

# Kansainvälisen kaupan maksu- ja toimitusehdot

Case: Kumera Drives Oy

LAHDEN  
AMMATTIKORKEAKOULU  
Liiketalous  
Kansainvälisen kaupan  
koulutusohjelma  
Opinnäytetyö  
Kevät 2017  
Sohvi Heinonen

Lahden ammattikorkeakoulu  
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma

HEINONEN, SOHVI:

Kansainvälisen kaupan maksu- ja  
toimitusehdot  
Case: Kumera Drives Oy

Kansainvälisen kaupan opinnäytetyö, 67 sivua, 4 liitesivua

Kevät 2017

TIIVISTELMÄ

---

Tämä opinnäytetyö keskittyy kansainvälisen kaupan yleisesti käytettävissä oleviin maksu- ja toimitusehtoihin. Työn toimeksiantaja on Kumera Drives Oy, joka toimii konepaja- ja metalliteollisuuden alalla. Työn tarkoituksena on esitellä yleisimmät kansainvälisen kaupan maksu- ja toimitusehdot ja selvittää mitkä ovat ehtojen edut, haitat, minkälaiselle asiakkaalle mikäkin ehto sopii ja tuoda esiin ehtojen käyttöön liittyviä huomioita. Työn on tarkoitus toimia kattavana tietopakettina toimeksiantajayritykselle.

Opinnäytetyö jakautuu kahteen osaan, teoriaosuuteen ja empiiriaosuuteen. Teoriaosuudessa käydään läpi yleisimpiä maksuehtoja ja -tapoja ja käydään myös lyhyesti läpi yleisimpiä kansainvälisen kaupan riskejä. Teoriaosuudessa käydään läpi myös yleisesti käytössä olevat Incoterms 2010 toimitusehdot. Työn empiirinen osuus suoritettiin kvalitatiivisina tutkimuksena ja tutkimuksen aineisto kerättiin teemahaastatteluilla.

Tutkimuksessa ehtoja tarkasteltiin myyjän näkökulmasta ja tuotiin esiin ehtoihin liittyviä huomioita, jotka perustuivat työntekijöiden kokemuksiin. Tutkimuksen tulokset tukivat teoriapohjaa tuoden siihen käytännön havaintoja. Opinnäytetyössä saatiin aikaiseksi laaja kuvaus kansainvälisistä maksu- ja toimitusehdoista.

Asiasanat: Kansainvälinen kauppa, maksuehdot, toimitusehdot

Lahti University of Applied Sciences  
Degree Programme in international trade

HEINONEN, SOHVI:

Terms of payment and delivery in  
international trade  
Case: Kumera Drives Oy

Bachelor's Thesis in international trade, 67 pages, 4 pages of appendices

Spring 2017

ABSTRACT

---

The thesis focuses on commonly used terms of payment and terms of delivery in international trade. Kumera Drives Oy is the case company, which operates in engineering workshop and metal industry. The purpose of this study is to introduce commonly used terms of payment and delivery in international trade and examine the pros and cons of the terms and determine suitable customers and other observations about the terms. The study works as comprehensive information package to the commissioning company.

The thesis is divided into two sections, theoretical section and empirical section. In the theoretical section common terms and methods of payment are reviewed and also common risks of international trade are reviewed shortly. Also in the theoretical section commonly used terms of delivery Incoterms 2010 are reviewed. The thesis' empirical section was executed as qualitative study and the material for the study was gathered via theme interviews.

The terms were examined from the seller's point of view in the study and observations about the terms were brought up, that were based on employees' experiences. Results of the study supported the theoretical section and brought practical sightings to the study. The thesis resulted in extensive description of terms of payment and terms of delivery in international trade.

Key words: International trade, terms of payment, terms of delivery

## SISÄLLYS

|       |  |    |
|-------|--|----|
| 1     | JOHDANTO                                     | 1  |
| 1.1   | Tutkimuksen tausta                           | 1  |
| 1.2   | Tavoite, rajaus sekä tutkimuskysymykset      | 2  |
| 1.3   | Tutkimuksen rakenne                          | 3  |
| 2     | MAKSUEHDOT JA MAKSUTAVAT                     | 5  |
| 2.1   | Ulkomaankaupan riskit                        | 6  |
| 2.1.1 | Valuuttariskit                               | 7  |
| 2.1.2 | Asiakirjariskit                              | 8  |
| 2.1.3 | Luottoriskit                                 | 8  |
| 2.1.4 | Maariski                                     | 9  |
| 2.2   | Avoimet maksut                               | 9  |
| 2.2.1 | Maksumääräys                                 | 10 |
| 2.2.2 | Shekki                                       | 11 |
| 2.2.3 | Ennakkomaksu                                 | 12 |
| 2.2.4 | Avoim luotto                                 | 13 |
| 2.3   | Asiakirjamaksut                              | 14 |
| 2.3.1 | Remburssi                                    | 14 |
| 2.3.2 | Perittävä                                    | 17 |
| 2.4   | Maksutapojen yhteenveto                      | 21 |
| 3     | TOIMITUSEHDOT, INCOTERMS 2010                | 25 |
| 3.1   | EXW, Ex Works                                | 28 |
| 3.2   | FCA, Free Carrier                            | 28 |
| 3.3   | CPT, Carriage Paid To                        | 29 |
| 3.4   | CIP, Carriage and Insurance Paid To          | 30 |
| 3.5   | DAT, Delivered At Terminal                   | 32 |
| 3.6   | DAP, Delivered At Place                      | 33 |
| 3.7   | DDP, Delivered Duty Paid                     | 33 |
| 3.8   | FAS, Free Alongside Ship                     | 35 |
| 3.9   | FOB, Free On Board                           | 35 |
| 3.10  | CFR, Cost and Freight to                     | 36 |
| 3.11  | CIF, Cost, Insurance and Freight             | 37 |
| 3.12  | Toimitusehtojen yhteenveto                   | 39 |
| 4     | MAKSU- JA TOIMITUSEHDOT KUMERA DRIVES OY:SSA | 42 |

|      |                                     |    |
|------|-------------------------------------|----|
| 4.1  | Kumera-konsernin esittely           | 42 |
| 4.2  | Kvalitatiivinen haastattelututkimus | 43 |
| 4.3  | Haastattelujen toteutus             | 44 |
| 4.4  | Avoin luotto                        | 46 |
| 4.5  | Ennakkomaksu                        | 47 |
| 4.6  | Remburssi                           | 49 |
| 4.7  | Perittävä                           | 50 |
| 4.8  | E- ja F-lausekkeet                  | 51 |
| 4.9  | C-lausekkeet                        | 55 |
| 4.10 | D-lausekkeet                        | 57 |
| 4.11 | Reliabiliteetti ja validiteetti     | 58 |
| 4.12 | Johtopäätökset ja analysointi       | 61 |
| 5    | YHTEENVETO                          | 66 |
|      | LÄHTEET                             | 68 |
|      | LIITTEET                            | 73 |

## 1 JOHDANTO

Tässä luvussa esitellään opinnäytetyön tausta, tavoitteet, rajaukset sekä tutkimuskysymykset. Johdannossa esitellään myös työn rakenne havainnoillistavan kuvan kanssa.

### 1.1 Tutkimuksen tausta

Onnistuneessa ulkomaankaupassa on välttämätöntä, että yritykset voivat luotettavasti saada maksun vientikaupasta ja maksaa tuontikaupasta. Maksutapoja ja – ehtoja on monia erilaisia ja ne on tärkeää määritellä vienti- ja tuontikauppoja koskevissa kauppasopimuksissa. Maksutavat ja – ehdot vaikuttavat sekä lopulliseen hintaan että osapuolten kilpailukykyyn ja niiden valinnassa täytyy ottaa moni asia huomioon. Myyjän ja ostajan tavoitteet poikkeavat usein paljonkin toisistaan, sillä molemmat haluavat neuvotella itselleen edullisimmat ehdot. Myyjän intresseihin kuuluu muun muassa lyhyt maksuaika ja saatavien turvaaminen myydyistä tuotteista. Ostajan intressit ovat lähes päinvastaiset ja niihin kuuluu muun muassa pitkä maksuaika ja varmuus toimituksesta. Sopivien ehtojen löytyminen vaatii kompromisseja sekä myyjän että ostajan puolelta. (Logistiikan maailma 2017p.)

Tavarakaupassa myyjän ja ostajan täytyy myös neuvotella tavarantoimitukseen liittyvistä toimenpidevelvoitteista, kuljetus- ja vakuutus sopimuksista sekä vienti- ja tuontitullauksesta, näihin liittyvistä kuluista sekä riskin siirtymisestä. Toimitusehdot Incoterms 2010 määrittelee nämä edellä mainitut asiat. Incoterms 2010 onkin aina sisällytettävä osaksi kirjallista kauppasopimusta. Sopivaa toimitusehtoa valitessa täytyy ottaa huomioon kaupan osapuolten tarpeet, kauppatavat ja sovitut toimitusmenetelmät. Myyjän ja ostajan tulee harkita, miten tavara toimitetaan, mitkä vastuut ja kulut kuuluvat kenelle ja sen jälkeen arvioida, mikä nykyisistä Incoterms 2010 –toimitusehdoista vastaa parhaiten kaupan osapuolten tarpeita ja odotuksia. (ICC 2017.)

Tämä työ käsittelee kansainvälisen kaupan yleisesti käytössä olevia maksu- ja toimitusehtoja. Toimeksiantaja on Kumera Drives Oy, joka toimii konepaja- ja metalliteollisuuden alalla. Kumera Drives Oy on osa Kumera-konsernia, joka on kansainvälisesti toimiva perheyrittäjä, joka tuottaa ja markkinoi meri- ja teollisuusvaihteita sekä prosessilaitteita ja kokonaisuuksia energia- ja metallurgiselle teollisuudelle. (Kumera 2017.) Toimeksiantajayritys esitellään tarkemmin työn tutkimusosuuden alussa.

## 1.2 Tavoite, rajaus sekä tutkimuskysymykset

Tutkimuksen tavoite on tarkastella maksuehtoja ja toimitusehtoja vielä syvemmin kuin teoriaosuudessa ja tuoda esille käytännön asioita ehtojen käsittelyyn liittyen esimerkiksi laskutuksen ja tuontimuodollisuuksien työläisyyttä koskien. Tutkimuksessa tuodaan ilmi työntekijöiden omia huomioita ehtojen käytöstä ja käsittelystä. Tutkimuksen tavoite on tutkia ehtoja käytännön tasolla ja tuoda esiin huomioita, jotka eivät käy teoriasta ilmi, vaan perustuvat työntekijöiden omiin kokemuksiin.

Tutkimuksen aihealue rajataan siten, että maksu- ja toimitusehtoja tarkastellaan myyjän näkökulmasta ja tutkimuksesta jätetään ne ehdot pois, mitkä eivät ole yrityksessä käytössä. Tutkimuskysymyksiksi valikoituivat seuraavat:

- Mitkä ovat ehdon edut?
- Mitkä ovat ehdon haitat?
- Minkälaiselle asiakkaalle ehtoa tarjotaan?
- Onko ehdon käyttämisessä jotain tärkeitä huomioitavaa?

Valmis työ toimii tutkimustuloksineen toimeksiantajayritykselle kattavana tietopakettina maksu- ja toimitusehdoista. Toimeksiantajayritys voi käyttää työtä koulutusmateriaalina ja tietolähteenä maksu- ja toimitusehtojen valintaan.

### 1.3 Tutkimuksen rakenne

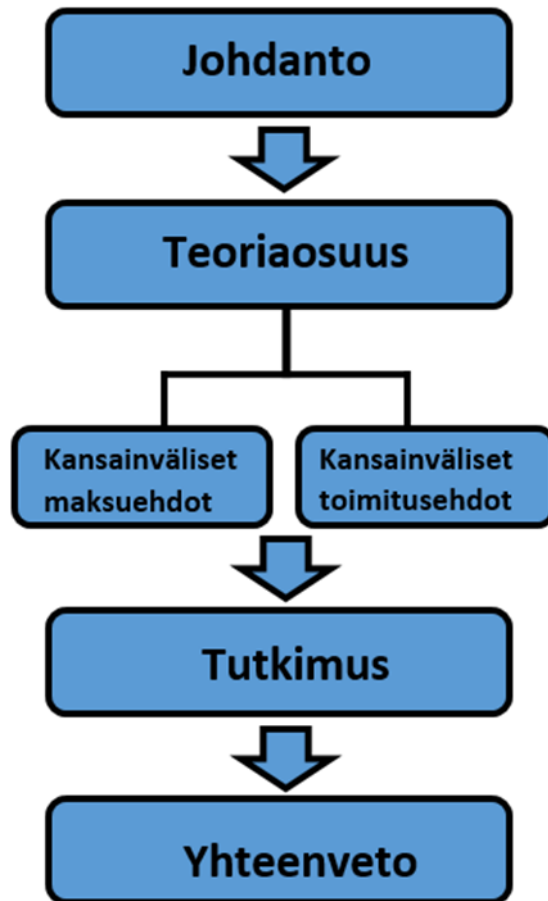
Opinnäytetyön alussa on johdanto, jossa käydään läpi työn taustaa, tavoitteita, rajauksia ja tutkimuskysymyksiä sekä työn rakennetta. Tämän jälkeen siirrytään teoriaosuuteen.

Työ koostuu teoriaosuudesta ja empiirisestä osuudesta. Teoriaosuus jakautuu kahteen osaan; kansainvälisiin maksuehtoihin ja toimitusehtoihin. Teoriaosuudessa käydään ensin läpi yleisimpiä kansainvälisen kaupan maksuehtoja ja -tapoja. Maksutapojen yhteydessä käydään myös läpi lyhyesti yleisimpiä ulkomaankaupan riskejä, jotka on huomioitava maksuehtoja ja -tapoja valitessa. Maksutavat on jaettu avoimiin maksuihin ja asiakirjamaksuihin. Avoimista maksuista esitellään maksumääräys, shekki, ennakkomaksu sekä avoin luotto. Asiakirjamaksuista esitellään remburssi ja perittävä.

Seuraavaksi teoriaosuudessa esitellään Incoterms 2010 toimitusehdot. Incoterms 2010 ovat yleisesti käytössä olevat kansainväliset toimitusehdot, joita on yhteensä 11: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP, FAS, FOB, CFR ja CIF. Jokainen ehto esitellään erikseen. Teorian tietolähteinä käytettiin aiheeseen liittyvää kirjallisuutta ja internetlähteitä.

Työn empiirinen osuus suoritetaan kvalitatiivisina teemahaastatteluina, joiden pääteemoina ovat Kumera Drives Oy:lla ja Kumera Oy:lla käytössä olevat kansainväliset maksu- ja toimitusehdot. Tutkimuksessa haastatellaan Kumera Drives Oy:n ja Kumera Oy:n työntekijöitä, joilla on käytännön kokemusta ehdoista. Empiirisessä osuudessa arvioidaan tutkimuksen luotettavuutta reliabiliteetin ja validiteetin kannalta. Empiirisen osuuden lopussa on tutkimuksen yhteenveto, jossa analysoidaan tutkimusta ja tehdään johtopäätöksiä. Opinnäytetyön lopussa on yhteenveto, jossa esitellään työn pääkohdat ja kehitysidea. Kuvio 1 esittää opinnäytetyön rakenteen.





KUVIO 1. Opinnäytetyön rakenne

## 2 MAKSUEHDOT JA MAKSUTAVAT

Maksuehdon ja maksutavan valintaan vaikuttavat monet eri tekijät. Maksuehdoissa kiteytyy maksamiseen liittyvät keskeiset kysymykset. Kansainvälisessä kaupassa oikean maksuehdon valitseminen on entistäkin tärkeämpää, sillä riskejä on enemmän kuin kotimaan kaupassa. Ulkomaan kaupassa esimerkiksi pitkät välimatkat, erilaiset kauppatavat, kulttuurierot, kieli- ja valuuttakysymykset asettavat erityisiä haasteita maksuehtojen valinnalle. (Melin 2011, 119.)

Ehtoja valittaessa täytyy huomioida muun muassa:

- maksuvaluutta
- maksuaika
- maksutapa
- maksupaikka
- alennukset
- pankkikulujen maksaja
- toimituslauseke
- viivästysseuraamukset. (Melin 2011, 119.)

“Kansainvälisessä kaupassa sovellettavista, maksuehtolausekkeisiin liittyvistä käsitteistä ei ole tarjolla yhdenmukaisia ja yksiselitteisiä määritelmiä, joilla voitaisiin helpottaa tai samankaltaistaa sekä myyjän että ostajan näkemyksiä ja tulkintoja lausekkeen muodostamisesta.” Tämän takia maksuehtojen kirjaaminen mahdollisimman selkeällä kielellä ja yksiselitteisesti onkin tärkeää, jotta tulkintaerimielisyyksiltä vältytään. (Pasanen 2005, 190–191.)

Kaupan arvon ollessa suuri, tilaustuotteiden kohdalla ja projektiviennissä on maksuehtoihin kiinnitettävä erityistä huomiota. Kaupan osapuolet voivat sopia maksun suoritettavaksi joko ennen tavarantoimitusta, samanaikaisesti toimittamisen kanssa tai toimittamisen jälkeen. Maksuajankohdan mukaan puhutaan ennakkokaupasta, käteiskaupasta ja luottokaupasta. (Melin 2011, 119.)

Maksutapa kannattaa valita tarkasti kuhunkin kauppaan parhaiten sopivaksi jo tarjousmenettelyn yhteydessä. Sopivan maksutavan valinnalla voidaan minimoida kansainväliseen kauppaan kohdistuvia riskejä. Maksutavan valinta on olennainen osa ulkomaankaupan neuvotteluja ja sillä voi myös olla ratkaiseva merkitys kaupan syntymiseen ja maksun perille menoon. (Melin 2011, 120.)

Maksutavan valintaan voivat vaikuttaa sekä myyjä että ostaja. Muita vaikuttavia asioita ovat kaupan osapuolten luottamus, kilpailutilanne, perinteiset kauppatavat ja halu eliminoida kauppaan liittyviä riskejä. Myös paikallinen lainsäädäntö voi vaikuttaa maksutavan valikoitumiseen. On tärkeää sopia molempia osapuolia miellyttävästä maksutavasta. (Melin 2011, 120.)

Maksutavat voidaan jakaa avoimiin maksuihin ja asiakirjamaksuihin. Avoimiin maksuihin kuuluu maksumääräys, shekki, avoin luotto ja ennakkomaksu. Asiakirjamaksuihin kuuluu perittävä ja remburssi. Asiakirjamaksut ovat tiiviisti kytketty tavaran kulkuun, toisin kuin avoimet maksut. (Kananen 2009, 59.)

## 2.1 Ulkomaankaupan riskit

Riskien hallinta ulkomaankaupassa toimivalle yritykselle on välttämätöntä. Yrityksen täytyy pystyä rajaamaan riskit yrityksen riskinkantokyvyn mukaiselle tasolle. Yrityksen on tärkeää seurata toimintaympäristön muutoksia ja arvioida, miten ne vaikuttavat yrityksen toimintaan, jotta riskejä voidaan hallita. (Pasanen 2005, 185.)

Kauppasopimuksen sopimuslausekkeilla, maksuehdoilla ja -tavoilla voidaan vaikuttaa siihen, miten riskit jakaantuvat kaupan osapuolten kesken. Osan riskeistä pystyy myydä, tai yritys voi suojautua niiltä ottamalla vakuutuksen. Ulkomaankaupassa riskienhallinta alkaa aina vastapuolen analysoinnista. Myyjän näkökulmasta ostajan maksukyvyn varmistaminen jo ennen kauppaneuvotteluja on erittäin tärkeää. Kun myyjä on jo tarjoustaan tehdessään tietoinen kauppaan liittyvistä riskeistä, on

niiden huomioiminen kauppaneuvotteluissa helpompaa. (Helppi & Paloheimo 2005, 29.)

Rahoitukseen ja maksuehtoon liittyviä riskejä ovat

- sopimusriski
- valuuttariski
- rahoitus- ja korkoriski
- asiakirjariski
- ostajasta johtuvat kaupalliset riskit, kuten maksuviiveet ja luottotappio
- ostajan maahan kohdistuva maariski ja
- vahinkoriski.

Kauppasopimuksen tulisi olla mahdollisimman selkeästi ja yksityiskohtaisesti tehty, jotta tulkinnassa ei voi syntyä erimielisyyksiä. Sopimusriskien arvioinnissa on otettava huomioon sopimuksen maksuehdot, tarvittavat vakuudet ja mahdolliset viiveet maksussa tai toimituksessa. Myös mahdolliset ristiriitatilanteet maksujärjestelyistä ja kauppatapojen soveltamisesta on pystyttävä selvittämään. (Pasanen 2005, 185–186.)

### 2.1.1 Valuuttariskit

Kirjassa Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus Jorma Kananen kertoo, että valuuttakurssien muutokset voivat aiheuttaa kansainvälisessä kaupassa tappiota tai voittoa kurssikehityksen mukaan. Valuuttariski liittyy jokaiseen vienti- tai tuontikaupan vaiheeseen, jossa ei ole käytetty osapuolten kotimaan valuuttaa. Viejä voi kuitenkin välttyä valuuttakurssiriskiltä ja sen aiheuttamasta tappiosta sopimalla kauppavaluutaksi oman valuuttansa, kuten Case-yrityksessä on tehty. Toinen mahdollisuus kurssimuutosten vaikutusten eliminoitiin on ennakkomaksun käyttäminen. Pitää ottaa huomioon, että ennakkomaksu ei kuitenkaan sovi kaikkiin kauppatapahtumiin. Kauppasopimukseen on myös mahdollista kirjata valuutan hinta tai vaihteluväli, jolla kauppa

tehdään. Yritys voi näiden hallintakeinojen lisäksi ostaa pankilta palveluita, joilla voidaan suojautua kurssiriskeiltä. (Kananen 2009, 51–53.)

### 2.1.2 Asiakirjariskit

Kansainvälisessä kaupassa eri maissa käytettävät tavat ja lait vaihtelevat, millä voi olla vaikutus käytävään kauppaan, asiakirjoihin tai sopimukseen. Esimerkiksi tuotevastuulait voivat poiketa merkittävästi Suomen laista. (Pasanen 2005, 187–188.)

Vientikaupassa myyjä käsittelee kaupankäyntiin liittyviä, ehkä jopa vieraita, asiakirjoja. Asiakirjojen käsittelyssä tulee aina olla tarkka, sillä virheet tai puutteet asiakirjoissa saattavat estää kaupan toteutumisen. Käytettäessä asiakirjamaksua maksuehtona asiakirjariskit korostuvat, sillä esimerkiksi remburssi toteutuu vain, jos asiakirjat ovat sovittujen ehtojen mukaisia. Myyjän tuleekin varmistaa, että pystyy täyttämään sovitut ehdot ja esittämään pankkiin ehtojen mukaiset asiakirjat. Sama käytäntö koskee myös perittävää. (Pasanen 2005, 187–188.)

### 2.1.3 Luottoriskit

Luottoriskillä on monta eri nimeä: kaupallinen riski, ostajariski ja yritysrisiki. Minna Helpin ja Annamarja Paloheimon (2005, 45) mukaan luottoriski on toimituksen jälkeinen riski, jonka syynä on

- ostajan maksukyvyttömyys
- ostajan maksuhaluttomuus tai
- ostajan kyvyttömyys tai haluttomuus täyttää muut sopimuksen ehtojen mukaiset velvoitteet.

Ostajan maksukyvyttömyyteen voi vaikuttaa ostajan konkurssi, selvitystila tai akordi. Ostaja voi myös jättää maksamatta, vaikka olisi siihen kykeneväinen. Myyjän tulisi aina tarkistaa kauppakumppanin taustat ja hankkia luottotiedot, sekä muistaa päivittää niitä kauppasuhteen jatkuessa (Pirnes & Kukkola 2002, 102).

Luottoriskin eliminoimiseen ja siltä suojautumiseen on kuitenkin monia eri keinoja, joista esitellään nyt muutama lyhyesti. Maksuehdoksi voidaan määrittää ennakkomaksu tai remburssi, jolloin myyjä suojautuu riskiltä. Ennakkomaksussa ostaja maksaa kaupan summan ennen tavaran toimittamista ja remburssissa pankki sitoutuu maksamaan myyjälle sovitun mukaisesti. Pankkitakauksen tai muun vakuuden ottaminen kaupalle takaa maksunsaannin ostajalta. Pankkitakauksessa pankki sitoutuu maksamaan sovitun summan myyjälle. Myyjä voi myös vaatia ostajaa ottamaan muita vakuuksia, kuten esimerkiksi emoyhtiön takauksen tai pidättää tavaranomistusoikeuden myytyyn tavarahan itsellään, kunnes ostaja on maksanut kauppasumman. Näiden keinojen lisäksi on muun muassa Finnveran takuu, vakuutuksen ottaminen ja saatavan myyminen pankille, jolloin luottoriski siirtyy myyjältä pankille. (Helppi & Paloheimo 2005, 45–46.)

