikalle

Myyjä vastaa kuljetuskustannuksista ja –riskeistä, kunnes tavara on toimitettu ennalta sovittuun paikkaan, ja se on valmiina purettavaksi. Riskit siirtyvät myyjältä ostajalle purkamispaikassa

**DPU (Delivered at Place Unloaded) – Toimitettuna määräpaikalle
purettuna**

Myyjä vastaa tavaran kuljetuksesta ja purkamisesta ennalta sovitussa paikassa sekä tulliselvityksestä. Ostaja vastaa tuontiselvityksestä sekä siihen liittyvistä kustannuksista. Riskit siirtyvät myyjältä ostajalle purkamispaikassa

DDP (Delivered Duty Paid) – Toimitettuna tullattuna

Myyjä vastaa kaikista kuljetus- ja tullikustannuksista sekä –riskeistä, kunnes tavara on toimitettu ennalta sovittuun paikkaan ja on valmiina purettavaksi. Myyjä hoitaa myös tuonti- ja vientimuodollisuudet. Riskit siirtyvät myyjältä ostajalle purkamispaikassa

**(Toimitusehdot, jotka on tarkoitettu ainoastaan merikuljetuksiin) FAS
(Free Alongside Ship) – Vapaasti aluksen sivulla, laivaussatama ilmoitettu**

Myyjä vastaa kuljetuskustannuksista sekä –riskeistä siihen asti, kunnes tavara on toimitettu aluksen viereen satamassa. Tästä eteenpäin vastuu on ostajalla. Ostaja hoitaa myös vienti- ja tuontimuodollisuudet

FOB (Free on Board) – Vapaasti aluksessa, laivaussatama ilmoitettu

Myyjä vastaa kuljetuskustannuksista sekä –riskeistä siihen asti, kunnes tavara on lastattu alukseen. Tästä eteenpäin vastuu on ostajalla. Myyjä hoitaa myös vientiselvityksen

CFR (Cost and Freight) – Kulut ja rahti maksettuina

Myyjä vastaa tavaran toimittamisesta ja rahdista määräsatamaan asti. Riskit siirtyvät myyjältä ostajalle, kun tavara on lastattu alukseen

CIF (Cost, Insurance and Freight) - Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina

Myyjä vastaa tavaran toimittamisesta ja rahdista sekä sen vakuuttamisesta määräsatamaan asti. Myyjä on tällöin velvollinen hankkimaan vähimmäisvakuutussuojan. Ostajan mahdollisesta pyynnöstä myyjän on kuitenkin hankittava kattavampi vakuutus ostajan kustannuksella. Riskit siirtyvät myyjältä ostajalle, kun tavara on lastattu alukseen

LIITE 2 TUTKIMUSHAASTATTELUKYSEMYKSET

Haastattelu A

1. Viinin maahantuonti
 - Mikä tekee viinin maahantuonnista kiinnostavaa erityisesti aloittelevan toimijan näkökulmasta
2. Mitä haasteita tai riskejä pienyritys voi mahdollisesti kohdata viinin maahantuontiprosessissa, ja miten näitä mahdollisia haasteita tai riskejä on mahdollista hallita
3. Mitkä ovat mahdollisesti tärkeimmät taloudelliset haasteet, joita erityisesti pienyrittäjän tulisi ottaa huomioon ennen viinin maahantuontiprosessin aloittamista
4. Miten arvottaa kuljetusmuodon valinta
 - Miten arvottaa tuotteen saattaminen markkinoille mahdollisimman nopeasti sekä saman aikaisesti huomioida kuljetusmuodon hintalappu, aika ja ympäristöystävällisyys
5. Miten pienyritys voi erottua markkinoilla verrattaessa suurempiin toimijoihin
 - Miten markkinoille pääsy sekä kilpailu eroavat pienyrittäjän näkökulmasta verrattaessa suurempiin maahantuojiin
6. Miten valita viinitila ja toimittaja
 - Miten tärkeää on muodostaa pitkäaikaisia suhteita viinitiloihin sekä toimittajiin, mitkä tekijät mahdollisesti vaikuttavat näiden suhteiden ylläpitoon

Haastattelu B

1. Mitä haasteita tai riskejä pienyritys voi mahdollisesti kohdata viinin maahantuontiprosessissa, ja miten näitä mahdollisia haasteita tai riskejä on mahdollista hallita
2. Miten viinin maahantuonnin sääntely sekä lainsäädäntö vaikuttavat pienyrittäjiin verrattaessa suurempiin maahantuojiin
 - Onko pienyrityksillä erityisiä haasteita tai etuja lainsäädännön suhteen verrattaessa suurempiin yrityksiin
3. Mitkä ovat mahdollisesti tärkeimmät taloudelliset haasteet, joita erityisesti pienyrittäjän tulisi ottaa huomioon ennen viinin maahantuontiprosessin aloittamista
4. Miten tuotteen hinta-laatusuhde vaikuttaa maahantuontiprosessiin, vai vaikuttaako
5. Miten logistiset haasteet, kuten kuljetus ja varastointi, voivat vaikuttaa viinin laatuun sekä tätä kautta liiketoiminnan kannattavuuteen
6. Miten arvottaa kuljetusmuodon valinta
 - Miten arvottaa tuotteen saattaminen markkinoille mahdollisimman nopeasti sekä saman aikaisesti huomioida kuljetusmuodon hintalappu, aika ja ympäristöystävällisyys

Haastattelu C

1. Mitä erinäisiä asioita pienyrityksen olisi erityisen kannattavaa huomioida ennen viinin maahantuontiprosessin aloittamista
2. Miten pienyrittäjä voi varautua mahdollisiin logistisiin haasteisiin erityisesti maahantuonnin alkuvaiheessa
 - Logistisina haasteina esimerkiksi viinin säilyttäminen sekä jakelu
3. Mitkä ovat suurimmat haasteet, joita aloitteleva viinin maahantuoja voi kohdata Suomen markkinoilla, ja miten näihin mahdollisiin haasteisiin olisi varauduttava
4. Miten edistää tuotteen tunnettuutta tai menekkiä sekä miten tärkeäksi viinin alkuperän ja tuotantoprosessin tarina arvotetaan
5. Miten pienyritys voi erottua markkinoilla verrattaessa suurempiin toimijoihin
 - Miten markkinoille pääsy sekä kilpailu eroavat pienyrittäjän näkökulmasta verrattaessa suurempiin maahantuojiin
6. Miten valita viinitila ja toimittaja
 - Miten tärkeää on muodostaa pitkäaikaisia suhteita viinitiloihin sekä toimittajiin, mitkä tekijät mahdollisesti vaikuttavat näiden suhteiden ylläpitoon