



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Uuden edellä

Vaatteiden tuonti EU:sta Suomeen

Case: Maahantuontiprosessi Italiasta Suomeen

Flink, Anneli

2012 Laurea Kerava

Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Kerava

Vaatteiden tuonti EU:sta Suomeen
Case: Maahantuontiprosessi Italiasta Suomeen

Anneli Flink
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Kesäkuu, 2012

Sisällys

1	Johdanto	7
2	Euroopan unioni	7
3	Suomi osana kansainvälistä kauppaa	8
3.1	Suomen vienti	8
3.2	Suomen tuonti	10
3.3	Suomen merkittävimmät kauppakumppanit	11
4	Tuontimenetelmät ja tuontiosapuolet	13
5	Tuonnin käynnistäminen	15
5.1	Neuvontapalveluita tuottavat organisaatiot	15
5.2	Tuontiyhteyksien etsiminen	16
5.3	Tuontiyhteyksien etsimisessä auttavat organisaatiot	17
6	Riskit ja riskienhallinta	18
7	Kansainväliset neuvottelut	20
8	Sopimusprosessi	21
8.1	Lakien ja normien yhtenäistäminen sopimukseen	22
8.2	Tarjous	23
8.3	Tilausvahvistus	23
8.4	Sähköinen sopimus	24
9	Sopimuksen sisältö	24
10	Sopimussuhteen korvausvastuu	26
11	Kuljetukset ulkomaankaupassa	28
11.1	Kuljetustavat ja niiden valinta	28
11.2	Kuljetuspakkaus	30
12	Toimituslausekkeet	31
13	Tullaus	33
13.1	Sisäinen passitus T2	33
13.2	Intrastat-ilmoitus	34
14	Maksuliikenne	35
14.1	Maksuehdot	35
14.2	Maksutavat	36
14.2.1	Ulkomaan perittävä	37
14.2.2	Remburssi	37
14.3	Maksujankohta	38
15	Arvonlisäverotus	39
16	Tuonnin rahoitus	40
17	Case: Maahantuontiprosessi Italiasta Suomeen	41
17.1	Tuontiyhteyksien etsiminen ja valinta	41

17.2	Tarjouspyynnöt, niiden vertailu ja tuontineuvottelut.....	42
17.3	Kauppasopimuksen laatiminen ja tilauksen teko.....	43
17.4	Tuotteiden kuljetus, vastaanotto ja mahdolliset reklamaatiot.....	44
17.5	Kauppahinnan maksu.....	44
18	Yhteenveto.....	45
	Lähteet.....	46
	Kuviot.....	49
	Taulukot.....	49
	Liitteet.....	50

Anneli Flink

Vaatteiden tuonti EU:sta Suomeen Case: Maahantuontiprosessi Italiasta Suomeen

Vuosi 2012 Sivumäärä 59

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on selvittää, mitä asioita maahantuojan tulee ottaa huomioon maahantuotaessa vaatteita Euroopasta Suomeen. Case-kuvauksen kohdemaaksi valittiin Italia, koska kyseinen maa on johtava korkealaatuisten ja arvostettujen muoti- ja erityisesti nahkasusteiden valmistusmaa.

Maahantuonnissa on monia eri menettelytapoja niin rahoituksen, sopimuksenteon, kuljetusten kuin myös maksuliikenteen osilta. Lisäksi Euroopan unionilla on omia säännöksiä esimerkiksi sopimusoikeuden alalla, jotka on otettava huomioon maahantuotaessa. Kaikkien näiden asioiden kokonaisvaltainen tietämys auttaa tuojaa valitsemaan parhaat menetelmät oman maahantuontitoimintansa harjoittamiseen.

Opinnäytetyön tiedonhankintamenetelminä käytettiin kirjallisuuskatsauksen ja Internetin lisäksi haastatteluja. Ensin käytiin haastattelemassa henkilökohtaisesti pienyrittäjää, jonka yrityksen toimialana on naisten vaatteiden vähittäismyynti. Tämän jälkeen haastateltiin sähköpostitse agentuuritoimintaa harjoittavaa yrittäjää, joka edustaa useampaa ulkomaalaista vaatteiden valmistajaa.

Teoreettinen viitekehys pohjautuu maahantuontitoiminnan harjoittamistapojen esittelyyn. Teoriaosuus tarkastelee Suomen tuonti- ja vientitilastoja, maahantuonnin termejä ja käsitteitä sekä huomioitavia säännöksiä ja tarvittavia asiakirjoja. Teorian pohjalta maahantuontiprosessi on jaettu viiteen eri vaiheeseen, jotka ovat: tuontiyhteyksien etsiminen ja valinta, tarjouspyynnöt, niiden vertailu ja tuontineuvottelut, kauppasopimuksen laatiminen ja tilauksen teko, tuotteiden kuljetus, vastaanotto ja mahdolliset reklamaatiot sekä kauppahinnan maksu.