#### 2.1.4 Maariski

Käytäessä kansainvälistä kauppaa pitkien välimatkojen yli liittyy kauppaan aina maariski ja poliittinen riski. Maariskiin lukeutuvat muun muassa sota, vallankumous, luonnonkatastrofi, ostajan maan lait ja säädökset sekä myyjän maan tai myyjän maata sitovat kansainväliset päätökset, jotka rajoittavat kaupankäyntiä, kuten esimerkiksi Euroopan unionin päätös vientikiellosta tiettyyn maahan. Maan taloudellinen tila, poliittisen ja oikeudellisen järjestelmän vakaus, velkaantumistaso, luottokelpoisuus, lainojen takaisinmaksukyky sekä pääsy rahoitusmarkkinoille vaikuttavat poliittisen riskin suuruuteen ja sen toteutumisen todennäköisyyteen. (Helppi ja Paloheimo 2005, 42.)

#### 2.2 Avoimet maksut

Avoimet maksut perustuvat myyjän ja ostajan väliseen luottamukseen. Niitä tulisi käyttää harkiten, vain luotettavien kumppaneiden kanssa ja pidempiaikaisissa kauppasuhteissa. Pankit toimivat avoimissa maksuissa

ainoastaan maksun välittäjinä, ne eivät valvo tai ota haltuunsa mitään kauppaan liittyviä asiakirjoja. (Virtanen 2012, 12.) Avoimista maksuista esitellään nyt maksumääräys, shekki, ennakkomaksu ja avoin luotto.

### 2.2.1 Maksumääräys

Kun kaupan osapuolten liikesuhde on vakiintunut ja perustuu luottamukseen, voidaan maksutapana käyttää maksumääräystä. Maksumääräys on kotimaisen tilisiirron vastine maksuissa, jotka ylittävät valtion rajat ja joissa usein on valuuttana muu kuin euro. Se perustuu maksajan pankille antamaan kirjalliseen toimeksiantoon hyvittää maksu saajan tilille ehdoitta, rajoituksitta ja peruuttamattomasti. (Hörkkö, Koskinen, Laitinen, Mattsson, Ollikainen, Reinikainen & Werdermann 2010, 360–361.)

Maksumääräys on mahdollista lähettää joko tavallisena tai kiireellisissä tapauksissa pikamääräyksenä. Laittaakseen maksumääräyksen aluilleen maksajan tulee ilmoittaa pankille maksun tiedot joko kirjallisesti tai sähköisesti. Maksajan täytyy antaa pankille seuraavat tiedot:

- nimi- ja osoitetiedot
- pankkiyhteys ja kansainvälinen tilinumero IBAN, International Bank Account Number
- pankin BIC-koodi (SWIFT-koodi), Bank Identification Code
- valuuttalaji ja määrä (Hörkkö ym. 2010, 360–361.)

Maksutapana maksumääräys on edullinen, sillä pankin ainut tehtävä on välittää maksu, eikä sen tarvitse huolehtia tavaraan liittyvistä asiakirjoista. Pankkikulujen jakamisesta ostaja ja myyjä voivat sopia keskenään. Myös tässä maksutavassa on kuitenkin riskinsä, se on aina ehdoton eikä sitä voi peruuttaa enää toimeksiannon jälkeen. (Helppi & Paloheimo 2005, 107–108.) Maksumääräyksen käyttö ei ole sitoutunut tavarantoimitukseen, vaan maksutapaa voi käyttää kauppoihin joissa käytetään ennakkomaksua, toimituksen jälkeistä maksua tai toimituksen aikaista maksua (Kananen 2009, 63).

Yhtenäisen euromaksualueen sisällä tapahtuvia euromääräisiä maksuja kutsutaan SEPA-maksuiksi. SEPA-maksut toimivat samalla periaatteella kuin maksumääräykset, mutta muutamia eroavaisuuksia löytyy. Lyhenne ”SEPA” tulee englannin kielisistä sanoista ”Single Euro Payments Area”. (Aktia 2016) SEPA-alueeseen kuuluu yhteensä 34 valtiota, kaikki Euroopan Unionin maat sekä Islanti, Liechtenstein, Monaco, Norja, Sveitsi ja San Marino (The Eurosystem 2016). Myös kotimaassa tapahtuvat maksut ovat nykyään SEPA-maksuja (Nordea 2016).

SEPA-maksuun liittyy enemmän edellytyksiä kuin ulkomaan maksumääräykseen. Maksajan ja saajan pankkien täytyy sijaita SEPA-alueella ja maksun valuuttana on aina euro. Maksajan ja saajan nimet ja maksun saajan pankkitiedot täytyy ilmoittaa pankille samalla tavalla kuin maksumääräyksessä. (Logistiikan maailma 2016a.)

### 2.2.2 Shekki

Shekkiä ei suositella enää käytettäväksi kansainvälisessä kaupassa, sillä se on maksutapana hidas ja riskialtis. Shekit toimitetaan postitse, joten on suuri vaara, että shekki ei ikinä päädy oikealle vastaanottajalle, vaan joutuu matkalla väriin käsiin tai katoaa. (Aarto, L., Fonck, M., Junttila, A., Järkeläinen, P., Sillanpää, S., Laitinen, J., Nissinen, H., Pankakoski, K. & Takatalo, R. 2002, 13.)

Shekin alkuperää ja aitoutta on mahdoton selvittää nopeasti. Toisin sanoen shekin katteen tarkistaminen tai katevarauksen tekeminen on lähes mahdotonta. Shekin käyttöä voidaan jopa verrata käteiseen rahaan, mutta shekki on helpommin väärennettävissä. (Suomen pankkiyhdistys 2004) Joissakin tilanteissa shekin käyttö on kuitenkin perusteltua tai välttämätöntä, kuten tilanteissa, joissa toisen osapuolen tilitietoja ei ole saatavilla tai ne ovat puutteelliset. Muutamissa maissa kuten Yhdysvalloissa, Iso-Britanniassa, Ranskassa ja Saksassa shekin käyttö on vielä tänäkin päivänä yleistä. (Kananen 2009, 62.)



Shekin valitseminen maksutavaksi vaatii kaupan osapuolten luottamusta toisiinsa. Kuten maksumääräystä, myös shekkiä voidaan käyttää ennakkomaksuun, toimituksen aikaiseen maksuun ja toimituksen jälkeiseen maksuun. (Kananen 2009, 63.)

Shekin kirjoittaja pankilla täytyy olla niin sanottu kirjeenvaihtosuhte shekin kohdemaassa pankin kanssa. Pankki voi ainoastaan kirjoittaa shekin oman kirjeenvaihtajapankin asiakkaana, joten kohdemaassa tulee olla kyseessä olevan pankin sopimuspankki. (Kananen 2009, 63.)

### 2.2.3 Ennakkomaksu

Kaupan osapuolet voivat sopia maksun tapahtuvan jo ennen kuin tavara toimitetaan ostajalle. Maksu voi olla joko koko kaupan summa tai vain osa siitä. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2003, 87.)

Ennakkomaksu on myyjän kannalta maksuehdoista riskittömin, sillä riski siirtyy aikaisessa vaiheessa myyjältä ostajalle. Ostaja tosin voi olla haluton hyväksymään maksuehtoa, sillä se on ostajalle kallis ja riskialtis. (Kananen 2009, 61.)

Ennakkomaksu sopii kauppoihin, joissa myyjä ei voi luottaa ostajaan tai vientimaassa on epävakaa poliittinen tai taloudellinen tilanne. Myyjä voi myös haluta varmistaa ostajan sitoutumisen kauppaan vaatimalla ennakkomaksua osalle kauppasummasta. Esimerkiksi tilaustavaroita myytäessä on suositeltavaa tehdä näin, koska tilaustavaroille uuden ostajan löytäminen on lähes mahdotonta. (Kananen 2009, 61.)

Viejälle ennakkomaksu maksuehtona on edullinen, sillä hän saa rahat käyttöönsä heti, jo ennen tavarantoimitusta tai jopa valmistusta. Ostajalle maksuehto on riskialtis ja epävarma, sillä hän ei maksamisajankohtana voi olla varma tavarantoimituksesta, laadusta tai täyttääkö se kauppasopimuksessa sovitut ehdot. Ostaja voi suostua suopeammin maksamaan ennakkoon, jos kauppasumma on pieni tai, jos maksukulut vaihtoehtoisessa maksuehdossa, kuten remburssissa, kasvaisivat liian

korkeiksi. Maksusuoritus tapahtuu shekillä, maksumääräyksenä tai SEPA-maksuna. (Kananen 2009, 61.)

Käytettäessä ennakkomaksua, ostaja usein vaatii myyjän pankilta ennakkomaksun takauksen. Tämä toimii vakuutena siitä, että myyjä toimittaa kauppatavaran ostajalle sovitun mukaisesti. (Melin 2005, 38–39.) Ennakkomaksun takauksen voimaantulo on riippuvainen siitä, että ostajan maksu on saapunut myyjälle. Jos myyjä ei toimita tavaraa tai tee sovittua työsuoritusta tai toimitus tai työsuoritus ei ole sovitun mukainen, ostaja on oikeutettu vaatimaan takaajaa suorittamaan korvauksen takauksen perusteella. (Melin 2005, 65.)

#### 2.2.4 Avoin luotto

Avoin luotto on ennakkomaksun vastakohta. Tässä maksutavassa riski on kokonaan myyjällä, sillä ostaja maksaa vasta tavarantoimituksen jälkeen. Ostaja voi tarkastaa tavarantoimituksen ja jopa myydä sen eteenpäin, ennen kuin alkuperäinen myyjä saa maksusuorituksen. (Kananen 2009, 59–60.)

Tavarantoimituksen jälkeen ostajalle lähetetään lasku, joka maksetaan sopimuksen mukaan toimituksesta, esimerkiksi 30 tai 60 päivää toimituksesta. Myyjän täytyy pystyä luottamaan ostajaan täysin, jotta tätä maksuehtoa kannattaa käyttää. Maksuehto sopii vakiintuneisiin ja pitkäaikaisiin kauppasuhteisiin. Aivan kuten ennakkomaksussa, myös avoimessa luotossa maksu suoritetaan shekillä, maksumääräyksenä tai SEPA-maksuna. (Kananen 2009, 59–60.)

Avoin luotto on riskialttein maksuehto myyjälle, sillä ehto ei takaa maksun saantia. Toimituksen ja maksun väliin jää aikaa, jolloin ostajan maassa voi tapahtua poliittisia tai taloudellisia muutoksia, jotka eivät ole välttämättä ennustettavissa. Mitä pidemmän maksuajan myyjä myöntää ostajalle, sitä suurempi riski on valuuttakurssien muutoksille ja muille mahdollisille riskeille. (Kananen 2009, 59–60.)

Ostajan jättäessä maksamatta sopimuksen mukaan, myyjän ainut vaihtoehto on ryhtyä oikeudellisiin toimiin saadakseen rahansa toimitetusta

tavarasta. Oikeustoimien käynnistäminen vieraassa maassa on usein hankalaa ja kustannukset ovat korkeat. Prosessi voi olla tulokseton, varsinkin, jos ostaja osoittautuu maksukyvyttömäksi. Uuden ja tuntemattoman asiakkaan kanssa ei ole suositeltavaa käyttää avointa luottoa, jotta voidaan välttyä riskiltä. (Kananen 2009, 59–60.)

## 2.3 Asiakirjamaksut

Asiakirjamaksut ovat tiiviisti kytkeytyneet tavaran toimitukseen. Asiakirjamaksuissa maksamiseen ja tavaran kuljetukseen liittyvät tavaran haltuunottoon oikeuttavat asiakirjat. Verrattuna avoimiin maksuihin pankeilla on asiakirjamaksuissa isompi rooli, maksun välittämisen lisäksi ne huolehtivat kauppaan liittyvistä asiakirjoista. Ne tarkastavat, hyväksyvät ja välittävät eteenpäin asiakirjat. Riskit ovat pienempiä kuin avoimissa maksuissa, koska asiakirjat suojaavat myyjää ja ostajaa. (Virtanen 2012, 18.) Asiakirjamaksuista esitellään nyt remburssi ja perittävä.

### 2.3.1 Remburssi

Remburssissa ostajan pankki vannoutuu maksamaan myyjälle kauppasumman, kun myyjä esittää pankille remburssissa määritellyt asiakirjat eli täyttäessään remburssin ehdot. Ostajan pankki perii maksun ostajalta ja kantaa riskin, sillä se on sitoutunut maksamaan myyjälle ostajan puolesta, vaikka kävisi ilmi, että ostajalla ei olekaan halua tai kykyä maksaa kauppasummaa. Remburssikaupassa pankit käsittelevät vain asiakirjoja Kansainvälisen kauppakamarin Yhdenmukaisten remburssisääntöjä (ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, UCP500) noudattaen. (Helppi & Paloheimo 2005, 115.) Remburssikaupan riskit piilevät siinä, etteivät pankit puutu mitenkään muuten tavaran kulkuun tai sisältöön kuin asiakirjojen välityksellä. (Kananen 2009, 69).

Remburssia on syytä käyttää silloin, kun kauppasuhte on uusi, kun osapuolten maantieteellinen etäisyys on pitkä tai, kun taloudelliset tai poliittiset olosuhteet ovat epävarmoja (Hörkkö ym. 2010, 366). Maksutapa

sopii myös tilanteisiin joissa myytävä kohde on erikoistilauksesta valmistettu tavara. Eri maiden valuutta- ja lisenssimääräykset voivat jopa vaatia remburssin käyttöä. (Aarto ym. 2002, 19.)

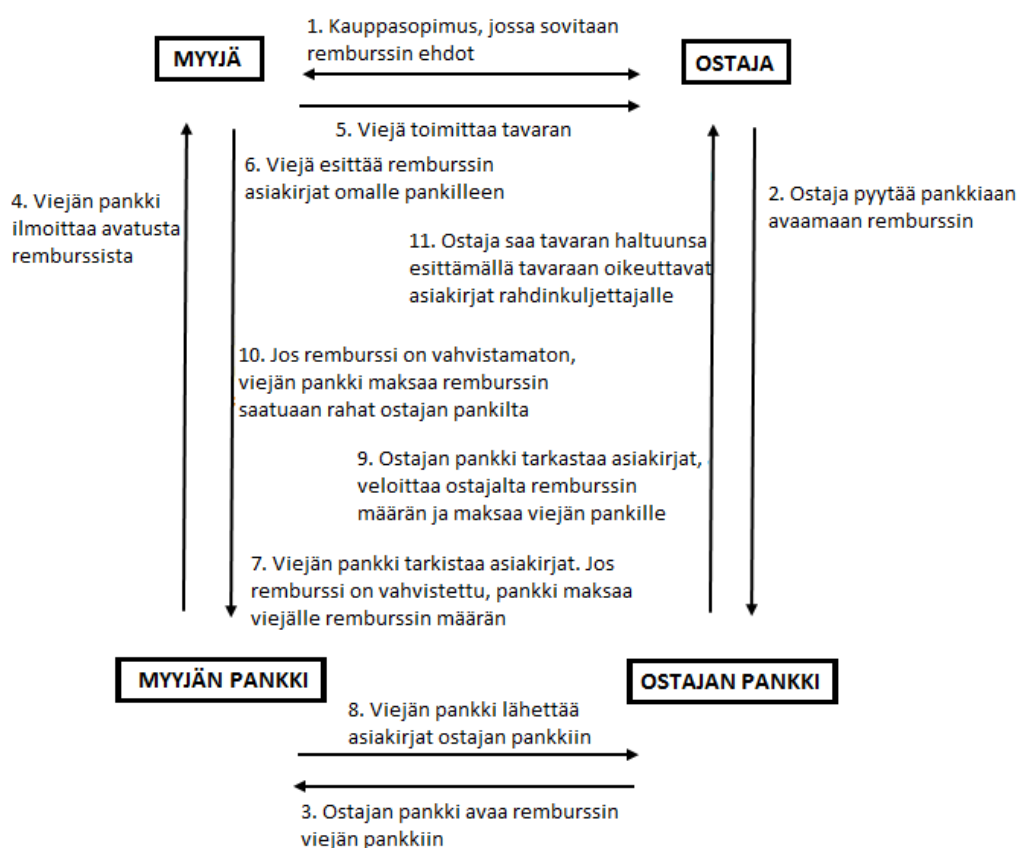
Remburssimenettely on monimutkainen, kallis ja hidas maksutapa. Kallis hinta johtuu siitä, että pankit ottavat vastuun maksusta, mikä edellyttää yksityiskohtaista muotoseikkojen noudattamista, jotta pankit voivat varmistaa toimivansa remburssisäännösten mukaisesti. Jos pienikin virhe päätyy asiapapereihin, paperit eivät ole remburssiehtojen mukaisia ja ne joudutaan hylkäämään. Esimerkiksi kirjoitusvirhe yrityksen nimessä voi johtaa papereiden hylkäämiseen. Menettelyssä on aina myyjän ja ostajan pankit, jotka tarkkailevat pikkutarkasti jokaista muotoseikkaa asiakirjoissa. (Kananen 2009, 69–70.)

Remburssimenettely alkaa siitä, kun kaupan osapuolet sopivat remburssin maksutavaksi kauppasopimuksessa. Tämän maksutavan valinnassa täytyy myös sopia sen sisällöstä, sanamuodosta, asiakirjoista ja remburssin kulujen maksamisesta. Sopimisen jälkeen ostaja antaa omalle pankilleen toimeksiannon remburssin avaamiseksi. Ostajan pankki ryhtyy toimiin ja avaa remburssin usein suoraan myyjän pankkiin. (Helppi & Paloheimo 2005, 115–116.)

Ilmoittava pankki, joka on yleensä myyjän pankki, ilmoittaa remburssin avaamisesta myyjälle. Kun myyjä on saanut ilmoituksen remburssin avauksesta, se toimittaa tavarankauppasopimuksen mukaisesti ostajalle. Tämän jälkeen myyjä esittää remburssissa määritellyt asiakirjat pankilleen, joka tarkastaa ovatko asiakirjat remburssiehtojen mukaiset. Riippuen siitä onko kyseessä avista-, aika- vai vahvistettu remburssi, myyjä saa maksun joko heti tai sovittuna ajankohtana, jos asiakirjat ovat remburssiehtojen mukaiset. Jos remburssi on myyjän pankin vahvistama, pankki maksaa myyjälle remburssin summan sovittun mukaisesti. (Helppi & Paloheimo 2005, 115–116.)

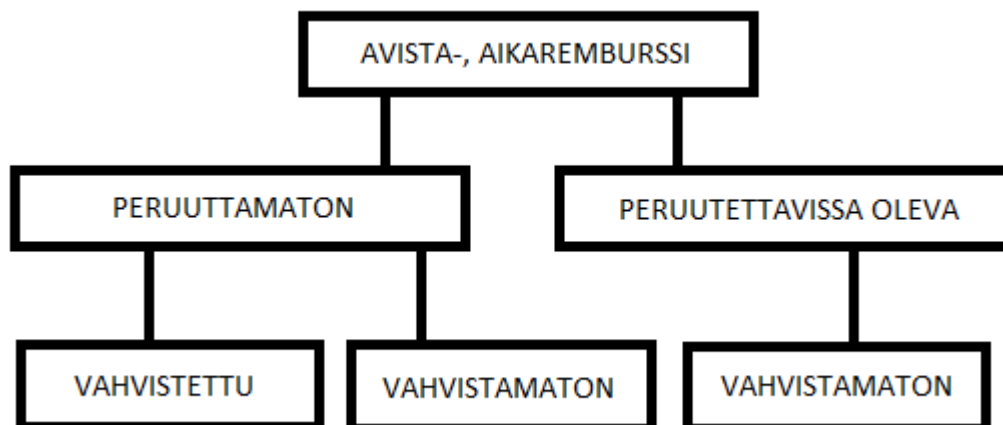
Myyjän pankki toimittaa asiakirjat edelleen avaajapankkiin eli ostajan pankkiin, joka tarkastaa asiakirjat ja veloittaa ostajalta remburssin summan

sekä luovuttaa asiakirjat ostajalle. Tämän jälkeen ostajan pankki maksaa myyjän pankille. Jos remburssi on vahvistamaton, myyjän pankki maksaa remburssin summan myyjälle saatuaan maksun ostajan pankilta. Ostaja saa tavarat lunastettua rahdinkuljettajalta alkuperäisiä asiakirjoja vastaan. (Helppi & Paloheimo 2005, 115–116.) Kuviossa 2 on kuvattu remburssin kulkua.



KUVIO 2. Remburssin kulku (mukaillen Helppi & Paloheimo 2009, 116)

Remburssit voidaan jakaa maksun suorituksen ajankohdan mukaan avista- eli käteisrembursseihin ja aikarembursseihin. Avistaremburssi ostajan täytyy maksaa välittömästi, mutta aikaremburssissa myyjä on antanut ostajalle maksuaikaa. Avista- ja aikaremburssit voidaan vielä jakaa peruuttamattomiin tai peruttaviin rembursseihin. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2003, 93.) Kuviossa 3 on kuvattu remburssin jakautumista eri lajeihin.



KUVIO 3. Remburssilajit (mukaiillen Fintra 2003, 93)

### 2.3.2 Perittävä

Toinen kansainvälisessä kaupassa yleisesti käytettävä asiakirjamaksu on perittävä. Perittävässä myyjä toimittaa asiakirjat omalle pankilleen ja antaa toimeksiannon periä maksun ostajalta. Pankki toimittaa asiakirjat ostajan pankille, joka luovuttaa asiakirjat ostajalle maksua tai vekselin hyväksymistä vastaan. Perittävässä pankit toimivat ainoastaan maksun välittäjinä, eivätkä ne takaa maksun saantia myyjälle. Lopullinen maksun saanti on kiinni täysin ostajan maksukyvyistä tai – halusta. (Svenska Handelsbanken AB (publ) 2016.)

Perittävä on sidoksissa tavaran kuljetukseen. Myyjä voi antaa pankilleen perimistoimeksiannon vasta, kun tavara on laivattu tai lähetetty ja tavaran toimituksesta on saatu kuljetusasiakirja, joka osoittaa lähetyksen toimitetuksi ja oikeuttaa tavaran vastaanottoon ja hallintaan. Nämä kuljetusasiakirjat ostaja voi saada omalta pankiltaan maksaessaan sovitun kauppasumman. Ostaja voi kuitenkin päättää jättää lähetyksen lunastamatta, kun lähetys on saapunut. Tämä on myyjän kannalta suurin riski perittävän käytössä maksuehtona. (Kananen 2009, 64.)

Pankkien rooli perittävässä on pienempi kuin remburssissa. Pankkien täytyy noudattaa Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaisia perittävässäntöjä (Uniform Rules for Collections, UCR 522). UCR 522

sääntöjen mukaan pankit käsittelevät perittäviä toimeksiannon perusteella, ottaen perittävän vastaan ja välittäen sen eteenpäin. Pankit eivät kuitenkaan puutu asiakirjojen sisältöön, muotoon tai oikeudelliseen pätevyYTEEN. Pankkien tehtävä on noudattaa myyjältä saamia ohjeita toimeksiannossa sekä tarkistaa, että asiakirjat vastaavat asiakirjoja, mitä toimeksiannossa on määritelty. (Helppi & Paloheimo 2005, 109, 111.)

Perittävän käyttö on myyjälle kannattavaa sillä perusteella, että ostaja ei saa tavaraa haltuunsa ennen kuin ostaja maksaa tavarän tai sitoutuu maksamaan myöhemmin allekirjoittamalla vekselin. Tavarän omistus ei siirry myyjältä ostajalle ennen kuin maksu on suoritettu. Perittävässä on kuitenkin se riski, että ostaja voi jättää tavarän lunastamatta. (Helppi & Paloheimo 2005, 109, 111.)

