

Eemeli Jokelainen

Kansainvälinen konttikauppa

Case Kolumbia

Opinnäytetyö

Syksy 2015

SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Tradenomi (AMK, Pk-yrittäjyys)

SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalous ja kulttuuri

Tutkinto-ohjelma: Tradenomi

Suuntautumisvaihtoehto: Pk-yrittäjyys

Tekijä: Eemeli Jokelainen

Työn nimi: Kansainvälinen konttikauppa

Ohjaaja: Jorma Imppola

Vuosi: 2015

Sivumäärä: 48

Liitteiden lukumäärä: 5

Maailma on entistä avoimempi uusille mahdollisuuksille. Riippumatta siitä, mistä päin maailmaa yritys tulee. Tulevaisuudessa katseet käännetään yhä useammin ulkomaille. Suomalaiset yritykset tarvitsevat esikuvia uusille markkinoille pyrkimisestä. Paikalliset markkinat harvemmin enää tyydyttävät yritysten tulostavoitteet, jolloin on pakko siirtyä ulkomaille. Uudessa ympäristössä toiminen asettaa uusia haasteita, mutta luo myös mahdollisuuksia.

Konttiliikenteellä liikutetaan suuri osa suomalaisten vienti- ja tuontituotteista. Logistiikka näyttää yhä suurempaa roolia materiaalien elinkaareissa. Kehittynyt logistiikka mahdollistaa tuotteen jakelun ympäri maailmaa, riippumatta valmistusmaasta.

Tämä opinnäytetyö tarkastelee Etelä-Amerikkaa, ja tarkemmin Kolumbiaa. Toimeksiantaja on suomalainen yksityisyrittäjä. Hänellä on aikaisempaa kokemusta Chilestä ja Argentiinasta. Hän on todennut Kolumbian erittäin potentiaaliseksi markkina-alueeksi. Sen suuret luonnonvarat luovat mahdollisuuksia suomalaisosaamiselle. Toimeksiantaja tavoittelee Suomalaিসosaamisen viemistä Kolumbiaan, mutta myös sen naapurivaltioihin vientiä suunnitellaan.

Opinnäytetyön päällimmäinen tavoite on saada selville, mihin Kolumbiaan vientiä aloittelevan suomalaisyrityksen kannattaa panostaa. Tutkimus antaa peruskäsityksen Kolumbiasta, sekä siellä toimimisesta. Tutkimus tarkastelee Suomen ja Kolumbian suhteita, ja kertoo kulttuurillisista eroavaisuuksista sekä haasteista.

Avainsanat: tuonti, ulkomaankauppa, maahantuojat, tuontimaksut

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Business and culture

Degree programme: Bachelor of business administration

Specialisation: SME Business Management

Author/s: Eemeli Jokelainen

Title of thesis: International container trade

Supervisor(s): Jorma Imppola

Year: 2015

Number of pages: 48

Number of appendices: 5

The world is getting more open for new opportunities. No matter where the company is based, it has a great many opportunities to do business. Finnish companies need to be more international. Local markets cannot satisfy the expectations of Finnish companies. They need to go abroad.

Container transportation is a widely used way to move cargo around the world, also between Finland and Colombia. That is why it is important to find out how and why it is such a useful way. This study focuses on finding out the most important things international container transportation. We also have a look at the infrastructure in the northern part in South America.

The commissioner of this thesis is a Finnish private entrepreneur. He has already experience in Argentina and Chile. He thought that Colombia could be the next successful target in South America. That is why we managed to start this study and to find out specific details that he needs to start business between Finland and Colombia.

This study was made for the commissioner of the thesis but it is also useful for anyone interested in the markets in South America.

Keywords: import, international business, importers, import duties

SISÄLTÖ

	Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
	Thesis abstract.....	3
	SISÄLTÖ.....	4
	Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo.....	6
	1 JOHDANTO	7
	Tutkimusongelma.....	7
	Tutkimusongelman rajaus.....	8
1.1	Tutkimusmenetelmät.....	8
1.2	2 KANSAINVÄLINEN KONTTILIIKENNE	10
1.3	Tuonti- ja vientitoiminta.....	11
2.1	Tavaran siirtäminen.....	14
2.2	2.2.1 Kuljetusmuoto.....	14
	2.2.2 Rahtityypit.....	18
	2.2.3 Kontin historia.....	19
2.3	Kauppasopimus.....	19
2.4	Vakuuttaminen.....	20
	2.4.1 Ristiriidat vahingonkorvauksista.....	21
3.1	2.4.2 Kuljetusrasitukset riskitekijöinä.....	22
3.2	3 INFRASTRUKTUURI	24
3.3	Amazonin logistinen merkitys.....	24
3.4	Brasilia.....	25
4.1	Kolumbia.....	26
	Venezuela.....	26
4.2	4 KOLUMBIA JA SUOMI	27
	Kolumbian nykytilanne.....	27
	4.1.1 Suomen ja Kolumbian historia.....	28
	4.1.2 Yleisesti Kolumbiasta.....	30
	Kuljetus Kolumbian ja Suomen välillä.....	33
	4.2.1 Kuljetusreitit.....	33

4.2.2	Case mango	35
	Tuonnin suunnittelu	38
	Rahoitus	40
	Tulevaisuudessa.....	42
5	JOHTOPÄÄTÖKSET	44
4.3	LÄHTEET	46
4.4		
4.5		

Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. 20-jalan kontin strategiset mitat (Maersk).	16
Kuvio 2. Maerskin suurin konttialusluokka Triple-E Class (Maersk).....	16
Kuvio 3. Kuljetustavan valinta Rushton & Oxley (Melin, 2011).....	17
Kuvio 4. etelä Amerikan pohjoisosa (google maps).	24
Kuvio 5. Kuljetusreitti Kolumbiasta Euroopan suuriin satamiin (Maersk).	34
Kuvio 6. Mangon kulku Kolumbialaiselta mangotilalta suomalaiselle kuluttajalle (Tack, C).	37
Kuvio 7. FOB-toimituslausekkeen riskin siirtyminen (Logistiikanmaailma FOB). ..	39
Kuvio 8. Remburssin kulku (Helppi & Paloheimo 2005, 116)	41

1 JOHDANTO

Tutkimusongelma

1.1 Tässä tutkimuksessa tutkitaan kansainvälistä konttikauppaa. Kansainvälinen meriliikenne kehittyy jatkuvasti, mikä asettaa uusia haasteita kuljetusalalle. Tutkimus keskittyy konttiliikenteen lisäksi Suomen ja Kolumbian, sekä Suomen ja muun Etelä-Amerikan väliseen logistiikkaan. Suomesta katsottuna Etelä-Amerikka sijaitsee todella kaukana, miksi pienilläkin parannuksilla logistisessa ketjussa on todella suuri merkitys. Ongelmia voi aiheuttaa esimerkiksi yksi dokumentti, jonka vääränlainen täyttäminen saattaa aiheuttaa ongelmia logistiseen prosessiin, ja näin lisätä kustannuksia. Esim. Brasiliaan koneita vievä suomalaisyritys on kohdannut vastoinkäymisiä, todella pienten merkitsemisvirheiden takia (Kettula, J).

Oikeanlainen kuljetuskalusto ja sen saatavuus ovat tärkeitä tekijöitä. Konttiliikenne on kasvanut räjähdysmäisesti ja konttialusten koot kasvavat kovaa vauhtia. Suomalaisten on huolehdittava kehityksessä mukana pysymisestä, sekä huolehdittava riittävästä logistisista yhteyksistä Euroopan tärkeimpiin solmukohtiin. Kansainvälisesti Suomi ei ole niin merkittävä maa, että sinne kannattaisi purjehtia jättiläismäisillä valtamerialuksilla. Toinen luku käsittelee kansainvälistä konttiliikennettä yleisellä tasolla. Kolmannessa luvussa perehdytään Etelä-Amerikan mantereeseen pohjoisosan logistiseen infrastruktuuriin ja haasteisiin.

Tämä tutkimus käsittelee kansainvälistä konttiliikennettä, sekä tarkastelee Etelä-Amerikan ja Suomen välistä kaupankäyntiä. Suomalaisten logistiikan asiantuntijoiden teksteistä voi todeta, että yhä suurempi osa vienti- ja tuontitoiminnan kustannuksista ovat logistisia kustannuksia. Valmistautumalla ennalta logistiikan tulevaisuuden haasteisiin, säilytämme paremman kilpailukyvyn, oli kysymys sitten pk-yrityksistä tai isoista yrityksistä.

Tämän tutkimuksen toimeksiantaja on pienyrittäjä, joka on kiinnostunut aloittamaan kaupankäynnin Kolumbiaan. Neljännessä luvussa keskitytään Suomen ja Kolumbian väliseen kaupankäyntiin ja historiaan. Rahoituksen järjestäminen on yksi tär-

keimmistä asioista kansainvälisessä kaupassa. Löytämällä hyvän rahoitusvaihtoehdon, yritys parantaa mahdollisuuksiaan toteuttaa kansainvälistä kauppaa. Pehkonen (2000, 179) mukaan pankit huolehtivat maksujen välittämisestä, rahoituksesta, vakuutusjärjestelyistä sekä toimenpiteistä, millä kansainvälistäkauppaa harjoittavat suojautuvat valuuttojen kurssiriskeiltä. Hän kertoo, että suomalaiset pankitkin ovat kansainvälistyneet suomalaisten vientiyritysten mukana. Tämä tarkoittaa, että yrityksen kansainvälistyessä, myös sen yhteistyökumppanit kansainvälistyvät.

Tutkimusongelman rajaus

- 1.2 Tutkimus toteutetaan toimeksiantajan antaman ongelman pohjalta. Toimeksiantajalla on henkilökohtaista kokemusta Etelä-Amerikasta. Toimeksiantaja on osoittanut suurta kiinnostusta laajentaa liiketoiminta Etelä-Amerikan markkinoille. Tutkimus selkeyttää toimeksiantajalle, mitä resursseja liiketoiminnan laajentaminen Etelä-Amerikkaan vaatii. Tutkimus käy läpi kansainvälisen konttikaupan tärkeimmät asiat, sekä tarkastelee kohdemaan ja sitä ympäröivien maiden infrastruktuuria. Tutkimus tarkastelee kontin historiaa, sekä miksi se on niin hyödyllinen kuljetusyksikkö.

Tutkimuksen tarkoitus on antaa yleiskuva Suomen ja Kolumbian välisestä kaupankäynnistä. Toimeksiantaja saa tutkimuksesta hyvän työkalun tulevaisuutta ajatellen. Tutkimusta pystytään hyödyntämään muihinkin Etelä-Amerikan valtioihin, ja siksi tutkimuksessa tarkastellaan muitakin Etelä-Amerikan maita. Tutkimuksessa perehdytään Kolumbialaisiin kaupankäynnin tapoihin. Tutkimuksessa esitetään ratkaisukeinoja ongelma tilanteisiin, sekä mitä uudessa toimintaympäristössä kohdataan.

- 1.3

Tutkimusmenetelmät

Tämä opinnäytetyö on empiirinen, ja sen teoria perustuu kirjallisuudesta hankittuun tietoon, sekä tutkijan omiin näkemyksiin. Hirsjärven ym. (1986, 11) mukaan työn tekijä ratkaisee tutkimusongelman kerätyn aineiston ja omien näkemyksiensä

kautta. Tässä tutkimuksessa tutkijan näkemyksiä täydentää ammattilaisten kirjoittama kirjallisuus. Käytettävä kirjallisuus on logistiikan ammattilaisten kirjoittamaa, sekä alan asiantuntijoilta kerättyä tietoa. Tutkija antaa esimerkin tuotteen kulusta Kolumbiasta suomalaiselle kuluttajalle asti. Tutkimalla liikennettä molempiin suuntiin saadaan selville paras hyöty siitä, miten voisimme kehittää meriliikennettä Suomen ja Etelä-Amerikan välillä. Siksi tutkimuksessa tutkitaan myös suomalaisten toimittamia asioita Etelä-Amerikkaan.

2 KANSAINVÄLINEN KONTTILIIKENNE

Kansainvälisyys on arkipäivää ja se lisääntyy jatkuvasti. Hyödyntämällä globalisaation luomia uusia mahdollisuuksia, on yrityksen helpompi löytää nykyaikainen väylä liiketoiminnan harjoittamiselle. Kansainvälinen kauppa tarkoittaa rajojen ylittävää kaupankäyntiä ympäri maailmaa. Suomen liittyttyä Euroopan Unioniin 1995, ulkomaankauppa muuttui merkittävästi. Monesta ulkomaankauppakumppanista tuli osa Euroopan Unionin sisämarkkinoita (Tuontiopas 2002, 7).

Monelle suomalaiselle yritykselle kansainvälinen kauppa tarkoittaa vientiä ulkomaille. Suomalainen logistiikasta kertova kirjallisuus liittyy pääsääntöisesti vientiin. Suomi todella on vientivoittoinen maa. Huomattava osa kansainväliseen kauppaan liittyvistä oppaista on vientiin liittyvää opastusta, rahoitusta tai muuta vientiin liittyvää. Kaikesta huolimatta tuonnilla on aivan yhtä tärkeä merkitys Suomelle. (Tuontiopas 2002, 8.) Tuonti on välttämätöntä monelle yritykselle osana liiketoimintaa. Maiden välinen hintakilpailu kiristyy ja yritykset etsivät matalampia kustannusvaihtoehtoja. Suomessa maaperän raaka-aineet ovat rajalliset, eikä kaikille teollisuuden aloille ole mahdollista niitä edes saada omasta maaperästä. Vaihtoehdoksi jää tuonti, sillä yrityksen on välttämätöntä tuoda raaka-aineet muualta. Tämä johtaa siihen, että tuonnista riippuvaisille yrityksille tuonti kustannuksista tulee välttämättömiä kustannuksia raaka-aineita hankittaessa. Työn tekijän mielestä raakakahvin tuonti on erinomainen esimerkki välttämättömästä tuonnista, sillä Suomen olosuhteet eivät mahdollista kahvin kasvatusta Suomessa.

Konttiliikenteellä on merkittävä rooli kansainvälisessä kaupassa. Oikealla tavalla hoidettuna konttiliikenne on hyvä ratkaisu, kun mietitään logistisia ratkaisuja. Kontti on hyvin muuntautumiskykyinen. Sillä pystytään kuljettamaan monia eri tavaroita ja materiaaleja. Logistiikan maailma (Kontti 2015) määrittelee kontin olevan hyvä toistuvaan käyttöön. Se toimii eri kuljetusmuodoissa ilman välillä tapahtuvaa lastinkäsittelyä, on helposti siirrettävissä kuljetusvälineestä toiseen sekä on helppo tyhjentää ja täyttää. Konttiin liittyy omat riskinsä, ja esimerkiksi konttipula ajoittain haittaa maailman konttiliikennettä.