Työn lopputuloksena saatiin selkeä kuvaus maahantuontiprosessista ja siinä huomioitavista seikoista. Tämä opinnäytetyö tarjoaa kattavan ja laajan tietopaketin maahantuontia Italiasta tai muusta Euroopan maasta suunnittelevalle, ja toimii oleellisena tarkastuslistana jo maahantuontitoimintaa harjoittavalle.

Asiasanat: maahantuonti, tuonti, ulkomaankauppa, sisäkauppa

Anneli Flink

Importing clothes from EU to Finland Case: Import process from Italy to Finland

Year	2012	Pages	59
------	------	-------	----

The purpose of this thesis is to clarify what matters need to be taken into consideration when importing clothes from an EU country to Finland. Italy is a leading country regarding manufacturing high-quality fashion- and especially leather products. Because of this it was chosen as the example country for the case study in this thesis.

There are numerous different procedures in import business, including financing, contractual issues, logistics and payments. In addition to this, European Union has its own regulations in, for example, the area of contract law, which need to be taken in account when importing goods. Having a holistic understanding of all of these matters enables the importer to choose the best means in running her import business.

In addition to the literature and Internet study, interviews were also used to gather data for the thesis. First interviewee was an entrepreneur whose company's business was retail sales of women's clothing. After this another interview was conducted with an entrepreneur engaged in commission trade, representing more than one foreign clothing manufacturer.

The theoretical framework is based on introducing the various ways to exercise import business. The theory part describes Finnish import and export statistics, terminology related to importing goods and associated regulations and needed documents to take into consideration. Based on the theory, the importing process is divided into five phases; sourcing and selection of import connections, requests of proposals, assessing proposals and commercial negotiations, agreeing on contract and placing an order, transportation of goods, receiving goods and possible reclamations and paying for the shipment.

The final results gave a clear description of the importing process and its important stages and issues to take into consideration. This thesis provides a comprehensive and extensive information package to someone who is planning to start up an import business. It also can act as an essential checklist for someone who is on activity.

Keywords: importing, import, foreign trade, internal trade

1 Johdanto

Maahantuonti on tavaroiden hankkimista ulkomailta kotimaahan. Maahantuonti tulee kyseeseen silloin kun tavaran ostaja sijaitsee eri maassa kuin tavaran myyjä. Maahantuojaa voi hoidtaa maahantuonnin joko kokonaan itse tai välikäsiä apuna käyttäen.

Maahantuonti on monelle yritykselle yleensä se ensimmäinen askel kansainvälistymiseen. Yrityksen on tällöin tunnettava millaisista asioista maahantuontiprosessi koostuu ja mitä maahantuonnin aloittaminen yritykseltä vaatii.

Tässä työssä pyritään käymään läpi maahantuonnin keskeiset asiat tuotaessa vaatteita Euroopasta Suomeen. Lisäksi työn tarkoitus on kuvata maahantuontiprosessin eri vaiheet ja esitellä ne kokonaisvaltaisesti.

Teoriaosuutta lähdettiin kokoamaan ensin kirjallisuuden avulla. Teorian kautta muodostui käsitys maahantuonnin keskeisistä asioista, joiden pohjalta pystyttiin muodostamaan haastattelukysymykset haastateltaville. Ensin käytiin henkilökohtaisesti haastattelemassa naisten vaatteiden vähittäismyynnin pienyrittäjää, joka maahantuo ja ostaa vaatteet suomalaisilta agenteilta. Tämän jälkeen haastateltiin sähköpostitse agentuurialan yrittäjää ja näin saatiin selville myös agentin näkökulmaa maahantuonnissa.

2 Euroopan unioni

Euroopan unioni perustettiin Maastrichtin sopimuksella vuonna 1993 ja se on tällä hetkellä 27 Euroopan maan välinen yhteistyökumppanuus. Se sisältää näiden maiden hallitusten tiivistä yhteistyötä Maastrichtin sopimuksessa luetelluilla aloilla, joita ovat sisä- ja oikeusasiat sekä ulko- ja turvallisuuspolitiikka. Lähtökohtana EU:ssa on, että kaikki päätöksenteko vaatii aina jäsenmaiden yksimielisyyttä. Euroopan unioni on saavuttanut jo paljon. Se on nostanut jäsenmaiden elintasoja sekä luonut yhteisen valuutan, euron. Tällä hetkellä EU pyrkii kehittämään sisämarkkinoita. Sisämarkkinoilla tarkoitetaan kaikkien jäsenmaiden muodostamaa maantieteellistä aluetta. Tämä alue on kokonaisuutena maailman suurin markkina-alue. Tällä markkina-alueella tapahtuvan kaupankäynnin, toisin sanoen sisäkaupan, perustana on tavaroiden vapaa liikkuvuus. Se tarkoittaa tavaroiden, palvelujen, henkilöiden ja pääoman liikkumista ilman fyysisiä, teknisiä ja verotuksellisia esteitä. Tätä kutsutaan myös termillä "neljä vapautta". Jokaisen jäsenvaltion kansalaisilla on mahdollisuus myydä ja markkinoida tavaroitansa sisämarkkina-alueella ilman näitä esteitä. (Euroopan unionin portaali 2011; Kotivuori & Seilin 1995, 17 - 20; Pehkonen 2000, 37 - 38.)