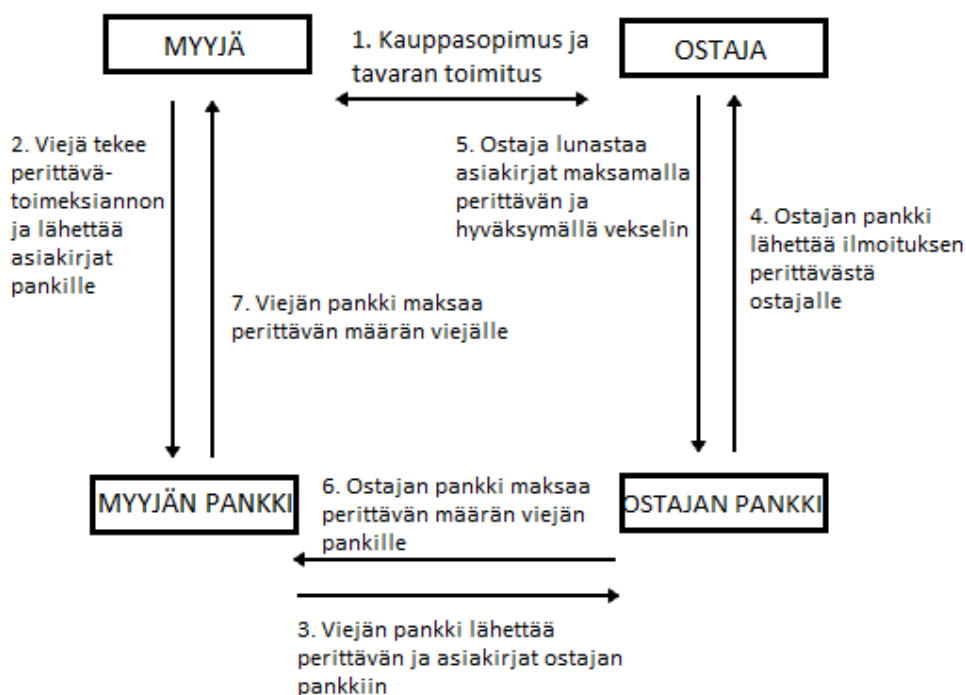
Ennen perittävän käyttöä, myyjän olisi syytä ottaa selvää kaupan kohdistuvista riskeistä. Myyjän on suositeltavaa informoitua ostajan luottotiedoista sekä ostajan maassa vallitsevasta taloudellisesta ja poliittisesta tilanteesta. Luottotietojen selvittämisellä pyritään varmistamaan ostajan maksukyky ja – halukkuus. Luotettavien luottotietojen saanti on kuitenkin yleensä vaikeaa Pohjoismaiden ulkopuolella, eivätkä hyvät luottotiedot takaa välttämättä maksun saantia, sillä ne perustuvat ostajan menneeseen maksukäyttäytymiseen. Maariski on myös syytä ottaa huomioon, sillä ulkopuoliset tekijät voivat vaikuttaa ostajan maksukykyyn. Myyjän on myös oltava tietoinen siitä, että perittävän yhteydessä on aina mahdollisuus toimituksen palautumiseen, uudelleenmyyntiin tai jälleenmyyntiin kohdemaassa, mikäli ostaja jättää sen lunastamatta. (Kananen 2009, 64–65.)

Lähetyksen lunastamatta jättäminen tarkoittaa myyjälle aina lisää kustannuksia, sillä lähetykselle uuden ostajan tai markkinoiden löytäminen voi olla mahdotonta ja lähetyksen takaisin kuljetus kallista. Perittävää ei tulisi koskaan käyttää myydessä tilaustuotteita, joille uuden ostajan löytäminen on hankalaa tai jopa mahdotonta. Myös arvokkaiden investointihyödykkeiden, kuten koneiden ja laitteiden, myyntiä perittävä maksuehdolla tulisi välttää. Raskaissa toimituksissa kuljetuskustannukset

pitkillä matkoilla ovat korkeat ja palautustilanteessa nämä kustannukset tuplaantuvat. (Kananen 2009, 64–65.)

Perittävä toimii parhaiten merikuljetuksiin, sillä tavaranhallintaoikeus pysyy myyjällä, kunnes ostaja lunastaa tavarán esittämällä alkuperäisen konossementin (bill of lading). Muissa kuljetuksissa vastaanottajaksi täytyy sopia jokin muu kuin ostaja, jottei ostaja pysty lunastamaan tavaraa ennen kuin on maksanut perittävän summan tai hyväksynyt vekselin.

Lentorahdissa vastaanottajaksi voidaan osoittaa pankki ja tavara osoitetaan tällöin huolitsijan lentoterminaaliin. Autokuljetuksissa tavara on toimitettava huolitsijan terminaaliin ja annettava erikseen ohje, ettei tavaraa saa luovuttaa myyjälle kuin maksukuittia vastaan, joka todentaa maksun suorituksen. (Helppi & Paloheimo 2005, 109.)



KUVIO 4. Perittävän kulku (Mukaillen Helppi & Paloheimo 2005, 110)

Perittävän kulkua on kuvattu kuviossa 4. Perittävä lähtee liikkeelle, kun myyjä ja ostaja tekevät kauppasopimuksen ja sopivat perittävän käytettäväksi maksutavaksi. Myyjä valmistaa tavarán ja toimittaa sen ostajan maahan sopimuksen mukaan. Seuraavaksi myyjä toimittaa omalle pankilleen perittävätoimeksiannon ja liittää siihen kauppasopimuksessa



sovitut asiakirjat. Myyjä toimii perittävässä toimeksiantajana. (Helppi & Paloheimo 2005, 110–111; Kananen 2009, 67–68.)

Myyjän pankki, eli toisin sanoen toimeksiantajan pankki, laatii perittävän ja lähettää sen ostajan eli perittävän pankille. Myyjän pankki pyytää ostajan pankkia luovuttamaan asiakirjat ostajalle maksua tai vekselin hyväksymistä vastaan. Vastaanotettuaan asiakirjat, ostajan pankki ilmoittaa niiden saapumisesta ostajalle. (Helppi & Paloheimo 2005, 110–111; Kananen 2009, 67–68.)

Ostaja voi tarkastaa asiapaperit ennen maksusuoritusta. Ostaja lunastaa tavaraan oikeuttavat asiakirjat maksamalla kauppasopimuksessa sovittujen ehtojen mukaisesti tai hyväksymällä myyjän asettaman vekselin. Veloitettuaan maksun ostajan tililtä, ostajan pankki luovuttaa ostajalle perittävän asiakirjat ja välittää maksun tai allekirjoitetun vekselin myyjän pankille sopimuksen mukaan. Lopulta myyjän pankki maksaa kauppasumman toimeksiannon ohjeiden mukaisesti myyjälle. (Helppi & Paloheimo 2005, 110–111; Kananen 2009, 67–68.)

Kuten jo aiemmin mainittu, perittävän käytöstä sovitaan myyjän ja ostajan välisessä kauppasopimuksessa. Kauppasopimuksessa on myös eriteltävä mitä maksulausekkeella tarkoitetaan, sillä perittävä voi olla käteis- tai aikaperittävä. Käteisperittävä eli D/P, "Documents against payment" – maksulausekkeessa ostajan tulee maksaa sovittu kauppasumma käteisellä pankilleen lunastaakseen asiakirjat haltuunsa. Ostajalla ei ole maksuaikaa, vaan hänen tulee suorittaa maksu heti tavaroiden saavuttua maahan. Käteisperittävää voidaan myös kutsua termeillä at sight tai avista. Aikaperittävä eli D/A, "Documents against acceptance" – maksulausekkeessa ostajalle on myönnetty maksuaikaa. Ostaja saa pankiltaan asiakirjat haltuunsa hyväksymällä myyjän asettaman vekselin. (Helppi & Paloheimo 2005, 111–112; Kananen 2009, 66.)

Perittävän käytöstä syntyy kuluja molempien osapuolten pankeissa. Yleistynyt käytäntö on, että myyjä ja ostaja maksavat omien pankkiensa kulut. Pankkikulujen maksamisesta olisi syytä sopia jo kauppasopimuksen

maksuehtoja määriteltäessä, jotta väärinkäsityksiltä voitaisiin välttyä. (Aarto ym. 2002, 17, 19.) Mikäli kulujen maksusta ei ole sovittu kauppasopimuksessa, on perimisprosessin käynnistäjä eli myyjä velvollinen maksamaan ne (Kananen 2009, 67).

#### 2.4 Maksutapojen yhteenveto

Taulukkoon 1 on koottu eri maksumuotoja ja niitä on vertailtu. Avoimista maksuista ennakkomaksu ja avoin tili eli avoin luotto on mainittu taulukossa. Ennakkomaksussa suurin osa riskeistä on ostajalla. Ennakkomaksu sopii tilanteisiin, joissa myytävä tavara on tilaustavara tai myyjä ei pysty luottamaan ostajan maksukykyyn täysin. Avoimessa tilissä tilanne on täysin päinvastainen ja riski on täysin myyjällä. Avoimen tilin käyttö vaatii luotettavan kauppakumppanin, sillä maksu suoritetaan vasta tavaran toimittamisen jälkeen.

Remburssin käyttö vaatii tarkkuutta asiapapereissa ja kaikessa muussa. Myyjän riski vaihtelee riippuen siitä onko remburssi vahvistettu vai ei. Vahvistettu remburssi on myyjän osalta riskitön, kahden pankin vakuuttama. Vahvistamattomassa remburssissa vain ostajan pankki sitoutuu maksamaan sovitun kauppasumman ja myyjän pankki toimii vain välittäjänä. Ostajan riski remburssissa on lähetyksen sisältö, sillä pankit eivät puutu lähetyksen sisältöön mitenkään ja ostaja saa lähetyksen haltuunsa vasta lunastettuaan tavara.

Perittävän käytössä suurin riski myyjän kannalta on se, että ostaja voi jättää tavarat lähetyksen jälkeen lunastamatta. Silloin myyjä ei saa rahojaan, sillä perittävässä pankit eivät takaa maksua ja myyjä joutuu tämän lisäksi itse kustantamaan kuljetuksen takaisin. Perittävää tulisi käyttää vain luotettavien kauppakumppaneiden kanssa, jotka sijaitsevat maassa, missä vallitsee vakaa poliittinen ja taloudellinen tilanne. Ostajan kannalta perittävässä on samanlainen riski kuin remburssissa, eli lähetyksen sisältö, jonka ostajan näkee vasta lunastettuaan tavaran maksamalla kauppasumman tai hyväksytyään vekselin.

Taulukko 1. Eri maksumuotojen vertailua (Mukaillen Kananen 2009, 92)

| Maksuehto  | Maksu-<br>ajankohta                              | Tavarat<br>ostajalla          | Myyjän<br>riski                                     | Ostajan<br>riski      | Huomautukset   |
|--|--|-------------------------------|---|-----------------------|--|
| <b>Ennakkomaksu</b>                                  | Ennen<br>Lähetystä                               | Maksun<br>jälkeen             | Lähes<br>riskitön                                   | Riski suuri           | Myyjällä<br>monopoli<br>Erikoistuote<br>Tilaustavara |
| <b>Avoin tili</b>                                    | Sopimuksen<br>mukaan                             | Ennen<br>maksua               | Riippuu<br>ostajasta                                | Ei riskiä             | Vaatii<br>molempien<br>luottamusta                   |
| <b>Remburssi</b>                                     |  |                               | Asiakirja-<br>papereissa<br>ei saa olla<br>virheitä | Lähetysten<br>sisältö | Vatii<br>tarkkuutta<br>kaikessa                      |
| <b>Vahvistettu<br/>peruuttamaton<br/>remburssi</b>   | Laivauksen<br>jälkeen<br>asiapaperit<br>esitetty | Maksun<br>jälkeen             | Varma<br>kahden<br>pankin<br>vakuus                 | Lähetysten<br>sisältö | Myyjä saa<br>maksun omalta<br>pankiltaan             |
| <b>Vahvistamaton<br/>peruuttamaton<br/>remburssi</b> | Laivauksen<br>jälkeen<br>asiapaperit<br>esitetty | Maksun<br>jälkeen             | Vain ostaja-<br>pankin<br>sitoumus                  | Lähetysten<br>sisältö | Ostajan<br>pankin riski                              |
| <b>Käteisperittävä</b>                               | Esitettäessä<br>perittävä<br>ostajalle           | Maksun<br>jälkeen             | Lunastaako<br>ostaja<br>lähetysten?                 | Lähetysten<br>sisältö | Pankki ei takaa<br>maksua                            |
| <b>Aikaperittävä</b>                                 | Maksuajan<br>mukaan                              | Ennen<br>lopullista<br>maksua | Hyväksyykö<br>ostaja<br>perittävän<br>esittäessä?   | Lähetysten<br>sisältö | Pankki ei takaa<br>maksua                            |

Taulukossa 2 tarkastellaan eri maksutapojen riskejä myyjälle. Taulukossa on tarkasteltavana avoin luotto, ennakkomaksu, ulkomaan shekki, remburssi, vahvistettu remburssi, käteisperittävä ja aika perittävä ostajan pankin takaamalla vekselillä.

Avoimessa luotossa riski myyjälle on suuri, sillä ostaja saa tavarat ennen kuin hän maksaa siitä. Riskejä maksun saannille ovat ostajan maksukyky ja halu sekä poliittiset, ennalta-arvaamattomat muutokset ostajan maassa. Maksutapaa tulisi käyttää vain luotettavien asiakkaiden kanssa.

Ennakkomaksu on myyjälle lähes riskitön, sillä myyjä saa ostajalta maksun

ennen kuin tavara lähetetään. Ennakkomaksu sopii uusille ja epäluotettaville asiakkaille, joiden kanssa ei ole vielä luotu vakiintunutta, luottavaista kauppasuhdetta.

Ulkomaan shekin käyttö on hidasta ja shekki pystytään helposti väärentämään. Riskejä myyjälle ovat samat kuin avoimessa luotossa eli ostajan maksukyky ja – halu, sekä poliittiset riskit ostajan maassa. Shekkiä voidaan käyttää maksutapana ennakkomaksussa, toimituksen aikaisessa maksussa sekä toimituksen jälkeisessä maksussa ja sitä tulisi käyttää luotettavien asiakkaiden kanssa.

Remburssi on hidas, työläs ja kallis maksutapa, sillä remburssimenetelmään asiapapereiden työstäminen ja tarkastaminen vie aikaa. Kaupan osapuolten lisäksi myös pankit tarkastavat asiapaperit. Vahvistamattomassa remburssissa ostajan pankki maksaa myyjälle kauppasumman, joten myyjän riskeihin kuuluvat ostajan pankin maksukyky sekä poliittinen riski ostajan maassa. Vahvistetussa remburssissa myyjän pankki maksaa myyjälle kauppasumman, joten riskinä on myyjän pankin maksukyky. Remburssia on hyvä käyttää uusien, tuntemattomien asiakkaiden kanssa tai silloin, kun maassa vallitsevat epävakaaat poliittiset tai taloudelliset olosuhteet.

Käteisperittävän käytössä suurimmat riskit myyjälle ovat ostajan maksukyky ja – halu sekä ostajan maan poliittinen riski. Ostaja voi jättää tavaran lunastamatta, eikä myyjä saa sovittua kauppasummaa. Aikaperittävässä, jossa on ostajan pankin takaama vekseli, suurin riski myyjälle on ostajan pankin maksukyky. Perittävää maksumenettelyä tulisi käyttää vain luotettavien, vakiintuneiden kauppakumppaneiden kanssa, sillä pankit eivät takaa maksua myyjälle, jos ostaja jättää tavaran lunastamatta ja maksamatta.

Taulukko 2. Myyjälle syntyviä riskejä eri maksutapoja käytettäessä  
(Mukaillen Helppi & Paloheimo 2005, 107)

| Maksutapa                                      | Riski myyjälle   | Sopiva asiakas  |
|--|--|---|
| Avoin luotto                                   | Ostajan maksukyky ja -halu<br>Poliittinen, ennaltanäkemätön riski ostajan maassa                                     | Luotettava, tuttu, jonka kanssa on jo vakiintunut kauppasuhte   |
| Ennakkomaksu                                   | Lähes riskitön, suurimmat riskit ostajalla   | Uusi, tuntematon<br>Maassa epävakaa poliittiset ja taloudelliset olosuhteet<br>Sopii myös tilaustuotteisiin         |
| Ulkomaan shekki                                | Hidas, helposti väärennettävissä<br>Ostajan maksukyky ja -halu<br>Poliittinen, ennaltanäkemätön riski ostajan maassa | Luotettava, tuttu, jonka kanssa on jo vakiintunut kauppasuhte   |
| Remburssi                                      | Hidas, työläs ja kallis maksutapa<br>Ostajan pankin maksukyky<br>Poliittinen, ennaltanäkemätön riski ostajan maassa  | Uusi, tuntematon asiakas<br>Maassa epävakaa poliittiset ja taloudelliset olosuhteet<br>Sopii myös tilaustuotteisiin |
| Vahvistettu remburssi                          | Hidas, työläs ja kallis maksutapa<br>Myyjän pankin maksukyky   | Uusi, tuntematon asiakas<br>Maassa epävakaa poliittiset ja taloudelliset olosuhteet<br>Sopii myös tilaustuotteisiin |
| Käteisperittävä                                | Ostajan maksukyky ja -halu<br>Poliittinen, ennaltanäkemätön riski ostajan maassa                                     | Luotettava, tuttu, jonka kanssa on jo vakiintunut kauppasuhte   |
| Aikaperittävä + ostajan pankin takaama vekseli | Ostajan pankin maksukyky<br>Poliittinen, ennaltanäkemätön riski ostajan maassa                                       | Luotettava, tuttu, jonka kanssa on jo vakiintunut kauppasuhte   |

### 3 TOIMITUSEHDOT, INCOTERMS 2010

Ulkomaan kaupassa käytetään yleisesti Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) luomia Incoterms-toimituslausekkeita. Toimituslausekkeilla määritetään, miten myyjän ja ostajan velvollisuudet jakaantuvat tavaraa toimittaessa. Incoterms-tulkintasäännöstökokoelma luotiin vuonna 1936 ja lausekkeita on sen jälkeen uusittu ja täydennetty monesti. (Melin 2011, 56–57.)

Nykyiset toimituslausekkeet, Incoterms 2010, sisältää yksitoista kansainvälisessä kaupassa käytettävän kauppataavan määritelmää. Jokaisella kauppataavalla on määritelmän lisäksi nimi ja kolmikirjaiminen lyhenne. Lyhenteen ja viittauksen Incotermsiin merkitseminen kauppasopimukseen merkitsee, että myyjä ja ostaja noudattavat lausekkeen määritelmän mukaista kauppataavaa. Incoterms-lauseke merkitään sopimukseen "valittu Incoterms, määräpaikka, Incoterms 2010", esimerkiksi "FCA, Riihimäki, Incoterms 2010". (Logistiikan maailma 2016b)

Incoterms-lausekkeet määrittävät tarkennettuna:

- toimintavelvollisuudet
- kustannusvastuut
- vaaranvastuun eli riskin siirtymisen
- asiakirjojen hankkimis- ja kustantamisvastuut
- vakuuttamisvelvollisuudet
- pakkausvelvollisuudet
- tarkastuskustannukset
- ilmoitusvelvollisuudet vastapuolelle (Melin 2011, 57.)

On hyvä huomata, ettei Incoterms 2010 määrittele tavaran hintaa tai maksuehtoa, tavaran omistusoikeuden siirtymistä eikä kaupan osapuolten velvoitteita kolmansiin osapuoliin, kuten esimerkiksi huolitsijaan (ICC 2016).

#### **Lausekkeiden ryhmittely**

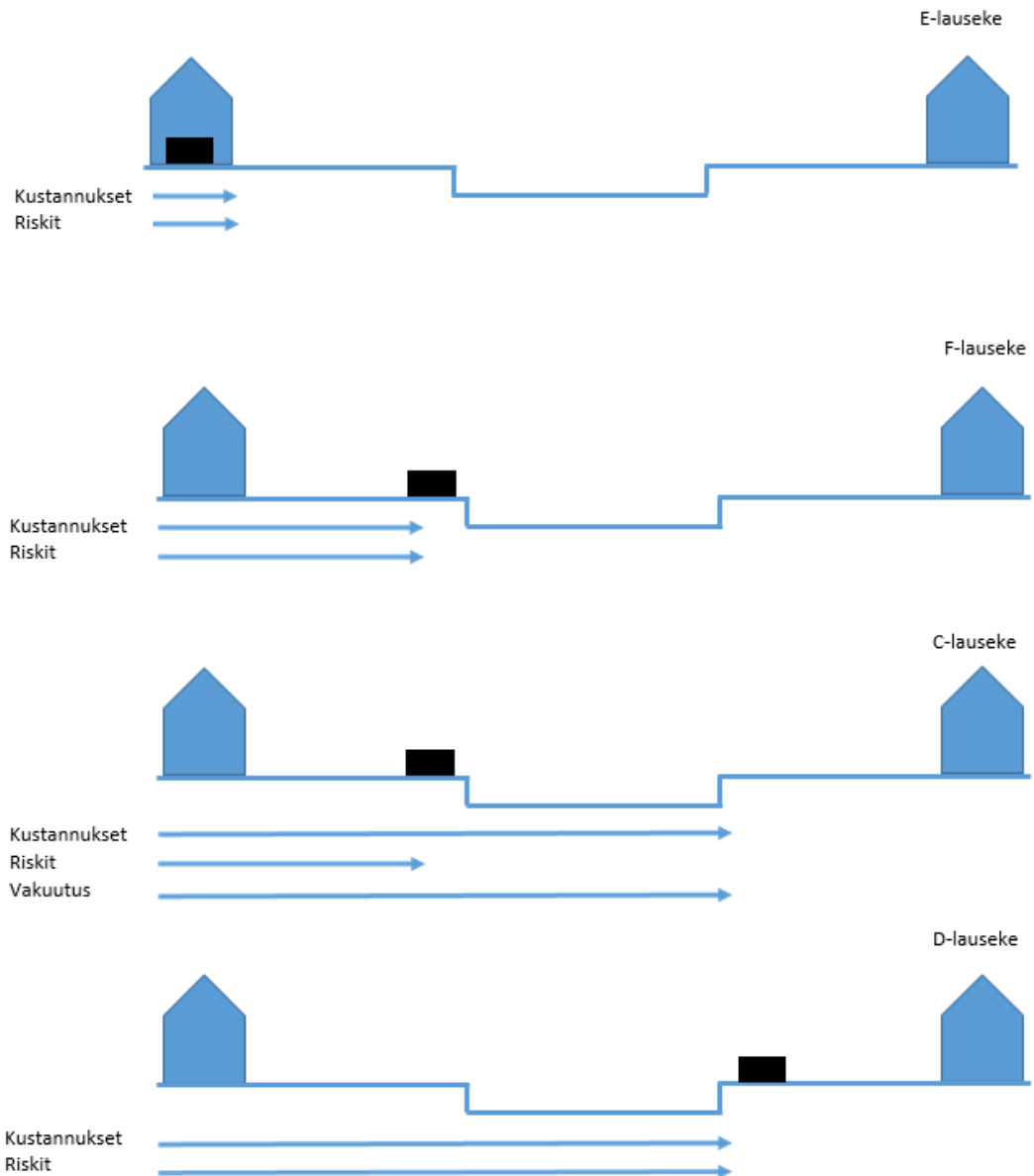
2010 vuoden uudistuksissa Incoterms 2000:n lausekkeet DAF, DES, DEQ ja DDU poistuivat käytöstä ja samalla korvautuivat kahdella uudella lausekkeella, DAT, Delivered at Terminal ja DAP, Delivered at Place. Nykyisiä Incoterms-lausekkeita on yhteensä yksitoista ja ne voidaan jakaa kahteen ryhmään. Ensimmäisessä ryhmässä on seitsemän Incoterms-lauseketta, jotka sopivat kaikille kuljetusmuodoille, myös vesikuljetukselle ja kuljetuksessa voidaan käyttää yhtä tai useampaa kuljetusmuotoa. Tähän ryhmään kuuluvat EXW, FCA, CPT, CIP DAP, DAT ja DDP. Toiseen ryhmässä on neljä Incoterms-lauseketta, jotka sopivat vain vesikuljetuksiin. Tähän ryhmään kuuluvat FAS, FOB, CFR ja CIF. (ICC 2010, 6-7.)