Tuonti- ja vientitoiminta

2.1

Maailman talous globalisoituu ja sen vaikutukset tulevat ilmi monella tavalla. Monet suomalaiset yritykset toimivat erilaisissa olosuhteissa ulkomailla, kuin mitä he ovat Suomessa tottuneet. Suomalaisissa tuotteissa on paljon potentiaalia, mutta kotimaanmarkkinoilta löytyy tilaa ulkomaisillekin tuotteille.

Kun löydetään oikeat tavat houkutellessa suomalaiset yritykset ulkomaille ja tehdä niistä kansainvälisempiä, päästään paremmin kiinni globalisaatioon. Ulkomaalaisten yritysten tai tuotteiden houkuttelemisen Suomeen on tärkeää. Pyritään pitämään suomalaiset tuotteet ajan tasalla globaaleissa trendeissä, millä taataan niiden kiinnostavuus ympäri maailmaa. Kuluttajien ja yritysten tarpeet muuttuvat. Tuomalla erilaisia tuotteita ulkomailta Suomeen, varmistamme riittävän kilpailun ja yrityksiensä raaka-aine tarpeet. Fintran tuontioppaassa (2002, 7) kerrotaan että nykyaikaisen markkinatalouden mukaan vienti tavallaan mahdollistaa tuonnin, joka mahdollistaa kansantaloudelle ja hyvinvoinnille välttämättömiä, monipuolisia ja edullisia tuotteita.

Tuontia pidetään viennin passiivisena peilikuvana, jonka avulla annetaan tuonnista väärä mielikuva. Yhtä lailla vientiä voidaan pitää tarpeellisena ainoastaan tuonnin maksamiseksi. Kansainvälisesti kauppavaihto kumpaankin suuntaan on aivan yhtä tärkeää. Sillä säilytetään pitkän aikavälin tasapaino kansainvälisessä kaupassa. Yleisesti tuonnin ja viennin sanotaan olevan peilikuvia, mutta tämä luulo johtaa harhaan. Kansainvälisenkaupan prosessissa tuonti ja vienti kuuluvat ääripäihin. Pitämällä niitä toistensa peilikuvina vääristyy kuva siitä, miten niitä hoidetaan tehokkaasti. Tuonnin ammattilaisia pidetäänkin aivan yhtä tärkeinä kuin viennin. (Fintra tuontiopas 2002, 7.)

Tuontiprosessiin kuuluu monta vaihetta, ja jokaisen vaiheen huolellisella toteutuksella päästään parhaaseen lopputulokseen. Hankintalähteiden etsintä, tarjouspyynnöt ja niiden käsittelyt, kauppasopimusten ja tilausten teko, kuljetus ja huolintasopimusten ja tilausten teko, toimitusten ja toiminta-aikojen valvonta, rajamuodollisuudet, tavarantoimitus ja tarkastus, laskujen ja reklamaatioiden käsittely ja varastointi sekä kirjanpito (Fintra tuontikäsikirja 2002, 8). Kirja myös toteaa, että edellä mainittujen vaiheiden asiantuntijoiden kehittäminen ja kouluttaminen on yhtä tärkeää, kuin vastaavien viennin asiantuntijoiden.

Tuonti on kansainvälistä toimintaa niin kuin vientikin (Karhu 2002, 35). Niiden avulla yritykset hakevat kasvua kotimaiden markkinoiden ulkopuolelta tai apua kotimaan hintakilpailuun. Molemmissa on omat riskinsä, mutta tämän päivän kaupankäynnissä lähes jokainen yritys on sidoksissa jollakin tavalla kansainvälisyyteen, ja sitä kautta tuontiin ja vientiin.

Tuontia harjoitetaan kolmella tavalla: välittömällä, suoralla ja epäsuoralla tavalla. Välitön tuonti suoritetaan suoraan ulkomaalaiselta tarjoajalta, ilman kotimaisia tai ulkomaisia välijäseniä. Muistettava on kuitenkin, että tuontiprosessi sitoo paljon työresursseja, sekä huonosti hoidettuna aiheuttaa suuria ylimääräisiä kustannuksia. Toisaalta välittömässä tuonnissa välikäsilte ei tarvitse maksaa välityspalkkiota. Tämän ansiosta säästetään kustannuksia. (Karhu 2002, 36.)

Opinnäytetyön tekijän mieleen herää kysymys, kannattaako välitöntä tuontia harjastaa. Siihen vaikuttaa monta tekijää. Yrityksen toimiala, mitä yritys haluaa tuoda, vaatiiko asia kuinka paljon järjestelyjä ja onko tuotavalle tavaralle kaikki puitteet valmiina kotimaassa, sekä minkälainen volyyymi tuotteella on.

Suorassa tuonnissa ulkomaalaisen myyjän ja suomalaisen ostajan välillä toimii välijäsen (Karhu 2002, 36–38). Karhun (2002, 36–38) mukaan välijäsen on ulkomainen ja edustaa ulkomaalaista myyjää, eli yritystä. Välijäsentä edustaa nimellä agentti, komissionääri tai broker. He siis edustavat myyjäpuolta. Toisaalta yritys, joka haluaa harjoittaa tuontia, voi myös itse toimia näissä kaikissa kolmessa edeltävässä roolissa (Melin 2011, 19).

Vientiagentti toimii suomalaisen maahantuojan tavarantoimittajana olevan ulkomaisen viejäyrityksen nimessä ja tämän hyväksi (Melin 2011, 19). Agentti hankkii ostotarjouksia ja toimii päämiehensä nimissä tekemällä päätöksiä ostotarjouksista. Agenttia voidaan verrata urheilijan agenttiin, joka hoitaa päämiehensä asioita ja saa siitä korvauksen. Komissionääri toimii myös päämiehensä lukuun mutta omissa nimissään. (Melin 2011, 19.) Komissionääri ei siis ole ulkomaalaisen valmistajan palkkalisilla, vaan toimii itsenäisesti. Brokeria voidaan verrata välijäsenenä edustus-suhteen osalta agenttiin, ainut eroavaisuus on hieman laajempi toimenkuva myyninedistämässä. Melinin (2011,19) mukaan suorassa tuonnissa välijäsenenä voi

toimia myös vientiliike, vientiyritys tai vientiyhdistys. Nämä kolme edellä mainittua toimivat aina omaan lukuunsa toisin kuin välittäjät.

Epäsuora tuonti on arkipäivästä tutuin tuontimuoto, sillä maahantuojat harjoittavat sitä (Karhu 2002, 36–38). Sen lisäksi siinä voivat toimia tuontiagentti, komissionääri, toinen tuontia harjoittava yritys, tukku- tai vähittäiskauppa tai joissakin tapauksissa myös ostoyhtymä (Karhu 2002, 36–38). Tämän työn toimeksiantajan löytäessä esimerkiksi hyvän tekstiilin, ja aloittamalla sen tuomisen Suomeen, olisi epäsuoratuonti mahdollista. Jos toimeksiantaja tuo tekstiilejä ulkomailta omaan käyttöön, ja jalostaa siitä vaatteita omalla tuotemerkillä, olisi toiminta epäsuoraa tuontia. Materiaaleja voi myös tuoda enemmän kuin omaan tarpeeseen, jolloin sitä jää myös jälleen myytäväksi.

Vienti on osa kansainvälistä kauppaa niin kuin tuontikin. Karhun (2002, 79) mukaan perinteiselle viennillä tarkoitetaan erilaisten paljous- ja kappaletavaroiden myyntiä ulkomaisille asiakkaille. Hän kertoo myös, että tämän käsitteen piiriin ei voida laskea palvelu- eikä projektivientiä. Viennissä ja tuonnissa on todella paljon samaa, ja niitä pidetään hyvin samanlaisina prosesseina.

Vientiä voidaan toteuttaa kolmella eri tavalla samoin kuin tuontiakin, epäsuorana, suorana tai välittömänä (Karhu 2002, 79). Epäsuorassa viennissä tavaraa toimitetaan ulkomaille kotimaisen välijäsenen kautta, mutta valmistaja ei välttämättä tiedä tavaran kohdemaata, sillä välijäsen hoitaa tavaran toimituksen ulkomaille. Suorassa viennissä suomalainen valmistaja myy tuotteitaan suoraan ulkomaalaiselle välijäsenelle, joka taas myy tuotteet eteenpäin kohdemaassa. Suorassa viennissä välijäsenenä voi toimia myös edustaja, joka edustaa suomalaista valmistajaa, toisin kuin ulkomaalainen välijäsen edustaa itseään ja toimii omilla ehdoillaan (Karhu 2002, 88). Välittömässä viennissä suomalainen valmistaja myy tuotteensa suoraan loppuasiakkaille kohdemaassa. Tässä mallissa suomalaiselle valmistajalla voi olla myyntikonttori tai edustusto kohdemaassa (Karhu 2002, 110).

Tavaran siirtäminen

Ihmisten arkisten rutiinien kulkua on hyvä käyttää esimerkkinä logistiikassa. Millä tavalla hoidetaan viikon ruokaostokset, käydäänkö kaupassa päivittäin vai voisiko koko viikon ostokset tehdä siten, että kauppareissuja tulee vain yksi viikossa.

2.2

Tarjoukset houkuttelevat ja niiden perässä kuljetaan pitkiäkin matkoja isoihin tavarataloihin ja myymälöihin. Mietitäänkö tässä logistisia kustannuksia yhtään, vai tullaanko niin sokeiksi tarjouksille, että kuljetaan ainoastaan halvemman hinnan perässä. Logistiikassakaan hinnaltaan halvin vaihtoehto ei välttämättä ole paras, vaan täytyy miettiä kokonaisuutta ja sen tehokkuutta.

Melinin (2011, 209) mukaan 95 prosenttia maailmankaupasta kulkee meritse. Hän toteaaakin, että Suomen sijainti on merikuljetuksille hyvä, sillä suurta osaa Suomea ympäröi meri. Toisaalta Suomea voidaan pitää syrjäisenä ja kaukaisena maana esimerkiksi Euroopan isoista satamista. Syrjäisen sijainnin takia meriliikenteen täytyy toimia Suomen ja Euroopan isojen satamien välillä.

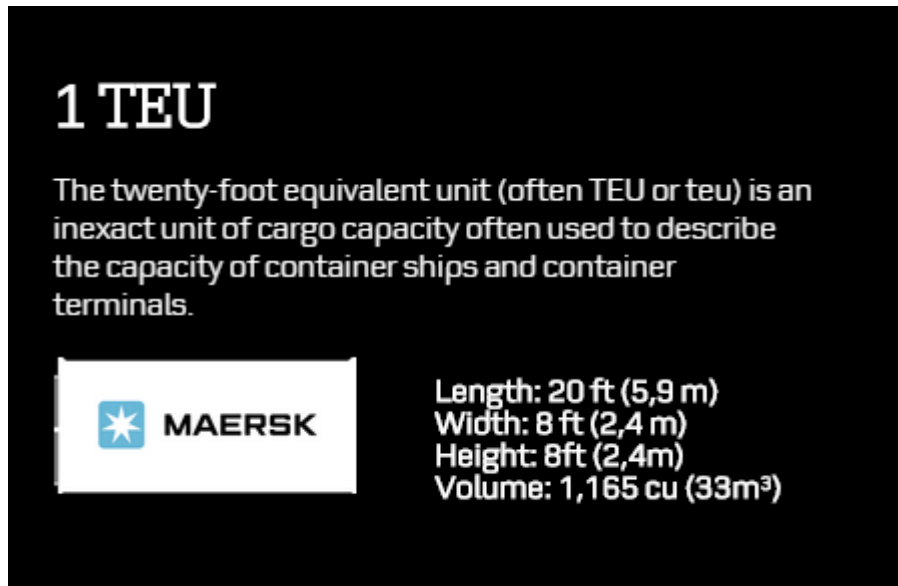
Tavaraa siirrettäessä käytetään aina ihmistä tai sen ohjaamaa taikka ohjelmoimaa laitetta. Tuotteet kohtaavat monenlaisia vaiheita matkallaan kohti kuluttajaa ja siihen tarvitaan useita eri työvaiheita, yrityksiä ja henkilöitä. Kustannustehokkuus on tärkeää ja siihen täytyy kiinnittää erityistä huomiota. Esimerkiksi vuonna 2009 yritysten liikevaihdosta 11,9 prosenttia oli logistiikkakustannuksia. Tämä prosenttiluku ei sisällä hankintojen kokonaiskustannuksia, ainoastaan logistiset kustannukset. Lopputuotteen hinnasta huomattava osa on logistisia kustannuksia. Panostamalla kustannustehokkaaseen logistiikkaan pystytään tarjoamaan kilpailukykyisempiä hintoja kuluttajille. (Ritvanen ym. 2011, 94.)

2.2.1 Kuljetusmuoto

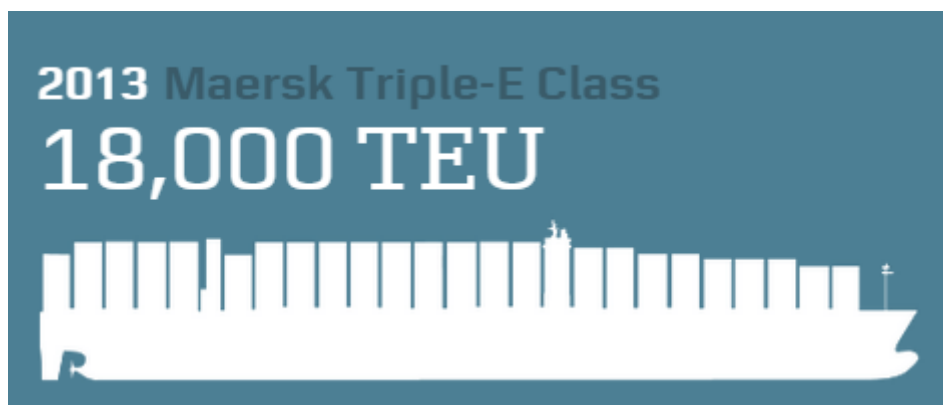
Kuljetusmuotoja on paljon ja jotkut niistä sopivat vain tietynlaiseen tarkoitukseen. (Melin 2011, 194) Merikuljetukset, maantiekuljetukset, rautatiekuljetukset, lentokuljetukset ja sekä erilaiset yhdistelmät ovat eri kuljetusmuotoja. Kuljetusmuodon va-

lintaan on olemassa paljon hyviä tekniikoita ja sen valitseminen on tärkeä osa kuljetuksen kustannusrakennetta. Suomeen tuotujen kuljetusten määrä oli vuonna 2010 60,4 miljoonaa tonnia (Melin 2011, 194).

