



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

LIIKETALOUS

TUTKINTOTYÖRAPORTTI

PK -YRITYKSEN TUONTITOIMINTA
Case: Vansco Electronics Oy

Kirsi Sissala

Talouden ja hallinnon koulutusohjelma
Helmikuu 2006
Työn ohjaaja: Simo Vesterinen

TAMPERE 2006



Tekijä(t):	Kirsi Sissala	
Koulutusohjelma(t):	Talouden ja hallinnon koulutusohjelma	
Tutkintotyön nimi:	Pienen ja keskisuuren yrityksen tuontitoiminta Case: Vansco Electronics Oy	
Title in English:	Import operations of small and medium sized enterprise. Case: Vansco Electronics Oy	
Työn valmistumis- kuukausi ja -vuosi:	Helmikuu 2006	
Työn ohjaaja:	Simo Vesterinen	Sivumäärä: 40

TIIVISTELMÄ

Tuontitoiminta takaa suomalaisten yritysten kilpailukyvyyn ulkomailla ja mahdollistaa tuotannon jatkumisen kotimaassa. Tuonnin avulla pk –yrityksen on mahdollista saada raaka-aineita ja materiaaleja tuotantonsa käyttöön.

Ennen tuonnin aloittamista perehdytään siitä saatavaan tietoon ja mietitään vaihtoehtoja sen aloittamiselle. Eri tietolähteitä käyttämällä ja hyödyntämällä saadaan näkemys siitä mitä on odotettavissa. Suomalaisilla pk – sektorin yrityksillä on hyvät mahdollisuudet menestyä entistä paremmin ulkomaankaupassa, kunhan omalla tuotannolla on kaikki puitteet kunnossa.

Vasta kaikki mahdolliset tietolähteet tutkittuaan yrityksessä voidaan aloittaa tuonnin tarkempi suunnittelu, valmistelu ja yhteistyökumppaneiden etsintä. Menestyminen tuonnissa riippuu siitä, kuinka hyvin taustatutkimus ja perehtyminen asiaan on tehty sekä siitä, kuinka hyvän yhteistyökumppanin näiden tietojen perusteella löytää. Koulutuksella sekä osaavalla henkilökunnalla on myös suuri merkitys tuontitoiminnan onnistumisissa.

Tutkimuksesta voidaan tehdä sellaisia johtopäätöksiä, että Suomella olisi vielä paljon parannettavaa ulkomaankaupassa. Suomi on kansainvälisesti arvostettu teknologiamaa, mutta sitä arvostusta ei osata käyttää hyödyksi riittävän hyvin. Pelkkä vienti ei riitä siihen, että Suomi pärjäisi jatkossakin kiristyvässä kilpailussa ulkomailla.

Sisällysluettelo

1 Johdanto.....	4
2. Pienen ja keskisuuren sektorin elektroniikkateollisuus Hämeessä	6
2.1 Hämeen PK-sektorin elektroniikkateollisuuden erityispiirteitä	8
2.2. Vansco Electronics Oy	9
3. Ulkomaankauppa ja tuonti	13
3.1 Tuonti	16
3.1.1 Välitön tuonti	18
3.1.2 Suora tuonti	18
3.1.3 Epäsuora tuonti	19
3.2 Oston rooli tuonnissa.....	21
4. Tiedon tarve, tietolähteet ja yhteistyö	24
5. Pk –yrityksen tuonti. Case: Vansco Electronics Oy	30
6. Yhteenveto ja johtopäätökset	35
Lähteet.....	38

1 Johdanto

Kansainvälisen kaupankäynnin vapautuminen, sisämarkkinat ja yhteisvaluutta ovat asettaneet etenkin pienet ja keski-suuret yritykset uudenlaiseen kilpailutilanteeseen. Tämä tilanne puolestaan edellyttää yhä useammalta yritykseltä toimimista kansainvälisillä markkinoilla. Kansainvälistyminen voidaankin nähdä keinona kehittää menestyksellistä liiketoimintaa. Kansainvälistymisestä on olemassa lukuisia määritelmiä. Yksinkertaistetusti voidaan todeta sen tarkoittavan ulkomaisen liiketoiminnan osuuden lisääntymistä yrityksen kokonaistoiminnassa.

Kansainvälistyminen on nykyisin monelle yritykselle elintärkeää olemassaolon kannalta. Kotimarkkinat eivät ole riittävän laajat kasvun tai kehittymisen kannalta tarkasteltuna, vaan yritysten on lähdettävä hakemaan menestys- ja kasvumahdollisuuksia kotimaan rajojen ulkopuolelta. Lisäksi kotimaiset markkinamme ovat avoimet, mikä puolestaan toimii kansainvälistymisimua ja –painettakin aiheuttavana tekijänä.

Pk-yritysten kansainvälistyminen ja vienti- sekä tuontitoiminta sisältää kasvupotentiaalia, jolla on tuntuvaa merkitystä myös uusien työpaikkojen syntymisen kannalta. Se voidaan myös nähdä tapana vahvistaa pitkän aikavälin asemaa muuttuvassa kilpailutilanteessa sekä eräänä keinona kilpailukyvyyn turvaamiseksi ja säilyttämiseksi. Sisämarkkinat ovat luoneet uusia kilpailuolosuhteita. Tämä on toisaalta rohkaissut ja toisaalta taas pakottanut yrityksiä toimimaan kansainvälisessä ympäristössä.

Erilaisin tutkimuksin on osoitettu, että mitä enemmän yritykset panostavat teknologiaan, sitä kansainvälisempiä ne ovat. Suomalaisten, maailmanlaajuisesti pienten yritysten, strategiana kansainvälistymisessä etenkin korkean teknologian aloilla on ollut keskittyminen kapeille tuotealoille, joissa maailmanlaajuiset markkinat mahdollistavat riittävän kysynnän.

Yritykset voivat kansainvälistyä sekä sisäänpäin että ulospäin. Sisäänpäin kansainvälistyvällä tarkoitetaan yleensä tuontitoimintaa ja ulospäin kansainvälistymällä vientitoimintaa. Työssäni sivutaan molempia kansainvälistymisen muotoja, mutta päähuomionkohteena on tuontitoiminta.

Työn tutkimusongelmana on pk –yrityksen tuontitoiminta. Tavoitteena on tutkia miten pk –yritys voi hankkia tietoa tuonnista ja sen aloittamisesta sekä mitä tällainen toiminta vaatii yritykseltä. Lisäksi sitä mikä on oston rooli tuonnissa.

Tutkimuksen avulla pyritään saamaan selville miten pk- yritys voi parantaa kilpailukykyään maailman markkinoilla jos sillä on mahdollisuus tuoda raaka-aineita tuotteiden valmistusta varten.

Tutkimuksen ongelmia olivat: miksi tuontiin ryhdytään, mitä tuonti edellyttää yritykseltä sekä mistä saada tietoa tuontitoiminnasta. Työssä käsitellään pientä ja keskisuurta yritystä joten luvussa kaksi selvitetään mitä käsite pk-yritys pitää sisällään. Luvussa 2.1 kerrotaan elektroniikkateollisuudesta Hämeessä, koska case -yritys sijoittuu tähän segmenttiin.

2. Pienen ja keskisuuren sektorin elektroniikkateollisuus Hämeessä

Tutkimuksessa käsitellään pientä ja keskisuurta yritystä (myöhemmin termi pk-yritys), jonka EU on määritellyt seuraavasti: pienellä tai keskisuurella yrityksellä tarkoitetaan yritystä, jonka henkilöstöä on vähemmän kuin 250 henkilöä ja vuotuinen liikevaihto enintään 50 milj. euroa (300 milj.mk) tai taseen loppusumma enintään 43 milj. euroa (255 milj.mk) (EU -komission suositus 2003: 4)

Hämeessä elektroniikkateollisuus on pääasiassa pienyritystoimintaa, mutta sen kasvuun uskotaan oman kehittämistoiminnan ja tuotteistuksen kautta sekä kone-, laite ja metsäteollisuuden tarpeiden kautta. Hämeen elektroniikkateollisuudessa on kansallista kärkitason osaamista, joka on myös kansainvälisesti kilpailukyistä. Hyvä asia Hämeen elektroniikkateollisuudelle on myös se, että yritykset sijaitsevat maantieteellisesti hyvällä paikalla. Välimatkat ovat lyhyitä pääkaupunkiseudulle ja rannikkokaupunkeihin. Nämä seikat parantavat logistisia ratkaisuja ja työvoiman liikkuvuutta sekä lisäävät mahdollisuuksia kiristyvillä markkinoilla.