TAULUKKO 3. Incoterms 2010 – lausekkeet ja niiden ryhmittely (Mukaillen Helppi 2011, 58)

| Incoterms® 2010       |                                |                                      |
|-----------------------|--------------------------------|--------------------------------------|
| Kaikki kuljetusmuodot |                                |                                      |
| EXW                   | Ex Works                       | Noudettuna lähettäjältä              |
| FCA                   | Free Carrier                   | Vapaasti rahdinkuljettajalla         |
| CPT                   | Carriage Paid To               | Kuljetus maksettuna                  |
| CIP                   | Carriage and Insurance Paid To | Kuljetus ja vakuutus maksettuina     |
| DAP                   | Delivered At Place             | Toimitettuna määräpaikalla           |
| DAT                   | Delivered At Terminal          | Toimitettuna terminaalissa           |
| DDP                   | Delivered Duty Paid            | Toimitettuna tullattuna              |
| Vain vesikuljetus     |                                |                                      |
| FAS                   | Free Alongside Ship            | Vapaasti aluksen sivulla             |
| FOB                   | Free On Board                  | Vapaasti aluksessa                   |
| CFR                   | Cost and Freight               | Kulut ja rahti maksettuna            |
| CIF                   | Cost, Insurance and Freight    | Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina |

Lausekkeet on myös mahdollista ryhmitellä perinteisen ryhmittelyperusteen mukaan, jolloin kunkin lausekkeen ensimmäinen kirjain kuvaa lausekkeen luonnetta. Tällöin lausekkeet jakaantuvat E-, F-, C- ja D-lausekkeisiin. E-ryhmän lausekkeessa myyjän velvollisuudet ovat minimissä. Myyjän velvollisuus on asettaa tavara ostajan käytettäväksi lähellä myyjää ja ostaja noutaa tavaran. Myös F-ryhmän lausekkeessa tavaran toimituspaikka on suhteellisen lähellä myyjää, josta ostaja noutaa tavaran. C-ryhmässä myyjä toimittaa tavaran lähellä myyjää ja lisäksi

myyjä maksaa rahdin sovitulle määräpaikalle. Vastuu vahingosta siirtyy ostajalle kuitenkin jo, kun myyjä on toimittanut tavaran lähelle myyjää. Ostaja vastaanottaa tavaran rahdinkuljettajan välityksellä. D-ryhmässä myyjä on vastuussa kaikista riskeistä ja kustannuksista lausekkeen ilmoittamaan määräpaikkaan saakka, joka sijaitsee lähellä ostajaa. Ostaja vastaanottaa tavaran määräpaikassa myyjältä. (Melin 2011, 58–59.)



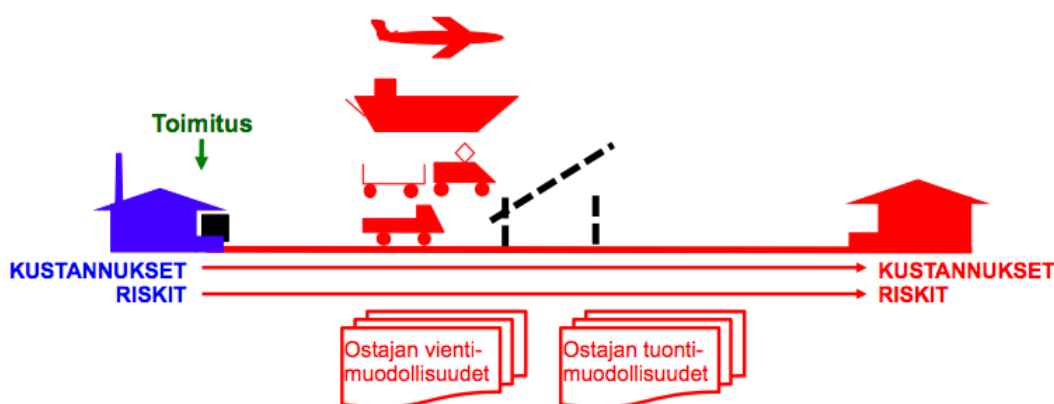
KUVIO 5. Toimituslausekkeiden perinteinen ryhmittely ja myyjän velvollisuudet (Mukaiillen Melin 2011, 59)



### 3.1 EXW, Ex Works

Ex Works on myyjän kannalta minimilauseke ja lähes kaikki velvollisuudet ovat ostajalla. Myyjän täytyy vain asettaa tavara ostajan käytettäväksi omissa tiloissaan tai muussa määritetyssä paikassa kuten esimerkiksi tehtaalla tai varastolla sovittuna ajankohtana sekä pakata tavara asianmukaisesti. Myyjän tulee myös maksaa vaadittavat tarkastustoimenpiteet, kuten laaduntarkastus, mittaus ja punnitus. Myyjän velvollisuuksiin ei kuulu tavarantoimittajan lastaaminen tai vientiselvityksestä huolehtiminen. (ICC 2010, 15–21.)

Riskit ja kustannukset siirtyvät ostajalle sen jälkeen, kun myyjä on asettanut tavarantoimittajan käytettäväksi. Ostaja noutaa tavarantoimittajan tai hankkii sille kuljetuksen. Toimituslauseke sopii kaikkiin kuljetusmuotoihin, jopa yhdistetyille kuljetuksiin. Ex Works -lauseketta kehoitetaan käyttämään kotimaan kaupassa, kansainväliseen kauppaan sopivampi vastaava lauseke on useimmiten FCA. (ICC 2010, 15–21.)



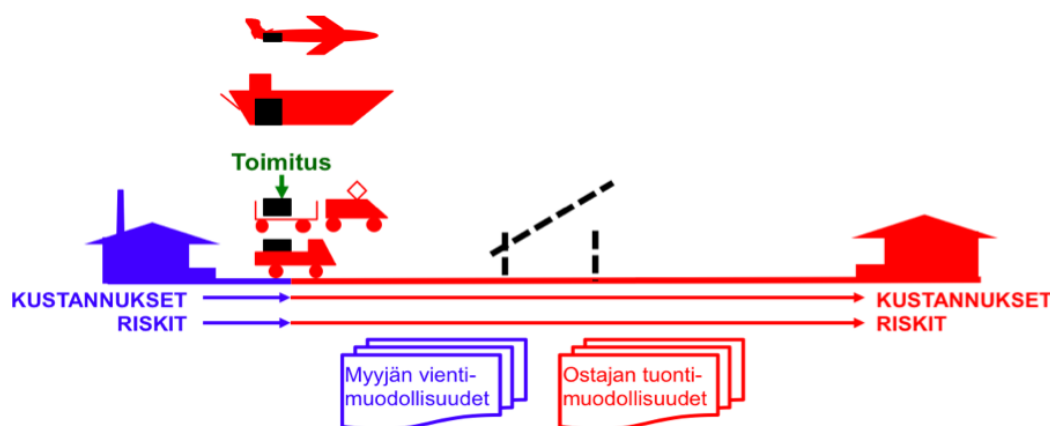
KUVIO 6. EXW, Ex Works Incoterms 2010 (Logistiikan maailma 2016c)

### 3.2 FCA, Free Carrier

Toimituslauseke ”vapaasti rahdinkuljettajalla” tarkoittaa, että myyjä on toimittanut tavarantoimittajan, kun hän on luovuttanut sen ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle myyjän tiloissa tai muussa nimetyssä paikassa. Toimituskohta tulisi tarkentaa mahdollisimman selvästi, sillä riski siirtyy ostajalle tällöin. Jos toimituspaikaksi on valittu myyjän toimitilat, toimitus on tapahtunut silloin, kun tavara on lastattu

ostajan järjestämään kuljetusvälineeseen. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu myös tavarán asianmukainen pakkaaminen ja tarvittavien tarkastusten, kuten laaduntarkastuksen, mittauksen ja punnituksen, kustantaminen. Myyjä on vastuussa kustannuksista ja riskeistä aina toimitukseen asti.

FCA-lausekkeen mukaan myyjän on vientiselvitettävä tavara silloin, kun se on tarpeellista. Myyjällä ei ole kuitenkaan velvollisuutta tuontiselvittää tavaraa, maksaa tuontitullia tai hoitaa tuontimuodollisuuksia, nämä ovat ostajan vastuulla. Kuten Ex Works -lauseke, myös FCA -lauseke sopii kaikille kuljetusmuodoille mukaan lukien yhdistetyt kuljetukset. (ICC 2010, 23–31.)

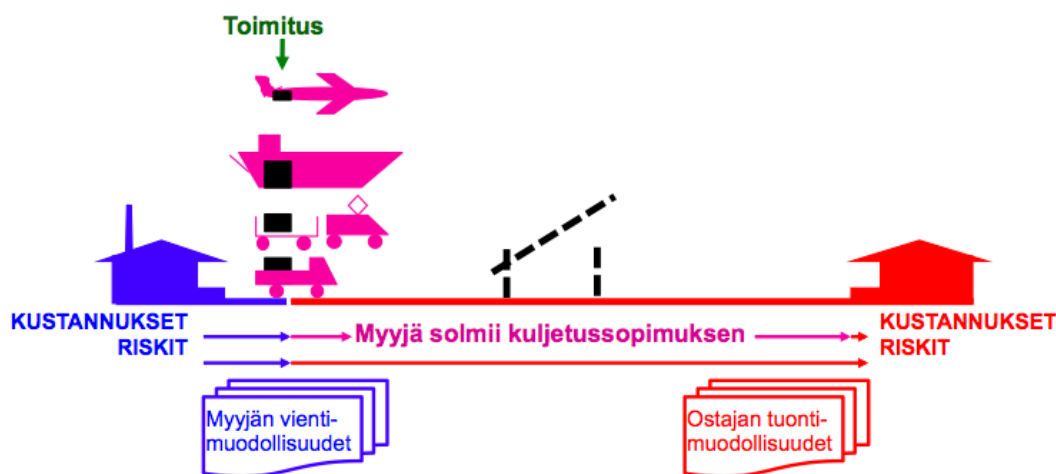


KUVIO 7. FCA, Free Carrier Incoterms 2010 (Logistiikan maailma 2016d)

### 3.3 CPT, Carriage Paid To

Lauseketta ”Kuljetus maksettuna” voidaan käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa, myös yhdistetyissä kuljetusmuodoissa. CPT-lausekkeen mukaan myyjä luovuttaa tavarán nimeämälleen rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle sovitussa paikassa. Myyjän velvollisuus on tehdä kuljetussopimus ja maksaa rahti määräpaikkaan. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu myös tavarán vientiselvitys, tarkastusten, kuten laaduntarkastuksen, mittauksen ja punnituksen, kustantaminen ja tavarán pakkaaminen. Ostajan vastuulla on tavarán tuontiselvitys, tuontitullin maksaminen ja tuontimuodollisuudet. (ICC 2010, 33–39.)

CPT-lausekkeella on kaksi kriittistä pistettä, koska riski ja kustannukset jakautuvat eri paikoissa. Tämän vuoksi on tärkeää, että osapuolet täsmentävät sopimuksessaan mahdollisimman tarkasti toimituspaikan ja määräpaikan. Tavara katsotaan toimitetuksi, kun myyjä luovuttaa tavaran rahdinkuljettajalle nimetyssä toimituspaikassa. Tavaran toimittamisen jälkeen riski siirtyy myyjältä ostajalle. Myyjä on kuitenkin velvollinen maksamaan kuljetuskustannukset sovittuun määräpaikkaan asti. Jos kuljetuksessa käytetään useita rahdinkuljettajia ja tarkasta toimituspaikasta ei ole sovittu myyjän ja ostajan kesken, myyjän katsotaan toimittaneen tavaran, kun se on luovutettu ensimmäiselle rahdinkuljettajalle. Tällöin myös riski siirtyy ostajalle. (ICC 2010, 33–39.)



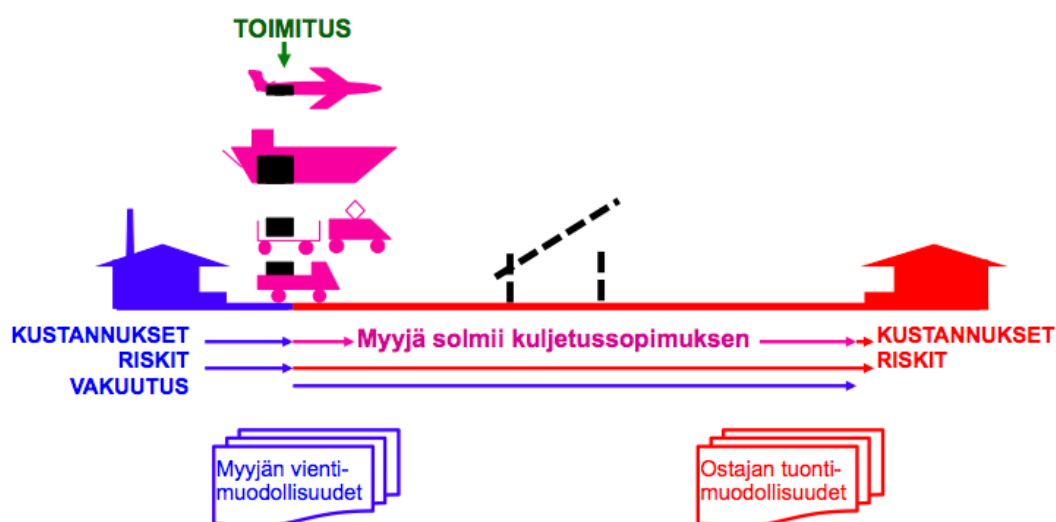
KUVIO 8. CPT, Carriage Paid To Incoterms 2010 (Logistiikan maailma 2016e)

### 3.4 CIP, Carriage and Insurance Paid To

Lauseke “kuljetus ja vakuutus maksettuina” on samantapainen kuin CPT, sillä eroavaisuudella, että myyjä vakuuttaa tavaran kuljetusvahinkojen varalta (Logistiikan maailma 2016f). Myyjä on toimittanut tavaran ostajalle, kun myyjä on luovuttanut tavaran nimeämälleen rahdinkuljettajalle. Myyjä tekee rahdinkuljettajan kanssa kuljetussopimuksen ja maksaa tavaran kuljettamisesta syntyvät kulut ennalta sovittuun määräpaikkaan. Kuljetussopimuksen lisäksi myyjän velvollisuuksiin kuuluu

vakuutus sopimuksen solmiminen siltä varalta, että tavara tuhoutuu tai vahingoittuu kuljetuksen aikana ostajan vastuulla. CIP-lauseke kuitenkin edellyttää myyjää hankkimaan vakuutuksen vain vähimmäislausekkeen mukaisesti eli vakuutuksen täytyy olla vähintään Institute Cargo Clauses-ehdokokoelman (LMA/IUA) C-ehtojen mukainen tavaravakuutus. Ostaja voi vaatia myyjää hankkimaan kattavamman vakuutussuojan tai tehdä omat vakuutusjärjestelynsä. (ICC 2010, 41–48.)

CIP-lausekkeella on kaksi kriittistä pistettä, sillä riski ja kustannukset siirtyvät myyjältä ostajalle eri pisteissä. Riski siirtyy myyjältä ostajalle ennalta määritellyssä toimituspaikassa eli silloin, kun myyjä luovuttaa tavaran rahdinkuljettajalle. Myyjä tekee kuljetussopimuksen ja kustantaa tavaran kuljetuksen nimettyyn määräpaikkaan, jonka jälkeen kustannukset siirtyvät ostajalle. Kuljetussopimuksen mukaisesti myyjä maksaa tavaran lastaus- ja purkauskulut. Myyjä on velvollinen tekemään tavaralle tarvittaessa vientiselvityksen. Tuontiselvityksen tekeminen, tuontitullin maksaminen ja muut tuontimuodollisuudet kuuluvat kuitenkin ostajalle. CIP-lauseketta voi käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa, myös yhdistetyissä kuljetuksissa. (ICC 2010, 41–48.)

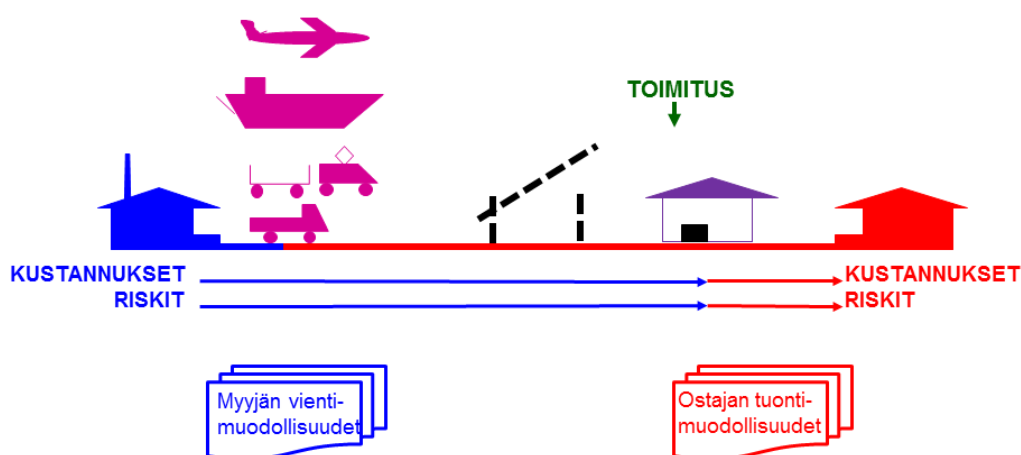


KUVIO 9. CIP, Carriage and Insurance Paid to Incoterms 2010 (Logistiikan maailma 2016g.)

### 3.5 DAT, Delivered At Terminal

Lausekkeessa ”toimitettuna terminaalissa” myyjä on toimittanut tavaran ostajalle, kun myyjä on asettanut sen ostajan käytettäväksi kuljetusvälineestä purettuna nimetyssä terminaalissa nimetyssä määräpaikassa tai määräsatamassa. Terminaali eli toimituspaikka voi olla avoin tai katettu paikka, kuten laituri, varasto, konttipiha tai tie-, rautatie- tai lentoterminaali. (DHL 2011) DAT-lauseketta voidaan käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa, myös yhdistetyissä kuljetuksissa. (ICC 2010, 53–59).

Myyjä on vastuussa kaikista tavarahan liittyvistä riskeistä ja kustannuksista, kunnes se on purettu terminaaliin nimetyllä määräpaikalla ostajan käytettäväksi. Onkin tärkeää, että kaupan osapuolet täsmentävät mahdollisimman selvästi terminaalin sekä erityinen toimituskohdan terminaali-alueella sovitulla määräpaikalla tai määräsatamassa, jotta väärinkäsityksiä riskin siirtymisen ajankohdasta ei voi syntyä. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu myös tavaran pakkaaminen kuljetusten edellyttämällä tavalla ja vientimaan viranomaisten edellyttämien tarkastusten kustantaminen, kuten esimerkiksi laaduntarkastus, mittaus ja punnitus. Myyjän tulee solmia kuljetussopimus ennalta määritettyyn paikkaan sekä tarvittaessa vientiselvittää tavara. Tuontitullaus ja muut tuontimuodollisuudet ovat kuitenkin ostajan vastuulla. (ICC 2010, 53–59.)

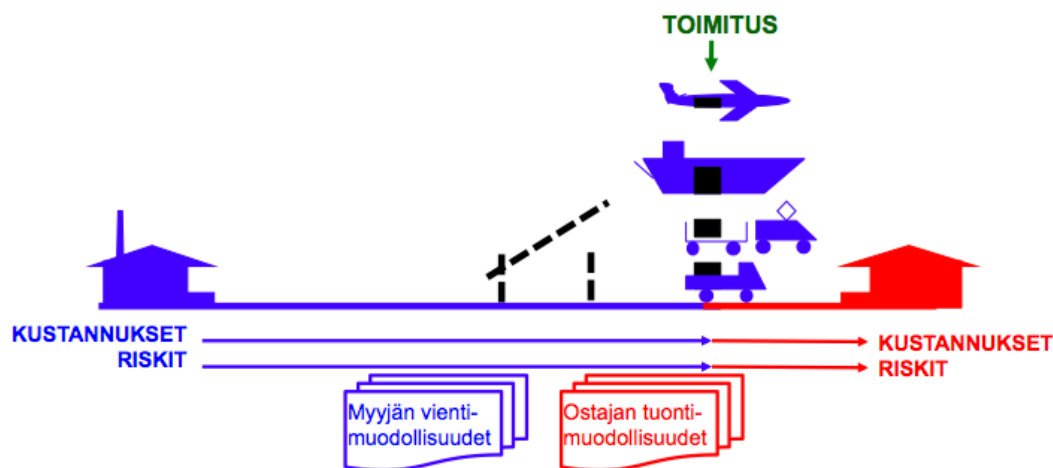


KUVIO 10. DAT, Delivered At Terminal Incoterms 2010 (Logistiikan maailma 2016h.)

### 3.6 DAP, Delivered At Place

Lausekkeessa “toimitettuna määräpaikalle” myyjä toimittaa tavaran asettamalla sen ostajan käytettäväksi nimetyllä määräpaikalla saapuneesta kuljetusvälineestä purettavaksi. Myyjän vastuulla on tavarahan kohdistuvat riskit ja kustannukset, kunnes se on toimitettu nimettyyn paikkaan. Toimituskohta on hyvä määrittää mahdollisimman tarkasti, jottei riskin siirtymisen ajankohdasta voi syntyä väärinkäsityksiä. Myyjällä on tarvittaessa vientiselvitysvelvollisuus, mutta ostaja vastaa tavaroiden tuontiselvittämisestä ja tuontimuodollisuuksista. (ICC 2010, 61–67.)

Myyjän velvollisuus on sopia kuljetussopimus rahdinkuljettajan kanssa nimettyyn määräpaikkaan. Myyjän tulee myös pakata tavara omalla kustannuksellaan ja kustantaa vientiviranomaisten edellyttämät tarkastukset, kuten esimerkiksi laaduntarkastus, mittaus ja punnitus. DAP-lauseketta voidaan käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa, myös yhdistetyissä kuljetuksissa. (ICC 2010, 61–67.)



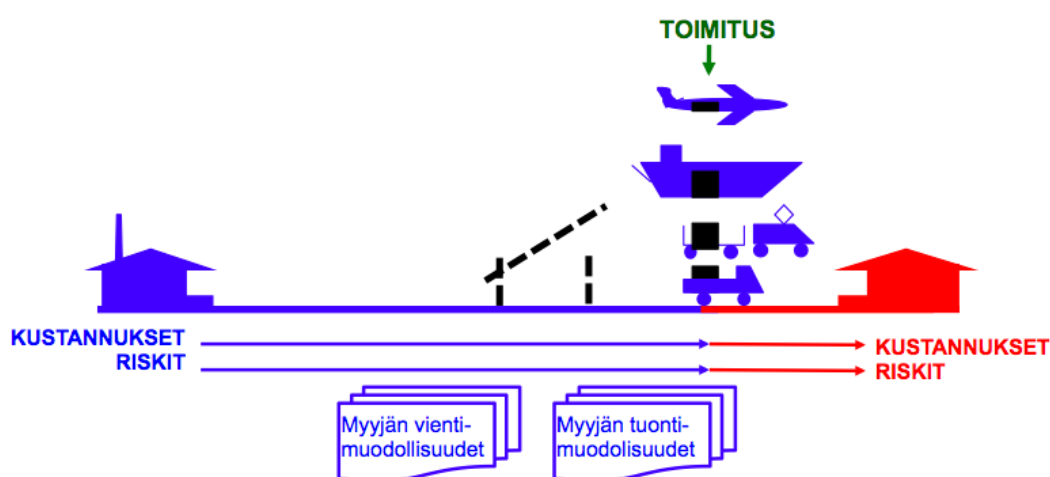
KUVIO 11. DAP, Delivered At Place Incoterms 2010 (Logistiikan maailma 2016i.)

### 3.7 DDP, Delivered Duty Paid

Lauseke “toimitettuna tullattuna” on lähes EXW-lausekkeen vastakohta, sillä se kuvaa myyjän enimmäisvelvollisuuksia. Myyjä vastaa kaikista

kustannuksista ja riskeistä tavarankuljetuksesta sovittuun määräpaikkaan. Tämän lisäksi myyjä on velvollinen vienti- ja tuontiselvittämään tavarankuljetusta, maksamaan vienti- ja tuontitullin ja hoitamaan kaikki tullimuodollisuudet. Myyjä on velvollinen maksamaan arvonlisäveron tai muun tuonnin yhteydessä maksettavan veron, ellei kauppasopimuksessa ole toisin mainittu. Tätä lauseketta kannattaa käyttää vain, jos myyjä on varma siitä, että pystyy hoitamaan tuontiselvityksen joko itse tai välillisesti. (ICC 2010, 69–75.)