Meriliikenteessä seilaa kymmeniä erilaisia alustyypppejä (Körkkö ym. 2010, 258–260). Niistä suurimmat löytyvät konttiliikennettä hoitavista konttialuksista, joihin mahtuu parhaimmillaan jopa 18000 konttia, sekä esimerkiksi öljykuljetuksia hoitavista tankkereista (Maersk 2013). Yleisin käytössä oleva kontti on 20 jalkaa pitkä. Konttiliikenteessä sen yksikkönä käytetään TEU-yksikköä. TEU-yksikkö ilmaisee, montako 20-jalan konttia laivaan mahtuu. Ensimmäinen (ks.kuvio1) kertoo strategiset mitat 20-jalan kontista ja toinen (ks. kuvio2) on maailman suurimmasta konttialuksesta.

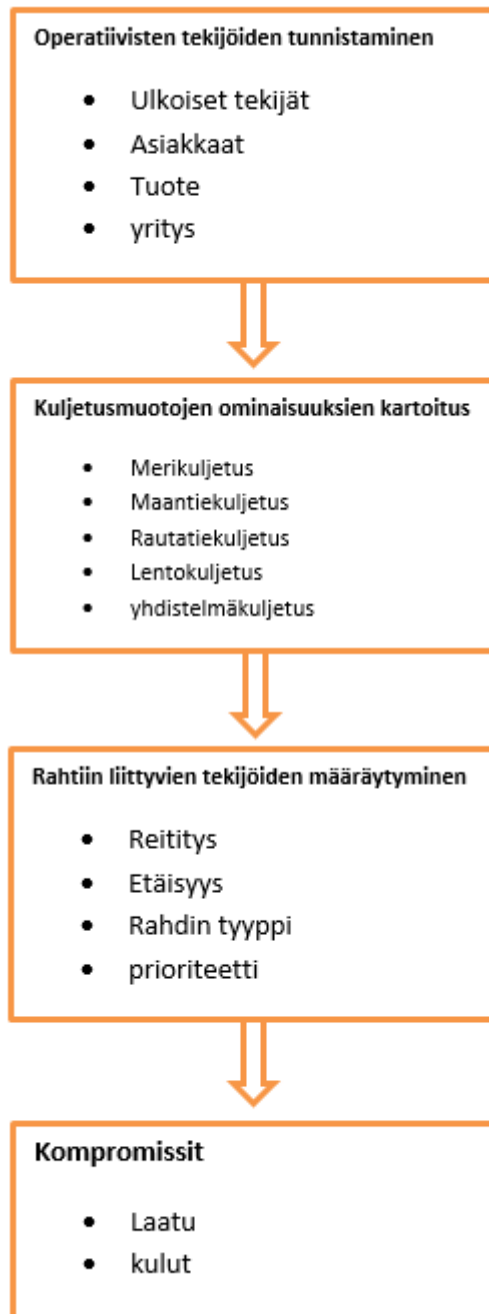


Kuvio 1. 20-jalan kontin strategiset mitat (Maersk).



Kuvio 2. Maerskin suurin konttialusluokka Triple-E Class (Maersk).

Seuraavalla Rushtonin ja Oxleyn kuviolla hahmottaa hyvin, mistä kuljetustavan valinnan prosessi lähtee ja mitä siinä huomioidaan.



Kuvio 3. Kuljetustavan valinta Rushton & Oxley (Melin, 2011).

Melin (2011, 195) kertoo että Rushtonin ja Oxleyn mukaan tärkeimmät tekijät lähetystavan valinnassa ovat rahdin tyyppi ja reititystekijät. Hän sanoo että lopullisen

kuljetuspäätökseen vaikuttaa se, halutaanko painottaa palvelun laatua vai hintaa. Lopullisessa kuljetuspäätöksessä mietitään, panostetaanko laatuun vai määrään.

2.2.2 Rahtityypit

Merilaki säätelee meriliikennettä ja kertoo meriliikennettä käyttäville oikeat pelisäännöt. Tavarakuljetukset jaetaan merilain mukaan kahteen eri tyyppiin, kappaletavara kuljetuksiin ja rahtaukseen (Körkkö ym. 2010, 251). Kauppamerenkulussa on käytössä kolme erilaista liikennetyyppiä, linjaliikenne, hakurahtiliikenne sekä sopimusliikenne. Ne on luotu palvelemaan erilaisia kuljetuksia, mutta Huolinta-alan käsikirjan (Körkkö ym. 2010, 251) mukaan yli kolme neljäsosaa maailman merillä kulkevasta tavaramäärästä kulkee pelkästään hakurahtiliikenteellä.

Hakurahti liikenne tapahtuu ilman säännönmukaista aikataulua, ja satunnaisiin satamiin. Tällä mahdollistetaan hakurahti- eli trampimarkkinat, joihin kuuluvat vilja-, öljy-, hiili- ja lannoitemarkkinat. Hakurahdissa lastinantaja vuokraa osan tai koko aluksen, eli puhutaan osa- ja kokonaisrahtauksesta. (Körkkö ym. 2010, 248-250.)

Linjaliikenteessä alukset kulkevat vahvistetun aikataulun mukaisesti ja ennalta määrättyjen satamien välillä, eli samalla tavalla kuin Suomen ja Ruotsin välillä kulkevat autolautat. Sopimusliikenteessä lastinantajalle on niin suuret volyymit että sen kannattaa vuokrata koko alus oman tavaran liikuttamiseen. (Körkkö ym, 2010, 249-252.)

2.2.3 Kontin historia

Ensimmäiset on tehty Englannissa jo 1700-luvun lopulla, kun englantilainen hiilikai-voksen omistaja Benjamin Outran rakennutti itselle kontteja hiilen kuljettamiseen kaivoksesta joelle. Varsinaiset ensimmäiset merikontit syntyivät 1920-luvulla, kun yhdysvaltalainen Seatrain Lines alkoi kuljettaa merikontteja New Yorkin ja Kuuban välillä. Toisen maailman sodan aikana kontit kokivat suuren mullistuksen, kun Yhdysvaltojen armeijan piti saada kuljetettua tavaraa nopeasti paikasta toiseen, ja se loikin ensimmäiset standardimitoitettut kontit. Myös Tyynenmeren toisella puolen Australian armeija kehitti omaa standardoitua konttiaan. Näiden transportereiksi kut-suttujen konttien strategiset mitat olivat pituus 2,60 metriä, leveys 1,91 metriä sekä korkeus 2,08 metriä. Kontin kantavuus oli noin 4500kg ja kontit mullistivat lastaus ja purkaus nopeudellaan konttiliikennettä. (Invenius, T).

Inveniuksen mukaan nykyaikaisen merikontin luojana pidetään yhdysvaltalaista Malcom P. Mcleania. Hän oli rekkakuljetusyrittäjä joka osti höyrylaivavarustamon vuonna 1955 ja varusti laivat täysin konttiliikennettä varten. Hän oli ensimmäinen joka valmistutti kontteja mitkä sopivat niin laivaan kuin rekkaan, ilman minkäänlaisia muutoksia. Tämä mahdollistikin että Mcleanin yritys pystyi kuljettamaan tavarat asi-akkailleen ovelta ovelle (Invenius, T).

2.3

Kauppasopimus

Kauppasopimus on tärkein sopimus kaupanteossa. Siihen ilmoitetaan toimitettavan tavaran kaikki oleellinen tieto, sekä pidetään huoli että asiakas saa lopuksi tilaa-mansa. Railas (2010, 18) toteaa, että kauppasopimuksen keskeisin sisältö on tava-ran toimitus ja siihen liittyvät ehdot, ja että koko kauppatapahtuma rakentuu pitkälle sen varaan.

Kauppasopimuksesta ilmenee tavaran hinta. Tavara yksilöidään selvästi, ettei tava-rasta voi tulla epäselvyyttä, että oliko toimitettu tavara sovittu tavara vai väärä ta-vara. Toimituksen ajankohdat merkitään selvästi ja niissä ei saa olla tulkinnanvarai-suutta. Ympäri maailmaa käytetään erilaisia päivämäärän merkintä tapoja. Kannat-

taa suosia kansainvälisesti hyväksi todettuja tapoja. Toimituslausekkeet ovat kaupankäyntiä ajatellen erittäin käytännöllisiä ja luotu ristiriitojen välttämiseksi. Maksuehdot merkitään selvästi ja ne määräytyvät yrityksestä ja asiakkaasta riippuen. (Logistiikanmaailma kauppasopimus 2015.)

Vakuuttaminen

2.4 Toimituslausekkeet ovat vakiintuneet kansainväliseen kauppaan ja niitä käytetään kolmen seuraavan asian varmistamiseen. Ensimmäinen on **toimintavastuu**, eli mistä hetkestä mihin myyjä on vastuussa ja määräysvallassa kuljetustapahtumasta. Käytännössä tämä tarkoittaa että milloin määräysvalta liikutettavasta tavarasta siirtyy myyjältä ostajalle. Toinen on **kustannusvastuu**, millä tehdään selväksi mitkä tavaran liikkumisesta aiheutuvat kustannukset kuuluvat millekin osapuolelle. Kolmas on **riski**, millä tarkoitetaan kuljetuksen aikana piileviä riskejä. Käytännössä merikuljetuksella on riski upota, ja näin ollen koko lasti menee hukkaan. Tällaisia tilanteita varten täytyy osapuolten olla selvillä omista riskeistään. (Räty; Melin 2011, 56; Railas 2012, 23.)

Melinin (2011, 56) mukaan toimituslausekkeet ovat kansainvälisen kaupan, sekä niiden tulkinnan helpottamiseksi luotuja kauppatapoja. Melin (2011,56) korostaa että toimituslausekkeiden ehtoja ei tule sekoittaa kauppasopimukseen kuuluviin ehtoihin, kuten omistusoikeuden siirtymiseen. Perehtymällä erilaisiin toimituslausekkeisiin ja kauppasopimuksen tekoon, pystytään välttämään väärinkäsityksiä. Toimituslausekekokoelmista kansainvälisesti suosituimman INCOTERMS®2010 lisäksi suomessa käytetään Finnterms 2000 ja Compiterms 2011 toimituslausekkeita (Melin 2011,56).

INCOTERMS 2010 on maailmanlaajuisesti käyttöön otettu tulkintasääntökokoelma. On hyvä tietää perusasiat INCOTERMS-lausekkeiden tarkoituksista. Ensimmäiset INCOTERMS-lausekkeet ilmestyivät 1936 ja niitä päivitetään aina tarpeen vaatiessa. Viimeisin INCOTERMS 2010 on vuodelta 2010. Sana INCOTERMS kuulostaa monimutkaiselta, mutta maailman laajuisina kuljetustapalausekkeina on ne

saatu kaikkien kannalta helposti ymmärrettävään muotoon. Vuoden 2010 INCOTERMS jakaa toimituslausekkeet kahteen ryhmään aiemman kolmen sijaan. Toinen ryhmä koskee kaikkia kuljetuksia ja toinen pelkkiä vesikuljetuksia. (Melin 2011, 57.)

Erimielisyyksiltä kaupankäynnissä ei voida välttyä, on kysymys sitten kotimaan tai ulkomaan kaupasta. Kansainvälisessä kaupankäynnistä erimielisyyksien riski kasvaa. Melin(2011, 57) kertoo, että INCOTERMS-lausekkeiden vastuunjaon erimielisyyksissä sovelletaan myyjän minimivastuun periaatetta. Kuljetuksissa voi siis syntyä mahdollisia lisätoimenpiteitä tai kustannuksia jotka aiheuttavat erimielisyyksiä kaupan osapuolten välillä. Minimivastuulla tarkoitetaan, että myyjän riski jää mahdollisimman pieneksi, ja ostaja ottaa vastuun mahdollisimman aikaisessa vaiheessa.

Melin (2011, 57) kertoo että on poikkeuksia joissa pitää soveltaa kullekin kuljetustapahtumalle sopivinta kuljetustapalausekettä, eli jokaiseen merikuljetukseen ei aina voida käyttää esimerkiksi FOB-lausekettä. Käytössämme on yhden ja kahden pisteen lausekkeita, joista Melinin (2011, 57) mukaan yhden pisteen lausekkeet ovat yksinkertaisempia käyttää, sillä kaikki vastuu siirtyy kerralla myyjältä ostajalle. Vastaavasti kahden pisteen lausekkeissa vastuu siirtyy vaiheittain, mikä monesti pidentää myös myyjäpuolen vastuuta kuljetuksesta.

Toimitustapalausekkeilla yksinkertaistetaan ja nopeutetaan kuljetuksien liikkeelle saantia. Kuljetustapalausekkeille tehdään logistiikasta toimivampaa, niin myyjälle kuin asiakkaallekin.

2.4.1 Ristiriidat vahingonkorvauksista

Merikuljetukset kehittyvät hurjaa vauhtia. Yhtä kustannustehokasta kuljetustapaa ei ole onnistuttu kehittämään, eikä ainakaan vielä tiedetä mikä voisi syrjäyttää merikuljetukset tehokkaimpana kuljetusmuotona. Merikuljetusten määrä tulevaisuudessa lisääntyy mikä tarkoittaa merikuljetusten jatkuvaa tehostamista sekä kehittämistä. (Tuontiopas 2002, 61.)

Konttikuljetukset osana merikuljetuksia aiheuttavat yhä enemmän ristiriitatilanteita. Konteissa oleville tavaroille tapahtuvat vahingot ovat vaikeasti ratkaistavia. Syy voi olla monen eri asian summa, mutta esimerkiksi luonnonilmiö. Kontteja kuljetetaan sinetöitynä, useaan eri otteeseen ja usean eri varustamon toimesta. Logistinen ketju voi olla todella pitkä. Lasti tarkastetaan vasta määränpäässä sinetin irrottamisen jälkeen. Lastin vaurioituttua ei voida heti sanoa, että kenen syy vaurio on ollut. Puhutaan niin sanotusta tuntemattomasta vahingosta, jos vauriontekijää ei saada selville. (Tuontiopas 2002, 61.)

2.4.2 Kuljetusrasitukset riskitekijöinä

Kuljetukset rasittavat kuljetettavia tavaroita (Hallittu kuljetus, 5). Kuljetusrasitusten suuruudet riippuvat kuljetus tavasta ja ajasta. (Hallittu kuljetus, 5) Myös kuljetuksen vuodenaika vaikuttaa rasitukseen, sillä vuodenaikasta riippuen olosuhteet vaihtelevat merkittävästi. Suomen ilmasto on hyvä esimerkki erilaisista vuodenaajoista, sillä pysymme erottamaan neljän vuodenaikaa toisistaan. Talven ja kesän ero on huomattava, ja esimerkiksi talvi saattaa vaikuttaa merkittävästi kuljetusten toimivuuteen.