Muutamia kehittämisen kohteitakin löytyy. Markkinointiosaamisen ja -aktiiviteetin lisääminen. Yhteistyö oppilaitosten kanssa (esimerkiksi EMC-mittausten ja vastaavien osalta). Eri koulutusalojen yhteistyön lisääminen (esimerkiksi tradenomiopiskelijoille lisäkoulutusta jossa perehdytään elektroniikkateollisuuteen. Näin saadaan osaavia myyntiresursseja alalle) sekä lisätään verkostoitumista. (Hämeen alueellinen teknologiastrategia 2003: 25)

Hämeen alueella on 62 elektroniikkateollisuuden yritystä. Nämä 62 yritystä jaetaan kuuteen eri kategoriaan:

Teollisuusautomaatioimittajat
Piirilevyvalmistajat
Proto- ja erikoistuotevalmistajat
Testaustoiminta ja testerivalmistus
Tehoelektroniikkayritykset
Sulautetun elektroniikan valmistajat (hw + sw) (Hämeen alueellinen teknologiastrategia 2003: 2)

Kuten ylläolevasta listauksesta näkyy niin yritykset ovat erkoistuneet vain johonkin elektroniikkateollisuuden osa-alueeseen. Vain harvalla yrityksistä on useamman alueen osaamista, kuten sulautetun elektroniikan valmistajilla. Suurin osa näistä Hämeen alueen elektroniikkateollisuuden yrityksistä on liikevaihdoltaan alle 400 000 € vain muutama yritys ylittää liikevaihdoltaan yli 10 M€. (Hämeen alueellinen teknologiastrategia 2003: 3)

Vaikka viime vuosina maailmalla ja Suomessa on vallinnut nk. Kiina-ilmiö (=yritykset siirtävät tuotantoaan halpamaihin) niin silti Hämeen alueella on uskottu elektroniikkateollisuuden olevan kehittyvä toimiala. Hämeen elektroniikkateollisuus on pääasissa pienyritystoimintaa, jonka uskotaan kasvavan oman kehitystoiminnan ja tuotteistuksen kautta sekä avaintoimialojen kasvavan tarpeen ansiosta. Avaintoimialoiksi kasvussa katsotaan kone- ja laitetollisuus sekä mekaaninen metsä-, muovi- ja elintarviketeollisuus. Elektroniikkateollisuus ja yllä mainitut avaintoimialat ovat vahvasti sidoksissa keskenään ja niiden kehittyminen riippuu toisistaan.

2.1 Hämeen PK-sektorin elektroniikkateollisuuden erityispiirteitä

- Nykyinen yritys rakenne sisältää:
 - 2 – 3 suuryritystä
 - kymmeniä pieniä yrityksiä
 - muutamilla pienillä yrityksillä on kansainvälistä markkinarako-toimintaa sisältäen hyvän kasvuoption.
- Miniklusteri (toimiala) sisältää yksittäisten yritysten sovellus-/asiakaskohtaista toimintaa.
- Osaamiskeskittymät ovat:
 - tehoelektronikka: pari suurta, kansainvälistä toimijaa
 - piirilevyvalmistus
 - sulautetut järjestelmät
- Alueella ei ole varsinaisia veturiyrityksiä.
- Pääkaupungin markkinat ja erityispalvelut ovat lähellä.
- Tarve verkostoitumiselle ja yrityspalvelutoiminnalle.
- Tehoelektronikan koulutus alueelta puuttuu.

Alueella myös muutamia pullonkauloja ja kehityskohteita:

- Osaavan tuotantohenkilöstön saatavuus. Koulutusta tietyistä aloista pitäisi olla Hämeen alueella sekä varmuutta työsuhteiden jatkumisesta.

- Innovatiivisuuden ja osaamisen oltava huippuluokkaa, koska kustannusrakenne ei ole kansainvälisesti kilpailukykyinen. Erikoistuminen tietyille alueille kannattaa, mutta yrityksellä pitää olla kokonaisvaltainen näkemys alasta jolla toimitaan.
- Myynti- ja markkinointiosaaminen sekä –aktiiviteetti. Yritysten pitää osata myydä tuotteitaan ja uskoa niiden kilpailukykyyn.
- Usko omaan osaamiseen ei ole riittävä. Yrityksillä pitää olla jotain näyttöjä siitä, että hallitaan asiat joita tehdään.
- Vahvuus nyt ja tulevaisuudessa on piensarjaosaaminen yhdistettynä joustavaan toimintamalliin. (Hämeen alueellinen teknologiastrategia: 2003: 4)

2.2. Vansco Electronics Oy

Vansco Electronics Oy kuuluu Vansco Electronics LP konserniin. Vansco Electronics LP on kanadalainen yritys, joka on perustettu vuonna 1978. Perustajina on ollut aviopari Ed ja Terry Van Humbeck. He perustivat yrityksen kotinsa kellariin Winnipegissä. Vansco Electronics LP:llä on toimipisteitä Kanadassa, Yhdysvalloissa, Suomessa, Englannissa ja Australiassa.

Vansco Electronics Oy on elektroniikka-alan yritys Kanta-Hämeessä. Se on erikoistunut vaativien olosuhteiden ohjaus- ja tiedonkeruu-järjestelmien suunnitteluun ja valmistukseen, joissa edellytetään vankkaa tuotekehityksen, valmistuksen ja projektinhallinnan osaamista. Vansco Electronics Oy tarjoaa tuotanto- ja suunnittelukapasiteettiaan elektroniikkaa tarvitsevien yritysten käyttöön. Yritys huolehtii ohjelmistojen sekä tuotteiden suunnittelusta ja valmistuksesta

alkuideasta lähtien valmiiseen lopputuotteeseen saakka. Vansco Electronics Oy on perustettu 30.10.2005 yrityskaupan pohjalta. Vansco Electronics Oy oli ennen yrityskauppaa osa Mitron Oy:tä (liikevaihto vuonna 2004 oli 15,8 MEUR, henkilöstöä 150). Yrityskaupan myötä Mitron Oy:sta siirtyi Vansco Electronics Oy:n palvelukseen noin 100 henkilöä. (Vansco Electronics Oy:n yritysesittely 2006)

Taustatietoa yrityksestä Vansco Electronics LP:

- 1980 yritys siirtyy uusiin toimitiloihin ja palkkaa ensimmäisen työntekijänsä
- 1995 henkilöstömäärä on 150 ja perustetaan myyntikonttori Yhdysvaltoihin
- 1998 henkilöstömäärä kasvanut 450 ja liikevaihto on 39M CAD (Kanadan dollaria)
- 2001 Vansco ostaa tuotantolaitoksen Yhdysvalloista Valley Citystä
- 2003 Vansco juhlii yrityksen 25 vuotissyntymäpäiviä. Liikevaihto on kasvanut 100M CAD:iin ja uudeksi toimitusjohtajaksi Niels Erik Hansen
- 2004 liikevaihto 114M CAD. Vanscon omistajiksi Kilmer Capital Partner ja Borealis Private Equity
- 2005 Vansco ostaa tehtaan Mortonista Yhdysvalloista, liikevaihto on 160M CAD.

- 2005 Vansco ostaa osan Mitron Oy:n suunnittelu- ja valmistusyrityksestä Forssasta

Vansco Electronics Oy valmistaa tuotteita eri asiakasryhmille kuten ajoneuvoelektronikalle (moottorinohjaimet, vaihteisto-ohjaimet, elektromekaaniset ohjaussauvat, johdotukset jne.), informaatiojärjestelmiä (näyttötauluja busseihin, juniin ja raitiovaunuihin), metsäkonejärjestelmiä (motomit apteeraus- ja ohjausjärjestelmät).

Vansco Electronics Oy:n henkilökunnalla on pitkäaikainen kokemus erilaisten asiakaslähtöisten järjestelmien suunnittelusta ja valmistuksesta. Tämä takaa nopean ja joustavan etenemisen tuotekehitysprojekteissa. Laatutietoisuus takaa asiakkaalle ja Vansco Electronics Oy:lle hyvän tuottavuuden. (Vansco Electronics Oy:n yritysesittely 2006)

Vansco Electronics Oy:n laatu on kansainvälisesti tunnustettu ja korkeasti arvostettu. Bureau Veritas Quality International on myöntänyt Vansco Electronics Oy:lle ISO 9001-2000 –laatusertifikaatin vuonna 2005 (alkuperäinen sertifikaatti myönnetty Mitron Oy:lle 1999). ISO 14001-2004 standardin mukaisen ympäristösertifikaatin Vansco Electronics Oy sai vuonna 2005 (alkuperäinen sertifikaatti myönnetty Mitron Oy:lle 2003). Näiden myönnettyjen sertifikaattien ylläpitämiseksi yrityksellä on laatukäsikirja joka sisältää perustiedot Vansco Electronics Oy:n laadunhallintaan ja laadun varmennukseen sekä ympäristö- että turvallisuusasioihin. Käsikirja kuvaa järjestelmää kokonaisuutena ja toimii lähtökohtana järjestelmää toteutettaessa ja ylläpidettäessä. Käsikirja on kaikkia toimihenkilöitä ja työntekijöitä velvoittava yleisohje niihin menetelmiin ja toimintatapoihin, joilla varmistetaan toiminnan, tuotteiden ja palveluiden asiakasvaatimukset.