Fyysisiksi esteiksi voidaan lukea valtioiden rajoilla tehdyt tarkastukset. EU:n jäsenvaltioiden rajoilla on kielletty tullit ja niitä vastaavat maksut. Tällaisina maksuina Kotivuori ja Selin (1995, 31) pitävät "kaikkia sellaisia jäsenvaltion kansallisten viranomaisten asettamia maksuja, jotka ovat korkeampia maahantuotaville tavaroille kuin kansallisesti valmistetuille tavaroille tai jotka koskevat ainoastaan maahan tuotuja tavaroita eivätkä rasita kansallisia tuotteita. Maahantuotuihin tavaroihin kohdistuvat maksut ovat kiellettyjä myös silloin, kun maksu on asetettu sekä kansallisille että tuontitavaroille, mutta kyseistä tuotetta ei valmisteta kansallisesti, ellei maksun asettamiselle ole objektiivisesti katsoen hyväksyttäviä perusteita kuten esimerkiksi tekijänoikeuksien suojeleminen tai terveyden suojeleminen". Maksun nimellä tai perimismenetelmällä ei ole merkitystä. Esimerkiksi kansallisessa lainsäädännössä määrätty vero voidaan lukea tullia vastaavaksi maksuksi ja se on yhteisöoikeuden mukaan kielletty. (Pehkonen 2000, 41.)

Teknisiksi esteiksi voidaan lukea eri jäsenmaissa valmistettuja tuotteita koskevat erilaiset standardit. Kaupan tekniset määräykset säätelevät, miten tuotteita saa valmistaa ja mitä vaatimuksia niille asetetaan. Nämä määräykset, jotka koskevat teknisiä ominaisuuksia, ovat direktiiveissä. Direktiivit ovat normeja, jotka on tehty jäsenmaiden sisäisten lainsäädäntöjen yhtenäistämiseksi. (Pehkonen 2000, 42.) Verotuksellisia esteitä ovat valtioiden asettamat verot tuontitavaroille. Näitä ovat esimerkiksi alkoholivero ja autovero.

3 Suomi osana kansainvälistä kauppaa

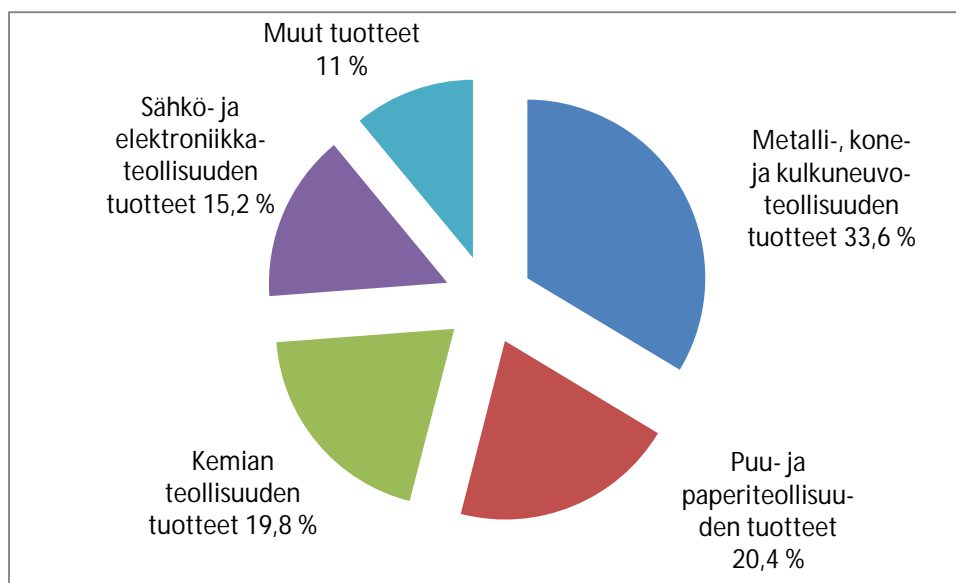
Suomen kansantaloudessa kansainvälisellä kaupalla on hyvin merkittävä asema. Suomi on pieni ja avoin markkinatalousmaa ja sen vauraus on riippuvainen kansainvälisestä kaupankäynnistä. Käymällä kauppaa Suomi saa merkittäviä etuja, koska se on toisaalta vielä melko nuori kansainvälisillä markkinoilla. Myös Suomen kotimarkkinat ovat kansainvälisesti katsoen hyvin pienet. Se mahdollistaa esimerkiksi erikoistumisen joillekin harvoille tuotannon aloille. Kansainvälisen kaupan voi käsittää ikään kuin kansainvälisenä työnjakona. (Melin 2011, 10; Pehkonen 2000, 9.)