Tavaran pakkaaminen ja sen purkaminen aiheuttaa tavaralle rasitusta (Hallittu kuljetus, 6). Suurin osa rasituksesta kuitenkin syntyy itse kuljetuksen aika. (Hallittu kuljetus, 7) Konttia kuljettava rekka-auto, juna tai laiva aiheuttaa kuljetusrasitusta itse kontille ja sen sisällä kuljetettavalle tavaralle. On siis tärkeää pakata tavarat niin, että ne kestävät kuljetusrasitukset. Toiseksi kuljetustavalla on erittäin suuri merkitys tavarán resonanssiin. (Hallittu kuljetus, 8) Resonanssilla tarkoitetaan tavarán ja itse kuljetusvälineen värinätaajuuksia yhteenlaskettuna. Laskemalla värinätaajuudet yhteen saadaan siis resonanssi, jonka vaikutus voi rikkoa itse tavarán.

Ilmaston vaikutus kuljetuksiin on merkittävä, varsinkin maiden välillä joissa vallitseva ilmasto on hyvin erilainen (Hallittu kuljetus, 10). Käytännössä se merkitsee että jos esimerkiksi Kolumbiassa on sademetsässä sadekausi ja hyvin kostea, ja kahvi lastataan konttiin ja kuljetetaan Suomeen. Samaan aikaa Suomessa vallitsee hyytävä keskitalvi. Tällainen yhdistelmä aiheuttaa haasteita kuljetuksessa käytettävälle kontille. (Hallittu kuljetus, 10) Kontti pitää olla hyvin tuuletettu ja ilmastoinnin pitää toimia. Kontti täytyy pakata ja lastata oikein.

Tavaran pakkaaminen on tärkeä osa logistista prosessia. Hyvällä pakkauksella tarkoitetaan informatiivista, käytännöllistä ja taloudellisesti optimaalista pakkausta, eli pakkaus ei ole pelkkä kartonkinen pahvilaatikko jonne tavara pakataan. Nykyajan pakkaamisella haetaan suojaamisen lisäksi myös mahdollisuutta taloudelliseen käsittelyyn, kuljetukseen ja varastointiin. Pakkaus antaa kuluttajalle paljon informaatio pakkauksen sisällöstä, sekä toimii tavaran markkinoijana. Pakkauksen elinkaari on pitkä ja se kulkee monelta eri toimijalta toiselle, aina valmistajalta sen loppusijoituspaikkaan. (Logistiikanmaailma, pakkaaminen.)

3 INFRASTRUKTUURI

Amazonin logistinen merkitys

3.1 Panaman kanavan valmistuttua vuonna 1914, se yhdisti Atlantin ja Tyynen valtameren (Maailmalla Amerikka 2009, 190). Se lyhentää merkittävästi merimatkaa Ameri-
koiden Tyynenmerenpuolelta Eurooppaan. Alla oleva kartta kertoo hyvin, kuinka paljon Panaman kanava säästää aikaa esimerkiksi Ecuadorin ja Euroopan välisessä meriliikenteessä. Etelä-Amerikka jatkuu vielä tuhansia kilometrejä etelään, ja ilman Panaman kanavaa Ecuadorista banaanilasti Eurooppaan joutuisi kiertämään maailman pisimmän valtion Chilen sekä suuren Argentiinan ja Brasilian (Katso liite 6). (Pineda Fajardo, A) Panaman kanavalle suunnitellaan kilpailijaa Nicaraguaan. Pineda Fajardon mukaan, aika ei kuitenkaan ole vielä valmis uudelle kanavalle, minkä suunnittelu luultavasti on ollut pelkkää propagandaa muille valtioille.



Kuvio 4. etelä Amerikan pohjoisosassa (google maps).

Kartassa sijaitsevassa punaisessa pisteessä on Brasilialainen sisämaasatamakaupunki Manaus. (Maailmalla Amerikka 2009, 239) Manauksesta tekee merkittävän sen sijainti Amazonilla, ja sinne pääsee jopa valtamerialuksilla. Manauksesta lähtee mittava jokiverkosto pitkin Brasiliaa ja muita Amazonin vaikutusalueella olevia maita.

Etelä Amerikan länsipuolta halkoo Andien vuoristo. Vuoriston ylitse kulku on erittäin haastavaa. Vuoristo halkaisee Ecuadorin sekä Kolumbian, Andien läntiseen ja itäiseen osaan. (Hernetkoski, J) Yksi suomalaisyritys on vienyt Ecuadorin Andien itäiselle puolelle sähkögeneraattoreita. Generaattoreiden paino oli 135 tonnia kappale. Andien vaikeakulkuisuus, sekä teiden kestättömyys näin painaville tavaroille pakotti sulkemaan pois vaihtoehdon, että käytettäisiin Panaman kanavaa ja tuotaisiin generaattorit Tyynenmeren puolelta Ecuadoriin. Ainoaksi vaihdoksi jäi Manaus. Generaattorit tulivat Manaukseen valtamerialuksilla, missä ne uudelleen lastattiin proomuihin, joilla ne kuljetettiin perille Ecuadoriin Amazonia pitkin (Hernetkoski, J). Edellä mainittu esimerkki kuvaa hyvin sitä, että helpoimmalta tuntuva reitti ei logistiikassa ole aina se paras, eikä halvin.

3.2

Brasilia

Keskimäärin Amazonin ja sen ympäröivän alueen maantieverkostot eivät ole hyviä. (Maailmalla Amerikka 2009, 239) Brasiliassa on lähes kaksi miljoonaa kilometriä teitä. Hyvin pieni osa tästä on päällystettyä tietä. (Maailmalla Amerikka 2009, 239) Idästä länteen Amazonia halkoo Transamazonica-tie, joka lähtee Brasilian Recifestä ja jatkuu aina Perun rajalle asti. Brasilian melkein 30.000 kilometrin rautatieverkosto keskittyy kaakkoisosaan ja sillä kuljetetaan pääsääntöisesti rahtia (Maailmalla Amerikka 2009, 239). (World of Factbook 2015) Brasilian tärkeimmät satamat ovat Belem, Paranagua, Rio Grande, Rio de Janeiro, Santos, Sao Sebastiao, Tubarao sekä aiemmin mainittu sisävesisatama Manaus.

Kolumbia

3.3

Kolumbia sijaitsee Brasiliasta katsottuna luoteessa, ja on pitkälle sademetsien peittämä ja Andien vuoriston halkoma. Olosuhteet luovat erittäin suuria logistisia haasteita Kolumbiassa liikkumiselle. Lentokenttäverkosto on erittäin tiheä, mikä auttaa matkustajaliikennettä. Tieverkosto on reilusti 100.000 km pitkä, mutta siitä vain viisitoista prosenttia on päällystettyä. Sademetsien vaikeakulkuisuus ja Andien vuoristo pakottavat myös Kolumbian hyödyntämään sisävesiverkostoa logistisena kulkureittinä. Sisämaasta löytyy jopa 6500 kilometriä purjehduskelpoista vesiväylää. Rautatieverkostokin löytyy, mutta se on vain 3300 kilometriä pitkä sekä lähes käyttökelvoton logistisessa tarkoituksessa. (Maailmalla Amerikka 2009, 201.)

Venezuela

3.4

Venezuela sijaitsee etelä Amerikan mantereen pohjoisosassa. Venezuelan rannikko sijaitsee Karibianmerellä. (Maailmalla Amerikka 2009, 211) Tärkeimmät satamat ovat La Guaira, Puerto Cabello, Maracaibo ja Porlamar. Rahtiliikenteen lisäksi satamat houkuttelevat risteilyaluksia (Maailmalla Amerikka 2009, 211). Rautatieverkko on ainoastaan reilut 600 kilometriä pitkä ja sillä ei ole merkitystä logistisesti (Maailmalla Amerikka 2009, 211). Venezuelan tieverkosto on laaja ja se on laajalti päällystetty erityisesti pohjoisessa (Maailmalla Amerikka 2009, 211).

4 KOLUMBIA JA SUOMI

Kolumbian nykytilanne

4.1 Kolumbia on Etelä-Amerikan neljänneksi suurin valtio ja rajanaapureina ovat Venezuela, Brasilia, Peru, Ecuador ja Panama. Kolumbia on ainut Etelä-Amerikan valtio jolla on rantaviivaa sekä Tyynenmeren että Atlantin valtameren kanssa. Maasto Kolumbiassa on hyvin vaihtelevaa, aina vuoristoista sademetsään ja aurinkorannoille. Kolumbian maaperä on altis luonnon katastrofeille ja ne aiheuttavat joskus hankaluuksia paikalliselle väestölle sekä teollisuudelle. (Maailmalla: Amerikka 2009, 194–201.)

Ulkomaalaiset investoinnit Kolumbiaan kasvavat jatkuvasti ja esimerkiksi vuonna 2012 niitä tehtiin melkein 16 miljardilla dollarilla. Investoinnit ovat keskittyneet pääsääntöisesti öljysectorille sekä kaivostoimintaan. (Suomen suurlähetystö, 2013)

Kolumbian tärkeimmät maaperän rikkaudet ovat öljy, maakaasu, kivihiili, rautamalmi, nikkeli, kulta, kupari sekä smaragdit, joissa se on yksi maailman suurimmista tuottajista. Vesivoimalla ja merenelävillä tehdään myös merkittävä kauppaa ulkomaille. (CIA world factbook; Mary Murray Bosrock 1997, 253.)

Kolumbian viennistä 38 prosenttia suuntautuu Yhdysvaltoihin, ja se onkin Kolumbian tärkein kauppakumppani. Euroopan unioni on toiseksi suurin, mutta yli kaksi kertaa pienemmällä 16 prosentin osuudella viennistä. Kolumbian vuosittainen vienti suomeen vuonna 2012 oli 62 miljoonaa euroa ja samana vuonna Suomen vienti Kolumbiaan 81 miljoonaa euroa. Suomesta Kolumbiaan viedään lähinnä paperi- ja kartonkituotteita, elektronisia ja optisia laitteita, väri- ja parkitusaineita, kemikaaleja, farmaseuttisia tuotteita, muovi- ja kumituotteita, rautaa ja terästä sekä teollisuuden ja logistiikan koneita ja laitteita. Kolumbian vienti Suomeen koostuu pääasiassa mineraaleista ja niiden johdannaisista, tekstiileistä, kahvi-, tee-, kaakao- ja maustetuotteista, hedelmistä ja kasviksista sekä muista eläin- ja kasvikunnan tuotteista. (Suomen suurlähetystö, 2013.)

Euroopan Unionin ja Kolumbian väliset kauppasuhteet ovat hyvät. EU ja Kolumbia kirjoittivat vapaakauppasopimuksen vuonna 2013, mikä edesauttaa ja helpottaa

Suomen ja Kolumbian välistä kauppaa. Euroopan Unionilla ja Kolumbialla on paljon yhteistyötä. Euroopan Unioni tukee Kolumbiaa huumeiden vastaisessa sodassa, ihmisoikeuksien edistämisessä, taistelussa väkivaltaa vastaan sekä biodiversiteetin suojelussa. (Suomen suurlähetystö, 2013.)

Suomalaisista yrityksistä esimerkiksi Gustav Paulig on sitoutunut lisäämään sertifioidujen kahvien määrää ja lisäämään kahvin alkuperän jäljitettävyyttä (Paulig yritysvastuuraportti, 2014). Toimeksiantaja on myös osoittanut erityistä halukkuutta olla mukana kestävässä kehityksessä. Hyvällä yhteistyöllä jo Kolumbiassa toimivien suomalaisyritysten kanssa, toimeksiantaja parantaa mahdollisuuksia työskennellä sertifioitujen tuotteiden parissa.

4.1.1 Suomen ja Kolumbian historia

Kolumbia tunnusti Suomen itsenäiseksi 1919, ja diplomaattisuhteet luotiin 1954. Bogotassa toimi Suomen suurlähetystö vuosina 1982 - 1992. Suomen ja Kolumbian välinen kauppa oli todella vilkasta 1960-luvulta aina 1990-luvulle, joskin tämä mahdollistettiin valuuttakompensaatiolla mikä on suomen liityttyä euroon mahdotonta. Tästä huolimatta kaupan vilkkaimmat vuodet ovat olleet 2005 ja 2006. Suomalaiset yritykset ovat toimittaneet satamalaitteistot Cartagenan satamaan, mitä pidetään yhtenä isona saavutuksena Suomen ja Kolumbian välisessä kaupankäynnissä. (Suomen suurlähetystö, 2013.)

Tekniikka & Talous (24.5.2013) lehti kirjoittaa että moni suomalainen raskaan teollisuuden yritys on mennyt jo kauan sitten Kolumbiaan. Lehden haastattelussa Wärtsilä sanoo olleensa jo yli kymmenen vuotta Kolumbiassa.

Kolumbia on tunnettu kahvistaan. Gustav Paulig ilmoittaa että Kolumbia on yksi suurimmista kahvintuottajamaista maailmassa ja että Gustav Paulig käyttää Kolumbialaista kahvia kahvi sekoituksissaan. Arvoltaan mitattuna raakakahvi on toiseksi vaihdetuin raaka-aine maailmakaupassa heti öljyn jälkeen. Sillä on merkittävä vaikutus koko maailman talouteen. (Kahvi tulee kaukaa.)

Suomalainen ja Kolumbialainen kulttuuri eroavat toisistaan paljon. Rugmanin ja Collinsonin sanoin (2009, 131) kulttuuri on uskomusten, sääntöjen, menetelmien, instituutioiden ja esineiden summa, joka kuvaa väestöryhmää tai mielikuvaa. Kohtaamalla kansainvälisessä kaupankäynnissä esiin tulevat haasteet jo kotimaassa, helpottuu uuteen kulttuuriin sopeutuminen. Tutustumalla paikalliseen uskontoon, kieleen ja kulttuuriin, sopeutuminen nopeutuu. Suomessa ja maailmalla, nopea sopeutuminen edes auttaa kaupankäynnin aloittamista (Kettunen & Vuola 2014, 19).

Historia vaikuttaa kulttuurien muokkautumiseen. Erilaisista kulttuureista tulevat ihmiset käyttäytyy eri tavalla. Kulttuurin syntymiseen vaikuttaa monet asiat, ja jotkut kulttuurit eivät ole aina itse pystyneet vaikuttamaan siihen, mihin suuntaan sitä muokataan. Kolumbia on hyvä esimerkki, kuinka espanjalaiset ovat vaikuttaneet sen kulttuurin kehittymiseen. Espanjalaiset tekivät paljon huonoja asioita, mutta myös loivat paljon kaupunkeja ja infrastruktuuria Kolumbiaan. Nykyään Kolumbiassa puhutaan äidinkielenä espanjaa, mikä juontaa juurensa espanjalaisten ajalta. (maailmalla Amerikka 2009, 199.)