Laatujärjestelmän tarkoitus on mahdollistaa jatkuvan parantamisen toteutuminen. Tämän periaatteen mukaisesti käytössä olevia menetelmiä kehitetään jatkuvasti. Tavoitteena poistaa turhat virheet, työvaiheet ja kustannukset jotta tuotteet ja palvelut voidaan tuottaa mahdollisimman tehokkaasti ja kannattavasti. Jatkuvan parantamisen kehityskohteita saadaan henkilöstö- ja asiakaskyselyistä, sisäisistä ja ulkoisista auditoinneista sekä koulutuksen ja tulostavoitteiden kautta.

Ympäristö- ja laatupolitiikan toteutumisesta huolehditaan henkilökunnan koulutuksen avulla. Näin varmistetaan, että yhtiön luontoarvot huomioonottava toimintastrategia toteutuu päivittäisessä toiminnassa ja turvallisuudesta huolehditaan.

Asiakasyrityksillä on omia laatuvaatimuksia joita he edellyttävät toimittajiensa noudattavan. Näin Vansco Electronics Oy:kin edellyttää omien toimittajiensa noudattavan päämiehiensä laatuvaatimuksia. Kaikki Vansco Electronics Oy:n toimittajat auditoidaan säännöllisin väliajoin. Näin varmistetaan toimittajien laatu. Toivottavaa myös olisi se, että toimittajalla itsellään olisi laatujärjestelmä sekä mahdollisesti laatusertifikaatti. (Vansco Electronics Oy:n laatukäsikirja 2006)

3. Ulkomaankauppa ja tuonti

Ulkomaankaupalla on merkittävä asema Suomen kansantaloudessa. Useiden tuotteiden osalta Suomi on riippuvainen tuonnista, mutta eräillä aloilla sillä on luonnonvarojensa ansiosta erinomaiset mahdollisuudet viennin harjoittamiseen.

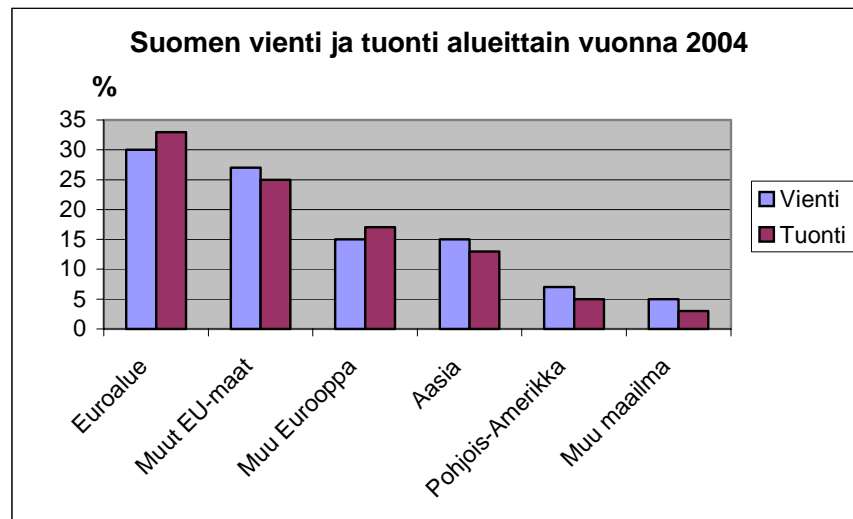
Ulkomaankauppaa käymällä Suomi muiden maiden tavoin saavuttaa merkittäviä etuja. Pehkonen (1997: 9) sanoo, että ulkomaankauppa mahdollistaa suuremmat valmistussarjat, jolloin kustannukset tuoteyksikköä kohden alenevat. Tämä puolestaan parantaa tuotteiden kilpailukykyä. Hänen mukaansa ulkomaankauppa antaa uutta kilpailukykyä ja uuden asenteen markkinoilla.

Ulkomaankauppa antaa yrityksille mahdollisuuden erikoistua joillekin harvoille tuotannon aloille ja siten luonnonolojen sekä tietojen ja taitojen parhaan mahdollisen hyödyntämisen. Suomen erityisolosuhteet tarjoavat myös tiettyjä helposti hyödynnettävissä olevia etuja: Näitä ovat esimerkiksi uudistuvat metsäraaka-ainevarat, puhtaat elintarvikkeet, luonto, kokemus arktisissa olosuhteissa toimimisesta, idänkaupan kokemus, jne.

Ulkomaankauppa turvaa yrityksen kasvun ja toiminnan jatkuvuuden. Ulkomaankaupalla on suuri painoarvo pienille maille, joilla on niukat ja yksipuoliset raaka-ainevarat sekä pienet sisämarkkinat.

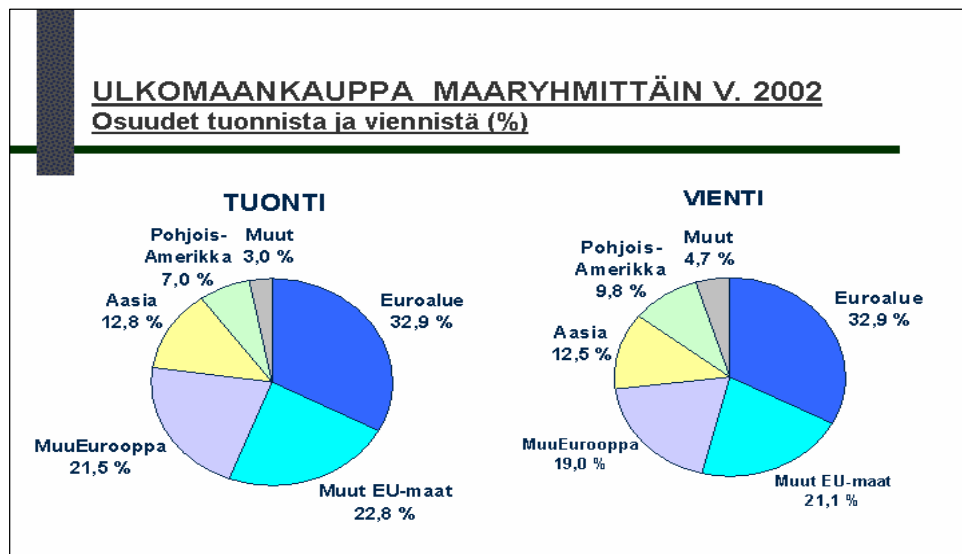
Suomi harjoittaa vienti- ja tuontikauppa monien alueiden kanssa kuten kuvioista 1 havaitaan. Tuonnin osalta vahvimmin edustettuna on

euroalue, jonka kanssa kaupankayntiä on helppottaa yhteinen valuutta (Euro /€) ja yhtenäiset EU -maiden lait.