Myyjä on toimittanut tavarankuljetuksen ostajalle, kun myyjä asettaa sen ostajan käytettäväksi nimetyllä määräpaikalla purettavaksi kuljetusvälineestä. Sovittu määräpaikka on määriteltävä mahdollisimman tarkasti, sillä riski ja kustannukset siirtyvät määräpaikalla myyjältä ostajalle. Myyjän tulisi solmia kuljetussopimus sovittuun määräpaikkaan. Kuljetussopimuksen perusteella myyjälle voi tulla toimituksen jälkeisiä kustannuksia, kuten esimerkiksi tavarankuljetuksen purkamisesta. Myyjä kustantaa myös tavarankuljetuksen asianmukaisen pakkaamiseen ja vienti- tai tuontimaan viranomaisten edellyttämät tarkastukset, kuten esimerkiksi laaduntarkastuksen, mittauksen ja punnituksen. DDP-lauseke sopii kaikkiin kuljetusmuotoihin, myös yhdistettyihin kuljetuksiin. (ICC 2010, 69–75)

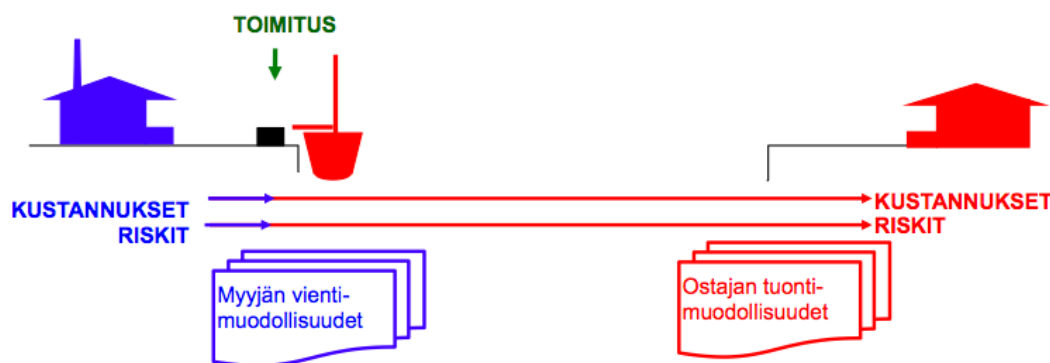


KUVIO 12. DDP, Delivered Duty Paid Incoterms 2010 (Logistiikan maailma 2016j)

### 3.8 FAS, Free Alongside Ship

“Vapaasti aluksen sivussa” -lauseketta voidaan käyttää ainoastaan vesitiekuljetuksissa. Myyjä toimittaa tavaran ostajalle asettamalla sen ostajan käytettäväksi tämän nimeämän aluksen vierellä nimetyssä laivaussatamassa tai osoittaa tavaran olevan jo siten toimitettu. Nimetty alus voi olla esimerkiksi laituri tai proomu. Riskit ja kustannukset tavarasta siirtyvät myyjältä ostajalle, kun tavara on toimitettu aluksen vierelle. On tärkeää täsmentää nimetyssä satamassa oleva lastauspaikka mahdollisimman tarkasti, sillä lastauspaikassa tavaran lisäksi myös riskit ja kustannukset siirtyvät myyjältä ostajalle. (ICC 2010, 79–84)

Jos ostaja ei ole osoittanut tarkkaa lastauskohtaa, myyjällä on oikeus valita hänelle parhaiten sopiva kohta tavaran toimitukseen. Myyjän tulee maksaa kaikki tavarasta aiheutuneet kustannukset, kunnes se on toimitettu ostajan käytettäväksi. Kustannuksiin voi kuulua tavaran tarkastukset, kuten laaduntarkastus, mittaus ja punnitus, sekä tavaran pakkaaminen. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu myös tavaran vientiselvitys, mutta ostaja vastaa tavaran tuontiselvityksestä, tuontitullista ja tuontimuodollisuuksista. (ICC 2010, 79–84)



KUVIO 13. FAS, Free Alongside Ship Incoterms 2010 (Logistiikan maailma 2016k)

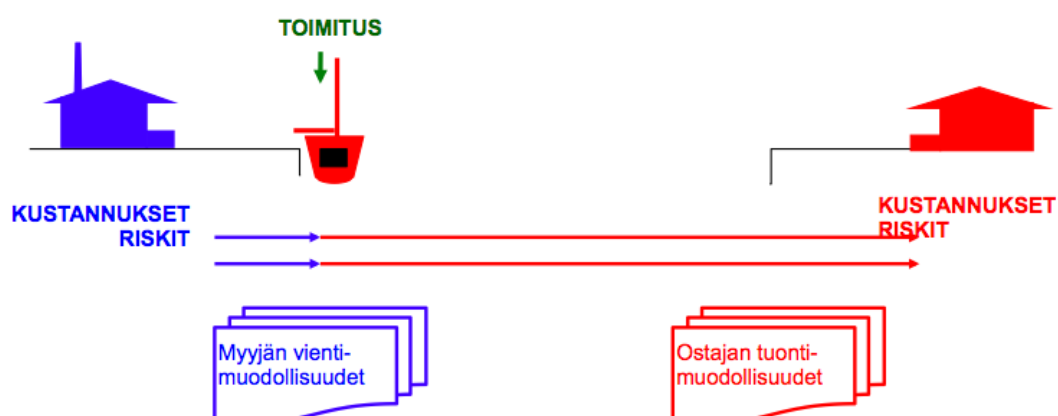
### 3.9 FOB, Free On Board

“Vapaasti aluksessa” -lauseke sopii vain vesiteitse tapahtuviin kuljetuksiin. Myyjä toimittaa tavaran ostajan nimeämään alukseen nimetyssä



laivaussatamassa tai osoittaa tavaran olevan jo toimitettu alukseen laivausta varten. Riskit ja kustannukset siirtyvät myyjältä ostajalle, kun tavara on aluksessa. Mikäli ostaja ei ole osoittanut tarkkaa lastauspaikkaa, myyjällä on oikeus valita hänelle mieluisin paikka. (ICC 2010, 87). Tavaraa ei voi kuitenkaan jättää terminaaliin tai laiturille myöhemmin lastattavaksi. On hyvä huomata, että FOB-lauseke ei sovi konttiliikenteeseen. (Logistiikan maailma 2016l.) Konttitoimituksissa tulisi sen sijaan käyttää FCA-lauseketta (ICC 2010, 87).

Myyjän täytyy tarvittaessa vientiselvittää tavara, mutta tuontiselvitys, tuontitulli ja tuontimuodollisuudet jäävät ostajan vastuulle. Aivan kuin FAS-lausekkeessa, myyjä vastaa kaikista mahdollisista toimitusta edeltävistä syntyvistä kuluista, kuten tavaran laaduntarkastuksesta, mittauksesta, punnituksesta ja pakkaamisesta. (ICC 2010, 87–93.)



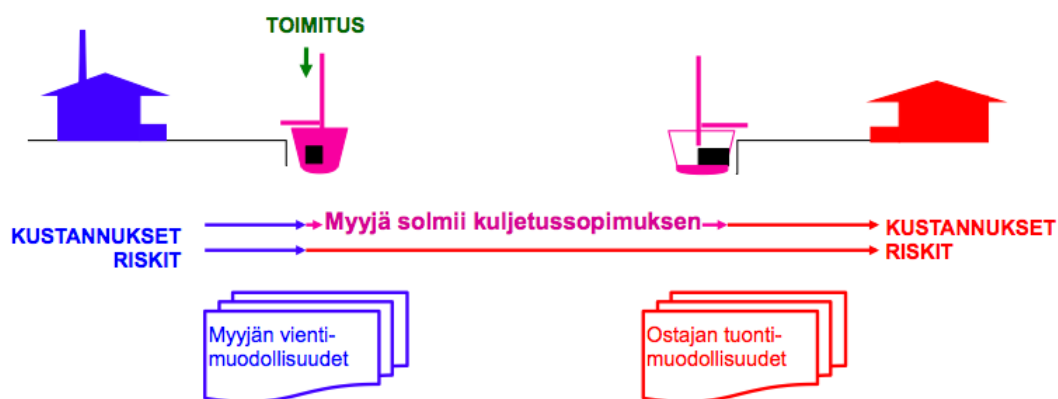
KUVIO 14. FOB, Free On Board Incoterms 2010 (Logistiikan maailma 2016m)

### 3.10 CFR, Cost and Freight to

Kuljetus ja rahti maksettuina -lauseke sopii ainoastaan vesitiekuljetuksiin. Tavara kuljetetaan aluksella lähtösatamasta määräsatamaan vesiteitse. Aivan kuten aiemmin esitellyissä toimituslausekkeissa CPT- ja CIP-lausekkeissa myyjä täyttää toimitusvelvollisuutensa silloin, kun hän luovuttaa tavaran kuljetettavaksi valitun toimituslausekkeen mukaisesti eikä silloin, kun tavara saapuu määräpaikkaan. Myyjä siis toimittaa tavaran

alukseen tai osoittaa tavarahan olevan jo siten toimitettu. Tässä vaiheessa tavarahan liittyvät riskit siirtyvät myyjältä ostajalle. Myyjä on velvollinen solmimaan kuljetussopimuksen ja maksamaan tavarahan kuljetuskulut ja rahdin nimettyyn määräsutamaan. (ICC 2010, 95–103.)

Riski ja kustannukset jakaantuvat CFR-lausekkeessa eri paikoissa, eli lausekkeella on kaksi kriittistä pistettä. Kauppasopimuksessa onkin tärkeää määritellä mahdollisimman selvästi määräsutama sekä laivaussutama. Laivaussutamassa tavarahan liittyvät riskit siirtyvät myyjältä ostajalle. Sovitun määräsutaman päätekohta tulisi myös määritellä tarkasti, sillä myyjä on velvollinen tavarahan kustannuksista siihen asti ja myyjän tulee tehdä kuljetussopimus siihen paikkaan. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu myös vientiselvitys, muut vientimuodollisuudet, tavarahan pakkaaminen ja tarpeellisten tarkastusten, kuten laaduntarkastus, mittaus, punnitus, kustantaminen. Tuontimuodollisuudet, tuontiselvitys ja tuontitulli jäävät ostajan vastuulle. (ICC 2010, 95–103.)



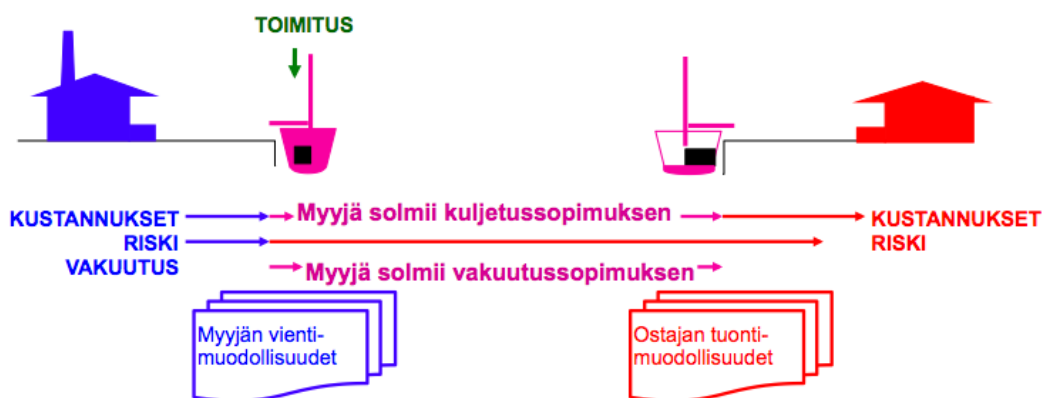
KUVIO 15. CFR, Cost and Freight to Incoterms 2010 (Logistiikan maailma 2016n)

### 3.11 CIF, Cost, Insurance and Freight

Lauseketta “kulut, vakuutus ja rahti maksettuina” voidaan käyttää vain vesitiekuljetuksissa. Myyjä toimittaa tavarahan alukseen tai osoittaa tavarahan olevan siten toimitettu. Tavarahan vaurioitumiseen tai tuhoutumiseen liittyvät riskit siirtyvät myyjältä ostajalle, kun tavara on lastattu alukseen. Myyjä täyttää toimitusvelvollisuutensa silloin, kun hän luovuttaa tavarahan

kuljetettavaksi valitun toimituslausekkeen mukaisesti eikä silloin, kun tavara saapuu määräpaikkaan. Myyjä sopii kuljetussopimuksen ja maksaa tavarantoimituksen kulut ja rahdin nimettyyn määräsatamaan. Tämän lisäksi myyjän velvollisuutena on solmia vakuutuslauseke sopimus hyvämaineisen vakuutusyhtiön kanssa, joka kattaa ostajan riskin tavarantoimituksesta tai vahingoittumisesta kuljetuksen aikana. Myyjän edellytetään hankkivan tämän vakuutuksen vain vähimmäisehdoin eli vakuutuksen täytyy olla vähintään Institute Cargo Clauses-ehdokokoelman (LMA/IUA) C-ehdojen tai vastaavan ehdokokoelman mukainen. Jos ostaja haluaa tavaralle kattavamman vakuutuksen, ostajan täytyy neuvotella siitä myyjän kanssa tai tehdä omat vakuutusjärjestelyt. (ICC 2010, 105–117.)

Aivan kuten CFR-lausekkeessa, myös CIF-lausekkeessa on kaksi kriittistä pistettä, koska riski siirtyy ja kustannukset jakaantuvat eri paikoissa. Tavaraan liittyvät riskit siirtyvät myyjältä ostajalle laivaussatamassa. Myyjä kuitenkin vastaa kustannuksista määräsatamaan asti. Myyjän tulisi tehdä kuljetussopimus sovittuun määräsatamaan. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu myös tavarantoimituksen viennin tarkastus, mahdolliset tarkastukset ja pakkaaminen. Ostaja vastaa tavarantoimituksen tuontiselvityksestä, tuontitullin maksamisesta ja tuontimuodollisuuksista. (ICC 2010, 105–117.)



KUVIO 16. CIF, Cost, Insurance and Freight to Incoterms 2010  
(Logistiikan maailma 2016o)

### 3.12 Toimitusehtojen yhteenveto

Toimituslausekkeiden valinnassa on huomioitava, mitkä kuljetusmuodot sopivat mihinkin lausekkeeseen. Incoterms 2010 – lausekkeet on jaettu kahteen ryhmään, lausekkeisiin, jotka sopivat kaikkien kuljetusmuotojen kanssa käytettäväksi ja lausekkeisiin, jotka sopivat ainoastaan vesiteitse tapahtuvaan kuljetukseen. Kuljetusmuoto asettaa siis rajoituksia valinnalle. Taulukkoon 4 on koottu 11 aiemmin esiteltyä Incoterms 2010 -lausekettä ja taulukossa kuvataan niiden soveltuvuutta eri kuljetusmuotoihin. EXW-, FCA-, CPT-, CIP-, DAT-, DAP-, ja DDP-lausekkeet sopivat kaikkiin kuljetusmuotoihin. FAS-, FOB-, CFR- ja CIF-lausekkeet sopivat sen sijaan ainoastaan käytettäväksi merikuljetukseen.

Taulukko 4. Kuljetusmuotojen käyttö Incoterms 2010 – toimitusehdoissa (Melin 2011, 75)

| Toimitus-lauseke | Kuljetusmuoto         |       |      |                 |                 |            |
|------------------|-----------------------|-------|------|-----------------|-----------------|------------|
|                  | Kaikki kuljetusmuodot | Laiva | Auto | Juna            | Roro tai kontti | Yhdistetty |
| EXW              | +                     | +     | +    | +               | +               | +          |
| FCA              | +                     | +     | +    | +               | +               | +          |
| CPT              | +                     | +     | +    | +               | +               | +          |
| CIP              | +                     | +     | +    | +               | +               | +          |
| DAT              | +                     | +     | +    | +               | +               | +          |
| DAP              | +                     | +     | +    | +               | +               | +          |
| DDP              | +                     | +     | +    | +               | +               | +          |
| Merikuljetus     | Laiva                 | Auto  | Juna | Roro tai kontti | Yhdistetty      |            |
| FAS              | +                     | -     | -    | -               | -               | -          |
| FOB              | +                     | -     | -    | -               | -               | -          |
| CFR              | +                     | -     | -    | -               | -               | -          |
| CIF              | +                     | -     | -    | -               | -               | -          |

Taulukkoon 5 on koottu aiemmin esiteltyt Incoterms 2010-toimituslausekkeet ja myyjän ja ostajan vastualueet toimituslausekkeittain. Punainen väri edustaa ostajaa ja vihreä väri edustaa myyjää. Sininen palkki tarkoittaa, ettei sitä ole määritelty kyseessä olevassa toimituslausekkeessa.

Kuten taulukosta käy ilmi, Ex Works -lauseke on myyjän näkökulmasta minimilauseke. Myyjä vastaa ainoastaan tavarankäytöstä ja toimittaa tavarankäytöstä sen ostajalle käytettäväksi omissa tiloissaan, esimerkiksi varastolla tai tehtaalla. Kaikki muut toimitukseen liittyvät osat alueet ovat ostajan vastuulla.

Free Carrier -toimituslausekkeessa myyjän vastuut jo kasvavat. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu tavarankäytöstä, lastauskustannukset, kuljetus toimituspaikalle sekä vientiselvitys. Myyjä toimittaa tavarankäytöstä luovuttamalla sen ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle ja samalla riski siirtyy myyjältä ostajalle. Ostaja vastaa tavarankäytöstä, rahtikuluista, kuljetuksesta määräpaikalle ja tuontiselvityksestä.

Carriage Paid To -toimituslausekkeessa myyjä tekee kuljetussopimuksen rahdinkuljettajan kanssa ja maksaa rahtikulut määräpaikalle. Myyjä vastaa myös tavarankäytöstä, lastauksesta ja vientiselvityksestä.

Carriage and Insurance Paid to -lauseke on samankaltainen CPT-lausekkeen kanssa, sillä eroavaisuudella, että myyjän täytyy ottaa tavaralle vakuutus. Lauseke toimii muuten samoin ja myyjällä on samat vastuut kuin CPT-lausekkeessa.

Delivered At Terminal -lausekkeessa myyjän vastuut näyttävät taulukon mukaan samanlaisilta kuin CPT-lausekkeessa. DAT-lauseke toimii kuitenkin eri tavalla kuin CPT-lauseke. Myyjä tekee kuljetussopimuksen rahdinkuljettajan kanssa ja toimittaa tavarankäytöstä ennalta sovittuun terminaaliin purettuna kuljetusvälineestä. Myyjä kantaa vastuun riskeistä, kunnes tavara on terminaalissa ostajan käytettävissä. Myyjällä on muuten samat vastuut kuin CPT-lausekkeessa, eli tavarankäytöstä, lastaus ja vientiselvitys.

Delivered At Place -lausekkeessa myyjä toimittaa tavarankäytöstä ostajan määrittämään paikkaan. Myyjä vastaa tavarankäytöstä, kuljetuksen kuluista ja riskeistä. Myyjä vastaa myös tavarankäytöstä, lastauksesta ja vientiselvityksestä. Ostajan vastuulle jää vain tuontiselvitys ja tuontimuodollisuudet.

Delivered Duty Paid -lauseke on lähes EXW-lausekkeen vastakohta, sillä myyjällä on enimmäisvelvollisuudet. Myyjä vastaa tavarankuljetuksesta ja riskeistä ostajan kanssa sovitulle määräpaikalle. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu myös tavarankuvaaminen, lastaus, vienti- ja tuontimuodollisuudet sekä – selvitys.

Free Alongside Ship -lausekkeessa myyjän velvollisuuksiin kuuluu tavarankuvaus, lastauskustannukset, kuljetus toimipaikalle sekä vientiselvitys. Myyjä toimittaa tavarankäytettäväksi tämän nimeämisen aluksen vierellä nimetyssä laivaussatamassa.

Free On Board -lauseke on samankaltainen FAS-lausekkeen kanssa, sillä poikkeuksella, että myyjä lastaa tavarankäytettäväksi tämän nimeämisen alukseen nimetyssä laivaussatamassa. FOB-lausekkeessa on myyjällä muuten samat velvollisuudet, eli tavarankuvaus, lastauskustannukset, kuljetustoimipaikalle ja vientiselvitys.

Cost and Freight to -lauseke on lähes samanlainen kuin CPT-lauseke sillä erolla, että se käy vain vesitiekuljetuksiin. Myyjän velvollisuus on tehdä kuljetussopimus rahtikuljettajan kanssa ja maksaa rahtikulut määräpaikalle. Myyjä vastaa myös tavarankuvauksesta, lastauksesta ja vientiselvityksestä.

Cost, Insurance and Freight -lausekkeen mukaan myyjä toimittaa tavarankäytettäväksi, tekee kuljetussopimuksen rahtikuljettajan kanssa ja maksaa kuljetuksen ja rahtikulut nimettyyn määräsatamaan. Myyjä on myös velvoitettu ottamaan tavaralle vakuutuksen ja myyjän vastuisiin kuuluu lisäksi tavarankuvaus, lastaus ja vientiselvitys.

Taulukko 5. Incoterms 2010 myyjän ja ostajan vastualueet

|                             | Kaikki kuljetusmuodot |              |                  |                            |                       |                    |                     | Merikuljetukset     |               |                |                     |
|-----------------------------|-----------------------|--------------|------------------|----------------------------|-----------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------|----------------|---------------------|
|                             | EXW                   | FCA          | CPT              | CIP                        | DAT                   | DAP                | DDP                 | FAS                 | FOB           | CFR            | CIF                 |
|                             | Ex Works              | Free Carrier | Carriage Paid To | Carriage Insurance Paid To | Delivered at Terminal | Delivered at Place | Delivered Duty Paid | Free Alongside Ship | Free On Board | Cost & Freight | Insurance & Freight |
| Pakkaus                     | Myyjä                 | Myyjä        | Myyjä            | Myyjä                      | Myyjä                 | Myyjä              | Myyjä               | Myyjä               | Myyjä         | Myyjä          | Myyjä               |
| Lastauskustannukset         | Ostaja                | Myyjä        | Myyjä            | Myyjä                      | Myyjä                 | Myyjä              | Myyjä               | Myyjä               | Myyjä         | Myyjä          | Myyjä               |
| Kuljetus toimituspaikalle   | Ostaja                | Myyjä        | Myyjä            | Myyjä                      | Myyjä                 | Myyjä              | Myyjä               | Myyjä               | Myyjä         | Myyjä          | Myyjä               |
| Vientiselvitys              | Ostaja                | Myyjä        | Myyjä            | Myyjä                      | Myyjä                 | Myyjä              | Myyjä               | Myyjä               | Myyjä         | Myyjä          | Myyjä               |
| Lastaus kuljetusvälineeseen | Ostaja                | Ostaja       | Myyjä            | Myyjä                      | Myyjä                 | Myyjä              | Myyjä               | Ostaja              | Myyjä         | Myyjä          | Myyjä               |
| Rahtikulut                  | Ostaja                | Ostaja       | Myyjä            | Myyjä                      | Myyjä                 | Myyjä              | Myyjä               | Ostaja              | Ostaja        | Myyjä          | Myyjä               |
| Vakuutus                    |                       |              |                  | Myyjä                      |                       |                    |                     |                     |               |                | Myyjä               |
| Kuljetus määräpaikalle      | Ostaja                | Ostaja       | Ostaja           | Ostaja                     | Ostaja                | Myyjä              | Myyjä               | Ostaja              | Ostaja        | Ostaja         | Ostaja              |
| Tuontiselvitys              | Ostaja                | Ostaja       | Ostaja           | Ostaja                     | Ostaja                | Ostaja             | Myyjä               | Ostaja              | Ostaja        | Ostaja         | Ostaja              |

## 4 MAKSU- JA TOIMITUSEHDOT KUMERA DRIVES OY:SSA

Tässä luvussa esitellään lyhyesti Kumera-konserni ja keskitytään työn empiiriseen osuuteen. Opinnäytetyön empiirisessä osuudessa suoritettiin kaksi laadullista haastattelua, joiden teemoina olivat kansainväliset maksu- ja toimitusehdot. Tutkimuksen tavoitteena oli kerätä käytännön kokemuksia liittyen maksu- ja toimitusehtoihin ja tarkastella vientikoordinaattorien ja myyjien vastausten mahdollisia eroavaisuuksia.

### 4.1 Kumera-konsernin esittely

Kumera-konserni on kansainvälisesti toimiva suomalainen perheyrittäjä. Yhtiö tuottaa korkealaatuisia meri- ja teollisuusvaihteita sekä prosessilaitteita ja kokonaisuuksia energia- ja metallurgiselle teollisuudelle. (Kumera 2017.)

Kumera-konsernin Voimansiirtoryhmällä on pitkät, yli seitsemän vuosikymmenen perinteet teollisuusvaihteiden valmistuksessa. Yhtiöllä on useampi yksikkö ja tehtaita, joista osa sijaitsee Suomessa ja osa eri puolilla maailmaa. Yhtiön pääkonttori ja tehtaat sijaitsevat Riihimäellä. Muut Voimansiirtoryhmän tuotantolaitokset sijaitsevat Itävallassa Grazissa (Kumera AS) sekä Kiinassa Kunshanissa (Kumera (China) Co., Ltd.). Näiden lisäksi Voimansiirtoryhmään kuuluu myös merivaihteiden valmistukseen erikoistunut, Norjassa Sandefjordissa toimiva, Kumera AS. (Kumera 2017.)