Kolumbia itsenäistyi espanjasta vuonna 1810 ja on Suomeen nähden huomattavasti vanhempi valtio. (Vaahteriiko-Mejía 2001, 163) Suomalaisia ja Kolumbialaisia pidetään samalla tavalla sisukkaina. Kolumbiassa sisua kutsutaan "pujanza" ja "empuje". Vaahteriiko-Mejían (2001, 163) mukaan suomalainen sisu on syntynyt aikaan taistelussa itsenäisyydestä, ja sen jälkeen yhteistä kansaa vaativissa asioissa. Hänen mukaansa Kolumbian huomattavasti pidemmästä itsenäisyydestä huolimatta, Kolumbialaisten sisu on syntynyt vasta viime vuosikymmenien aikana käydystä sisällissodasta sissien, paramilitaattien ja valtion armeijan välillä.

Kansainvälisessä kaupassa on tärkeä ymmärtää erilaisia kulttuureja. (Kettunen & Vuola 2014, 19) Miten väestö koulutautuu, sijoittuu ja millaisena heidän terveydentilansa vallitsee, kaikki edellä mainitut asiat ovat jokaisen maan, ja alueen tärkeimpiä tuotannontekijöitä. (Kettunen & Vuola 2014, 19) Mihin väestö on aikoinaan keskittynyt ja missä väestökeskittymät sijaitsevat nykyään. Muuttoliikkeillä on ollut aina merkitystä. Kaupungistuminen ja sieltä uuden paremman elämän etsiminen on latinalaisessa Amerikassa yleistä. Myös Kolumbiassa ihmiset muuttavat pääkaupunki Bogotaan etsimään parempia työ mahdollisuuksia, ja tästä on seurannut lähes hallitsematon kaaos, esimerkiksi Bogotan julkiselle liikenteelle, mihin sen kapasiteetti ei

riitä (Zambrano, D;Pineda Fajardo, A). Kaikki nämä asiat vaikuttavat jokaisen maan tapaan tehdä kauppaa, tuottaa asioita ja kuluttaa asioita.

Väestötieteellisillä, kuten ikärakenteelle on merkittävä vaikutus talouden ja politiikan nykytilanteeseen sekä tulevaisuuteen. Latinalaiseen historiaan liittyy paljon traagisuutta ja ihmisten alistamista. Kaupantekoon liittyvissä keskusteluissa varotaan keskustelemasta provokatiivisista asioista, esimerkiksi historiallisista syistä yhteiskunnassa vallitsee yhä todellinen eriarvoisuus, jonka voi havaita yhteiskunnan tietynlaisena jakautuneisuutena. (Kettunen & Vuola 2014, 19.)

Tämän tutkimuksen tekijä toteaa, että asioita katsotaan eri tavalla Latinalaisessa Amerikassa, kuin suomessa. Tarkastellaan asiaa suomalaisten kannalta muistetaan, että suomalaisten suvaitsevaisesta käyttäytymisestä huolimatta, pitää muiden arvoja osata kunnioittaa. Kaupankäynnissä latinojen kanssa ei sovi unohtaa, että myös heidän sopeutumisensa kannalta on tärkeää opettaa heille perusasioita suomalaisesta kulttuurista, näin vältetään turhia väärinkäsityksiä.

4.1.2 Yleisesti Kolumbiasta

Hyviin tapoihin kuuluu perehtyä etukäteen Kolumbian, sekä Latinalaisen Amerikan kulttuuriin ja historiaan. Tällä helpotetaan keskusteluiden käymistä liiketapaamisissa. Vierailu kohdemaassa ennen varsinaista kaupankäynnin aloittamista on suositeltavaa, ja se edesauttaa kauppasuhteiden kehitystä. Tällä luodaan uskottavampi mielikuva Kolumbialaiselle kauppakumppanille. (Fintra kulttuureja ja käyttäytymisiä 2000, 59.)

Kolumbialainen liikkeenjohdon tyyli on todella impulsiivinen ja lyhytjänteinen, jopa autoritäärinen ja äkkipikainen. Liiekekumppanuus aloitetaan tutustumalla, eikä mennä suoraan bisnekseen, vaan jutellaan arkipäiväisistä asioista. Kaupankäyntiin liittyvissä asioissa ei saa hosua, vaan rauhallisuus palkitsee. Normaalisissa kaupankäyntitilanteessa juodaan kahvia ja keskustellaan pitkästi, ennen kuin mennään itse asiaan. Ei ole kohteliasta aloittaa keskustelua politiikasta tai huumesodista, sillä ne ovat arka aihe Kolumbialaisille. Näistä aiheista puhuminen tai kyseleminen saattaa

jopa loukata paikallisia, ja vaarantaa itse kaupantekotilanteen. (Fintra kulttuureja ja käyttäytymisiä 2000, 59.)

Vaahterikko-Mejían (2001, 162) mukaan liikeneuvotteluissa Kolumbialaiset yrittävät luoda hyvät ihmissuhteet kauppakumppaneihin. Tällä pyritään luomaan allekirjoitettu kauppasopimus. Tämän työn tekijänä toteankin, että suomalaisten tyyliässä tavoitellaan mahdollisimman nopeasti allekirjoitettua kauppasopimusta, jota voidaan pitää suomalaisten vahvuutena, mutta myös heikkoutena kaupankäynnissä esimerkiksi kolumbialaisten kanssa. Maltillisella käyttäytymisellä kaupankäynnissä edesautetaan luomaan kestävä kauppasuhte kolumbialaisten kanssa.

Kolumbiassa kutsutaan asiakkaita nauttimaan päivällistä, ja siihen varaudutaan huomattavasti pidemmällä ajalla kuin Suomessa. Kolumbialaiset tykkäävät tehdä tuttavuutta ja keskustella pitkään. Luomalla maltillisen ja joustavan mielikuvan, helpotetaan tulevia kaupankäyntitilanteita. Päivällisen aluksi on cocktail tilaisuus, joka kestää useita tunteja, ja itse päivällinen nautitaan suomalaisella aikakäsityksellä iltamyöhään. Valmiiksi on hyvä miettiä keskustelunaiheita ennen tilaisuutta. Esimerkiksi kahvin maailmanmarkkinahinta on hyvä puheenaihe. Kolumbialainen aikakäsitys on hyvin erilainen kuin meillä suomessa. Saadessasi kutsun jonkun kotiin illalliselle, tullaan puolituntia myöhässä. Tapaamisissa keskustelun pääpaino ei saa olla liikaa kaupankäynnissä. (Fintra kulttuureja ja käyttäytymisiä 2000, 59.)

Opettele espanjan kielen yleisimmät kohteliaat fraasit, tällä lisätään uskottavuutta. Juhlapäivien ajankohdat ja juhlapäivätkin vaihtelevat eri maissa. Järkevä liikemies selvittää, osuvatko kansalliset juhlapäivät oman matkan ajankohdalle. Näin niihin osataan varautua. Juhlapyhä saattaa vaikuttaa ihmisten työaikoihin ja normaaleihin aukioloaikoihin. (Fintra kulttuureja ja käyttäytymisiä 2000, 59.)

Jokapäiväisellä käytöksellä liike-elämässä on suuri merkitys. Kun tehdään kauppaa uudessa ympäristössä, missä vallitsee erilaiset arvot niin kulttuurillisesti kuin uskonnollisestikin. Latalinalainen Amerikka on eksoottinen toimintaympäristö. Kettusen ja Vuolaan (2014, 19) mukaan Ihmisten sijoittuminen, koulutus sekä terveydentila ovat tärkeimpiä tuotannontekijöitä maille ja alueille. Tällöin väestökeskittymien merkitys

kaupantekoon on merkittävä, sillä suurimmat väestökeskittymät ovat myös suurimpia liike-elämän keskuksia.

Kansainväliseen kaupantekoon pätee samanlaiset hyvän yleisen käytöksen perusasiat kuin mihin tahansa muuhun kaupantekoon. Kolumbiassa pukeudutaan muodikkaasti ja huolitellusti. Maan tärkeimmissä kaupanteko kaupungeissa Bogotassa, Medellinissä ja Calissa käytetään tummaa pukua liike- ja virkamiesten välisissä tapaamisissa. Poikkeuksiakin esiintyy, esimerkiksi Barranquillan satamakaupungissa solmio kuuluu asusteeseen, mutta puvun takkia ei tarvita. (Fintra kulttuureja ja käyttäytymisiä 2000, 59.)

Hyvien tapojen mukaisesti ja kaupanteon onnistumisen kannalta käyntikorttien, sekä neuvotteluasiakirjojen kääntämistä espanjaksi suositellaan. Tärkeimmistä kauppa kaupungeista Bogota sijaitsee korkealla merenpinnan yläpuolella. Suunniteltaessa liikematkaa Bogotaan otetaan huomioon mahdolliset korkeuseron haittavaikutukset, sillä Bogota sijaitsee korkealla vuoristossa. Varaamalla ylimääräisiä totuttelupäiviä vallitseviin olosuhteisiin, varmistetaan kaupanteon onnistuminen. Liikkeenjohtotyö Kolumbiassa on hyvin autoritäärinen, impulsiivinen sekä lyhytjänteinen. (Fintra kulttuureja ja käyttäytymisiä 2000, 59.)

Kolumbian poliittinen tilanne on epävakaa. Sissiliikkeiden ja valtion yhteenotot aiheuttavat riskejä kaupankäynnille. Tilanne etenee parempaan suuntaan, sillä valtio on saanut neuvotteluja aikaiseksi sissiliikkeiden kanssa. Tämä on pienentänyt riskejä huomattavasti, sekä ihmisten eriarvoisuus vähentyy jatkuvasti. Vanhat ulkopoliittiset ristiriidat ovat historiaa, ja Kolumbia panostaa paljon suhteisiin naapurimaidensa kanssa. (Suomen suurlähetystö, 2013.)

Tämän opinnäytetyön tekijä toteaa, että ulkopoliittisten suhteiden parantuminen on hyvä asia maahan kohdistuville investoinneille. Tällä luodaan parempaa mielikuvaa Kolumbiasta maailmalla, ja se vaikuttaa myönteisesti sen houkuttelevuuteen kaupankäyntikohteena.

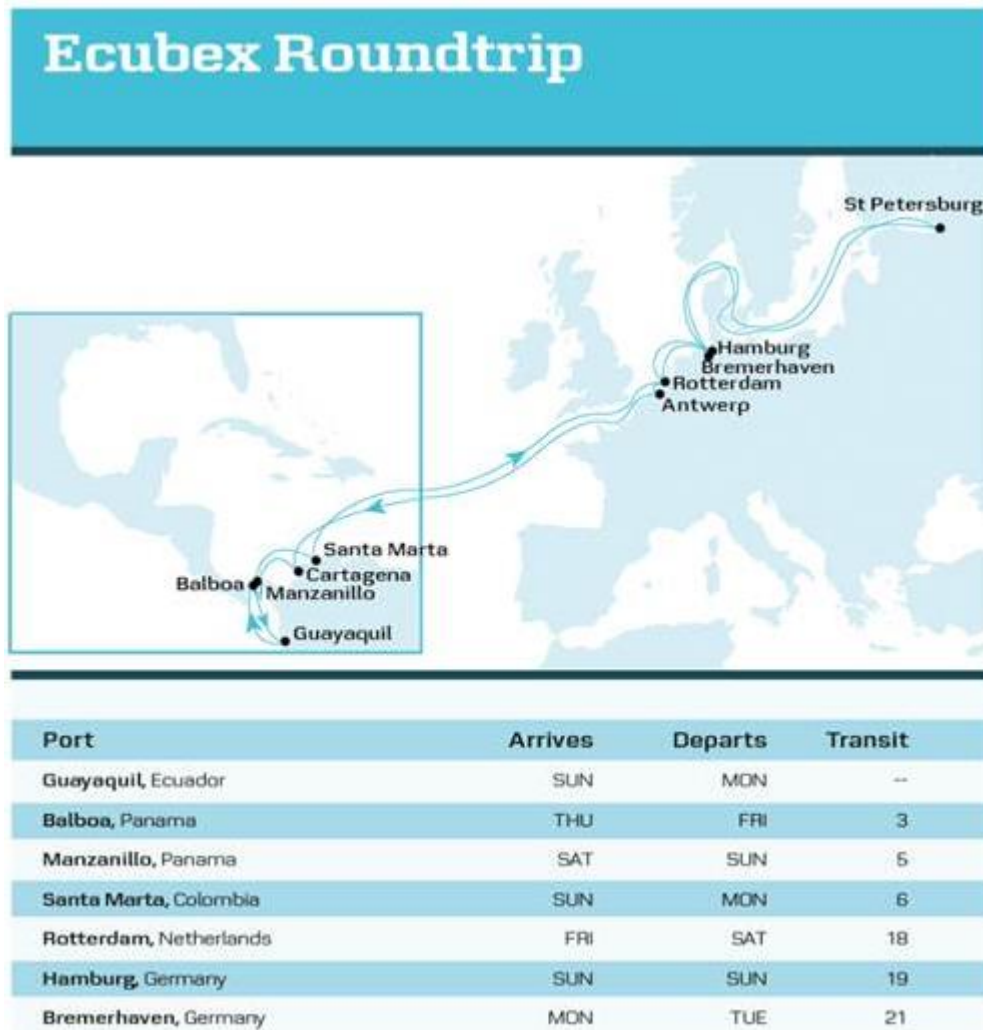
Kuljetus Kolumbian ja Suomen välillä

4.2 Kolumbian ja Suomen välillä merikuljetus ja yhdistetty kuljetus ovat kannattavimmat vaihtoehdot kuljettaa tavaraa ((ks. liite1). Tilastojen perusteella tuonti Kolumbiasta Suomeen on lähes täysin meritse tapahtuvaa konttiliikennettä, eli hoidetaan pääsääntöisesti merikuljetuksilla tai merikuljetuksen, ja jonkin muun kuljetustavan yhdistelmällä (Colombiantrade.com). Nämä yhdistetyt kuljetukset vaativat meriliikenneosuuden lisäksi maantieliikenneosuuden, joista yhdessä siis syntyy nimitys yhdistetty kuljetus. Näissä kuljetuksissa pääosa kuljetuksesta, eli runkokuljetus tapahtuu meritse, ja maanteitse hoidetaan nouto- tai jakelukuljetukset (logistiikanmaailma yhdistetyt kuljetukset ja intermodaalikuljetukset).

4.2.1 Kuljetusreitit

Meriliikenne Kolumbiasta Suomeen tulee pääosin joko Helsinkiin tai Raumalle (Colombiantrade.com). Kuljetukset eivät tule suoraan vaan pysähtyvät Euroopan suurissa satamissa Rotterdamissa, Antwerpenissa tai Bremerhavenissa (Colombiantrade.com).

Liitteessä 4 on kuljetus aikoja eri satamista suomeen. Liitteestä voidaan todeta että kuljetusajat ovat melko pitkiä, ja huomattavia eroja syntyy lähteekö kuljetus Tyynenmeren vai Atlantin puolelta Kolumbiaa. Kuvio 5. on Maerskin kuljetus reitti Ecuadorin Guayaquilista aina Pietariin asti.