Kuvio 1 Suomen vienti ja tuonti alueittain vuonna 2004 (Tulli 2005)

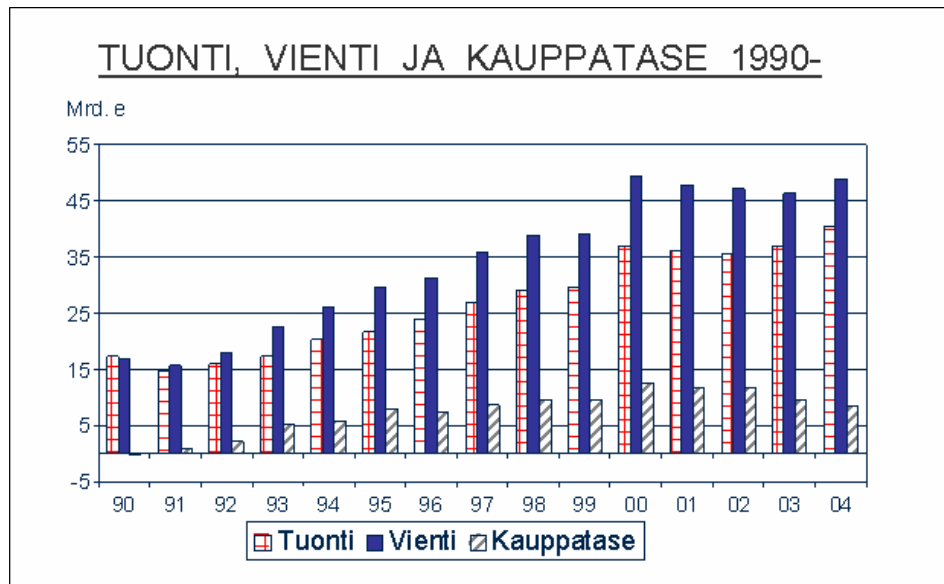
Jos tarkastellaan ulkomaankauppaa maaryhmittäin, niin prosenttiosuudet ovat yllättävän samansuuruisia. Oli sitten kyse viennistä tai tuonnista (kuvio 2). Kuvioista ilmenee yllätyksenä myös se, että Aasian suuntautuvaa ulkomaankauppaa pidetään suurempana mitä se oikeasti on. Monessakaan pk-sektorin yrityksessä ei osata ajatella sitä, että tärkeimmät kauppakumppanit sijaitsevat hyvinkin lähellä euroalueella, muissa EU-maissa tai muualla euroopassa.



Kuvio 2 Ulkomaankauppa maaryhmittäin (Tulli 2005)

Tullihallituksen tilastoyksikkö on seurannut vuodesta 1990 –alkaen tuonnin, viennin ja kauppataaseen kehitystä. Kauppataase on tavaroiden viennistä saatuja tuloja ja tavaroiden tuonnista aiheutuneita menoja.

Kuviosta 3 voimme nähdä, kuinka 90 –luvun alussa tuonti oli suurempaa kuin vienti. Tähän on vaikuttivat Suomen 90 –luvun alun lamavuodet. Lähestyttäessä vuotta 2000 ja siitä eteenpäin vuoteen 2004 on vienti kasvanut huomattavasti. Myös tuonti on kasvanut viennin imussa. Kauppataaseemme on kuitenkin laskenut tarkasteltaessa ajanjaksoa 2000-2004. Tämä kertoo siitä, että tuodut sekä viedyt raaka-aineet tai tuotteet on osattu hinnoitella kilpailukykyisesti.



Kuvio 3 Tuonti, Vienti ja kauppatase (Tulli 2005)

3.1 Tuonti

Tuonnissa yritys ostaa raaka-aineita, materiaalia, tuotteita tai palveluja ulkomailta. Tuontiin ryhdytään silloin, kun kotimaan markkinoilta ei löydy riittävästi tarvittavia materiaaleja tai tuotteita oman tuotannon tarpeisiin. Tuonilla tavoitellaan myös kustannussäästöjä ja mahdollisuutta vaikuttaa materiaalin saatavuuteen ja laatuun.

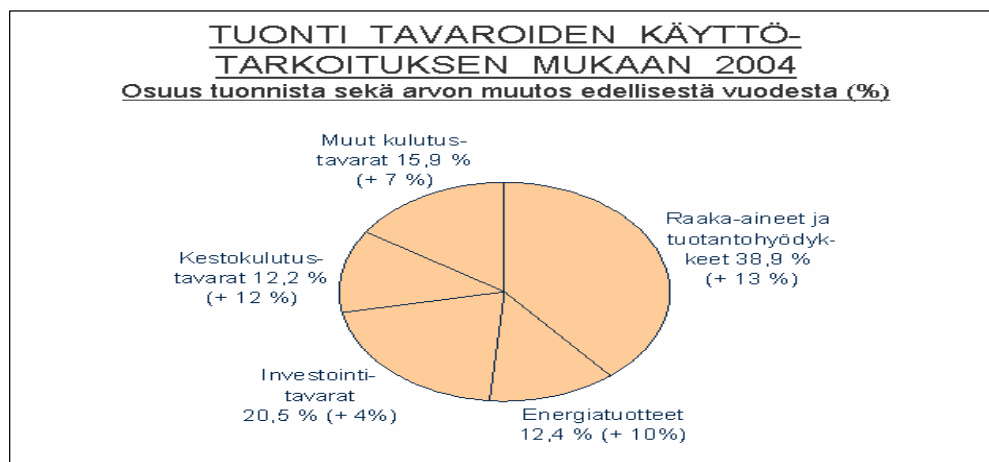
Tuontia on totuttu pitämään yksinkertaisesti viennin passiivisena peilikuvana. Sen tukemista ja tuojien laajamittaista kouluttamista ei ole aina katsottu niin tarpeelliseksi kuin viennin. Tuonin kehittäminen ja tuojien kouluttaminen on kansantaloudellisesti yhtä tärkeätä ja arvokasta toimintaa kuin vastaava viennin kehittäminen. (Tuontioapas 2002: 7)

Tuonti on viennin peilikuva vain silloin, kun tarkastellaan yksinkertaisesti tavara- ja rahavirtoja. Yritystoiminnan kannalta vienti ja tuonti liittyvät

yrittäjän toiminnan arvoketjun eri osa-alueisiin eikä niitä voida pitää toistensa peilikuvina. Tarkasteltaessa yritystoimintaa prosessina, joka alkaa hankinnoista ja ostotoiminnasta ja päättyy tuotannon kautta markkinointiin ja myyntiin, tuonti ja vienti kuuluvat tämän prosessiketjun ääripäihin. (Tuontioapas 2002:7)

Suomesta löytyy yrityksiä, jotka harjoittavat pelkkää tuontia tai pelkkää vientiä sekä sellaisia yrityksiä joiden toimialaan kuuluu nämä molemmat. On myös yrityksiä jotka valmistavat tuotteensa ja vievät ne itse kuitenkin tuotamatta itse valmistukseen tarvittavia raaka-aineita.

Jos tarkastellaan tuontia tavaroiden käyttötarkoituksen mukaan (Kuvio 4) niin huomataan, että raaka-aineiden osuus on merkittävä 38,9 prosenttia kun taas kestokulutustavaroita on tuotu 12,2 prosentilla ja muita kulutustavaroita tuotu 15,9 prosentilla. Tämän perusteella Suomi on hyvin omavarainen maa tai sitten teollisuus on keskittynyt niin, että se voi valmistaa omilla kotimaanmarkkinoilla tarvittavat kulutustavarat.



Kuvio 4 Tuonti tavaroiden käyttötarkoituksen mukaan (Tulli 2005)

Tuontitoiminnassa on kyse siitä, että yritys myy ulkomailta hankkimiaan tuotteita ja/tai palveluita kotimaan markkinoille. Ulkomailta hankitut tuotteet ja palvelut voivat olla esimerkiksi raaka-aineita tai komponentteja, joita hyödynnetään yrityksen valmistuksessa. Toisaalta ulkomailta hankittuja tuotteita voidaan myös myydä sellaisenaan eteenpäin esimerkiksi vähittäiskaupoissa. Pk –yrityksen tuonnissa on pääsääntöisesti kyse raaka-aineiden tai komponenttien tuonnista oman yrityksen käyttöön ja valmistukseen.

Tuontitoiminta voidaan jakaa erilaisiin muotteihin joita ovat välitön tuonti, suora tuonti, epäsuora tuonti, lisenssin hankinta, franchising -toiminta, yhteisyrityksen perustaminen sekä suorat investoinnit.

3.1.1 Välitön tuonti

Välitön tuonti tarkoittaa kauppaa ilman koti- tai ulkomaisiävälittäjiä, jolloin yritys ostaa tuotteen suoraan ulkomaiselta tarjoajalta. Tuontiprosessin eri vaiheiden suorittamisesta vastaa tällöin kotimaassa toimiva organisaatio. Osa osto-organisaation henkilöstöstä vastaa ostotoiminnasta, kun taas muiden vastuulla on kuljetusten ja muiden ostoa tukevien materiaalityötoimintojen hallinta. (Karhu 2002: 36)

3.1.2 Suora tuonti

Suorassa tuonnissa tuojayrityksen ja tuotteen myyjänä toimivan ulkomaisen yrityksen välissä toimii ulkomainen välittäjä, joka voi käytännössä olla myyjäosapuolta edustava agentti, kommissionääri tai välittäjä (myöh. broker).

1. Vientiagentti toimii maahantuojan tavarantoimittajana olevan ulkomaisen viejäyrityksen nimissä ja tämän lukuun hankkiessaan

tälle ostotarjouksia tai päättäessään tämän nimissä myyntisopimuksista.