Suomen tulevaisuus on riippuvainen maailman talouden tilasta ja erityisen riippuvainen Euroopan unionin alueella tapahtuvasta kehityksestä. Euroon liittyminen toi Suomen kansantaloudelle vakautta. Toisaalta euroon liittyvien sidoksien johdosta se on joutunut viime aikoina vakauttamaan Etelä-Euroopan kriisimaiden talouksia. (Melin 2011, 10.)

3.1 Suomen vienti

Suomi liittyi Euroopan unioniin vuonna 1995. Suomelle on ollut hyötyä jäsenyydestä, sillä Suomen viennistä yli 50 % on vientiä EU-alueelle. Tästä huolimatta yksi tärkeimmistä vienti-

alueista Suomelle on Aasian alue, erityisesti Kiina. Suomen vienti oli voimakkaassa kasvussa lamasta nousun myötä 90-luvun alkupuolella. Erityisesti vienti Saksaan on kasvanut voimakkaasti. Suomen vienti perustuu suomalaisten luonnonvarojen tuomaan mahdollisuuteen eli puu- ja paperiteollisuuteen, sekä korkeaan teknologiaan ja osaamiseen eli elektroniikkaan. Metalliteollisuuden vahva asema selittyy edellä mainituilla, kummallakin tekijällä ja pohjautuu myös osittain historiallisiin taustatekijöihin. (Melin 2011, 11 - 14.) Kuvioon 1 on jaoteltu Suomen vienti tuoteluokittain vuonna 2010.



Kuvio 1: Suomen vienti tuoteluokittain 2010 (Melin 2011, 12).

Vuonna 2010 Suomen vienti kasvoi erityisesti metalli-, kone- kulkuneuvoteollisuuden tuotteissa. Kuvioista 1 voidaan havaita, että niiden osuus koko viennistä oli 33,6 %. Toiseksi suurin tuoteryhmä oli puu- ja paperituotteet 20,4 % osuudella. Kolmanneksi suurin osa kokonaisviennistä oli kemian teollisuuden tuotteilla 19,8 % osuudella ja neljäntenä sähkö- ja elektroniikka-tuotteilla 15,2 % osuudella. (Melin 2011, 12.)

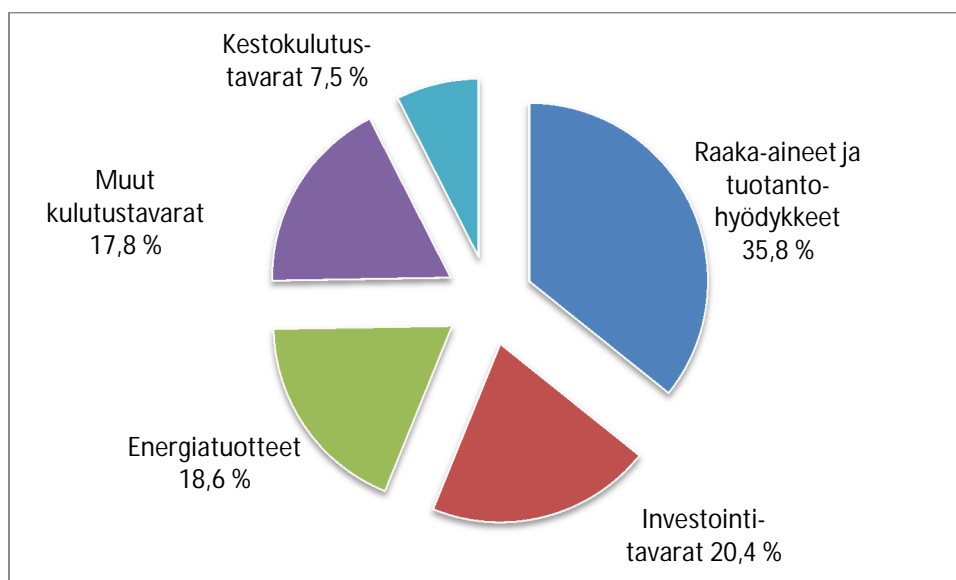
Suomeen on jo pitkään liitetty sellainen piirre, että sen vientiä hallitsevat pääosin Suomen suurimmat yritykset. Suomen tulisi ottaa mallia Keski-Euroopan perinteisiltä vientimailta, kuten Saksalta. Saksassa pienet ja keskisuuret yritykset ovat uskaliaampia kansainvälistymään. Kauppalehden vuonna 2010 julkaiseman artikkelin mukaan Suomen vienti nojaa muutamaaan suuryritykseen, joiden osuus Suomen kokonaisviennistä on kaikkiaan 24 - 32 %. Palkansaajien tutkimuslaitoksen johtajan, Jaakko Kianderin mukaan tärkeää olisi lisätä suoraa vientiä erityisesti pienten ja keskisuurien yritysten kohdalla. Tämä vähentäisi suhdanneherkkyyttä entistä vaihtelevammassa kansainvälisessä talousympäristössä. Elinkeinoelämän keskusliitto on asettanut tavoitteeksi, että pk-yritykset kasvattaisivat nykyistä, 12 prosentin osuuttaan viennistä 18 prosenttiin vuoteen 2015 mennessä. Elinkeinoelämän keskusliiton ekonomistin, Jussi Mustosen mukaan Suomen vientirakenne on erittäin altis suhdanteille. Tilannetta vakauttaisi alle