Riihimäellä sijaitseva Kumera Drives Oy on Kumeran Voimansiirtoryhmän emoyhtiö ja merkittävin vaihteistojen tuotantolaitos. Yksiköllä on valmiudet vaihteiden valmistuksesta komponenttien lämpökäsittelyyn, kokoonpanoon ja testaukseen. Kumera Drives tarjoaa myös vaihteiden huoltopalvelua ja myy varaosia. Kumera Drivesin merkittävimpiä asiakkaita ovat sellu- ja paperiteollisuus sekä kaivos- ja mineraaliteollisuus. Kumera Drivesilla on sekä kotimaisia että kansainvälisiä asiakkaita ympäri maailman. (Kumera 2017.)

Suomessa toimivat myös valimoyksikkö Peiron Oy, Kumera Machinery Oy sekä Teknologikeskus, Kumera Technology Center. Peiron Oy toimii Kokemäellä ja siellä valmistetaan rauta- ja teräsvaluja kotimaisen ja kansainvälisen teollisuuden tarpeisiin. Merkittävän osan Peiron Oy:n liiketoiminnasta muodostavat ruostumatoman teräksen käyttöön liittyvät eristysvalut. Kumera Machinery Oy:n tuotantolaitos sijaitsee Kylmäkoskella. Kumera Machinery Oy palvelee teollisuuden alihankkijana ja tarjoaa palveluita liittyen koneistukseen, lämpökäsittelyyn, hitsaukseen ja pinnoitukseen. Palveluihin kuuluu myös suurten rumpukäyttöjen kokoonpano- ja asennustehtävät sekä uudelleenasemointiin liittyvät työt. Kumera Technology Centerin toimipaikka on Riihimäellä, mutta sen toiminnan pääpaino on kansainvälisillä markkinoilla. Technology Center tarjoaa erityisesti prosessi-, ympäristö- ja perusmetallein tuotantoon ja jalostukseen liittyviä laitekokonaisuuksia. Kumera Technology Centerin kaupat ovat usein suuria ja pitkäaikaisia projekteja, jotka suunnitellaan aina asiakkaiden tarpeiden mukaan. (Kumera 2017.)

#### 4.2 Kvalitatiivinen haastattelututkimus

Kvalitatiivisessa eli laadullisessa tutkimuksessa ei selvitetä tutkittavan ilmiön tai aiheen laajuutta, vaan painotus on haastateltavan näkökulman ja ilmaisujen ymmärtämisessä. Saatavasta aineistosta ei usein pystytä muuttamaan vastauksia numeeriseen muotoon, mikä on yleistä kvantitatiivisessa eli määrällisessä tutkimuksessa. Tutkijalla on subjektiivinen sisäpiirin näkökulma aineistoon, mutta tutkijan on pyrittävä hypoteesittomuuteen. Tutkijan on pyrittävä olemaan sekoittamatta omia uskomuksiaan, asenteitaan ja arvostuksiaan tutkimuskohteeseen. Laadullisen aineiston analyysissä tutkijan jopa odotetaan oppivan jotain uutta aiheesta tutkimuksen edetessä. Tutkijan on sallittua muodostaa itselleen työhypoteeseja siitä mitä tutkimus voi tuoda tullessaan, mutta aineiston hankkimisen ja analysoimisen tarkoitus ei ole näiden todentaminen vaan niiden keksiminen. Työhypoteesien tarkoitus on avata



uusia näkökulmia, sen sijaan kuin vahvistaa jo tiedettyä. (Kurkela 2017; Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006; Räsänen 2017.)

Haastattelu on yksi yleisimpiä tiedonkeruumenetelmiä tutkimuksissa. Haastattelussa tutkija ja haastateltava keskustelevat asioista, jotka kuuluvat tutkijan määrittämään tutkimusaiheeseen. Haastattelun päämäärä on saada tutkimusaineistoa, jota voidaan tulkita ja analysoida tieteellisen tutkimustehtävän selvittämiseksi. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka, 2006.)

Laadullisessa haastattelututkimuksessa on kuitenkin otettava huomioon muutama seikka, jotka voivat vaikuttaa kerätyn materiaalin tarkkuuteen. Haastattelututkimuksessa tutkitaan vastaajien kokemusta todellisuudesta. Vastaajien omat kokemukset, mielipiteet ja jopa koulutus vaikuttavat yksilöiden havaintoihin. On myös huomioitava, että ihminen on erehtyväinen ja haastattelututkimuksessa kerätty tieto on aina enemmän tai vähemmän epätäydellistä ja epävarmaa. Tutkijan täytyy pystyä suhtautumaan saatuun aineistoon ja sen tutkimiseen kriittisesti. (Kurkela, 2017.)

Tutkimus suoritettiin teemahaastatteluna käyttäen puolistrukturoitua haastattelumenetelmää. Puolistrukturoidulle haastattelulle on tyypillistä, että haastateltaville esitetään samat etukäteen määritellyt kysymykset samassa järjestyksessä (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2016). Haastateltavat saivat vastata avoimesti ja kysymyksillä ohjattiin haastatteluja haluttuun suuntaan. Haastattelututkimus valittiin tämän työn tutkimusmenetelmäksi siksi, että sen avulla pystyttiin keräämään työntekijöiden kokemuksiin ja mielipiteisiin perustuvia näkemyksiä. Haastateltavat pystyivät vastaamaan kysymyksiin omin sanoin ja kertomaan omista kokemuksistaan.

#### 4.3 Haastattelujen toteutus

Haastattelujen pääteemoiksi valituivat kansainväliset maksuehdot; ennakkomaksu, avoin luotto, remburssi ja perittävä, ja kansainväliset

toimitusehdot; EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP, FAS, FOB, CFR JA CIF. Jokaisesta teemasta kysyttiin samat neljä kysymystä. Tavoitteena oli selvittää, mitkä ovat ehtojen edut, haitat, kenelle ehto tarjotaan ja onko ehdon käytössä jotain tärkeää huomioitavaa. Haastattelussa läpi käydyt kysymykset lähetettiin ensin sähköpostitse haastateltaville, jotta osallistujat pystyivät tutustumaan kysymyksiin ja valmistelemaan vastauksia. Haastattelujen kysymykset löytyvät liitteinä.

Haastateltavina olivat viisi henkilöä Kumera Oy:sta ja Kumera Drives Oy:sta, joilla on käytännön kokemusta kansainvälisistä maksu- ja toimitusehdoista. Kaksi haastateltavista toimivat Kumera Oy:lla arvokkaiden kansainvälisten projektien ja varaosien myyjinä. Toiset kaksi haastateltavista toimivat Kumera Drives Oy:lla ja yksi Kumera Oy:lla vientikoordinaattoreina kansainvälisissä kaupoissa. Kaikilla haastateltavilla on kokemusta ja tietoa maksu- ja toimitusehdoista, sillä he käsittelevät niitä lähes joka päivä töissään. Haastateltavista kolme olivat naisia ja kaksi miehiä ja iältään he olivat kaikki yli 40-vuotiaita. Kaikki haastateltavat ovat jo pidemmän aikaa olleet Kumera Oy:llä tai Kumera Drives Oy:llä töissä. Haastateltavien valinnassa auttoi Kumera Oy:n ja Kumera Drives Oy:n henkilöstöstä vastaava talouspäällikkö, joka tiesi kenellä olisi kyseisiin teemoihin liittyen tietämystä ja kokemusta. Alla olevasta taulukosta näkee haastateltavien sukupuolen, aseman yrityksessä ja koodin, mitä käytetään tutkimuksessa, jotta vastaukset voidaan yksilöidä toisistaan.

| Sukupuoli | Asema                | Koodi     |
|-----------|----------------------|-----------|
| Nainen    | Vientikoordinaattori | Henkilö A |
| Nainen    | Vientikoordinaattori | Henkilö B |
| Nainen    | Vientikoordinaattori | Henkilö C |
| Mies      | Myyjä                | Henkilö D |
| Mies      | Myyjä                | Henkilö E |

Taulukko 6. Haastateltavien koodit.

Ensimmäinen haastattelu suoritettiin puolistrukturoituna ryhmähaastatteluna, johon tutkijan lisäksi osallistui viisi haastateltavaa. Haastattelun teemana olivat kansainväliset maksuehdot. Haastateltaviin oltiin ennen haastattelua sähköpostitse yhteydessä ja heitä pyydettiin

tutustumaan haastattelun kysymyksiin ja valmistelemaan vastauksia. Tämä tehtiin sen vuoksi, jotta haastattelu sujuisi jouhevasti, eikä haastateltavien arvokasta aikaa kuluisi turhaan.

Haastattelut suoritettiin Kumera Oy:n tiloissa marraskuussa 2016.

Haastattelut nauhoitettiin ja nauhoitukset purettiin jälkikäteen.

Haastattelijalla oli haastatteluissa mukana kannettava tietokone, johon hän haastattelun aikana teki muistiinpanoja. Haastattelut pystyttiin pitämään suhteellisen lyhyinä ja tehokkaina, koska haastateltavat olivat valmistelleet vastaukset etukäteen.

Litterointi aloitettiin kuuntelemalla äänitykset ja purkamalla niiden sisältö sähköiseen muotoon tietokoneelle. Haastattelujen aikaan tehdyt muistiinpanot helpottivat vastausten litterointia, sillä osa niistä oli jo kirjoitettuna. Äänitysten purkaminen oli yllättävän työlästä ja siihen kului aikaa.

Toiset haastattelut käytiin sähköpostin välityksellä. Haastattelun teemana olivat kansainväliset toimitusehdot. Haastateltavia oli viisi henkilöä ja heille lähetettiin kysymykset sähköpostitse, joihin he saivat vastata omalla ajallaan. Kysymykset lähetettiin haastateltaville maaliskuussa 2017 ja vastauksia saatiin yhteensä 4. Henkilö C ei vastannut kyselyyn. Vastausten purkaminen ja yhteen kokoaminen oli vaivattomampaa kuin edellisessä haastattelussa, sillä haastattelussa ei ollut nauhoitetta litteroitavana. Seuraavissa kappaleissa käydään haastattelut läpi aihealueittain. Toimitusehdot on jaoteltu perinteisen ryhmittelyperusteen mukaan kappaleisiin.

#### 4.4 Avoin luotto

Avoimen luoton eduksi todettiin sen asiakasystävällisyys ja sen todettiin olevan tärkeä kilpailukeino. Sen huomautettiin myös olevan laskujen käsittelyn kannalta maksuehdoista helpoin käsitellä.

*Tärkeä kilpailukeino, jos pystyy antamaan asiakkaalle maksuaikaa. (Henkilö C)*

Avoimen luoton haitoiksi lueteltiin luottoriskit ja epävarmuus maksun kotiutumisesta. Huomautettiin myös, että myyjä joutuu käyttämään omaa rahaa myytävän tavaran valmistukseen.

*Maksu voi myöhästyä, jäädä maksamatta tai kaupat voivat peruuntua aiheuttaen lisäkuluja. Vaikuttaa yrityksen talouteen, kun odotellaan maksua jo toimitetuista tavaroista. (Henkilö B)*

*Asiakas voi perua kaupat jolloin emme pysty perimään syntyneitä kuluja ilman asiakassuhteen kärsimistä. (Henkilö E)*

Isoissa, kalliissa projekteissa avointa luottoa ei tarjota kenellekään maksuehdoksi, mutta se saatetaan hyväksyä, kun asiakassuhde on vakiintunut ja asiakas on osoittautunut luotettavaksi, eikä asiakkaan maahan kohdistu maariskiä. Yleisesti maksuehtoa käytetään pitkäaikaisissa, luotettavissa asiakassuhteissa. Voi myös käydä niin, ettei ostaja suostu mihinkään muuhun maksuehtoon.

*Asiakas voi ilmoittaa, etteivät he hyväksy muuta maksuehtoa. Isojen kansainvälisten konsernien kohdalla ei ole käytännössä muuta mahdollisuutta kuin suostua asiakkaan ehtoihin mikäli kauppa halutaan saada. (Henkilö E)*

Avoimen luoton käytössä pitää tarkkailla luottorajan ylittämistä ja niiden uudelleen päivittämistä ajan tasalle. Asiakkaan aikaisempi maksukäyttäytyminen ja kohdemaan ja sen taloudellinen tilanne täytyy myös tarkistaa kauppvoja tehdessä.

*Tilanteet voi muuttua, vaikka asiakkaalla on ollut maksuehtona vaikka 30 päivää netto ja, jos tulee joku kriisi siellä maassa, sitten täytyy tarkistaa uudelleen. (Henkilö A)*

#### 4.5 Ennakkomaksu

Ennakkomaksun etuihin lukeutuvat varma rahansaanti ja nopea maksun kotiutuminen. Toisin kuin avoimessa luotossa, suurin osa riskeistä on

ostajalla. Asiakkaalle täytyy kuitenkin tehdä selväksi, että toimitusaika on riippuvainen maksun saamisesta.

*Rahoitus saadaan kuntoon ennen projektin aloittamista. Täytyy tosin ottaa huomioon, mistä toimitusaikaa aletaan laskemaan. Isoissa projekteissa aletaan laskemaan toimitusaikaa rahan saapumisesta, ei sopimuksen allekirjoittamisesta. (Henkilö C)*

Ennakkomaksun haittoja on muun muassa se, että asiakas voi olla vastahakoinen käyttämään sitä ja voi jopa kieltäytyä kaupoista maksuehdon takia. Asiakas voi myös vaatia ennakkomaksulle pankkitakuuta. Ennakkomaksun käyttö lisää työtä, sillä laskut tehdään manuaalisesti. Asiakas voi viivytellä maksun kanssa, mikä myös voi vaikuttaa toimitusaikaan.

*Asiakas ei siitä oikein tykkää, saattaa kokea sen epäluottamuksena ja pitävät meitä kenties joustamattomina asioiden suhteen. (Henkilö B)*

*Ongelmallinen, kun pyritään pitämään asiakkaan vaatima toimitusaika, esim. vuosihuollosta johtuva, mutta asiakas itse viivyttelee ennakkomaksun kanssa. Periaatteessa tämä ei ole toimittajan ongelma, mutta kun halutaan pitää asiakassuhteesta huolta, tämä voi aiheuttaa ristiriitaisia tilanteita. (Henkilö E)*

*Käytännössä on myös huomattu, että ennakkomaksun käyttö lisää työtä, sillä laskut tehdään manuaalisesti Kumera Drivesin puolella. Maksu voi myös tulla osissa, joka lisää manuaalista työtä, sillä maksu pitää kirjata järjestelmään moneen kertaan. Ennakkomaksun käyttö voi myös hidastaa hankintojen ja tuotannon aloittamista ja pitkittää toimitusaikaa, jos asiakas ei maksa ajallaan. (Henkilö A)*

Maksuehdoksi ennakkomaksua tarjotaan uusille, tuntemattomille asiakkaille, jotka ovat taloudellisesti epävakassa maassa. Kaikissa isosummaisissa kaupoissa käytetään aina ennakkomaksua maksuehtona.

*Projekteissa, iso summaisissa tarjotaan kaikille. Tarjotaan kaikille, kun kauppasumma on riittävän korkea, varaosamyynnissä tapauskohtaista. Pelataan myös osaennakkomaksuilla. (Henkilö D)*

Ennakkomaksussa pitäisi huomioida, ettei sitä ole kannattavaa käyttää pienissä summissa. Pieniä summia ei myöskään ole kannattavaa jakaa kahteen osaan, sillä työmäärä ja pankkikulut tuplaantuvat. On myös tärkeää määritellä milloin ennakkomaksu pitää maksaa; onko eräpäivä ennen tavarantoimitusta vai ennen toimitusta, jottei asiakkaan päässä tai tuotannossa synny epäselvyyksiä.

*Pieniä summia ei kannattaisi jakaa kahteen osaan, esim. 30 % ja 70 %. Muutenkin on työlästä tehdä ennakkolaskuja ja sitten homma tuplaantuu. Pankkikulut myös tuplaantuvat, jos jaetaan kahteen, ja jos kaupan summa on pieni jää saanti myös pieneksi kulujen jälkeen, verrattuna siihen työhön mitä sen eteen tehdään. (Henkilö A)*

*Pitää huomioida, että yrityksessä toimitaan oikein, jotta ennakkomaksusta on hyötyä. Eli ei laiteta tuotantoa käyntiin ennen rahojen saapumista. (Henkilö E)*

#### 4.6 Remburssi

Remburssin eduksi todettiin olevan takuuvarma maksun saaminen. Remburssin haittoihin sen sijaan lukeutuu korkeat pankkikulut, se on työläs käsitelijoille ja se, että ehtojen sopiminen voi olla hankalaa. Erilaiset kulttuurit ja aikaerot voivat myös tuoda remburssin käsittelyyn vaikeuksia.

*Pienistä asioista voi jäädä remburssi hyväksymättä. Vaikeaa toimia eri maitten kanssa välillä, kun on niin erilaiset näkemykset. (Henkilö C)*

*Kansainvälisessä kaupassa aikaerot hidastavat neuvottelua. Äkkiä pari viikkoakin voi mennä, kun ollaan sähköpostitse yhteydessä. Ajatus, millä tavalla niitä asioita käsittelee, se on kulttuuri vaan monessa maassa niin erilainen, että tuntuu ettei siinä samaa kieltäkään suurin piirtein puhuta. (Henkilö B)*

Remburssi sopii maksuehdoksi uusille asiakkaille joiden maassa on korkea maariski. Asiakas voi jopa vaatia remburssia. Remburssin käyttö on aina yhtä työlästä, oli kaupan summa pieni tai iso, ja sen käyttöä suositellaan vain isoille summille. Samalle asiakkaalle on helpompi tehdä uudestaan remburssidokumentit, kuin uudelle asiakkaalle, jolla ei ole

tunnettua formaattia. Ehdosta täytyy pystyä tehdä mahdollisimman yksinkertaiset ja täytyy selvittää pystytäänkö ne täyttämään ajallaan. On myös tärkeää avata remburssi hyvissä ajoin ja pystyä pitämään kiinni sovituista toimitusajasta.

*Jos samalle asiakkaalle tekee usein remburssi dokumentit, ne on helpompi tehdä uudestaan, koska asiakkaalla on tietty formaatti millä asiakirjat tehdään. Uudelle asiakkaalle on vaikeampi tehdä. Vaatimukset vaihtelevat eri maiden ja asiakkaiden välillä suuresti. (Henkilö A)*

Remburssin käytössä olisi hyvä, että rahti olisi myyjän rahdilla, sillä sen käsittely on silloin yksinkertaisempaa. FOB-toimituslauseketta käytettäessä pitää sopimuksessa olla tietty maininta, jotta sen käyttö olisi kannattavaa.

*Rahti pitää olla myyjän rahdilla, meidän maksettavaa rahtia, helpompi toimia. Ettei jäädä keikkumaan siihen järjestääkö asiakas kuljetusta, että saadaan kuljetusasiakirjat ajoissa. (Henkilö B)*

*Jos toimitusehtona on FOB, niin remburssia tulisi välttää tai tekstissä on oltava sellainen maininta, että tietyn ajan kuluessa remburssi on lunastettavissa, vaikka asiakas ei olisikaan hankkinut kuljetusta. (Henkilö D)*

#### 4.7 Perittävä

Perittävää käytetään Kumeralla hyvin vähän. Kumera Oy:llä se ei ole käytössä ollenkaan, ja Kumera Drives Oy:lla se on käytössä vain harvoin. Perittävän eduksi todetaan se, ettei ostaja saa tavaroita ennen kuin ostaja on maksanut kauppasumman. Perittävä on myös edullisempi vaihtoehto kuin remburssi.

*Ostaja ei saa tavaraan oikeuttavia dokumentteja ennen kuin on maksanut sen. Perittävässä on pienemmät pankkikulut kuin remburssissa. (Henkilö B)*

Myyjän kannalta perittävä on lähes kuin avoin luotto, mutta kalliimpi, eikä sitä kannata käyttää kuin vain luotettavien, tunnettujen asiakkaiden kanssa. Perittävää voidaan kuitenkin tarjota maksuehdoksi luotettavalle

asiakkaalle, jos asiakas ei hyväksy muita maksuehtoja. Maksuehtoa käytetään vain viime kädessä, jos muita maksuehtoja ei saada neuvoteltua käytettäväksi.

*Asiakas pitää tuntea, pitää olla luotettava. Melkein kuin avoin luotto, mutta lisää pankkikuluja. Myyjän kannalta ei kovin kannattava tai järkevä maksuehto. (Henkilö A)*

*Luotettavalle asiakkaalle, jos ei saada neuvoteltua muuta ehtoa. Vain viime kädessä valitaan tämä ehto. Mieluummin ennakkomaksu, mutta jos asiakas ei hyväksy, käytetään perittävää. (Henkilö B)*

Perittävässä on olemassa se riski, että ostaja ei lunasta tavaraan oikeuttavia asiakirjoja eikä saa tavaraa haltuunsa. Silloin myyjän tehtäväksi jää tuoda tavara takaisin ja maksaa siitä aiheutuneet kulut. Pankki ei takaa perittävässä maksua. Perittävän käytössä on myös huomioitava, että se sopii ainoastaan merirahtiin, ei lentorahtiin.

*Pankki vain välittää ja asiakas saa maksua vastaan asiakirjat pankilta. Jos asiakas ei hae niitä, niin rahaa ei tule ja tavara on siellä. (Henkilö A)*

*Perittävä soveltuu vain merirahtiin, se ei toimi lentorahtiin, koska lentorahdissa saadaan tavara ilman kuljetusasiakirjaa. Konosementti panttaa sen merirahdissa, mutta lentorahtikirja ei. (Henkilö B)*

#### 4.8 E- ja F-lausekkeet

Tässä luvussa käydään läpi Ex Works, Free Carrier, Free Alongside Ship ja Free On Board – lausekkeisiin liittyvät haastattelun vastaukset. E-lausekkeessa myyjän vastuualueet ovat minimissä ja F-lausekkeissa tavarantoimituspaikka on suhteellisen lähellä myyjää. E-lauseke yhdistettiin F-lausekkeiden kanssa samaan lukuun, koska E-lausekkeita on vain yksi, Ex Works.

#### **Ex Works**

Kuten jo aiemmin mainittu, EXW-lauseke on myyjän minimitoimituslauseke. EXW-lausekkeen eduksi todetaan se, ettei myyjän tarvitse järjestää tavaralle kuljetusta. Riskit ja vastuu tavarasta siirtyvät



asiakkaalle jo aikaisessa vaiheessa ja asiakasta voidaan laskuttaa tavarasta heti, kun se on asetettu noudettavaksi.

*Vastuut ja vakuutus kuuluu ostajalle, myyjälle ei tule ylimääräisiä kuluja. Tavara on laskutettavissa, kun valmiina noudettavissa. (Henkilö A)*

EXW-lausekkeen käytön todettiin kuitenkin soveltuvan huonosti ulkomaan kauppaan, sillä vientiselvityksen tekeminen voi olla hankalaa.

Toimituslauseke ei myöskään ole kovin asiakasystävällinen ja asiakkaalla voi olla hidas hoitamaan tavaroilleen kuljetusjärjestelyt.

*EU:n ulkopuolisille vientilähetyksille ei aina saada vientiselvitystä, jos asiakkaalla ei ole sopivaa huolitsijaa. Myyjällä voi olla vaikeuksia näyttää toteen, että tavara on viety maasta. (Henkilö B)*

*Koska asiakas ei lastaa Kumeran tiloissa lauseke EXW on huono kaikille asiakkaille, ei siis asiakasystävällinen. (Henkilö A)*

*Tavarat saattavat viipyä kauan myyjän varastossa odottamassa asiakkaan kuljetusjärjestelyjä. (Henkilö B)*

Jos asiakkaalle on vakiintunut kuljetussopimus, EXW-lauseketta voidaan tarjota toimitusehdoksi. EXW-lauseke sopii myös tilanteisiin, joissa tehdään budjettitarjouksia, eli kaikki ylimääräiset kulut yritetään eliminoida.

### **Free Carrier**

FCA-lausekkeessa myyjän vastuut jo hieman kasvavat, mutta suurin osa riskeistä on vielä ostajalla. FCA-lauseke on selkeä lauseke sekä myyjälle ja ostajalle ja se onkin Kumera Oy:lla ja Kumera Drives Oy:lla hyvin usein käytössä. Lausekkeen eduksi todettiin sen selkeys, pienet kulut ja vastuut myyjälle.

Etu voidaan kuitenkin tulkita myös haitaksi myyjälle. Ostaja voi viivytellä kuljetuksen järjestämisessä tai pyytää myyjää järjestämään sen puolestaan. Se tarkoittaa myyjälle lisää työtä ja tavarat seisovat varastossa ”tyhjän panttina”.