2. Komissionääri toimii niin ikään päämiehensä lukuun mutta agentista poiketen omissa nimissään.
3. Broker on välijäsenenä edustussuhteen kannalta verrattavissa agenttiin, sillä ainoana eroavaisuutena on brokerin myynnin edistämisvelvollisuuden suhteen hieman laajempi toimenkuva.

Suorassa tuonnissa voi välijäsenenä olla myös myyjän tuotteita välittävä vientiliike, vientiyritys tai vientiyhdistys. Vientiliikkeet ja vientiyrietykset eivät toimi ulkomaisten viejien edustajina edellä selostettuihin välijäseniin verrattavalla tavalla, vaan nämä molemmat ostavat ja myyvät tuotteita omissa nimissään ja omaan lukuunsa. (Karhu 2002:36)

3.1.3 Epäsuora tuonti

Epäsuorassa tuonnissa tuojan ja ulkomaisen myyjäosapuolen välissä toimii kotimainen välijäsen, joka voi olla tuontiagentti, komissionääri, maahantuojaja, toinen tuontia harjoittava yritys, tukku- tai vähittäiskauppa tai joissakin tapauksissa mahdollisesti myös ostoyhtymä. Tuontiagentti toimii edustajana ollessaan päämiehensä eli tuojan nimissä ja lukuun, kun taas komissionääri toimii edustamansa tuontiyrietyksen lukuun, mutta agentista poiketen omissa nimissään.

Sekä tuontiagentti että tuonnin komissionääri saattavat toimia joko tuojan kotimaasta tai sen ulkopuolelta käsin. Agentin ja komissionäärin kohdalla käsite ”kotimainen välijäsen” tarkoittaakin käytännössä sitä, että sopimus edustussuhteessa on tehty nimenomaan tuojan toimesta. Ostoyhtymän välityksellä toimittaessa myös toimitusvarmuus saattaa olla parempi kuin

suoraan valmistajan kanssa asioitaessa, sillä myyjällä on perusteltu syy pitää ostoyhtymää tärkeämpänä asiakkaana kuin pieniä tavaramääriä tilaavia yksittäisiä yrityksiä. (Karhu 2002:38)

Kuviosta 5 nähdään tuonnin eri muotojen edut ja haitat sekä sen avulla voi vertailla sitä, että mikä olisi oman yrityksen kannalta paras tuonti muoto.

TUONNIN ERI MUOTOJEN EDUT JA HAITAT		
	EDUT	HAITAT
EPÄSUORA TUONTI	<ul style="list-style-type: none"> - kuten kotimaankauppa - pienten erien tuonnin helppous - joustavuus 	<ul style="list-style-type: none"> - välijäsenen palkkiokustannus - epäsuora tiedonkulku - usein lyhyet maksuajat - ei kansainvälistymisoppia
SUORA TUONTI	<ul style="list-style-type: none"> - ei vastuuta tuontitoimenpiteistä (toimitusehdosta riippuen) - pienten erien tuonnin helppous - usein pitkät maksuajat 	<ul style="list-style-type: none"> - välijäsenen palkkiokustannus - epäsuora tiedonkulku - tuontitoimenpiteistä huolehtiminen - ulkomainen sopimuskumppani
VÄLITÖN TUONTI	<ul style="list-style-type: none"> - ei välijäsenen palkkiokustannusta - suora tiedonkulku - usein pitkät maksuajat 	<ul style="list-style-type: none"> - kannattaa vasta suurehkoilla tuontimäärillä - tuontitoimenpidevastuu - ulkomainen sopimuskumppani

Kuvio 5 Tuonnin eri muotojen edut ja haitat (Karhu 2002: 40)

Pienenä ja suhteellisen raaka-aine köyhänä maana Suomen teollisuus on erityisen riippuvainen tuonnista raaka-aine- ja komponentti-hankinnoissaan. Menestyvä yritys ei voi enää hoitaa esimerkiksi ostoja, tuotekehitystä, tuotantoa, kuljetuksia ja myyntiä erillisinä irrallisina toimenpiteinä.

Moni Pk- yritys olisi kiinnostunut tuomaan tuotteidensa valmistuksessa käytettäviä materiaaleja itse maahan, mutta todettuaan tämän hankalaksi ja aikaa vieväksi ovat tyytyneet ostamaan materiaalinsa markkinoilla toimivilta jakelijoilta. Suomessa ei ole järjestettyä tuonnin edistämistoimintaa vaan päämiesten ja hankintalähteiden etsiminen on tuojan tai kauppa-agentin itsensä vastuulla. Tuoja tarvitsee monenlaista tietoa hankintatapahtuman eri vaiheissa. Näitä ovat esimerkiksi tietoa ostolähteistä ja hankintamaiden olosuhteista ja kulttuurista, lakiasioista ja alan terminologiasta sekä asiakirjoista, rahoituksesta ja maksuliikenteestä, huolitsijoista ja muista käytännön menettelyistä.

3.2 Oston rooli tuonnissa

Tuonnilla on yrityksen ostotoiminnan ja materiaalihallinnon osana keskeinen merkitys. Vientituotteen hinnasta tuonnin osuus on useimmiten karkeasti arvioiden vähintään puolet, kun otetaan huomioon tuontiraaka-aineet ja tuotannon sekä yrityksen muun toiminnan edellyttämät koneet, laitteet ja tarvikkeet.

Raaka-aineiden, materiaalien, komponenttien ja muiden hyödykkeiden ostojen osuus yrityksen liikevaihdosta on valmistusta harjoittavassa yrityksessä keskimäärin 50 %.

Elektroniikkateollisuuden piirissä tehdyn selvityksen mukaan maailman sadan suurimman elektroniikka-alan yrityksen tuotteiden valmistusarvo vastasi 68 prosenttia niiden liikevaihdosta (Osto- ja logistiikkajohtaminen 2004: 4.1/1)

Menestyvä yritys ei voi enää hoitaa esimerkiksi ostoja, tuotekehitystä, tuotantoa, kuljetuksia ja myyntiä toisistaan erillisinä irrallisina

toimenpiteinä. Yrityksen osto- ja hankintatoiminnoissa tarkastelun kohteena ovat ostettavien tuotteiden laadun riittävyys, ostohinnat hankinnan muut kustannukset, hankintalähteiden luotettavuus, ostojen ajoitus ja osto-organisaation toiminta. Tuotteen ostohinta on vain osa ostamisen aiheutumista kokonaiskustannuksista, eikä siihen voi aina vaikuttaa. (Karhu 2002: 42)

Yrityksen menestykselle elintärkeät asiat kuten laatu, kustannustehokkuus, palvelu ja asiakaslähtöisyys edellyttävät, että yrityksen osatoimintoja tarkastellaan kokonaisvaltaisesti. Jos näiden kaikkien osa-alueiden yhteistyö ei toimi niin ei voida odottaa menestystä kansainvälisillä markkinoilla.

Oston pitää olla kiinteästi mukana kansainvälistymiskehityksessä ja osata globaali hankintaprosessi. On kyettävä nousemaan eritasoisten visioiden näkijäksi ja niistä johtuvien uusien asiakaslähtöisten toimintojen kehittäjäksi ja toteuttajaksi. Oston pitää nähdä ja saada tietoa siitä missä vaiheessa elinkaarta oman yrityksen tuotteet ja markkinat ovat. Näin voidaan hyvissä ajoin valmistautua muutoksiin. (Tuontioapas 2002: 9)

Raaka-aineiden ja komponenttien ostohinta ja ostotoimintojen muut kustannukset eivät aina ole ostajan prioriteettilistan kärkipäässä. Usein tärkeimpänä pidetään tuotteiden saatavuuden häiriöttömyyttä kaikissa tilanteissa ja olosuhteissa. Strategisesti tärkeiden raaka-aineiden ja komponenttien hankintalähde valitaan tavallisesti toimituskanavan luotettavuuden perusteella. Ratkaisuna voi olla myös se, että hajautetaan hankinnat useampiin lähteisiin niin, että yhden toimittajatahon mahdollisesti kohtaamista vaikeuksista ei aiheudu korjaamattomissa olevaa tilannetta. (Karhu 2002: 45)

Halvalla ostaminen ei aina ole edullisinta. Suuri ostoerä saattaa tulla kalliiksi, jos markkinoiden kysyntää ei ole hyvin ennakoitu. Varastoon seisomaan jäävä erä sitoo pääomaa ja aiheuttaa kustannuksia. Tuotteiden eliniän lyhentyessä hankinnan täytyy reagoida entistä nopeammin kysynnän muutoksiin. Esimerkiksi elektroniika-alan tuotteiden elinikä saattaa olla hyvinkin lyhyt, jos kilpailija tulee markkinoille samanaikaisesti uuden tekniikan tuotteella. Tässä tilanteessa saattaa auttaa se, että yritys on erikoistunut tuottamaan sellaisia tuotteita joiden kilpailukyky on kova ja markkinat pienet, mutta kuitenkin vastaanottavaiset. (Osto- ja logistiikkajohtaminen 2004: 4.3/5)