250 hengen yritysten suora osallistuminen ulkomaankauppaan. Suomen suurimpia vientiyrityksiä ovat Nokia, UPM-kymmene, Stora Enso, Wärtsilä, Metso, Neste Oil ja Kemira. (Heikkinen 2010; Melin 2011, 10.)

Tullihallituksen marraskuussa 2011 julkaiseman tavaroiden ulkomaankaupan kuukausikatsauksen mukaan Suomen vienti oli lähes samalla tasolla kuin vuotta aiemmin. Useiden tavaratyhmien vienti laski hieman, eniten metsäteollisuuden tuotteiden kohdalla. Sen sijaan kemian teollisuuden tuotteiden vienti nousi huomattavasti. Suomen vienti Euroopan Unionin jäsenmaihin nousi viisi prosenttia erityisesti Venäjän, Alankomaiden, Norjan ja Iso-Britannian osilta. Vienti väheni Saksaan, Ruotsiin ja Kiinaan. (Tulli 2012b.)

3.2 Suomen tuonti

Suomi on riippuvainen tuonnista, koska se ei ole kaikilta osin omavarainen. Suomi tarvitsee ulkomailta merkittäviä määriä erityisesti raaka-aineita ja tuotantotarvikkeita, joista Suomen tuotanto on täysin riippuvainen. Vuonna 2010 kaikkien tärkeiden tavararyhmien tuonti lisääntyi, erityisesti metallien, autojen ja koneiden tuonti. Kuvioista 2 nähdään tuotteiden maahan tuonnin jakauma vuonna 2010 tuoteryhmien mukaan. Suurin, eli 35,8 % osuus oli raaka-aineiden ja tuotantohyödykkeiden tuonnilla. Toiseksi eniten tuotiin investointitavaroita 20,4 % osuudella. Energiatuotteita 18,6 %, muita tavaroita 17,8 % sekä kestokulutustavaroita 7,5 %. (Melin 2011, 12; Pehkonen 2000, 9.)



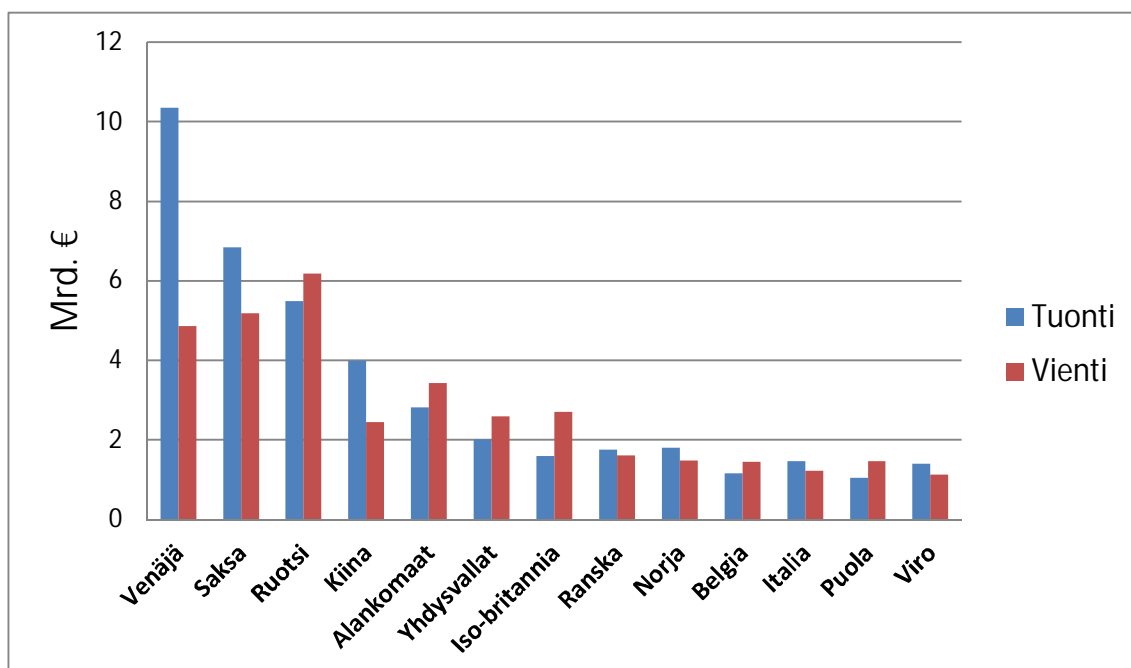
Kuvio 2: Suomen tuonti tavaroiden käyttötarkoituksen mukaan 2010 (Melin 2011, 13).