*Etu voi myös olla haitta, jos asiakas syystä tai toisesta*

*viivyttää kuljetuksen järjestämistä tai, jos asiakas sitten kysyttäessä ilmoittaakin että Kumera voi hoitaa kuljetuksen heidän puolestaan – aiheuttaa aina ylimääräistä työtä ja sumplimista. (Henkilö D)*

FCA-lauseke on yleisesti Kumera Oy:lla ja Kumera Drives Oy:lla käytössä sekä kotimaan, että ulkomaan kaupassa. Jos asiakas ei pyydä muuta ehtoa, myyjä tarjoaa usein kaupan FCA-lausekkeella. FCA-lausekkeen käytössä täytyy huomioida, että vientimuodollisuudet ovat myyjän vastuulla, mikä lisää myyjän kuluja.

*Jos ei erikseen ole muuta pyydetty, niin tarjotaan kaikille asiakkaille. Käytössä varsinkin kotimaan kaupassa. (Henkilö E)*

*Myyjä vastaa vientimuodollisuuksista. Huolitsija vientiselvityksen tekoon tulee olla tiedossa. Kumera Drives Oy:llä ei nimettyä huolitsijaa, joten vientiselvityksen kuluja ei tiedetä ennalta. (Henkilö A)*

### **Free Alongside Ship**

FAS-lauseke on käytössä vain harvoin Kumera Oy:lla ja Kumera Drives Oy:lla, joten sitä käsitellään vain lyhyesti tässä tutkimuksessa. Myyjän eduksi todettiin, että tavaran laivaan nosto on ostajan vastuulla. Etu voidaan tulkita myös haitaksi, sillä myyjä on riippuvainen asiakkaan hoitamasta laivauksesta. Laiva-aikataulujen epäsäännöllisyys luo myyjälle ylimääräisiä kustannuksia varastoimisesta.

*Myyjän ei tarvitse huolehtia laivaan nostosta. (Henkilö E)*

*Myyjälle kustannuksia varastoinnista satamassa, mikäli laiva-aikataulut myöhästyvät, eikä ole säännöllistä liikennettä. (Henkilö A)*

FAS-lauseke ei ole juuri ollenkaan käytössä, eikä sitä tarjota käytettäväksi kuin vain asiakkaan pyynnöstä. Remburssikaupassa remburssiehdoissa täytyy huomioida, ettei tavaran toimittaminen ja remburssiehtojen täyttäminen ole riippuvainen asiakkaan hoitamasta laivauksesta.

*Jos on kyse remburssikaupasta, niin huomioitava remburssiehdoissa, ettei ole riippuvainen asiakkaan hoitamasta laivauksesta. (Henkilö D)*

## Free On Board

FOB-lausekkeessa myyjän vastuut kasvavat hiukan FAS-lausekkeeseen verrattuna. Lausekkeen eduksi todettiin riskien aikainen siirtyminen myyjältä ostajalle. Haitaksi todettiin se, että tavaran laivaan nosto on myyjän vastuulla. Toinen huomattava haitta on se, että myyjältä ja ostajalta saatetaan laskuttaa päällekkäisiä toimituskuluja, sillä niiden jako voi olla epäselvä.

*Myyjä huolehtii myös laivaan nostosta. (Henkilö D)*

*Jos toimitusehto on esim. FOB Helsinki, tällöin rahtikulut Riihimäki-Helsinki sekä vientiselvityskulut kuuluvat meille. Asiakas kuitenkin valitsee huolitsijan ja vastaa rahtikuluista Helsingistä eteenpäin, tällöin ulkomaisen huolitsijan on ”helppo” laskuttaa kaikki kulut vastaanottopäästä, vaikka osa kuluista olisi jo laskutettu meiltä huolitsijan suomalaisen agentin toimesta. Toimitusehto, joka jakaa kulut sekä myyjälle että ostajalle, on sen vuoksi huono. (Henkilö B)*

*On vaikea tehdä rajaa kustannuksiin siitä mitkä kulut kuuluvat ostajalle ja mitkä myyjälle, koska ehto laivan partaalla. (Henkilö A)*

FOB-lausekkeen käyttöä pitää harkita tarkoin ja sitä ei suositella käytettäväksi muutoin, kun tarpeen vaatiessa. FOB-lauseketta käytetään Kumera Oy:lla usein isoissa projektitoimituksissa kansainvälisessä viennissä. Aivan kuten FAS-lausekkeessa, myös FOB-lausekkeen käyttö remburssikaupassa täytyy huomioida remburssiehdoissa. FOB-lausekkeen käytössä täytyy myös huomioida mahdolliset väärinkäsitykset kustannuksissa.

*Käytetään yleisimmin isoissa projektitoimituksissa mm. Chileen, Kiinaan etc. (Henkilö D)*

*Jos on kyse remburssikaupasta, niin huomioitava remburssiehdoissa, ettei ole riippuvainen asiakkaan hoitamasta laivauksesta. (Henkilö E)*

*Usein huolitsijan vaikea määrittellä kustannukset laivan partaalla. (Henkilö A)*

#### 4.9 C-lausekkeet

Tässä luvussa käydään läpi Carriage Paid To, Carriage and Insurance Paid, Cost and Freight to ja Cost, Insurance and Freight – lausekkeisiin liittyvät haastattelun vastaukset. C-ryhmän lausekkeissa myyjän vastuut kasvavat verrattuna E- ja F-lausekkeisiin. Myyjä maksaa tavaran toimituksen, mutta riski siirtyy kuitenkin melko aikaisessa vaiheessa myyjältä ostajalle.

##### **Carriage Paid To**

CPT-lausekkeen eduiksi todetaan se, että myyjä saa itse järjestämään tavaran kuljetuksen, eikä tavara jää turhaan lojumaan varastoon. Toinen CPT-lausekkeen eduista on se, että se sopii kaikille kuljetusmuodoille. Etu voidaan kuitenkin tulkita myös haitaksi. Myyjä joutuu maksamaan tavaran kuljetuksen ja rahtikustannusten arviointi etukäteen voi olla hankalaa. Tämä lisää ongelmia myytävän tavaran hinnoitteluun. CPT-lauseketta käytetään yleensä vain asiakkaan pyynnöstä.

*Myyjän pitää olla tietoinen rahtikustannuksista etukäteen. Usein rahti on vaikea määritellä etukäteen, kun ei tiedetä pakkauksen kokoa tai painoa. (Henkilö B)*

*Sopii asiakkaalle jolla ei ole sopimusta rahtikuljettajien kanssa. (Henkilö A)*

*Lähinnä asiakkaan pyynnöstä. (Henkilö D)*

##### **Carriage and Insurance Paid**

CIP-lausekkeen eduiksi todetaan samat asiat kuin CPT-lausekkeen. Haitoiksi todetaan kuljetuksen lisäksi lausekkeen vaatima vakuutus. CIP-lauseketta käytetään myöskin vain asiakkaan pyynnöstä. Myyjän tulee olla tarkkana vakuutusasioissa CIP-lauseketta käyttäessä.

*Myyjän on vakuutettava tavara, myyjä vastaa myöhästymisestä aiheutuneista kuluista, jotka eivät kuulu vakuutuksen piiriin. (Henkilö B)*

*Erillinen kuljetusvakuutus tulee ottaa mikäli kauppasumma ylittää Kumeran ja vakuutusyhtiön välisen vuosisopimuksen määrän. (Henkilö E)*

## Cost and Freight Paid

CFR-lausekkeen edut ovat samankaltaisia kuin CPT- ja CIP-lausekkeen edut. Myyjä hoitaa tavaran kuljetuksen ja voi käyttää omaa huolitsijaa, mikä tarkoittaa sitä, että toimituksen aikataulu ja kulut ovat tiedossa. CFR-lauseke ei vaadi vakuutusta. Etu on samalla haitta, ja kuljetuksen hoitaminen ja siitä syntyvien kulujen todettiin olevan lausekkeen haitta. Toimituskulujen hinta pitäisi tietää etukäteen, jotta asiakkaalle voidaan tehdä tarjous missä huomioidaan rahtihinta.

*Käytetään omaa huolitsijaa. Aikataulut ja kulut ovat selvillä heti. Vakuutusta ei tarvita vahingon varalle. (Henkilö B)*

*Rahti hinta pitää tietää etukäteen. (Henkilö A)*

## Cost, Insurance and Freight

CIF-lausekkeen edut ovat samankaltaisia kuin muiden C-ryhmän lausekkeiden. Toimitus on myyjän hoidettavissa, jolloin toimituksen aikataulu on tiedossa, kun käytetään omaa huolitsijaa.

*Käytössä oma huolitsija. (Henkilö B)*

Kuljetuksen hoitaminen on myös samalla haitta, sillä myyjä maksaa toimituskulut. Rahdin arvioiminen voi olla etukäteen hankalaan, jos ei tiedetä pakkauksen kokoa ja painoa. CIF-lausekkeen mukaan myyjä joutuu hankkimaan vakuutuksen tavaroille ja vastaa riskeistä, kunnes tavarat on toimitettu. Vakuutusasiasoissa täytyy myös ottaa huomioon vuosisopimus ja riittävät lisävakuutukset mikäli kauppasumma ylittää vuosisopimuksen.

*Joutuu hoitamaan kuljetuksen lisäksi myös vakuutuksen. (Henkilö D)*

*Myyjällä oltava vakuutus, Myyjä vastaa tavaralle aiheutuneista vahingoista määräraikkaan asti. Usein vaikea arvioida rahtia etukäteen, koska ei ole pakkaustietoja. (Henkilö A)*

*Erillinen kuljetusvakuutus tulee ottaa mikäli kauppasumma ylittää vuosisopimuksen. (Henkilö E)*

#### 4.10 D-lausekkeet

Tässä luvussa käydään läpi Delivered At Terminal, Delivered At Place ja Delivered Duty Paid– lausekkeisiin liittyvät haastattelun vastaukset. DAT-toimituslauseke ei ole käytössä Kumera Oy:lla tai Kumera Drives Oy:lla, ja haastateltavat jättivät tähän ehtoon liittyvät vastaukset tyhjiksi, joten ehtoa ei tässä tutkimuksessa käsitellä. D-ryhmän lausekkeissa myyjän vastuulla on kaikki riskit ja kustannukset määräpaikkaan saakka.

##### **Delivered At Place**

DAP-lausekkeen etuna on se, että myyjä voi kontrolloida kuljetusta ja valita itse rahdinkuljettajan. Toiseksi eduksi todettiin, etteivät tuontimuodollisuudet eivätkä verot määrämaassa ole myyjän vastuulla.

*Myyjä saa valita rahdinkuljettajan, lähetys nopeutuu.  
(Henkilö A)*

*Myyjä ei vastaa tuontimuodollisuuksista, eikä veroista  
määrämaassa. (Henkilö B)*

DAP-lausekkeen haitaksi todettiin kuljetuksen järjestäminen, kuljetuksesta syntyvät kulut ja niiden arviointi etukäteen. Haittana on myös se, että myyjä on vastuussa riskeistä, kunnes se on toimitettu määräpaikkaan.

*Myyjä vastaa tavaralle aiheutuneista vahingoista  
määräpaikkaan asti. Usein vaikea arvioida rahtia  
etukäteen, koska ei ole pakkaustietoja. (Henkilö B)*

DAP-lauseke sopii asiakkaalle, joka haluaa myyjän hoitavan kuljetuksen tai jolla ei ole sopimusta rahdinkuljettajan kanssa. DAP-lausekkeen käytössä on huomattu ongelmia, kun asiakas on olettanut DAP-lausekkeen toimivan DDP-lausekkeen tavoin. Onkin tärkeää huomioida, että väärinkäsityksiä voi syntyä. Myyjän olisi hyvä selvittää rahti hinnat etukäteen ja hankkia tavaroille vakuutus, jotta riskeiltä välttyttäisiin.

*Sellaiselle joka ei halua itse hoitaa kuljetusta. (Henkilö D)*

*Esim. asiakkaalle jolla ei ole sopimusta rahdinkuljettajien  
kanssa. (Henkilö A)*

*Vastaanottaja saattaa olettaa että tämä ehto on DDP eli*

*että toimittaja hoitaisi myös määrämaan tuontitullauksen yms. Proseduurit. (Henkilö E)*

*Myyjällä on oltava vakuutus, rahti hinnat pitää tietää etukäteen. (Henkilö B)*

### **Delivered Duty Paid**

DDP-lauseke on myyjän maksimilauseke eli myyjällä on eniten vastuuta. Lausekkeen ehdoton etu on se, että lauseke on asiakasystävällinen. Haitoiksi todettiin että, myyjällä on kaikki kustannukset ja riskit, kunnes tavara on toimitettu määräpaikkaan.

DDP-lauseketta ei tarjota toimitusehdoksi kennellekkään asiakkaalle ja sen käyttöä yritetään välttää. DDP-lauseketta käyttäessä täytyy ottaa huomioon, että maahantuonti ja tullaus voi tuoda lisähaasteita ja ennalta-arvaamattomia kustannuksia myyjälle. Myyjän täytyy kustantaa määrämaan verot ja tullit, ja niiden summaa on vaikea määrittää etukäteen.

*Tulee välttää tämän lausekkeen käyttöä viimeiseen asti. (Henkilö D)*

*Maahantuonnin ja tullauksen kiemurat & ennalta arvaamattomat kustannukset täytyy ottaa huomioon. (Henkilö E)*

*Määrämaan tullit ja verot kuuluvat myyjälle, eikä niiden suuruutta tiedetä etukäteen. (Henkilö B)*

#### 4.11 Reliabiliteetti ja validiteetti

Tieteellistä tutkimusta tehdessä, on aina tärkeää arvioida tutkimuksen tulosten luotettavuutta. Tutkimukselle täytyy asettaa tiettyjä arvoja ja normeja, joihin sen on pyrittävä. Keskeisiä käsitteitä tutkimuksen luotettavuuden arvioinnissa ovat reliabiliteetti ja validiteetti. Käsitteiden sopivuudesta laadullisen tutkimuksen arviointiin voivat tutkijat olla montaa eri mieltä. Täytyykin huomioida, ettei laadullisen tutkimuksen pätevyyttä ja luotettavuutta voida arvioida samalla tavalla kuin määrällisen. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka, 2006.)

Usein laadullisen tutkimuksen luotettavuuden arvioinnissa puhutaan enemmän validiteetista kuin reliabiliteetista. Tiivistettynä validiteetti keskittyy siihen, onko tutkimus pätevä; onko se perusteellisesti tehty, ovatko saadut tulokset ja tehdyt päätelmät "oikeita". Tutkimuksessa voi syntyä virheitä esimerkiksi siten, että tutkija kysyy väriä kysymyksiä, ymmärtää suhteita tai periaatteita virheellisesti tai ei näe niitä. Validiteettiin liittyy keskeisesti tutkijan ymmärrys kielestä ja sosiaalisesta todellisuudesta verrattuna tutkittavan kieleen ja sosiaaliseen todellisuuteen. Pätevyyttä laadullisessa tutkimuksessa voidaan verrata pikemminkin uskottavuuteen ja vakuuttavuuteen, kuinka hyvin tutkijan todellisuus vastaa tutkittavien tuottamia ja kuinka hyvin tutkija tuottaa nämä todellisuudet ymmärrettäväksi myös muille. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka, 2006.)

Reliabiliteetin arvioinnissa voidaan eritellä kolme eri kohtaa:

1. Erityisen metodin reliaabeliuuden arviointi eli missä olosuhteissa jokin metodi on luotettava ja johdonmukainen.
2. Ajallinen reliaabelius tarkoittaa havaintojen tai mittausten pysyvyyttä eri aikoina.
3. Johdonmukaisuus tuloksissa, jotka on saatu samaan aikaan eri välineillä.

Tutkimusta tehdessä tutkijan on otettava huomioon se, että tutkittavat eivät välttämättä puhu kaikissa tilanteissa yhdenmukaisesti, eli kielenkäyttö ja puhuvat ovat tilannesidonnaisia ja voivat muuttua esimerkiksi seurasta johtuen. Haastateltavat eivät välttämättä kerro todellista tilannettaan, vaan voivat pyrkiä vastaamaan sosiaalisesti hyväksyttävällä tavalla, varsinkin jos kyseessä on ryhmähaastattelu. Haastateltavan näkökulma on aina subjektiivinen ja joskus ihminen voi nähdä asiat aivan toisin kuin muut. Tutkimuksen luotettavuutta pohdittaessa on mietittävä, miten tutkimuksen luonne ja tutkimusaihe ovat voineet vaikuttaa siihen, kuinka todenmukaisesti tutkimukseen osallistujat ovat vastanneet. Tutkijan on hyvä suhtautua tutkimustuloksiin tarpeeksi kriittisellä otteella, ja pohtia, mitä ja mistä tulokset kertovat. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka, 2006.)



Haastattelujen videoiminen ja nauhoittaminen lisää tutkimuksen luotettavuutta, sillä näiden tallenteiden avulla muutkin kuin paikalla ollut tutkija voivat analysoida aineistoa ja vertailla havaintojaan. Tallenteiden avulla tutkija voi myös palata haastateltavien vastauksiin, jos muutoin kerätyssä aineistossa, esimerkiksi muistiinpanoista, löytyy epäjohdonmukaisuutta. Tutkimuksessa on myös erittäin tärkeää erotella tutkijan käsitteet tutkittavien käsitteistä. Tutkijan täytyy pyrkiä erottamaan omat subjektiiviset mielipiteensä tutkimuskohteesta. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka, 2006.)

Tutkimuksessa esitetyt kysymykset haastateltaville olivat tarkoin harkittuja ja mahdollistivat sen, että haastateltavat saivat vastata avoimesti omilla sanoillaan kysymyksiin. Kysymykset olivat helposti ymmärrettäviä ja haastateltavilla oli mahdollisuus olla tutkijaan yhteydessä, jos kysymyksiin liittyen syntyi epäselvyyksiä. Tutkijalla oli myös mahdollisuus esittää haastateltaville lisäkysymyksiä, jos vastauksissa ilmeni epäselvyyksiä. Voidaan todeta, että haastattelija ja haastateltavat ymmärsivät toisiaan ja väärinkäsityksiltä pystyttiin välttymään.

Toinen haastatteluista suoritettiin ryhmähaastatteluna ja toinen haastatteluista suoritettiin sähköpostihaastatteluna. Tuloksia analysoidessa voidaan ottaa huomioon, että ryhmähaastattelutilanne on mahdollisesti voinut luoda paineita vastata kysymyksiin ryhmän hyväksymällä tavalla ja näin sensuroiden omia lausuntoja. On kuitenkin syytä epäillä, että näin olisi käynyt, sillä kaikki haastateltavat ovat keskenään tuttavallisia kollegoja ja haastattelun ilmapiiri oli avoin ja ystävällinen. Sähköpostihaastatteluissa vastaavia paineita ei ollut, sillä vain tutkija näki haastateltavien vastaukset.

Haastattelutilanteissa tutkija ei yrittänyt johdatella haastateltavien vastauksia, vaan antoi haastateltavien puhua vapaasti. Tutkija ainoastaan kysyi kysymykset ja tarpeen vaatiessa lisäkysymyksiä, jos kaipasi haastateltavilta tarkennusta vastauksiin. Useassa haastattelujen vastauksissa huomattiin yhteneväisyyksiä, haastateltavat olivat samaa

mieltä monista asioista. Ryhmähaastattelu tallennettiin nauhoittimella, mikä myös tukee tutkimuksen luotettavuutta.

#### 4.12 Johtopäätökset ja analysointi

Tässä kappaleessa käydään tiivistetysti läpi haastattelujen tulokset ja analysoidaan tuloksia. Haastatteluissa saadut tulokset tukivat teoriaosuutta ja toivat työhön uutta, käytännön näkökulmaa ehtojen käyttöön.

Avoim luotto on myyjälle riskialtis maksuehto, mutta sen käyttö kannattaa vakiintuneissa ja luotettavissa kauppasuhteissa. Avoimen luoton käyttö osoittaa asiakkaalle luottamusta ja laskujen käsittelyn kannalta se on helpoin laskuttajalle. Avoimen luoton käytössä pitää tarkkailla luottorajoja, asiakkaan aikaisempaa maksukäyttäytymistä ja kohdemaata, jotta sen käyttö on kannattavaa.

Ennakkomaksu on myyjälle yksi turvallisimmista maksuehdoista, sillä maksu kotiutuu myyjälle jo ennen tavarantoimitusta tai jopa ennen valmistuksen aloittamista. Ennakkomaksun käyttö lisää kuitenkin työtä, sillä laskut tehdään Kumera Drives Oy:ssa manuaalisesti.

Ennakkomaksun käytössä pitää huomioida, että pieniä summia ei ole kannattavaa jakaa kahteen osaan, sillä kulut ja työmäärä tuplaantuvat ja saanti jää pieneksi. Myös eräpäivän tarkka määrittely on tärkeää, että asiakas, myyjä ja tuotanto välttyvät epäselvyyksiltä.

Remburssissa on korkeat pankkikulut, se on työläs käsittelijöille ja ehtojen sopiminen voi olla hankalaa, mutta sen käyttö kannattaa uusien asiakkaiden kanssa, joiden maassa on korkea maariski, sillä maksun saaminen on varmaa. Remburssin käyttö ei ole kannattavaa pienten summien kanssa, sillä pankkikulut ovat korkeat ja sen käyttö on aina yhtä työlästä riippumatta kaupan suuruudesta. Aika- ja kulttuurierot hidastavat ja vaikeuttavat usein ehdoista neuvottelua. Remburssiehtojen on tärkeää olla mahdollisimman yksinkertaiset, remburssi on avattava ajoissa ja aikataulussa on pysyttävä.

Perittävää suositellaan käytettävän luotettavan asiakkaan kanssa vain silloin, kun asiakas ei hyväksy muita maksuehtoja. Sen käyttö on riskialtista, sillä pankki ei takaa maksua ja asiakas voi jättää tavaran lunastamatta. Perittävän käytössä on otettava huomioon, että se sopii ainoastaan merirahtiin, missä konosementti panttaa tavaran. Taulukkoon 7 on koottu haastattelujen yhteenveto maksuehdoista.

Taulukko 7. Maksuehtojen yhteenveto

| Maksuehto    | Edut   | Haitat   | Huomioitavaa   | Kenelle   |
|--------------|--|--|--|---|
| Avoin luotto | Kilpailukeino, Helppo laskujen käsittelyn kannalta | Riskialtis, myyjän täytyy käyttää omaa rahaa tuotantoon                      | Luottorajojen asettaminen ja tarkkailu   | Luotettavat ja vakiintuneet kauppasuhteet                       |
| Ennakkomaksu | Maksu kotiutuu aikaisin myyjälle                   | Työläs käsitellä, laskut tehdään manuaalisesti                               | Pieniä summia ei kannata jakaa kahteen osaan, eräpäivän tarkka määrittely on tärkeää                                   | Sopii kaikille, uusille asiakkaille                             |
| Remburssi    | Varma maksunsaanti                                 | Kallis, hidas ja käsittelijöille erittäin työläs riippumatta kaupan summasta | Ei kannata käyttää pienissä summissa, neuvoteltava mahdollisimman yksinkertaiset ehdot, aikataulussa pysyminen tärkeää | Sopii kaikille, uusille asiakkaille, suuren maariskin omaaville |
| Perittävä    | Edullisempi kuin remburssi                         | Kallis ja riskialtis, asiakas voi jättää tavaran noutamatta                  | Sopii ainoastaan merirahtiin   | Luotettava asiakas, joka ei hyväksy muita ehtoja                |

EXW-lauseke on myyjälle edullisin ehto ja sen käytössä myyjän riskit ovat minimissä. Tavara on heti laskutettavissa, kun se on valmiina noudettavaksi ja myyjän ei tarvitse huolehtia kuljetus järjestelyistä. EXW-lausekkeen käytössä täytyy ottaa huomioon, että se ei sovi vienti lähetyksille EU:n ulkopuolelle, jos sopivaa huolitsijaa ei löydy. EXW-lauseke sopii asiakkaille, joilla on vakiintunut kuljetussopimus, ja budjettitarjouksiin.

FCA-lauseke on Kumeralla yleisesti käytettävissä oleva toimituslauseke sekä kotimaan, että ulkomaan kaupassa ja se on kaupan molemmille osapuolille selkeä toimituslauseke. Sekä EXW-, että FCA-

toimituslauseketta käytettäessä, asiakas voi myös viivytellä kuljetus järjestelyjen hoitamisessa, milloin tavarat lojuvat pitkän aikaa varastossa.

FAS-lausekkeen käytössä myyjä on riippuvainen asiakkaan hoitamasta tavarán laivaan nostosta. FAS-lausekkeen käytössä on otettava huomioon, että laiva-aikojen epäsäännöllisyys voi luoda myyjälle ylimääräisiä kustannuksia varastoimisesta.