4. Tiedon tarve, tietolähteet ja yhteistyö

Suomessa kuten useimmissa maissa ei ole järjestettyä tuonninedistämistoimintaa, vaan päämiesten ja hankintalähteiden etsiminen on tuojan itsensä vastuulla. Parhaimpien hankintalähteiden löytäminen edellyttää aina tuojan omatoimista, systemaattista etsintää, vaikka tuojalla saattaakin olla ennakkokäsitys sopivista tuotteista ja niiden toimittajista. (Paajanen & Saarinen 1997: 21)

Tuoja tarvitsee monenlaista tietoa, mm. tietoa ostolähteistä ja hankintamaiden olosuhteista ja kulttuurista, lakiasioista ja alan terminologiasta sekä asiakirjoista, rahoituksesta ja maksuliikenteestä ja muista käytännön menettelyistä hankintatapahtuman eri vaiheissa. Tietoa voi hankkia monilla eri tavoilla ja monista lähteistä esim. yrityshakemistoista, osto - oppaista, alan järjestöistä sekä kirjoista ja lehdistä.

Yhä enemmän tietoa on saatavissa myös sähköisessä muodossa esim. Internetin kautta. Myyjäyritysten kotisivut ja verkossa olevat osto –oppaat tarjoavat jatkuvasti kasvavan määrän tietoa erilaisista tuotteista ja palveluista. Maiden yleisistä olosuhteista löytyy verkon välityksellä paljon perustietoa, keskusteluryhmät ja postituslistat voivat joskus olla hyvinkin hyödyllinen tietolähde ja osa hankinnoista hoituu jo verkon välityksellä.

Internetissä toimii myös erilaisia sähköisiä kauppapaikkoja. Päämiehen ja alihankkijan välisessä hankintayhteistyössä esim. internetin välityksellä toimiva tiedonvälityskanava helpottaa yhteydenpitoa. (Tuontipas 2002: 11)

Yritys voi toteuttaa hankintoja monella tavalla, mutta onrganoisointitavasta riippumatta yrityksen on huolehdittava ainakin seuraavista osa –alueista:

- hankintalähteiden etsintä
- tarjouspyynnöt ja niiden käsittely
- kauppasopimusten ja tilausten teko
- kuljetus- ja huolintasopimusten teko
- toimitusten ja toiminta-aikojen valvonta
- rajamuosollisuudet
- tavaran vastaanotto ja tarkastus
- laskujen ja reklamaatioiden käsittely
- varastointi ja kirjanpito

(Tuontiopas 2002: 8)

Tuonnista saatavaa tietoa Pk –yrityksen näkökulmasta on vain vähän tarjolla, mutta apua siihen ja yllä mainittuihin asioihin voi saada esimerkiksi näistä lähteistä:

- Finpro: (ent. Suomen Ulkomaankauppaliitto) Finpro on tietokeskus sekä ulkomaankaupan määräysten asiantuntija, perusneuvonta on maksutonta. Se ylläpitää internetissä maksullista Laivauskäsikirjaa, josta löytyy 190 maan tiedot tuontirajoituksista, vapaakauppasopimuksista, vadittavista asiakirjoista ja erityistodistuksista, asiakirjojenlaillistamisesta, tuotteiden pakkaus- ja merkintämääräyksistä, muista erityisvaatimuksista sekä tavaranäytteiden lähettämisestä. (Finpro 2006)
- Tullihallitus: Tullineuvonnasta voi kysyä kaikkea tullin toimintaan liittyvää kuten menettelystä eri tullaustilanteissa, lomakkeista ja niiden

täytöstä tai tuonti- ja vientirajoituksista. Tilastopalvelu välittää tietoja koti- ja ulkomaiden tilastojulkaisuista ja tilastoista. (Tulli 2006)

- Tilastokeskus: Tarjoaa runsaasti taloudellista taustatietoa ulkomaiden markkinoista, yrityshakemistoja. Tietopalvelusta saa mm. koti- ja kansainväliseen talouteen, hinta- ja kustannuskehitykseen ja sekä talouteen ja hyvinvointiin liittyviä tietoja. (Tilastokeskus 2006)
- Ulkomaankaupan agenttiliitto ry: Suomalaisen agenttien etujärjestö. Liitosta saa selville tuotteiden ostolähteet Suomessa eli suomalaisten agenttien edustamat ulkomaiset tuottajat ja vientiyhtymät. (Ulkomaankaupan agenttiliitto 2006)
- FINTRA – Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus: tuottaa koulutus- ja kehityspalveluja, jotka parantavat yritysten ja ihmisten valmiuksia menestyä kansainvälisesti. Tuottaa erilaisia julkaisuja ulkomaankaupan käsikirjoja, kansainvälistymis-, kulttuuri- ja maaoppaita sekä kielten oppimateriaalia ja käsikirjoja. (Fintra 2006)
- Ulkomaiden lähetystöt ja kaupalliset edustot: Suomessa toimivat eri maiden lähetystöt ja niiden kaupalliset edustot voivat olla erinomainen lähde tuontiyhteyden etsimiseksi.
- Kauppakamarit ympäri suomea: Tarjoavat jäsenilleen koko yritystoiminnan kattavia palveluja. Erityisesti tuontiin liittyvistä palveluista voidaan mainita lakimiespalvelut. (Kauppakamari 2006)

Tuontiin ja tuontiyhteistyöhön johtava liikeyhteys voi syntyä monella eri tavalla joko tuotetta tarjoavan ja sitä etsivän jomman kumman tai

tuontiyhteyksien välittäjän tuloksena. Yleisesti voidaan todeta ettei liiketoimintaan johtavan kontaktin syntymiselle ole yleispätevää kaavaa.

Aktiivisesti liikeyhteyksiä etsivät ulkomaiset valmistajat ja viejät käyttävät apuna seuraavia yhteydensolmimistapoja:

- vanhat liiketuttavat Suomessa
- Ulkomaan Agenttiliitolle osoitetut liikeyhteystiedustelut
- vanhat liiketuttavat ulkomailla
- kansainväliset messut
- kauppakamareille lähetetyt liikeyhteystietokyselyt
- omien lähetystöjen kaupallisille osastoille lähetetyt tiedustelut
- ilmoitukset maansa vienninedistämisorganisaatioiden julkaisuissa
- suorat yhteydenotot jo toimiviin maahantuojiin ja kauppaedustajiin

Ulkomaankaupan oikeussuhteiden verkosto on monimutkainen. Jos ajatellaan suomalaista ulkomaankauppaa harjoittavaa yritystä, sen on ensinnäkin tunnettava, mitä kotimaan lainsäädäntö määrää yrityksen suhteista valtioon, viranomaisiin, kilpailijoihin asiakkaisiin jne. Ulkomaankaupan ympäristöä säätelevät taloudellis-tekniset, bi- ja multilateraaliset sopimukset. Näitä ovat tulli- ja vapaakauppasopimukset, teollisuus oikeuksia koskevat sopimukset, verosopimukset, liikenne- ja kuljetussopimukset, riitojen ratkaisua ja tunnustamista koskevat sopimukset ja kauppalakien yhtenäistämissopimukset.

Yrityksen itse solmiessa ulkomaisten kauppakumppaniensa kanssa erilaisia siviilioikeudellisia sopimuksia, kuten toimitus-, lisenssi-, agentti-,

ja palvelusopimuksia (kuljetus-, vakuutus- ym.) sekä yhteistyösopimuksia. Tuontitapahtuman toteutuksessa yritys joutuu kosketuksiin valuutta-, tulli- lisenssi- ja alkuperämääräysten kanssa. (Pehkonen 1997: 82)

Tuonnin menestyksellinen hoitaminen edellyttää yritykseltä kaikkien tuontitapahtuman vaiheiden huolellista suunnittelua, yhteensovittamista ja toteuttamista. Kauppasopimuksesta neuvotellessaan yrityksen on päätettävä monista tärkeistä sopimuskohdista ja -ehdoista. Sopimusta tehtäessä on otettava huomioon nämä asiat:

- Sopijapuolet ja sopimuksen kohde
- Kauppahinta
- Maksuehdot ja maksutapa
- Toimitusehto (Incoterms 2000 vai joku muu)
- Pakkaus
- Vahingonvaara ja omistusoikeus
- Takuut, huolto, asennus ja varaosien toimitusveloitteet
- Toimitukseen sisältyvät asiakirjat
- Tarkastukset ja reklamaatiot
- Oikeus pidäytyä suorituksesta
- Kaupan purku
- Vahingonkorvausasiat
- Hinnanalennus ja sopimussakko
- Ylivoimainen este, force majeure
- Luvat, lisenssit, viranomaisten hyväksymiset yms.
- Sovellettava laki ja ratkaisu
- Sopimusten muuttaminen ja siirtäminen (Tuontioapas 2002: 18)

Tuontitoiminnan kokonaisuuden hallitseminen kaikilta osin on monimutkainen tehtävä. Näin ollen henkilöstön osaaminen ja kouluttaminen sekä ulkopuolisten asiantuntijoiden ja toimijoiden käyttäminen on erittäin tärkeää ja suotavaa.