Suomen tuonti kasvoi hitaasti vuonna 2011. Kasvua tapahtui kemian teollisuuden, sähkötekni- sen teollisuuden tuotteiden sekä autojen tuonnin kasvusta. Kiinan, Norjan ja Venäjän tuonti

nousi merkittävästi, mutta tuonti EU-maista laski kuusi prosenttia. Saksasta ja Ruotsista tuonti väheni hieman. (Tullihallitus 2012a.)

3.3 Suomen merkittävimmät kauppakumppanit

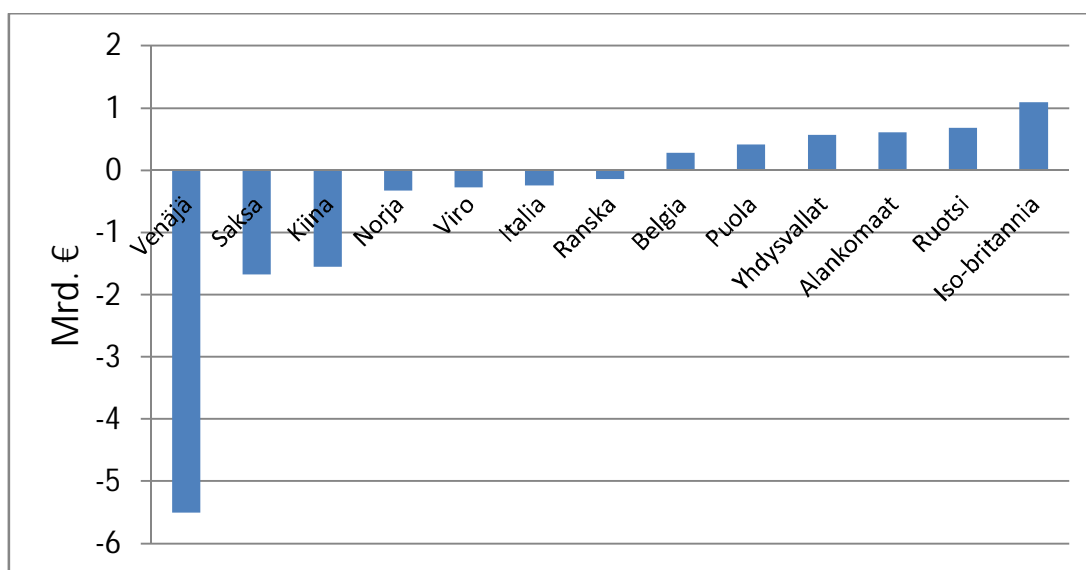
Suomen merkittävimmät kauppakumppanit vuonna 2011 olivat Venäjä, Saksa, Ruotsi, Kiina, Alankomaat, Yhdysvallat, Iso-Britannia, Ranska, Norja, Belgia, Italia, Puola, Viro, Japani, Espanja, Brasilia sekä Tšekin tasavalta. Kuten kuviosta 3 näkyy, Ruotsi oli tärkein vientimaa ennen Saksaa ja Venäjää (Melin 2011, 14). Vienti Ruotsiin vuonna 2011 kasvoi 14 % ja sen kokonaisosuus viennistä oli 11,9 %. Vienti Iso-Britanniaan kasvoi jopa 21 % ja sen osuus koko viennistä oli 5,2 %. Suomi kasvatti vientiään myös Puolaan 20 prosentilla. Venäjällä oli ylivoimaisesti suurin osuus, öljyn- ja muun energiatuonnin ansiosta. Tuonti Venäjältä kasvoi 25 %, Puolasta 22 % sekä Norjasta huimat 70 %. (Tullihallitus 2012a.)