Kuvio 5. Kuljetusreitti Kolumbiasta Euroopan suuriin satamiin (Maersk).

Reitistä todetaan, että suomessa ei ole niin suuria satamia, jotta päälinja pysähtyy siellä. Kuvassa olevalla linjalla Kolumbiasta Suomeen tuleva tavara vaihtaa kulkuvälinettä Antwerpenissä, Rotterdamissa, Bremerhavenissa tai Hampurissa. Se uudelleen lastataan, ja jatkaa matkaa pienemmällä aluksella Helsinkiin tai Raumalle. Rekka-autokuljetus Eurooppalaisesta satamasta suomalaiseen määränpään on toinen vaihtoehto, jopa todennäköinen.

Kustannustehokasta logistiikkaa tavoiteltavissa kaikki logistiseen prosessiin ja sen aikatauluun tai kustannuksiin vaikuttavat asiat ovat käytävä läpi huolellisesti. liitteestä 4 todetaan mitä erilaisia reittejä varustamot käyttävät logistiikassa Kolumbiasta suomeen.

4.2.2 Case mango

Tuontiprosessissa on monen asian samanaikaista hallitsemista. Esimerkillä kerrotaan, mitä asioita on hyvä huomioida tuontiprosessin kuluessa. Tutkija käyttää esimerkki tuotteena suosittua tuontiartikkelia Kolumbiasta, mangoa.

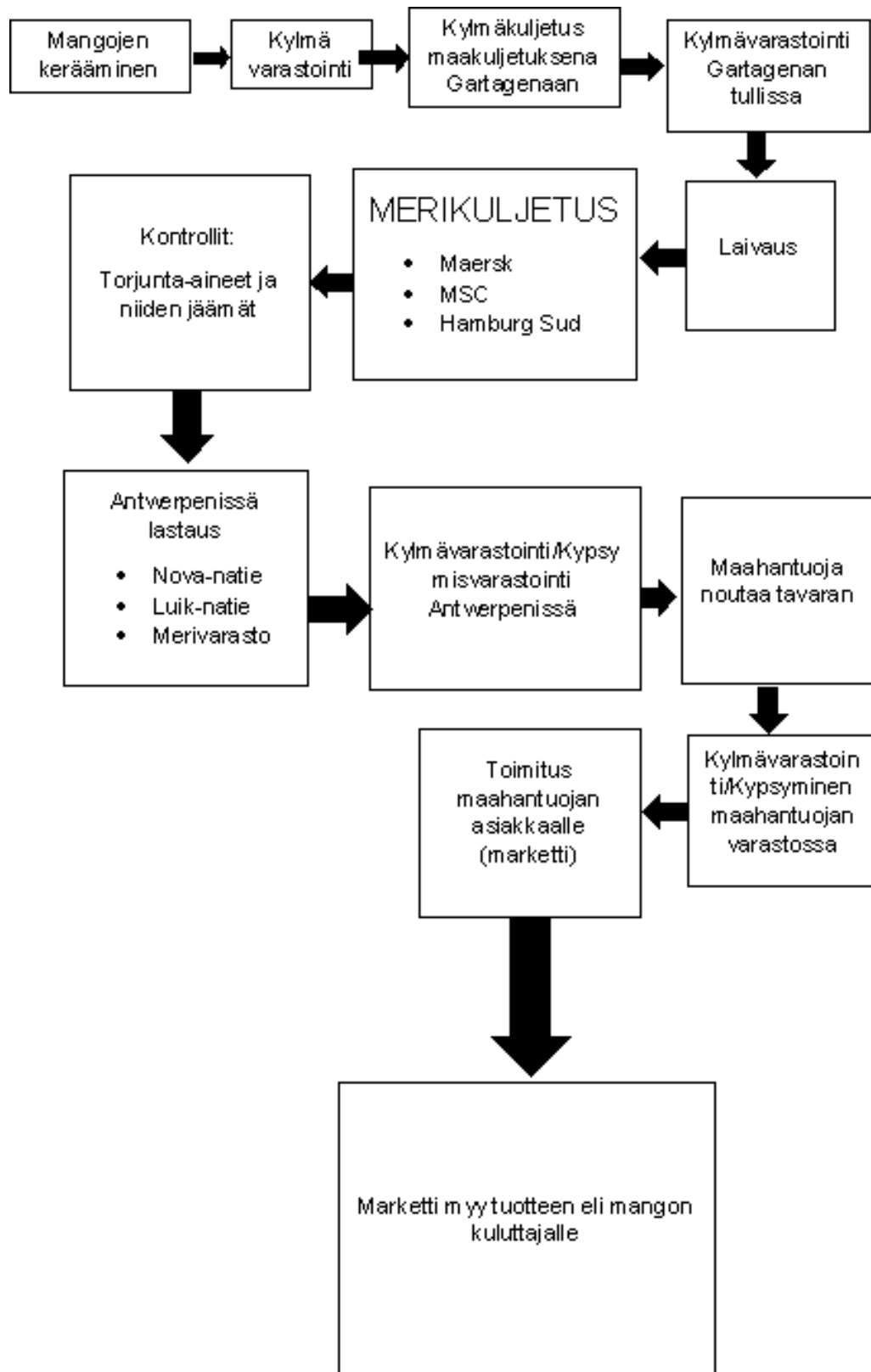
Aiemmin todettiin, että kuljetuskustannukset ovat huomattava osa tuontiprosessin kustannuksista. Seuraavat yksilöllistetyt kuljetuskustannukset antavat esimerkin Kolumbiasta Suomeen, mistä kaikista yksityiskohdista kuljetuskustannukset syntyvät (Tack, C). Kustannusrakenne perustuu kolumbialaisen vienninedistysyrityksen vientijohtaja Christophe Tackilta saatuihin esimerkkeihin eri vaiheista kuljetuksessa, sekä Kolumbialaisen maataloussivuilta (Mangon viljelys).

- Lastaus lähtöpisteestä, Kolumbialainen mangofarmi tai välittäjä
- Eturahti, sisältää noudon ja kuljetuksen lähtöpisteestä
- Terminaalikäsitteily/rahtaus, eturahdin saapuessa esimerkiksi Gartagenan satamaan, se rahdataan pois rekka-autosta
- Terminaalikäsitteily/lastaus, tavara rahdataan laivaan
- Rahti, laiva on siis päärahdinkuljettaja. Kuljetetaan Eurooppaan
- Uudelleenlastaukset, Kolumbiasta tai muualta Etelä-Amerikasta Suomeen tulevat kontit kaikki jälleen rahdataan Euroopan isoissa satamissa, mistä ne kuljetaan perille Suomeen
- Tuontihuolinta ja -tullaus voimassa olevien sopimusten mukaan
- Jakelu ja varastointi sopimuksen mukaan
- Jatkorahdi määränpäähän, esimerkiksi maahantuojalle

Cristophe Tackin mukaan Kolumbialaisesta mangosta suurin osa Suomeen tullessaan pysähtyy ensin Antwerpeniin tai Rotterdamiin. Tapauksesta riippuen ne voivat jäädä kypsyemisvarastoon, tai jatkaa matkaansa heti jälleen lastauksen jälkeen kohti

Helsinkiä (Cristophe Tack 2015). Hänen mukaansa jälleen lastauksen jälkeen suurin osa mangosta jatkaa matkaansa rekka-autolla. Tämä on niin sanottu yhdistelmäkuljetus, eli käytetään meri- ja autokuljetuksen yhdistelmää.

Kuljetusolosuhteet näyttelevät merkittävää roolia hedelmiä kuljetettaessa. Melin (2011, 200) kertoo että reeferit, eli jäähdytysalukset ovat kehittyneet hedelmien, vihannesten, lihan ja kalan kuljetuksiin ja lastitila pystytään jakamaan lastiruumiin. Tällä mahdollistetaan eri lämpötiloja vaativien tuotteiden kuljettaminen samassa laivassa. Oikealla lämpötilalla mangon kypsyminen pidetään oikeassa asteessa, että se ei kypsy liikaa ennen kuin se tuodaan suomalaiseen markettiin loppukäyttäjän ostettavaksi. Seuraavalla kuviolla hahmotetaan Kolumbialaisen mangon lähtemistä, aina korjuupaikalta suomalaisen kuluttajan ostoskärryyn.



Kuvio 6. Mangon kulku Kolumbialaiselta mangotilalta suomalaiselle kuluttajalle (Tack, C).

Tuonnin suunnittelu

4.3 (Körkkö ym. 2010, 162) Tuonnin suunnittelu aloitetaan kauppasopimuksen valmisteluvaiheella. Maahantuontia suunnittelevassa yrityksessä se lähtee neuvottelulla myyjän kanssa ja selvittämällä käytännön rutiinit sekä millaisia edellytyksiä tuonnille on. Tarvitaanko esimerkiksi tuontilupa tai tuontilisenssi. Tuontiin voi liittyä myös rajoituksia. Tuontiluvalla suojataan terveydellisiä, sosiaalisia ja taloudellisia etuja kun tuodaan tiettyjä tuotteita tietyistä maista.

Kauppasopimusta vahvistettaessa varmistetaan onko rahti- sekä huolintasopimukset tehty. Selvitetään onko tuontitavaraan kohdistuvat tullimääräykset tehtynä, tärkeimpänä erilaiset kiintiöt, lisensointi, tuontirajoitukset tai -kiellot. Jos tavaralla on mahdollisuus tullietuuteen, varmistetaan onko se selvitetty (Körkkö ym. 2010, 162).

Kauppasopimus vaikuttaa koko tuontiprosessiin, ja on sen tärkein sopimus. Siihen sisällytetään kaikki oleellinen tuontiprosessista, on se sitten käsittelyä, kuljettamista, kustannuksia tai veroja

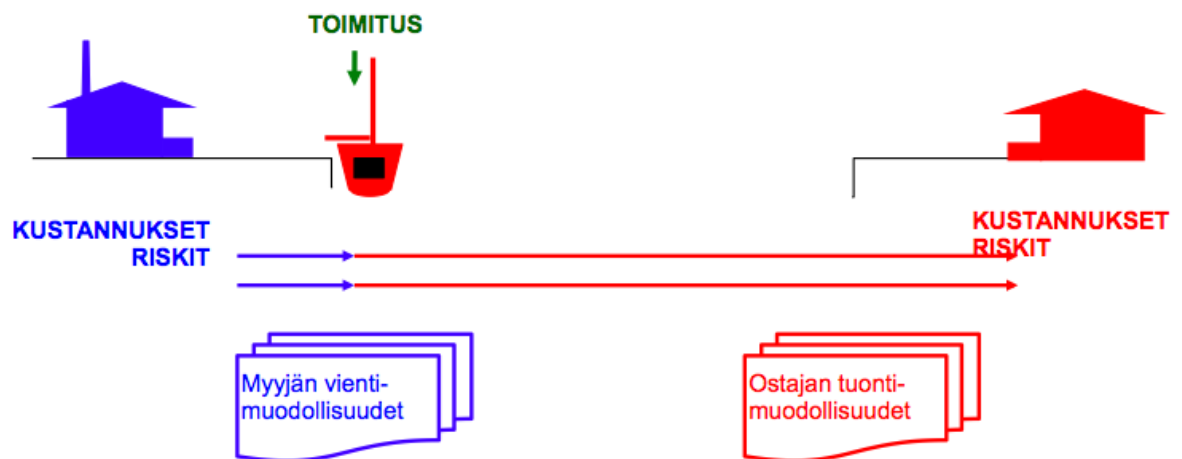
Kansainväliseen kauppaa liittyy erilaisia rajoituksia eri maiden ja maanosien välillä. Hedelmien ja vihannesten tuonti- ja tulohintajärjestelmä vaikuttaa tuontiverojen määriin, riippuen kuuluuko tuote kokoaikaisesti vai osa-aikaisesti järjestelmään. Myös tavarakohtaisten tuontitodistusten vaatiminen on mahdollista sekä niihin liittyviin kiintiöihin, lisätulleihin ja maksuhäiriösäännöksiin. Tuotaessa maataloustuotteita voidaan tuonnista periä myös sokerien ja jauhojen lisätulleja. (Körkkö ym. 2010, 197.)

Vapaakauppasopimukset ja vastaavat tullietuuksia koskevat sopimukset, luodaan vapauttamaan maita tai alueita tulleista keskenään. Niillä vähennetään tulleja, kokonaan poistamisen sijaan. EU:lla on merkittävä GSP-sopimus monen kehitysmaan kanssa. Kolumbia kuuluu GSP+ maihin, eli se on osoittanut kestävästä ja hyvästä hallintoa maassaan, minkä johdosta se on saanut lisäplussan. Kolumbian ja Suomen välinen kauppa on EU:ssa niin kutsuttua kolmansien maiden kanssa käytävää kauppaa, Suomen näkökulmasta. Muihin GSP+-maihin kuuluvia etelä Amerikan maita ovat Ecuador sekä Peru. (Körkkö ym. 2010, 108–109.)

GSP-maihin vietäessä vaaditaan yhteisön alkuperätuotteilta, eli Euroopan Unionin jäsenmaiden tuotteilta EUR.1 tai kauppalaskuilmoitus. GSP-maista tuodessa yhteisön alueelle tarvitaan GSP Form A-alkuperäistodistus tai kauppalaskuilmoitus vähäarvoisille tuotteille sääntöjen puitteissa. (Körkkö ym. 2010, 108–109.)

FOB, eli vapaasti aluksessa on yleisesti käytetty toimitustapalauseke Kolumbian ja Suomen välisessä meriliikenteessä (Tack, C). (Railas 2012, 242–245) FOB on historiallinen toimitustapalauseke, sillä se on pitkäaikaisin käytössämme oleva toimitustapalauseke. FOB on ideaali toimitustapalauseke rahdattaessa suuria eriä, esim. öljykuljetuksissa tai elintarvikekuljetuksissa.

FOB on niin kutsuttu yhden pisteen lauseke, eli kaikki vastuu tavarasta siirtyy kerralla myyjältä ostajalle. FOB-toimituslausekkeen kohdalla vastuu siirtyy myyjältä ostajalle kun tavara on siirretty alukseen. (Railas 2012, 245–246.)



Kuvio 7. FOB-toimituslausekkeen riskin siirtyminen (Logistiikanmaailma FOB).

FOB-toimituslausekkeen selkeydestä huolimatta se saattaa aiheuttaa kiistaa siitä, milloin tavara on lastattuna aluksessa. Käytännössä kiistaa aiheuttaa se, että missä kohtaa pisteen vaihtuvuutta, eli niin kutsuttua lastausta, vastuu vaihtuu. FOB sopii erityisesti vesikuljetuksiin, sillä vesikuljetuksissa sen käyttö on selkeää kun tavaraa lastataan esimerkiksi rekasta laivaan, jolloin tavaran vastuun vaihtuminen on selkeästi osoitettavissa. FOB-toimituslausekkeella vältetään parhaiten yleisimpiä väärinkäsityksiä ja ristiriitoja kuljetuksissa.