5. Pk –yrityksen tuonti. Case: Vansco Electronics Oy

Tämän tutkintotyön empiirisessä osiossa perehdytään yhteistyöyritys Vansco Electronics Oy:n ongelmiin ja mahdollisuuksiin aloittaa oma tuontitoiminta. Pärjätäkseen kilpailussa sekä koti- että ulkomaanmarkkinoilla pitää pk-yrityksen yrittää hyödyntää kaikki mahdolliset keinot. Oma tuontitoiminta takaisi raaka-aineiden ja materiaalien saatavuuden, kilpailukyvyn sekä materiaaliostoissa että lopputuotteen myynnissä asiakkaille.

Ennen yrityskauppaa Vansco Electronics LP:n ja Mitron Oy välillä, Mitron Oy yritti saada yhteistyökumppaneita ulkomailta, joiden kanssa olisi voitu aloittaa raaka-aineiden tuontia yrityksen omaa tuotevalmistusta varten.

Valitettavasti tämä hanke ei tuottanut tulosta kotimaisten eikä ulkomaisten yhteistyökumppaneiden kanssa. Suurin ongelma oli sopivien kontaktien löytyminen ja hyödyntäminen. Jos saatiin yhteys johonkin yritykseen tai tuotantolaitokseen ulkomailla niin keskustelu jäi hyvin lyhyeksi tai yksipuoliseksi. Toisin sanoen aina ei tullut takaisinpäin mitään yhteydenottoa.

Yritysyhteistyötä ja tuontia yritettiin aloittaa piirilevyjä valmistavien yritysten ja tehtaiden kanssa Aasiassa. Muutamiin yrityksiin saatiin yhteys ja käytiin muutama sähköpostikeskustelu aiheen tiimoilta, mutta ongelmaksi muodostui maantieteellinen sijainti kaukana pohjoisessa sekä yrityksen tuntemattomuus. Pohjois-Euroopassa maassa nimeltä Suomi toiminut pk-sektorin yritys ei herättänyt aasialaisten valmistajien mielenkiintoa.

Yhteistyökumppanina tässä ensimmäisessä tuontiyhteyksien etsintä projektissa käytettiin FEPRO:ta. FEPRO on rekisteröimätön toimialakohtainen yhteistyöryhmä, joka toimii Teknologiateollisuus ry:n yhteydessä. Sen jäseninä on suomalaisia elektroniikka-alan yrityksiä. Näiden jäsenyritysten yhteyshenkilöt, jotka ovat yritysten hankinta- ja materiaalitoiminnoista vastaavia, muodostavat toiminnallisen verkoston. FEPRO:n konkreettiset tehtävät ja toimenpiteet:

- Kerätä ja jalostaa jäsenilleen ajankohtaista tietoa elektroniikan alihankinta- ja materiaalitoimintojen alueelta ja jakaa kokemuksia projekteista ja hankinnoista eri maista.
- Järjestää FEPRO-kokouksia, yrityskäyntejä ja seminaareja sekä messumatkoja ja muitakin matkoja jäsenyritysten mielenkiinnon mukaan.
- Käynnistää ja koordinoida erilaisia yhteishankkeita
- Ylläpitää kalenteria materiaalitoimintoja kiinnostavista tapahtumista. (FEPRO 2006)

Yhteistyö FEPRO:n kanssa ei vastannut odotuksia ja siitä saatu hyöty ei tarjonnut yritykselle riittävästi lisäarvoa joten siitä luovuttiin. Epäonnistuminen saattoi myös johtua siitä, että odotukset olivat yksinkertaisesti liian suuret. Toisaalta saattoi olla, että muut mukana olleet yritykset eivät halunneet jakaa saamaansa tietoa ja oppeja avoimesti kaikkien käyttöön yhteisen hyödyn tavoittelemiseksi.

Yrityskaupan myötä Vansco Electronics Oy:n ollessa osa kansainvälistä Vansco Electronics LP:tä voidaan suunnitella uutta mahdollisuutta oman

tuontitoiminnan aloittamiseen. Vaikka emoyhtiö Vansco Electronics LP:tä ei voida vielä pitää jättimäisenä kansainvälisenä konsernina niin sillä on kuitenkin toimintaa ja yhteistyökumppaneita ympäri maailman. Tämä mahdollistaa kontaktien luomisen useampien eri tahojen kanssa. Tällaisten yhteistyökumppanien kanssa voidaan keskustella koko Vanscoa koskevista suuremmista ostovolyyeistä.

Tuontia suunniteltaessa ja toteutettaessa tarvitaan paljon tietoa ja ulkomaankaupan tuntemusta. Vansco Electronics Oy:lle ulkomaankauppa on tuttua, koska suurin osa sen valmistamista tuotteista menee vientiin. Tuonnin osalta tietoa ja taitoa pitäisi saada vielä lisää. Yritykselle on erittäin tärkeää se, että sillä on osaavaa henkilökuntaa. Tältä osin olisi hyvä panostaa työntekijöiden koulutukseen. Tuontia tehtäessä osaavia henkilöitä tarvitaan monilla eri osa-alueilla kuten esimerkiksi hankintaorganisaatiossa, huolinnassa sekä reskontrassa. Tietoa pitää olla hankintakanavista, lainsäädännöstä (kotimaisesta ja ulkomaisesta), kuljetusehdoista, maksuehdoista, tullimuodollisuuksista jne.

Pelkillä sähköpostiyhteydenotoilla, joissa pyydetään tarjousta ja tarjotaan yhteistyömahdollisuutta on hankala saada yhteistyökumppaneita. Näissä yhteydenotoissa, olisi hyvä lähettää mukana yritysesittely. Sekä mainita muutamista kansainvälisesti tunnetuista asiakkaista. Näin saataisiin tunnettavuutta ja nimeä lisää.

Vansco Electronics Oy:n Hankintapäällikkö Mastomäki kertoi, että yritys vieraillee sekä koti- että ulkomaisilla messuilla esittelemässä tuotteitaan sekä tapaamassa nykyisiä tavarantoimittajia. Näillä messuilla olisi hyvä kiinnittää huomiota sellaisiin yrityksiin jotka olisivat mahdollisia tuontiyhteistyökumppaneita. Kontakteja on helpompi solmia kun on

keskustellut jonkun kanssa henkilökohtaisesti, yritys saa tällöin myös kavot eikä pelkästään nimen. (Mastomäki 15.02.2006, haastattelu)

Tätä tutkintotyötä varten pyysin hankintapäällikkö Pasi Mastomäkeä määrittelemään Vansco Electronics Oy:n vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet sekä uhat omaa tuontitoimintaa ajatellen. Vastaukset on esitetty taulukossa 1.

Taulukko 1 SWOT / Vansco (Mastomäki 15.02.2006, haastattelu)

<p>VAHVUUDET:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Edullisemmat hinnat - Suora kontakti valmistajaan - Toimitusvalvonta omissa käsissä 	<p>HEIKKOUEDET:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yhteisen ”sävelen” löytäminen - Maahantuonti byrokratia - Kaupalliset asiat (maksaminen jne.) - Resurssit asioiden hoitamiseen
<p>MAHDOLLISUUDET:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Parantaa kilpailukykyä - Riippumattomuus välikäsistä 	<p>UHAT:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kiinnostavuus asiakkaana - Hankintaerien koko - Riskienhallinta

Mastomäki määritteli myös Vansco Electronics Oy:n oman tuonnin riskityyppien todennäköisyydet. Vastaukset esitetty taulukossa 2.