FOB-lausekkeen käyttöä kannattaa harkita tarkoin, sillä se ei ole myyjälle edullinen ehto ja sen käytössä syntyy usein väärinkäsityksiä. Huolitsija saattaa laskuttaa päällekkäisiä kuluja ostajalta ja myyjältä, ja voi olla vaikeaa määrittellä rajaa kustannuksiin. FAS- ja FOB-lauseketta käyttäessä remburssikaupassa täytyy remburssiehdossa huomioida, ettei tavarán toimittaminen ole riippuvainen tavarán laivauksesta.

C-ryhmán lausekkeissa kuljetus järjestelyt ovat myyján vastuulla ja tavara saadaan nopeasti valmistumisen jälkeen liikkeelle. Rahtikustannuksia on vaikea arvioida etukäteen, mikä voi luoda ongelmia myytävän tavarán hinnoitteluun. CIP- ja CIF-lausekkeissa myyján täytyy lisäksi hankkia tavaroille vakuutus. Vakuutusasioissa täytyy tarkkailla Kumeran ja vakuutusyhtiön välistä vuosisopimuksen määrää ja hankkia erillinen kuljetusvakuutus mikäli kauppasopimus ylittää vuosisopimuksen.

D-ryhmán lausekkeet ovat asiakasystävällisiä, sillä myyjä hoitaa toimituksen määräraikkaan ja vastaa riskeistä ja kuluista. Lausekkeet sopivat asiakkaille, joilla ei ole sopimusta rahdinkuljettajan kanssa. DAP-lausekkeen käytössä on huomattu ongelmia, kun asiakas on oletanut sen toimivan DDP-lausekkeen tavoin. DDP-lausekkeen käytössä täytyy huomioida, että maahantuonti ja tullaus tuovat myyjälle lisähaasteita ja usein ennalta-arvaamattomia kustannuksia. DDP-lausekkeen käyttöä tulisi välttää, sillä toimitus- ja tullauskuluja sekä määräraamaan verojen suuruutta on vaikea arvioida etukäteen. Taulukkoon 8 on koottu tärkeimpiä huomioita toimitusehtojen yhteenvedosta.

Taulukko 8. Huomioita toimitusehdoista

|         |   |
|---------|---|
| EXW     | Ei sovi vientilähetysille EU:n ulkopuolelle, jos sopivaa huolitsijaa ei löydy. Asiakas voi viivytellä kuljetuksen hoitamisessa ja tavarat lojuvat pitkään varastossa.   |
| FCA     | Asiakas voi viivytellä kuljetuksen hoitamisessa ja tavarat lojuvat pitkään varastossa.  |
| FAS     | Riippuvainen asiakkaan hoitamasta laivaan nostosta. Laiva-aikojen epäsäännöllisyys voi aiheuttaa ylimääräisiä kustannuksia myyjälle varastoimisesta satama-alueella. Lausekkeen käyttö remburssissa täytyy huomioida remburssiehdoissa.       |
| FOB     | Huolitsija saattaa laskuttaa päälekkäisiä kuluja ostajalta ja myyjältä. Lausekkeen käyttö remburssissa täytyy huomioida remburssiehdoissa.  |
| C-ryhmä | Rahtikustannuksien arviointi etukäteen hankalaa, luo haasteita tavarain hinnoitteluun. Vakuutusasioissa täytyy tarkkailla vuosisopimuksen määrää ja hankkia erillinen kuljetusvakuutus mikäli kauppasopimuksen määrä ylittää vuosisopimuksen. |
| DAP     | Asiakas on sekoittanut ehdon DDP-ehdot.   |
| DDP     | Maahantuonti ja tullaus tuovat lisähaasteita ja ennalta-arvaamattomia kustannuksia myyjälle. Käyttöä pitää välttää, sillä toimituskuluja, tullauskuluja ja määräämien verojen suuruutta ei pysty arvioimaan etukäteen.                        |

Sopivien maksu- ja toimitusehtojen valitseminen ei ole aina helppoa, sillä on löydettävä ehdot, jotka ovat sekä myyjälle, että ostajalle mieluiset. Usein joudutaan tekemään kompromisseja, jotta päästään yhteisymmärrykseen. Myyjän onkin pohdittava, että mistä voidaan joustaa ja mistä pidetään kiinni, että saadaan tehtyä kannattava kauppa.

Myyjän on pystyttävä arvioimaan mitä riskejä voidaan ottaa, että kauppa saadaan aikaiseksi. Myyjän pitää myös olla varma, että pystyy pitämään kiinni ehdoista, ennen kuin tekee tarjouksen. Ehtoihin liittyvä työmäärä ja kulut täytyy ottaa huomioon, kun hinnoitellaan myytävää tuotetta tai palvelua. Maksu- ja toimitusehdot ovat yhteydessä toisiinsa ja niiden yhteensopivuus pitää ottaa huomioon jo tarjousta tehdessä.

Haastateltavien vastaukset olivat suurelta osin yhdenmukaisia, eikä suuria ristiriitauksia ollut. Vastauksista kuitenkin välittyi se, mitä haastateltavat tekevät työkseen ja mikä on heidän toimenkuvansa maksu- ja toimitusehtojen käsittelyyn liittyen. Vientikoordinaattoreilta, jotka käsittelevät ulkomaalaisten asiakkaiden laskutusta ja kuljetusten järjestämistä, tuli paljon vastauksia, joissa käsiteltiin ehtojen työläisyyttä tai helppoutta käsittelyssä. Myyjien vastauksissa näihin asioihin ei ole puututtu yhtä paljon. Vastauksien voidaan todeta olevan valideja, sillä tiedetään, että haastateltavilla on tietoa ja kokemusta haastattelujen teemoista. Kaikki haastateltavat ovat käyttäneet jokapäiväisissä töissään

kansainvälisiä maksu- ja toimitusehtoja jo vuosien ajan. Vastaukset myös tukevat hyvin teoriapohjaa, jossa on selvitetty maksu- ja toimitusehtojen käyttöä.

Kumera Drives Oy ja Kumera Oy voivat käyttää tutkimuksen tuloksia hyödykseen, kun halutaan vertailla eri maksu- ja toimitusehtojen etuja, haittoja ja niiden sopivuutta asiakkaalle. Tutkimuksessa tuli myös ilmi käytännön esimerkkejä ja tilanteita, mitkä täytyy ottaa huomioon tiettyjä ehtoja käyttäessä. Haastattelujen tulokset vastasivat hyvin tutkimuksen tavoitteeseen. Kumera Drives Oy voi käyttää työtä sinälläänä koulutusmateriaalina ja tietolähteenä maksu- ja toimitusehtojen valintaan tai räätälöidä itselleen sopivan työkalun ehtojen tarkasteluun opinnäytetyön pohjalta.

## 5 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tarkoituksena oli luoda toimeksiantajaryitykselle kattava tietopaketti kansainvälisistä maksu- ja toimitusehdoista ja niiden käytöstä. Opinnäytetyön tutkimuksen tavoitteena oli tarkastella ehtoja vielä syvemmin ja tuoda esiin käytännön huomioita ehtoihin liittyen.

Työ koostui teoriaosuudesta ja empiirisestä osuudesta. Teoriaosuudessa käsiteltiin kansainvälisen kaupan yleisimpiä maksuehtoja ja – tapoja sekä toimitusehtoja. Teoriaosuudessa käytiin myös lyhyesti läpi kansainvälisen kaupan riskejä. Maksutavoista esiteltiin yleisimmät avoimet maksut sekä asiakirjamaksut. Toimitusehdoista esiteltiin kansainvälisesti tunnetut Incoterms 2010 toimituslausekkeet.

Empiirisessä osuudessa esiteltiin toimeksiantajaryitys Kumera Drives Oy ja Kumera-konserni, jonka osana Kumera Drives Oy toimii. Esittelyssä kerrottiin Kumera-konsernin toimialasta, toiminnasta ja yksiköistä. Empiirinen tutkimus suoritettiin kvalitatiivisina teemahaastatteluina, joissa haastateltiin Kumera Drives Oy:n ja Kumera Oy:n kolmea vientikoordinaattoria ja kahta myyjää. Haastattelut suoritettiin kasvokkain ja sähköpostitse ja haastattelun pääteemoina olivat kansainväliset maksu- ja toimitusehdot. Haastattelut suoritettiin marrakuussa 2016 ja maaliskuussa 2017.

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää ehtojen edut, haitat, minkälaiselle asiakkaalle mikäkin ehto sopii ja tuoda esiin ehtojen käyttöön liittyviä huomioita esimerkiksi työmäärästä. Haastateltavat saivat avoimesti kertoa omista kokemuksistaan ja tuoda esiin ehtoihin liittyviä huomioita. Tavoitteena oli tarkastella ehtoja vielä syvemmin kuin teoriaosuudessa ja tuoda esiin ehtojen käsittelyyn liittyviä asioita. Tutkimuksessa otettiin esimerkiksi kantaa laskuttamisen ja tuontimuodollisuuksien työllisyyteen.

Tutkimuksen lopussa tulokset analysoitiin ja tärkeimmät kohdat tuotiin esille. Tulokset vastasivat hyvin tavoitteita, ne tukivat teoriaosuutta ja haastattelujen vastaukset olivat suurelta osin yhdenmukaisia. Tutkimuksen

luotettavuutta arvioitiin reliabiliteetin ja validiteetin kannalta ja tutkimuksen tulokset todettiin luotettaviksi.

Kumera Drives Oy voi käyttää lopullista opinnäytetyötä ja sen tutkimuksen tuloksia hyödykseen maksu- ja toimitusehtojen etujen ja haittojen sekä sopivien asiakkaiden vertailussa. Tutkimuksessa tuli myös ilmi useita ehtojen käyttöön liittyviä huomioita, jotka ovat hyödyllisiä yritykselle. Jatkokehitysideaksi ehdotetaan Kumera Drives Oy:lle tehtävää sopivaa työkalua ehtojen tarkasteluun, joka voidaan räätälöidä tämän työn pohjalta.



## LÄHTEET

Painetut lähteet:

Helppi, M. & Paloheimo, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus. Helsinki: Talentum Media Oy.

Kananen, J. 2009. Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus. Tampere: TampereenYliopistopaino Oy - Juvenes Print.

Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA. 2003. Vientiopas. 12. uusittu painos. Helsinki: Multiprint Oy.

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt vienti ja tuonti. 1. painos. Turku: Tammertekniikka / Amk-Kustannus Oy.

Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. 1. painos. Helsinki: Multikustannus Oy.

Pirnes, H. & Kukkola, E. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. 1. painos. Helsinki: WSOY.

Räty, S. 2010. Incoterms 2010 : ICC rules for the use of domestic and international trade terms, suomi - englanti = Finnish-English. Helsinki : ICC palvelu 2010.

Hörkkö, H., Koskinen H., Laitinen P., Mattsson, M., Ollikainen, J., Reinikainen, A. & Werdermann, R. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Uudistettu painos. Helsinki: Suomen Spedservice Oy.

## Elektroniset lähteet:

Aarto, L., Fonck, M., Junttila, A., Jääskeläinen, P., Sillanpää, S., Laitinen, J., Nissinen, H., Pankakoski, K. & Takalo, R. 2002. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. OKO Osuuspankkien Keskuspankki Oyj. [viitattu 3.11.2016] Saatavissa: <http://www.cc.puv.fi/~tma/KV-kauppa/Ulkomaankaupanopas.pdf>

Aktia. 2016. SEPA-alueen maat. Aktia. [viitattu 2.11.2016]. Saatavissa: <https://www.aktia.fi/fi/yritysasiakkaat/maksuliikenne/maksut/sepa-maat>

DHL. 2011. Incoterms-toimituslausekkeet. DHL. [viitattu 22.12.2016]. Saatavissa: [http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL\\_incoterms\\_esite\\_FI\\_2.pdf](http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL_incoterms_esite_FI_2.pdf)

ICC. 2016. Toimitusten hallinta ICC Incoterms 2010. ICC. [viitattu 13.10.2016]. Saatavissa: <http://www.icc.fi/toimitusten-hallinta-icc-incoterms-2010>

KTL Logistics & International Shipping. 2012. Incoterms 2010. KTL Logistics & International Shipping. [viitattu 2.2.2017]. Saatavissa: [http://ktlus.com/wp-content/uploads/2013/06/incoterms\\_ktl\\_newyork\\_full.png](http://ktlus.com/wp-content/uploads/2013/06/incoterms_ktl_newyork_full.png)

Kumera. 2017a. Kumera-konserni. Kumera. [viitattu 23.2.2017]. Saatavissa: <http://www.kumera.com/fi/kumera-konserni.html>

Kumera. 2017b. Suomi, Riihimäki – Kumera Drives Oy. Kumera. [viitattu 23.2.2017]. Saatavissa: <http://www.kumera.com/fi/finland-riihimaki.html>

Kurkela, N. 2017. Tilastollinen tiedonkeruu –verkko-oppimateriaali. Tilastokeskus. [viitattu 20.3.2017]. Saatavissa: <https://www.stat.fi/virsta/tkeruu/>

Nordea. 2016. SEPA. Nordea. [viitattu 2.11.2016]. Saatavissa:  
<http://www.nordea.fi/yritysasiakkaat/maksut/laskutus-ja-maksaminen/sepa.html#tab=SEPA>

Logistiikan maailma. 2016a. Maksumääräys, sekki ja SEPA-tilisiirto. Logistiikan maailma. [viitattu 2.11.2016]. Saatavissa:  
[http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Maksum%C3%A4%C3%A4r%C3%A4ys,\\_sekki\\_ja\\_SEPA-tilisiirto](http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Maksum%C3%A4%C3%A4r%C3%A4ys,_sekki_ja_SEPA-tilisiirto)

Logistiikan maailma. 2016b. Toimituslausekkeet. Logistiikan maailma. [viitattu 13.10.2016]. Saatavissa:  
<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Toimituslausekkeet>

Logistiikan maailma. 2016c. EXW (named place) Incoterms 2010. Logistiikan maailma. [viitattu 15.12.2016]. Saatavissa:  
[http://www.logistiikanmaailma.fi/images/9/98/EXW\\_kuva.png](http://www.logistiikanmaailma.fi/images/9/98/EXW_kuva.png)

Logistiikan maailma. 2016d. FCA, Free Carrier (named place of delivery) Incoterms 2010. Logistiikan maailma. [viitattu 15.12.2016]. Saatavissa:  
[http://www.logistiikanmaailma.fi/images/f/f3/FCA\\_kuva.png](http://www.logistiikanmaailma.fi/images/f/f3/FCA_kuva.png)

Logistiikan maailma. 2016e. CPT, Carriage Paid To (named place of destination) Incoterms 2010. Logistiikan maailma. [viitattu 15.12.2016]. Saatavissa: [http://www.logistiikanmaailma.fi/images/6/6d/CPT\\_kuva.png](http://www.logistiikanmaailma.fi/images/6/6d/CPT_kuva.png)

Logistiikan maailma. 2016f. CIP. Logistiikan maailma. [viitattu 15.12.2016]. Saatavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/CIP>

Logistiikan maailma. 2016g. CIP, Carriage and Insurance Paid to (named place of destination) Incoterms 2010. Logistiikan maailma. [viitattu 15.12.2016]. Saatavissa:  
[http://www.logistiikanmaailma.fi/images/7/73/CIP\\_kuva.png](http://www.logistiikanmaailma.fi/images/7/73/CIP_kuva.png)

Logistiikan maailma. 2016h. Delivered At Terminal (named place of delivery) Incoterms 2010. Logistiikan maailma. [viitattu 22.12.2016]. Saatavissa: [http://www.logistiikanmaailma.fi/images/0/05/DAT\\_kuva.png](http://www.logistiikanmaailma.fi/images/0/05/DAT_kuva.png)

Logistiikan maailma. 2016i. Delivered At Place (named place of delivery) Incoterms 2010. Logistiikan maailma. [viitattu 22.12.2016]. Saatavissa: [http://www.logistiikanmaailma.fi/images/7/7a/DAP\\_kuva.png](http://www.logistiikanmaailma.fi/images/7/7a/DAP_kuva.png)

Logistiikan maailma. 2016j. Delivered Duty Paid (named place of delivery) Incoterms 2010. Logistiikan maailma. [viitattu 22.12.2016]. Saatavissa: [http://www.logistiikanmaailma.fi/images/a/a8/DDP\\_kuva.png](http://www.logistiikanmaailma.fi/images/a/a8/DDP_kuva.png)

Logistiikan maailma. 2016k. Free Alongside Ship (named port of shipment) Incoterms 2010. Logistiikan maailma. [viitattu 22.12.2016]. Saatavissa: [http://www.logistiikanmaailma.fi/images/4/43/FAS\\_kuva.png](http://www.logistiikanmaailma.fi/images/4/43/FAS_kuva.png)

Logistiikan maailma. 2016l. FOB. Logistiikan maailma. [viitattu 5.1.2017]. Saatavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/FOB>

Logistiikan maailma. 2016m. Free On Board (named port of shipment) Incoterms 2010. Logistiikan maailma. [viitattu 5.1.2017]. Saatavissa: [http://www.logistiikanmaailma.fi/images/2/27/FOB\\_kuva.png](http://www.logistiikanmaailma.fi/images/2/27/FOB_kuva.png)

Logistiikan maailma. 2016n. Cost and Freight to (named port of shipment) Incoterms 2010. Logistiikan maailma. [viitattu 5.1.2017]. Saatavissa: [http://www.logistiikanmaailma.fi/images/d/d5/CFR\\_kuva.png](http://www.logistiikanmaailma.fi/images/d/d5/CFR_kuva.png)

Logistiikan maailma. 2016o. Cost, Insurance and Freight to (named port of shipment) Incoterms 2010. Logistiikan maailma. [viitattu 5.1.2017]. Saatavissa: [http://www.logistiikanmaailma.fi/images/2/2d/CIF\\_kuva.png](http://www.logistiikanmaailma.fi/images/2/2d/CIF_kuva.png)

Logistiikan maailma. 2017p. Ulkomaankaupan maksamisesta. Logistiikan maailma. [viitattu 10.4.2017]. Saatavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/ulkomaankaupan-maksamisesta/>

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Verkkojulkaisu. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. [viitattu 20.3.2017]. Saatavissa: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/>

Svenska Handelsbanken AB (publ). 2016. Vientiperittävät. Svenska Handelsbanken AB (publ). Verkkojulkaisu. [viitattu 1.12.2016]. Saatavissa: [https://www.handelsbanken.fi/shb/inet/istartfi.nsf/FrameSet?OpenView&mp;iddef=&navid=10\\_Rahoitus&sa=/shb/inet/icentfi.nsf/Default/q330FFF02EA4F7E06C225715400451281](https://www.handelsbanken.fi/shb/inet/istartfi.nsf/FrameSet?OpenView&mp;iddef=&navid=10_Rahoitus&sa=/shb/inet/icentfi.nsf/Default/q330FFF02EA4F7E06C225715400451281)

Suomen pankkiyhdistys. 2004. Ulkomaanshekki maksuvälineenä. Finanssiala. [viitattu 7.11.2016]. Saatavissa: [http://www.finanssiala.fi/maksujenvalitys/dokumentit/Ulkomaanshekki\\_maksuvälineena.pdf](http://www.finanssiala.fi/maksujenvalitys/dokumentit/Ulkomaanshekki_maksuvälineena.pdf)

Räsänen, H. 2017. Kvalitatiiviset tutkimusmenetelmät. HAMK. [viitattu 20.3.2017]. Saatavissa: [http://www.hamk.fi/verkostot/kudos/menetelmat/Documents/4\\_Kvalitatiiviset\\_tutkimusmenetelmaet.pdf](http://www.hamk.fi/verkostot/kudos/menetelmat/Documents/4_Kvalitatiiviset_tutkimusmenetelmaet.pdf)

The Eurosystem. SEPA in a nutshell. European Central Bank. [viitattu 2.11.2016]. Saatavissa: [https://www.ecb.europa.eu/paym/retpaym/shared/pdf/SEPA\\_in\\_a\\_nutshell.pdf](https://www.ecb.europa.eu/paym/retpaym/shared/pdf/SEPA_in_a_nutshell.pdf)

Virtanen, S. 2012. Kansainvälisenkaupan maksutavat. Lahden ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö. [viitattu 27.10.2016]. Saatavissa: [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/43051/Virtanen\\_Suvi.pdf?sequence=1](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/43051/Virtanen_Suvi.pdf?sequence=1)

## LIITTEET

### LIITE 1. Haastattelukysymykset maksuehdoista

#### 1. Avoin luotto

Mitkä ovat avoimen luoton edut?

Mitkä ovat avoimen luoton haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan maksuehdoksi avointa luottoa?

Onko tämän maksuehdon käyttämisessä jotain tärkeitä huomioitavaa?

#### 2. Ennakkomaksu

Mitkä ovat ennakkomaksun edut?

Mitkä ovat ennakkomaksun haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan maksuehdoksi ennakkomaksua?

Onko tämän maksuehdon käyttämisessä jotain tärkeitä huomioitavaa?

#### 3. Remburssi

Mitkä ovat remburssin edut?

Mitkä ovat remburssin haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan maksuehdoksi remburssia?

Onko tämän maksuehdon käyttämisessä jotain tärkeitä huomioitavaa?

#### 4. Perittävä

Mitkä ovat perittävän edut?

Mitkä ovat perittävän haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan maksuehdoksi perittävää?

Onko tämän maksuehdon käyttämisessä jotain tärkeitä huomioitavaa?

### LIITE 2. Haastattelukysymykset toimitusehdoista

#### 1. EXW, Ex Works

Mitkä ovat EXW-lausekkeen edut?

Mitkä ovat EXW-lausekkeen haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan toimitusehdoksi EXW-lauseketta?

Mitä tämän lausekkeen käytössä pitää ottaa huomioon?

## 2. FCA, Free Carrier

Mitkä ovat FCA-lausekkeen edut?

Mitkä ovat FCA-lausekkeen haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan toimitusehdoksi FCA-lauseketta?

Mitä tämän lausekkeen käytössä pitää ottaa huomioon?

## 3. CPT, Carriage Paid To

Mitkä ovat CPT-lausekkeen edut?

Mitkä ovat CPT-lausekkeen haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan toimitusehdoksi CPT-lauseketta?

Mitä tämän lausekkeen käytössä pitää ottaa huomioon?

## 4. CIP, Cost and Insurance Paid to

Mitkä ovat CIP-lausekkeen edut?

Mitkä ovat CIP-lausekkeen haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan toimitusehdoksi CIP-lauseketta?

Mitä tämän lausekkeen käytössä pitää ottaa huomioon?

## 5. DAT, Delivered At Terminal

Mitkä ovat DAT-lausekkeen edut?

Mitkä ovat DAT-lausekkeen haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan toimitusehdoksi DAT-lauseketta?

Mitä tämän lausekkeen käytössä pitää ottaa huomioon?

## 6. DAP, Delivered At Place

Mitkä ovat DAP-lausekkeen edut?

Mitkä ovat DAP-lausekkeen haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan toimitusehdoksi DAP-lauseketta?

Mitä tämän lausekkeen käytössä pitää ottaa huomioon?

#### 7. DDP, Delivered Duty Paid

Mitkä ovat DDP-lausekkeen edut?

Mitkä ovat DDP-lausekkeen haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan toimitusehdoksi DDP-lauseketta?

Mitä tämän lausekkeen käytössä pitää ottaa huomioon?

#### 8. FAS, Free Alongside Ship

Mitkä ovat FAS-lausekkeen edut?

Mitkä ovat FAS-lausekkeen haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan toimitusehdoksi FAS-lauseketta?

Mitä tämän lausekkeen käytössä pitää ottaa huomioon?

#### 9. FOB, Free On Board

Mitkä ovat FOB-lausekkeen edut?

Mitkä ovat FOB-lausekkeen haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan toimitusehdoksi FOB-lauseketta?

Mitä tämän lausekkeen käytössä pitää ottaa huomioon?

#### 10. CFR, Cost and Freight to

Mitkä ovat CFR-lausekkeen edut?

Mitkä ovat CFR-lausekkeen haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan toimitusehdoksi CFR-lauseketta?



Mitä tämän lausekkeen käytössä pitää ottaa huomioon?

## 11. CIF, Cost, Insurance and Freight

Mitkä ovat CIF-lausekkeen edut?

Mitkä ovat CIF-lausekkeen haitat?

Minkälaiselle asiakkaalle tarjotaan toimitusehdoksi CIF-lauseketta?

Mitä tämän lausekkeen käytössä pitää ottaa huomioon?