Rahoitus

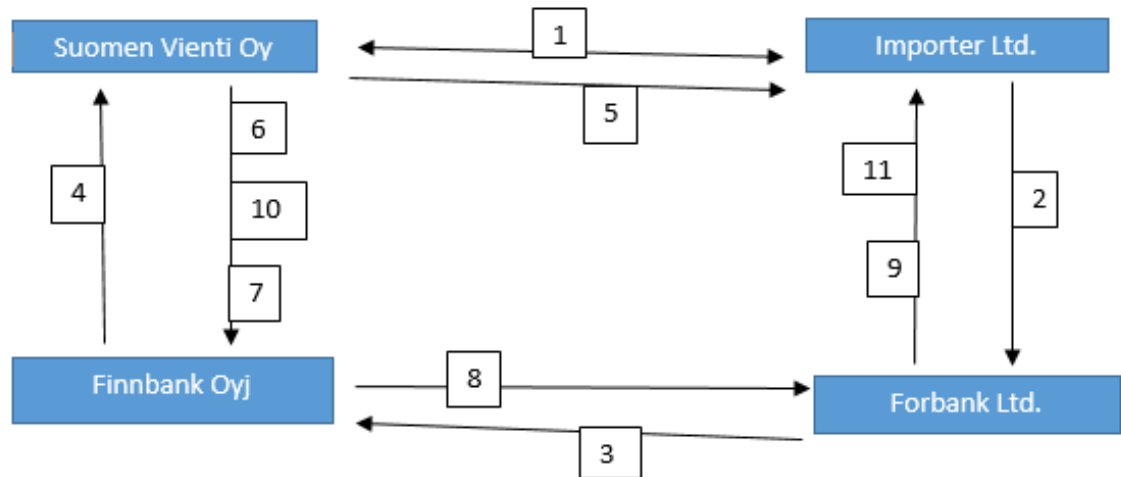
4.4 Kaupankäynnissä rahoitus näyttelee tärkeää roolia. Ulkomaankauppaa käydessä on oltava äärimmäisen tarkkana maksuasioissa. Rahoitus vaihtoehtoja löytyy useita, mutta tämän työn tekijä toteaa, että kansainvälisessä kontti- ja tavaraliikenteessä ylivoimainen vaihtoehto on remburssi, kun mietitään kauppaa Kolumbian kanssa.

Remburssi englanninkieliseltä nimeltään documentary credit D/C tai letter of credit L/C on paras maksutapa mahdollisuus mietittäessä kansainvälistä kauppaa. Remburssissa ostajan pankki antaa myyjälle, eli tässä tapauksessa suomalainen pankki antaa ulkomaalaisen asiakkaan pankille sitoumuksensa siitä, että se suorittaa maksun myyjälle, kun myyjä esittää sille remburssiin määritellyt asiakirjat. Ostajan pankki, eli tässä tapauksessa mahdollisesti suomalainen pankki perii maksun ostajalta ja kantaa sen luottoriskin. Pankki ottaa siis riskin siitä, että ostajalla ei olisikaan halua tai kykyä maksaa tuotavaksi tarkoitettua tavaraa. Suomessa toimivat pankit ovat omanneet Kansainvälisen kauppakamarin yhtenäiset säännöt joita kutsutaan UCP500-säännöiksi (Uniform Custom and Practice for Documentary Credits). (Ulkomaankaupan rahoitus 2005, 115–116.)

Remburssi voi olla käteis- eli avistaremburssi, jolloin myyjä saa rahansa heti. Käteisremburssissa ns. lainan korko alkaa kertyä siitä hetkestä kun myyjä on saanut suorituksen toimitettuaan tavarat, näin ollen ostaja voi hyödyntää käteisalennuksen. (Ulkomaankaupan rahoitus 2005, 115–116; Ulkomaankaupan menettelyt 2011, 169.)

Toinen vaihtoehto on aikaremburssi, jossa on sovittu eräpäivä kun myyjä saa maksun. Melinin (2011, 169) mukaan aikaremburssissa tuojalla on maksuaikaa aikaremburssin vekselin erääntymiseen asti, jolloin maksamiseen liittyy valuuttakurssiriski. (Ulkomaankaupan rahoitus 205, 115–116.)

Seuraavalla sivulla käymme läpi esimerkin remburssin kulusta vaihe vaiheelta (Ulkomaankaupan rahoitus 2005, 115–117.):



Kuvio 8. Remburssin kulku (Helppi & Paloheimo 2005, 116)

Ensimmäinen vaihe koostuu ostajan ja myyjän valitessaan maksutavaksi remburssin osana kauppasopimusta. Sopimus sisältää myös remburssin koko sisällön aina sanamuodosta, asiakirjoista sekä remburssikulujen maksajasta. Remburssitekstistä liitetään malli kauppasopimukseen, millä varmistetaan sovitut asiat riitatilanteissa.

Toisessa vaiheessa ostaja eli tässä tapauksessa maahantuojaa antaa toimeksiannon pankilleen remburssin avaamisesta. Remburssi voidaan avata joko ostajan tai myyjän pankkiin, mutta yleensä se pyydetään tekemään myyjän pankkiin.

Kolmannessa vaiheessa toisen vaiheen toimeksiantajaa, eli ulkomaalaisen ostajan pankki avaa remburssin toimeksiannon perusteella myyjän pankkiin. Myyjän pankki ilmoittaa remburssin avauksesta myyjälle.

Neljännessä vaiheessa myyjän, eli viejän pankki ilmoittaa viejälle avatusta remburssista. Tämän jälkeen viejä voi toimittaa tavaraa.

Viidennessä ja kuudennessa vaiheessa myyjä esittää remburssissa vaaditut asiakirjat remburssin määräämään pankkiin, usein se on ilmoittava pankki, eli suomalaisen myyjän pankki. Asiakirjat tarkastetaan myyjän pankin toimesta. Jos ne ovat remburssi ehtojen mukaiset, sekä remburssi on myyjän pankin vahvistama, voidaan remburssissa sovittu summa maksaa myyjälle remburssin mukaan sovituna ajankohtana. Saako myyjä rahan saman tien, riippuu onko remburssi käteis-

vai aikaremburssi. Jos kyseessä on aika remburssi, myyjä saa rahansa siihen so-
vittuna eräpäivänä.

Seitsemännessä ja kahdeksannessa vaiheessa myyjän pankki lähettää asiakirjat
remburssin avaajapankkiin tarkastettavaksi. Ostajan pankki eli ulkomainen pankki
tarkistaa asiakirjat ja veloittaa ostajalta, eli tässä tapauksessa ulkomaalaiselta maa-
hantuojalta remburssin määrän, sekä luovuttaa asiakirjat ostajalle.

Yhdeksännessä vaiheessa ostajan eli ulkomaalaisen maahantuojan pankki mak-
saa remburssin mukaisen summan myyjän pankille.

Kymmenennessä vaiheessa, jos remburssi oli vahvistamaton, myyjän eli suoma-
laisen vientiyrityksen pankki maksaa suomalaiselle yritykselle remburssin määrää-
män summan.

Yhdennessätoista vaiheessa ostajalle luovutetaan tavarat rahdinkuljettajan toi-
mesta oikeita asiakirjoja vastaan.

4.5

Tulevaisuudessa

Tutkimuksessa on todettu, että Suomi on syrjäinen maa. Toimivat logistiset yhteydet
Euroopan solmukohtiin ovat elintärkeitä Suomalaiselle viennille ja tuonnille. Erilais-
ten sopimusten ja papereiden täyttäminen on tärkeä osa kansainvälistä kauppaa.
Kansainväliset lait ja sopimukset suojelevat kaupankäynnin osapuolia. Väärin täy-
tetyt lomakkeet vaarantavat turvallisen kaupankäynnin. Riittävällä osaamisella eri-
laisissa kansainvälisen kaupan tehtävissä, varmistetaan toimiva kaupankäynti Suo-
mesta ulkomaille.

Etelä-Amerikan pohjoisosan infrastruktuuri on haastava. Siellä vallitseva ilmasto,
maanpinnan muodot sekä luonto luovat haasteellisen toimintaympäristön. Etelä-
Amerikkaan hamuavat yritykset tulevat kohtaamaan paljon erilaisia haasteita.

Kolumbiasta Eurooppaan purjehditaan monesta eri satamasta. Panaman kanavalla
on suuri merkitys purjehduksessa Tyynenmerenpuoleisista satamista Eurooppaan.
Nämä reitit ovat riippuvaisia kanavasta. Mahdollinen suora laivareitti Kolumbian ja

Suomen välillä helpottaisi maiden välistä kaupankäyntiä. Reitti maiden välille kannattaa luoda Karibian meren puoleiselle Kolumbialle. Näin riippuvaisuus Panaman kanavasta syrjäytettäisiin. Tutkimuksen toimeksiantajaa reitti esim. Raumalta suoraan Cartagenaan palvelisi parhaimmalla mahdollisella tavalla. Rauma sijaitsee lähellä toimeksiantajaa, ja Cartagena sijaitsee Karibian meren puoleisella rannikolla Kolumbiassa.

Tutkimuksessa mainittiin ”empuje”, eli Kolumbialainen sisu. Tutkimuksen tekijä toteaa, että sisukkaat Suomalaiset voisivat siirtää tuotantoaan Kolumbiaan. Siellä saataisiin sisukkaalla työvoimalla tuottavuutta Suomalaisille yrityksille, sekä työtä Kolumbialaisille. Tällä tavalla hyödynnetään Suomalaista osaamista, sekä Kolumbialaista sisukkuutta. Tutkija toteaa, että Kolumbiaan pitäisi saada enemmän Suomalaisia, jotka taitavat paikalliset tavat ja kielen. Tällä tavalla saataisiin luotettava Suomalainen linkki Kolumbiaan. Linkki hyödyntäisi Suomalaisia Kolumbiasta kiinnostuneita yrityksiä. Suomalaisyrietykset voisit hyödyntää tämän suomalaisen linkin ammattitaitoa Kolumbialaisesta kulttuurista, mutta silti toimittaisiin Suomesta Kolumbiaan suomalaiset keskenään.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämä tutkimus luo edellytykset toimeksiantajalle kansainvälisen kaupanteon aloittamiseksi. Tutkimuksen jälkeen toimeksiantajan on helpompi ymmärtää, mitä kansainväliseen kauppaa kuuluu, ja miksi kansainvälistyminen on tärkeää. Vienti on tärkeää Suomen kansantaloudelle, mutta tuonti on yhtä tärkeää tasapainon säilyttämiseksi. Tutkimuksessa Suomi todettiin raaka-aineköyhänä maana riippuvaiseksi tuonnista. Suomen kansainvälistyessä muukin maailma kansainvälistyy. Muutosnopeus kiihtyy koko ajan. Tarvitaan riittävästi kansainvälisiä osajia. Konttikauppa kuljettaa suuren osan logistiikasta maailman laajuisesti, mutta myös Suomen ja Kolumbian välillä. Logistinen infrastruktuuri näyttelee tärkeää roolia nyt ja tulevaisuudessa. Cartagenan satamaan Kolumbiassa toimitetut satamalaitteistot ovat hyvä esimerkki Suomalaisten osaamisesta, voisikohan muutkin Kolumbialaiset satamat olla kiinnostuneita suomalaisvalmisteisista laitteista? Suomalaisten osaamisen taso on korkealla monella teollisuuden alalla. Suomalaisten kannattaa miettiä, mitkä ne teollisuuden alat ovat, mitä he lähtevät Kolumbiaan tavoittelemaan.

Tutkimustuloksilla luodaan kokonaiskuva siitä, mitä toimeksiantaja tarvitsee kaupankäynnin aloittamiseksi Kolumbiaan. Tutkimusta pystytään hyödyntämään yleisesti ottaen kaikkien Etelä-Amerikasta kiinnostuneiden osalta. Tutkimustulokset pohjautuvat pitkälti yksittäisiin haastatteluihin, sekä tutkijan pohdintoihin. Tästä huolimatta tutkija uskoo tutkimusten paikkansa pitävyyteen, sillä haastateltavat ovat olleet korkeasti koulutettuja tai johtavassa asemassa olevia. Laajemmalla kyselytutkimuksella oltaisi saatu laajempi otanta. Tutkimuskohteeseen liittyvän vähäisen aineiston sekä siihen liittyvien asiantuntijoiden vähyydestä johtuen, tutkija toteaaakin haastatteluiden toimineen erinomaisesti tämän tutkimuksen tarkoitukseen. Laajemman otannan sijaan haastatteluilla saatiin tarkkaa ja yksityiskohtaista tietoa Kolumbiasta. Haastateltavat olivat Kolumbialaisia, joista kaksi opiskelevat Saksalaisessa yliopistossa.

Tutkimuksen haasteet olivat uskottavien lähteiden löytyminen. Tässä tutkija hieman epäonnistui, sillä erinomaisilta lähteiltä vaikuttaneet asiakirjat jäivät saamatta. Näitä asiakirjoja tutkija yritti saada Suomen ja Kolumbian välillä toimivilta yrityksiltä, mutta haastateltavat yritykset perustelivat asiaa salassapitovelvollisuudella. Myös laajempaa kyselytutkimusta mietittiin, mutta se vaatisi täydellisen espanjankielen taidon tutkimuksen tekijältä, eikä resursseja sellaisen palkkaamiselle ollut. Tämän tutkimuksen jatkoksi suunnitellaan jatkotutkimuksia ympäri etelä Amerikkaa. Tavoitteena on saada laaja peruskäsitys Etelä-Amerikan mittavista mahdollisuuksista suomalaisille yrityksille. Tutkimus helpottaa lähteä etsimään muitakin, kuin tutkimuksessa mainittuja mahdollisuuksia Etelä-Amerikkaan. Tutkimus tulee helpottamaan pienten yritysten ensiaskelia kohti Eteläistä-Amerikkaa. Tällä tutkimuksella tutkija toivoo innostavansa Etelä-Amerikasta kiinnostuneita ihmisiä jatkamaan sen tutkimista, ja tarttumaan sen tarjoamiin haasteisiin kaupankäynnissä.