Riskityyppien todennäköisyys			
	Erittäin todennäköinen	Melko todennäköinen	Ei todennäköinen
Partneririskit	X		
Vaikeus löytää kumppania		X	
Kumppanin aikatauluun liittyvät riskit		X	
Kumppanien sitoutumisen riskit		X	
Yhteydenpidon vaikeus		X	
Toiminnalliset riskit		X	
Yhteisten intressien löytämisen vaikeus		X	
Eriävät näkemykset sisältökysymyksissä		X	
Taloudelliset riskit			X
Lisärahoituksen saamisen riskit			X
Budjetoinnin vaikeuteen liittyvät riskit			X
Kustannusten seurantaan liittyvät riskit			X
Yhteistä käytäntöjen löytäminen vaikeaa		X	
Koordinoinnissa ongelmia	X		

Taulukko 2 Riskityyppien todennäköisyys (Mastomäki 15.02.2006, haastattelu)

Uutena yhteistyökumppanina tämän tutkimuksen kautta löytyi yritys nimeltä Global Point Technology USA. Yritys on erikoistunut löytämään yhteistyökumppaneita Aasian markkinoilta. Heidän kautta on mahdollisuus löytää monen eri alan yrityksiä kuten muovi-, mekaniikka-, elektro-mekaniikka-, kaapeli-, komponentti- ja sopimusvalmistusalan yhteistyökumppaneita. Yhteistyöpyyntöä kyseiselle yritykselle ei ole vielä lähetetty, mutta mahdollisuutta sen lähettämiseen tutkitaan. (Global Point Technology USA 2006)

6. Yhteenveto ja johtopäätökset

Kun ei ole raaka –aineita tai materiaaleja ei ole valmistusta. Jos ei ole valmistusta ei ole työpaikkoja. Ilman työpaikkoja ei ole yrityksiä, jotka voisivat harjoittaa ulkomaankauppaa.

Tämän työn päätarkoituksena oli kartoittaa pk –yrityksen mahdollisuuksia hankkia tietoa tuontitoiminnasta ja mahdollisuuksista aloittaa oma tuonti-toiminta. Tällä hetkellä Vansco Electronics Oy ostaa kaikki tuotannossa tarvitsemansa raaka–aineet tai materiaalit jakelijoilta, maahantuojilta tai alihankkijoilta.

Varsinaisia oman tuontitoiminnan harjoittamisen esteitä Vansco Electronics Oy:llä ei ole. Kysymys on lähinnä siitä, että ollaanko yrityksessä valmiita panostamaan ja investoimaan omaan tuonti-toimintaan. Ulkomaankauppa sinällään on jo tuttua, koska yli 60 % yrityksen valmistamista tuotteista menee vientiin. Näin ollen henkilöstöllä on kokemusta ja tietämystä siitä mitä vaaditaan ulkomaisessa kaupankäynnissä. Tietämystä löytyy ulkomaankaupan asiakirjoista, maksu- ja toimitusehdoista, vakuutuksista jne. Suurimpana investointina tuonnin harjoittamisen kannalta yritykselle tulee avainhenkilöstön kouluttaminen sekä mahdollisesti lisäresurssien hankkiminen. Nykyiset resurssit riittävät hoitamaan vientitoimintaa, mutta jos mukaan tulee myös tuontitoiminta niin muutamilla osa–alueilla on liian vähän henkilöitä.

Tiedon hankkiminen tuonnista on monilta osin kovin työlästä, koska jostain syystä suomen yritys-elämä ei ole paljoakaan panostanut tuontitiedon dokumentointiin ja eteenpäin jakamiseen. Tuonnista löytyi vain muutama kirjallinen teos jotka olivat keskittyneet pelkästään tähän

aiheeseen. Löytyi paljon teoksia jotka käsittelivät ulkomaankauppaa tai kansainvälistä liiketoimintaa, mutta valitettavasti niissä oli vientiasiat pääosassa ja tuontiin oli viitattu korkeintaan yhden luvun verran.

Vansco Electronics Oy:n tapauksessa suositeltavin tuontimuoto olisi välitön tuonti. Siinä yritys pääsisi suoraan kontaktiin tuotteita valmistavan yrityksen kanssa ja näin laadunvarmistus ja toimitustenvälitys olisi helppoa yhteistyökumppanin ollessa samalla valmistaja. Toisaalta Vanscolta tämä vaatii eri osa-alueiden tuntemusta, koska tuontiprosessin hoitaminen on tuojan vastuulla.

Tästä tutkimuksesta voi tehdä sellaisia johtopäätöksiä, että Suomella olisi vielä paljon parannettavaa ulkomaankaupassa. Ulkomaankauppa mahdollistaa suuremmat tuotantoerät ja sen myötä kilpailukyky paranee. Se ei vielä pelkästään riitä. Jos tuotannolle ei ole tarjota raaka-aineita ei voida tuotantoerää kasvattaa saati tehdä niitäkään tuotteita joita normaalisti valmistettaisiin.

Suomi on kansainvälisesti arvostettu teknologiamaa, mutta sitä arvostusta ei osata käyttää hyödyksi riittävän hyvin. Pelkkä vienti ei riitä siihen, että jatkossakin pärjättäisiin kiristyvässä kilpailussa ulkomailla. Sen takia Suomen tulisi panostaa entistä enemmän tuontiin ja nimenomaan raaka-aineiden ja materiaalien tuontiin. Tämä siksi koska Suomella on resursseja tuotteiden valmistukseen. Näitä resursseja ovat esimerkiksi infrastruktuuri, osaavat työntekijät, hyvä koulutus, hyvät yhteydet ulkomaille jne.

Tuonnin lisäämiseksi pitäisi lisätä myös koulutusta sekä tiedonsaantia. Koulutuksen tulisi olla yleispätevää niin, että eri alojen olisi mahdollista

hyödyntää samaa koulutusta. Tämän lisäksi olisi hyvä järjestää erikoistavaa koulutusta alojen mukaan.

Tämän tutkintotyön tiedot palvelevat yhteistyöyritystä sekä muita pk – yrityksiä käsikirjana niiden miettiessä tuonnin aloittamista sekä etsiessään tietoa siitä.

Lähteet

EU -komission suositus 2003. [online] [viitattu 13.12.2005]

http://europa.eu.int/eur_lex/prifi/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520fi00360041.pdf

FEBRO 2006. [online] [viitattu 17.02.2006]

<http://www.fepro.fi/>

FINPRO 2006. [online] [viitattu 10.02.2006]

www.finpro.fi/fi

Fintra 2006. [online] [viitattu 10.02.2006]

www.fintra.fi

Global Point Technology USA 2006. [online] [viitattu 17.02.2006]

www.globalpointusa.com

Hämeen alueellinen teknologiastrategia 2003. [online] [viitattu 13.12.2005] [www.te-](http://www.te-keskus.fi/hame~strategia/elektroniikkateollisuus.html)

[keskus.fi/hame~strategia/elektroniikkateollisuus.html](http://www.te-keskus.fi/hame~strategia/elektroniikkateollisuus.html)

Karhu, Kari 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Edita Prima Oy

Kauppakamari 2006. [online] [viitattu 10.02.2006]

www.kauppakamari.fi

Mastomäki, Pasi. Vansco Electronics Oy, hankintapäällikkö. Haastattelu 15.02.2006. Forssa.

Osto- ja logistiikkajohtaminen. Johtamisen käsikirjat 2004. Helsinki:
Kauppalehti

Paajanen Timo & Saarinen Mauri 1997. Uusi tuojan opas. Jyväskylä:
Gummerus Kirjapaino Oy

Pehkonen, Eino 1997. EU –Suomen vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo:
WSOY

Tilastokeskus 2006. [online] [viitattu 10.02.2006]

www.tilastokeskus.fi

Tulli 2006 [online] [viitattu 10.02.2006]

www.tulli.fi/fi

Tulli 2005. [online] [viitattu 13.12.2005]

www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/02_Kuviot_ ja_ taulukot/taulut/index.jsp ~Vuoden_2004_ lopulliset_ luvut~maat04.xls

Tulli 2005. [online] [viitattu 10.02.2006]

www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/02_Kuviot_ ja_ taulukot/kuviot/kuvio10.gif

Tulli 2005. [online] [viitattu 10.02.2006]

www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/02_Kuviot_ ja_ taulukot/kuviot/kuvio1-05.gif

Tulli 2005. [online] [viitattu 13.12.2005]

www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/02_Kuviot_ ja_ taulukot/kuvio360/kuvio9-05.gif

Tuontioapas 2002. Fintra. Helsinki: Multiprint Oy

Ulkomaankaupan agenttiliitto 2006. [online] [viitattu 10.02.2006]

www.agenttiliitto.fi/suomi.html

Vansco Electronics Oy:n Laatukäsikirja 2006. Forssa.

Vansco Electronics Oy:n powerpoint yritysesittely 2006. Forssa.