

Anne Vihakara
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Yliopettaja
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelmavastaava 31.8.2007
anne.vihakara@samk.fi
044-710 6122

TIIVISTELMÄ

MATSUTAKE-SEMINAARI, Kihniö 23.-25.9.2007

MITEN MATSUTAKE SAADAAN JAPANIN MARKKINOILLE? Paperisota ja miten siitä selvitään

Esityksen tavoitteena on esittää matsutake-sienen vientiprosessi Japaniin. Prosessin vaiheet, ostajan ja myyjän velvollisuudet, kuljetus- ja tullausmenettelyt sekä niihin liittyvät asiakirjat ovat keskeisiä.

Matsutakelle on tyypillistä, että se on saatava mahdollisimman tuoreena asiakkaiden saataville. Tämä asettaa useita haasteita sekä ostajalle että myyjälle. Kasvisten viennissä on lukuisia rajoituksia mm. niiden herkän pilaantumisen ja kasvitautien leviämisen vuoksi. Matsutaken kohdalla sienien ikä vaikuttaa myös hintaan. Suomalaisten tuotteiden viennissä noudatetaan EU:n tullimääräyksiä. Lisäksi tuonnissa Japaniin on tunnettava myös sikäläiset tuontimääräykset. Sienet on siis tulliselvitettävä sekä Suomessa että Japanissa. Sienten liikkuminen edellyttää vaadittavien asiakirjojen esittämistä, osa japaninkielisinä.

Oudot markkinat ja käytännöt lisäävät myyjän ja ostajan riskiä. Tästä syystä ostajan ja myyjän velvollisuudet on tarkasti selvitettävä. Kansainväliset toimituslausekkeet (Incoterms 2000) määrittelevät nämä vastuut selkeästi. Kokonaan vastuuta ei voi vierittää ostajalle. Myyjän vastuusiin kuuluu aina asianmukainen vientipakkaus. Myyjälle pienin riski on esim. lausekkeessa FCA Parkano ”vapaasti ensimmäisellä rahdinkuljettajalla Parkanossa”, jolloin myyjä hoitaa vientiselvityksen, mutta vastuu sienistä, myös niiden pilaantumisesta, on ostajalla Parkanosta eteenpäin. Näin myyjä välttyy myös kuljetusten järjestämiseltä sekä vienti- ja tuontimuodollisuuksilta. Toisaalta hinta on alhaisempi eikä hän pysty kontrolloimaan kuljetusta. Jos ostaja ei halua mitään vastuuta toimituksesta, käytetään esim. lauseketta DDP Tokyo (toimitettuna tullattuna Tokiossa). Tällöin myyjä hankkii tarvittavat luvat, asiakirjat, järjestää kuljetuksen ja hoitaa tullauksen sekä Suomessa että Japanissa. Useita välimuotoja vastuiden jaosta on myös olemassa.

Toimitusketjun vaiheet ovat lyhyesti seuraavat: poiminta – toimitus keräyspaikalle – kotimaan kuljetus – pakkaus - vientitullaus Suomessa – ulkomaan kuljetus (lentorahti) – tuontitullaus Japanissa – jatkokuljetus Japanissa – myynti. Todellisuudessa sieniä käsitellään monessa eri vaiheessa. Yksi kriittinen kohta ketjussa on, miten nopeasti sienet

saadaan metsästä pakattaviksi vientikuntoon. Toinen kriittinen kohta on kuljetuslämpötila ja sen säilyttäminen. Kylmä-/viileä lentokuljetus on paras, mutta kallein vaihtoehto. Kylmäkuljetusketjun säilyttäminen keräyspisteeltä japanilaiselle asiakkaalle on haasteellista. On erittäin tärkeää, että ostaja ja myyjä neuvottelevat keskenään järjestelyistä. Ostajan/maahantuojan asiantuntemusta kannattaa käyttää virheiden välttämiseksi.