Kuvio 3: Suomen tärkeimmät vienti- ja tuontimaat 2011 (Tullihallitus 2012).

Kauppataase kertoo kansantalouden tavaraviennin- ja tuonnin erotuksen tiettynä ajanjaksona. Se kuvaa, miten hyvin tavaroiden viennistä saadut tulot ovat riittäneet tavaroiden tuonnista aiheutuneisiin kuluihin. Kauppataase jää ylijäämäiseksi, jos vientitulot ovat suuremmat kuin tuonnin kulujen maksamiseen on tarvittu. Päinvastaisessa tilanteessa se jää alijäämäiseksi (Pehkonen 2000, 11). Kuviosta 4 havaitaan, että Venäjältä syntyy suurin vaje Suomen kauppataaseeseen. Toiseksi eniten vajetta kertyy Kiinasta sekä Saksasta. Selkeästi ylijäämäinen kauppataase tulee Iso-Britanniasta. Tullin kuukausikatsauksen mukaan Suomen kauppataase vuoden

2011 marraskuussa oli alijäämäinen. Vajetta kertyi 358 miljoonaa euroa, sitä oli kuitenkin vähemmän kuin edeltävänä kuukautena. (Tulli 2012b.)

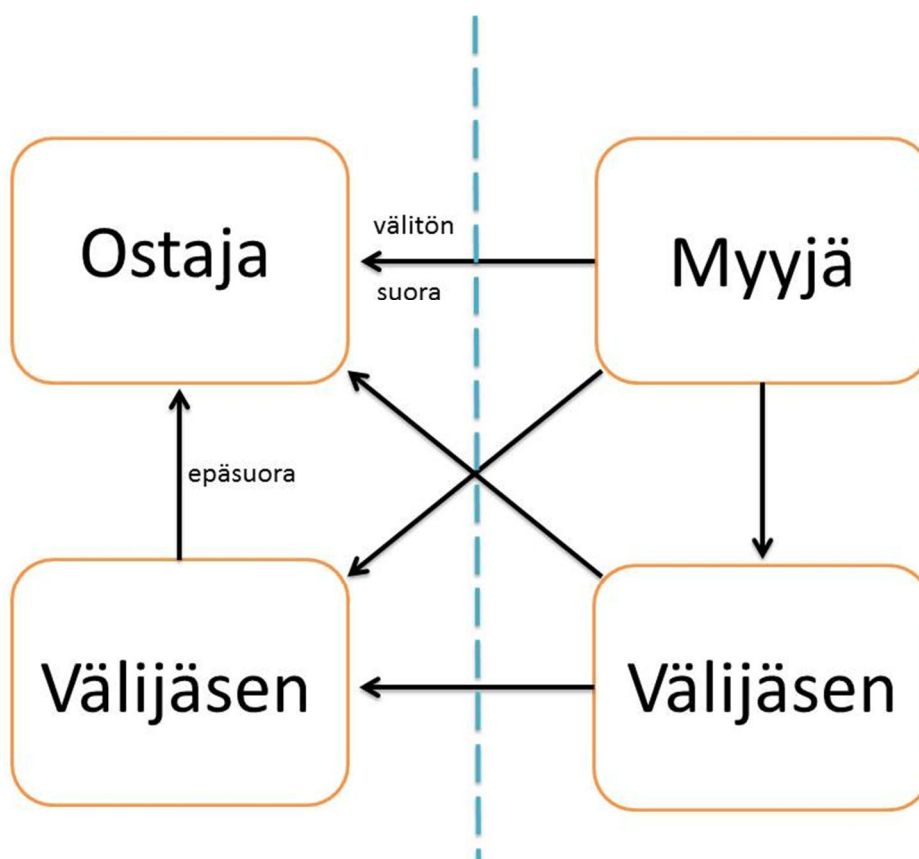


Kuvio 4: Suomen kauppataase jaoteltuna maittain (Tullihallitus 2012).