LÄHTEET

- CIA 2015. The World Factbook [viitattu 24.1.2015]
 Saatavana: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html>
- Colombiantrade.com 18.3.2014: Perfil de logistica desde Colombia hacia Finlandia [verkkosivu]. Bogota: Kolumbia [viitattu 2.2.2015] Saatavana: http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_finlandia_2014.pdf
- FINTRA-julkaisu nro 37. 2002. Tuontipäätös. 7. uud. p. Helsinki: Multikustannus.
- Hallittu kuljetus. 2009. FK Finanssialan keskusliitto. Helsinki. Saatavana: https://www.fkl.fi/materiaalipankki/ohjeet/Dokumentit/Hallittu_kuljetus.pdf
- Helppi Minna & Paloheimo Annamarija. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus. Riskit, maksuliikenne ja rahoitus. Helsinki: Talentum
- Hernetkoski, J. 2015. Regional director. UTC overseas. Haastattelu 31.3.2015.
- Invenius T. OV Lahtinen Oy. 2014. Tietoa konteista: Konttien historia. [verkkosivu]. [viitattu 31.3.2015]. Saatavana: <http://www.ovlahtinen.fi/konttien-historia/>
- Kahvi tulee kaukaa. [Verkkosivu]. [viitattu 20.2.2015]. Saatavana: <http://www.paulig.fi/inspiroidu-opi/kaikki-kahvista/pavusta-kuppiin>
- Karhu Kari. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Edita
- Kettula, J. 2015. Prima Power Oy. Haastattelu 1.4.2015.
- Körkkö Heli, Harri Koskinen, Petri Laitinen, Margit Mattsson, Jari Ollikainen, Antti Reinikainen & Rauli Werdermann. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Uud. p. Suomen Spedservice Oy: Helsinki
- Lleno, L. Manager. PCM center of Wärtsilä. Bogota. Colombia. Haastattelu 9.1.2015.
- Logistiikanmaailma. Kauppasopimus. [Verkkosivu]. [viitattu 20.7.2015]. Saatavana: <http://logistiikanmaailma.fi/wiki/Kauppasopimus>
- Logistiikanmaailma. Kontti. [Verkkosivu]. [viitattu 4.11.2015]. Saatavana: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Kontti>

- Logistiikanmaailma. Pakkaaminen. [Verkkosivu]. [Viitattua 4.11.2015]. Saatavana: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Pakkaaminen>
- Logistiikanmaailma. FOB. [Verkkosivu]. [Viitattu 10.10.2015]. Saatavana: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/FOB>
- Maailmalla Amerikka. Das Neue Bild Unserer Welt – Amerika. 2007. Maailmalla – Amerikka. Suomentajat. Arto Hällä ym. Helsinki: Weilin+Göös Oy
- Maersk. 2013. The Ship: Breaking the new world record (Again). [verkkosivu]. Kööpenhamina. [Viitattu 14.3.2015]. Saatavana: <http://worldslargestship.com/the-ship/#page/economy-of-scale/big-thinking>
- Mangon viljelys. Minagricultura.gov.co. [Verkkosivu]. [Viitattu 20.5.2015]. Saatavana: <http://sioc.minagricultura.gov.co/index.php/art-inicio-cadena-mango/?ide=31>
- Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt: vienti ja tuonti. Vaasa: AMK-kustannus Oy.
- Pasanen, A. 2005. Kansainvälisenkaupan käsikirja. Helsinki: Multikustannus.
- Paulig. Yritysvastuuraportti 2014. [verkkosivu]. [Viitattu 20.9.2015]. Saatavana: <http://www.paulig.fi/yhteiskuntavastuu>
- Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo: WS Bookwell Oy
- Pineda Fajardo, A. Master program student. University of Leipzig. Haastattelu 13.7.2015.
- Railas, L. 2012. INCOTERMS®2010: Käyttäjän käsikirja. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus.
- Rouvinen, S. 2013. Kolumbia imee suomalaisosaamista. Tekniikka&Talous 24.5.2013, 2–3.
- Rugman Alan M & Collinson Simon. 2009. International business. Harlow: Pearson Education
- Suomen suurlähetystö 11.12.2013: Maa tiedosto Kolumbia [verkkosivu]. Lima: Suomen suurlähetystö. [Viitattu 24.01.2015]. Saatavana: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=46506&culture=fi-FI&contentlan=1&displayall>
- Tack, C. 2015. Director export marketing agency SAS. Emaconsultoria. Haastattelu 13.1.2015.

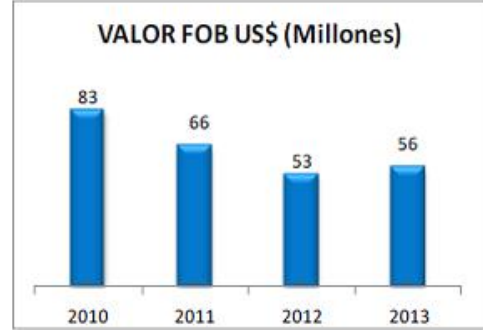
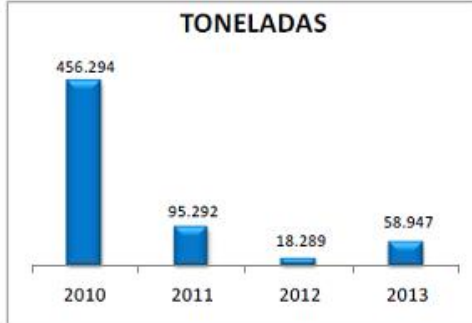
Vaahterikko-Mejia, P. 2001. Cultural differences in ibero-nordic communication. Perceptions about finnish and Colombian negotiators. Jyväskylä: University Library of Jyväskylä

Zambrano, D. Master program student. University of Leipzig. Haastattelu 10.7.2015

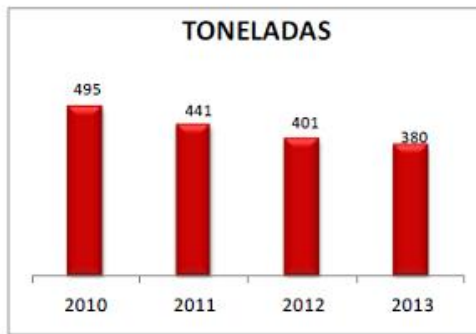
Liitteet



Marítimo

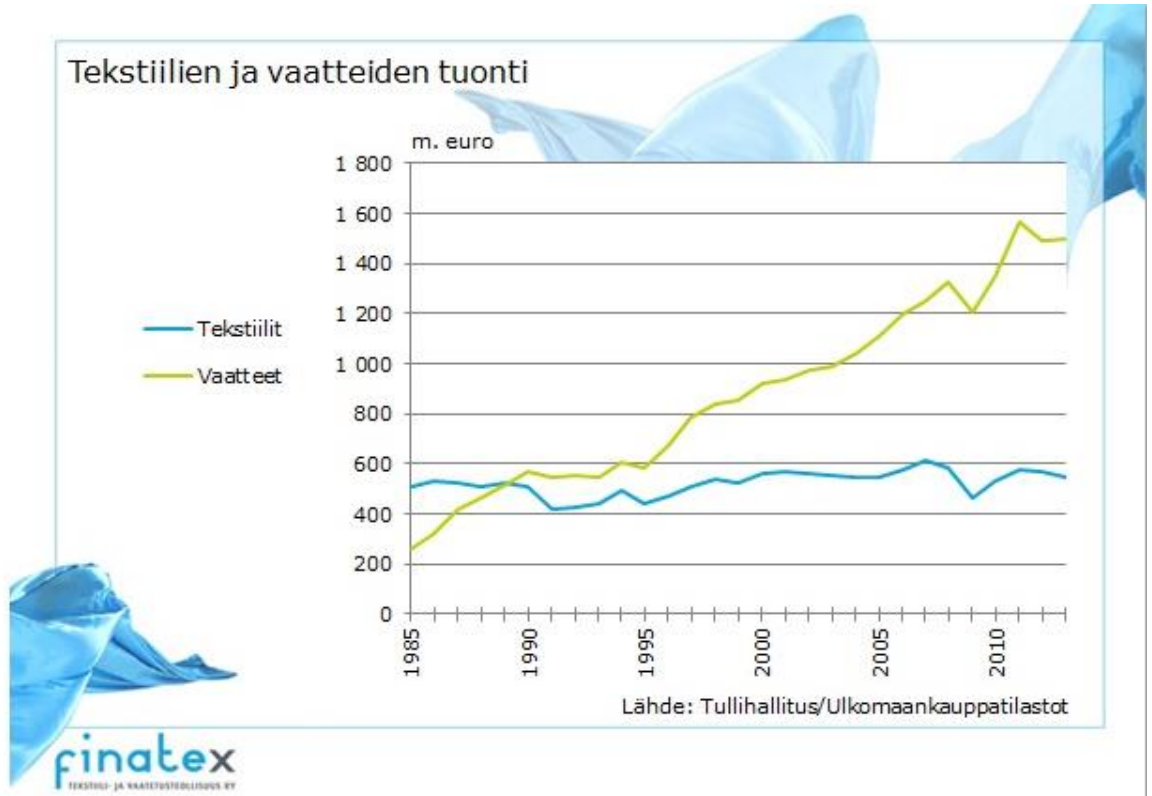


Aéreo



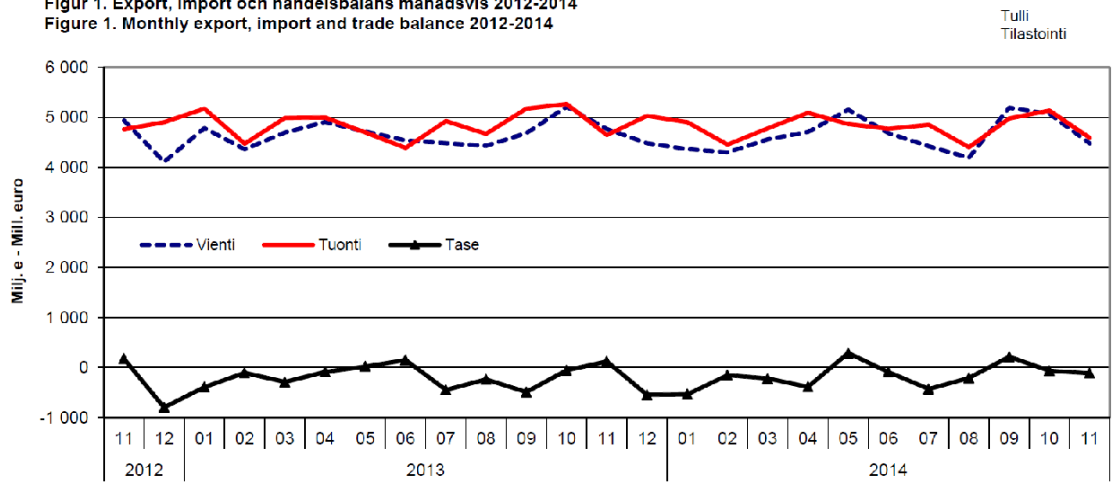
**Fuente: DANE, MinCIT.*

Liite 1.



Liite 2.

Kuvio 1. Vienti, tuonti ja kauppataase kuukausittain 2012-2014
 Figur 1. Export, import and handelsbalans månadsvis 2012-2014
 Figure 1. Monthly export, import and trade balance 2012-2014



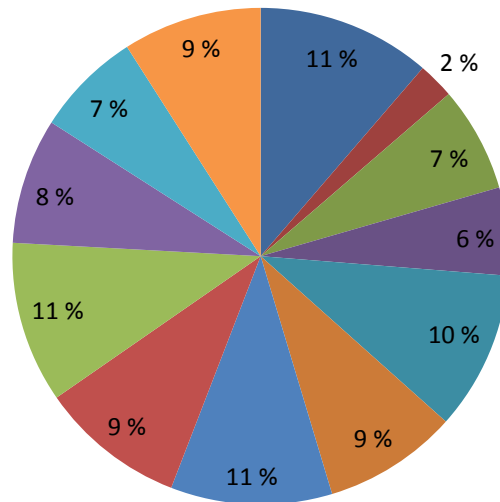
Liite 3

Välittäjä	Kuljettaja	Lastausatama	Purkusatama	Reitti	Konttityypit	Lastausaika	Matka-aika(päivää)	Havainnot	Päivämäärä
Global shipping agencies s.a.	Evergreen marine corporation(EMC)	Barranquilla	Helsinki	Colon - Panama, New york - USA, Rotterdam - Alankomaat	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC	7	36		4/18/2013
Global shipping agencies s.a.	Evergreen marine corporation(EMC)	Buenaventura	Helsinki	Colon - Panama, New york - USA, Rotterdam - Alankomaat	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC	7	34		4/18/2013
Global shipping agencies s.a.	Evergreen marine corporation(EMC)	Cartagena	Helsinki	Colon - Panama, New york - USA, Rotterdam - Alankomaat	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC	7	35		4/18/2013
Global shipping agencies s.a.	Evergreen marine corporation(EMC)	Santa marta	Helsinki	Colon - Panama, New york - USA, Rotterdam - Alankomaat	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC	7	36		4/18/2013
Hapag Lloyd colombia ltda	Hapag Lloyd	Barranquilla	Helsinki	Cartagena - Kolumbia, Hampuri - Saksa	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC	7	23		4/18/2013
Hapag Lloyd colombia ltda	Hapag Lloyd	Buenaventura	Helsinki	Callao - Peru, Hampuri - Alankomaat	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC	7	36		4/18/2013
Hapag Lloyd colombia ltda	Hapag Lloyd	Cartagena	Helsinki	Hampuri - Saksa	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	7	20		4/19/2013
Maersk - line colombia s.a.	Maersk line	Barranquilla	Helsinki	Manzanillo - Panama, Bremerhaven - Saksa	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	7	34		5/20/2013
Maersk - line colombia s.a.	Maersk line	Barranquilla	Rauma	Manzanillo - Panama, Bremerhaven - Saksa	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	7	37		5/20/2013
Maersk - line colombia s.a.	Maersk line	Buenaventura	Helsinki	Balboa - Panama, Manzanillo - Panama, Bremerhaven - Saksa	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	7	29		5/20/2013
Maersk - line colombia s.a.	Maersk line	Buenaventura	Rauma	Balboa - Panama, Manzanillo - Panama, Bremerhaven - Saksa	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	7	32		5/20/2013
Maersk - line colombia s.a.	Maersk line	Cartagena	Helsinki	Manzanillo - Panama, Bremerhaven - Saksa	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	7	33		7.11.2012
Maersk - line colombia s.a.	Maersk line	Cartagena	Rauma	Manzanillo - Panama, Bremerhaven - Saksa	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	7	36		5/20/2013
Mediterranean shipping co.col. s.a.	Mediterranean shipping co. (MSC)	Cartagena	Helsinki	Cristobal - Panama, Amberes - antwerp - Belgia	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC	7	36		4/29/2013

Liite 4

Konttien tuonti kuukausittain meritse Kolumbiasta Suomeen vuonna 2013

■ Tammikuu ■ Helmikuu ■ Maaliskuu ■ Huhtikuu ■ Toukokuu ■ Kesäkuu
■ Heinäkuu ■ Elokuu ■ Syyskuu ■ Lokakuu ■ Marraskuu ■ Joulukuu



Liite 5. Koko vuoden-2013 konttituonti Kolumbiasta suomeen meritse oli 35.347.987€ (Tulli).



Liite 6. Etelä Amerikan kartta
(google maps)