2000-luvulla Suomen vienti on ollut vuosittain suurempaa kuin tuonti. Lisäksi kauppataase on jäänyt ylijäämäiseksi. Vuoteen 2011 asti Suomi oli menestynyt maailmantaloudessa hyvin. Investointi- ja vientivetoinen kasvu maailmalla oli hyödyttänyt Suomea erityisesti vuoden 2008 matalasuhdanteen jälkeen. (Melin 2011, 10.) Tällä hetkellä, ensimmäistä kertaa yli kahteenkymmeneen vuoteen, Suomen vienti on hiipunut pienemmäksi kuin tuonti. Kauppataaseen alijäämä repesi vuonna 2011 yhtä pahaksi kuin öljykriisin aikaan 70-luvulla eli jopa yli kolmen ja puolen miljardin euron. Alamäki on jatkunut koko 2000-luvun, kun Nokia-vetoisen kasvun aika on ohi. Elinkeinoministeri Jyri Häkämies on huolissaan synkistä luvuista, jotka voivat kiihdyttää valtion velkaantumista. Hänen mukaansa Suomen yritysten vienti ei ole palautunut sille tasolle, millä se oli ennen finanssikriisiä. Lähes puolet kansantulosta tulee viennin kautta. Hänen mukaansa se on tärkeä ja huolestuttava tieto. (Kärki 2012.) Sampo Pankin pääekonomisti Lauri Uotila sanoo, että "Vientimme ongelma on kulutustavaroiden osuuden vähäisyys. Kulttuurista, designista ja tietotekniikkaohjelmistoista voisi myös saada tulevaisuuden valttia" (Heikkilä 2010).

4 Tuontimenetelmät ja tuontiosapuolet

Kuviossa 5 havainnollistetaan se, että tuontia voidaan harjoittaa kolmella eri tavalla eli välittömällä, suoralla tai epäsuoralla tavalla. Välitön tuonti on kyseessä silloin, kun kauppaa tehdään ilman koti- tai ulkomaisia välijäseniä. Tällöin yritys ostaa tuotteen suoraan ulkomaiselta tarjoajalta. Tällöin koko tuontiprosessista vastaa kotimaassa toimiva organisaatio. Tuontitapaa pidetään suorana, kun tuojayrityksen ja tuotteen ulkomaisen myyjän välissä toimii ulkomainen välijäsen. Tällainen voi olla myyjäosapuolta edustava agentti tai komissionääri. Välijäsenenä voi olla myös myyjän tuotteita välittävä vientiliike, vientiyritys tai -yhdistys. Epäsuorassa tuonnissa tuojan ja ulkomaisen myyjän välissä toimii kotimainen välijäsen, eli tuontiagentti, komissionääri, tukku- tai vähittäiskauppa, maahantuojat tai toinen tuontia harjoittava yritys. (Karhu 2002, 36.)



Kuvio 5: Välitön, suora ja epäsuora tuonti (Karhu 2002, 38).

Tuojan täsmällisen juridisen aseman määrittäminen on tuontitapahtumassa erittäin tärkeää sopimussuhteessa sovellettavan lain ja taloudellisten riskien määrittelyn, mm. kilpailulainsäädännön ja tuotevastuulain kannalta. Seuraavaksi kuvataan tuontiosapuolten nimitykset, jotka on tärkeä pyrkiä erottamaan toisistaan. (Paajanen & Saarinen 1997, 32.)

Maahantuoja ostaa tavarat omaan lukuunsa, tuo ne maahan ja myy ne edelleen omissa nimissään. Maahantuoja tai tuoja-nimitystä käytetään sekä tuontiyrityksestä että myös esimerkiksi teollisuusyrityksestä, joka tuo omaan käyttöön raaka-aineita. Maahantuojalla saattaa olla oma vähittäismyyntiverkosto, jonka avulla tuotteiden edelleenjakelu tapahtuu. Tuoja ostaa tuotteet suurissa erissä ja varastoi ne. Hän kantaa riskin tuotteiden jälleenmyynnistä ja maksunsaannista. Maahantuoja saa myös hinnoitella tuotteet miten haluaa ja näin kerää myyntivoitot tuotteesta. (Paajanen & Saarinen 1997, 33; Pehkonen 2000, 55.)

Kauppa-agentti, jota kutsutaan myös kauppaedustajaksi tai pelkäksi agentiksi, toimii valmistajan tai vientiyhtiön edustajana. Agentin roolina on etsiä asiakkaat, jolloin valmistaja solmii omissa nimissään asiakassopimukset ja vastaanottaa kauppahinnan suoraan asiakkaaltaan. Agentti toimii siis valmistajan nimissä ja lukuun kaupan ulkopuolisena välittäjänä. Tällöin maahantuojana ei ole kauppa-agentti, vaan tavaroiden suomalainen ostaja. Suomalainen ostaja tekee kauppasopimuksen valmistajan kanssa. (Paajanen & Saarinen 1997, 33; Pasanen 2005, 122.)

Komissionääri muistuttaa toiminnaltaan agenttia. Komissionääri toimii valmistajan lukuun, mutta toisin kuin agentti, omissa nimissään. Komissionääri siis myy tuotteen valmistajan nimissä ja saa siitä myyntikomission mutta maahantuo tuotteen omissa nimissään. Tämän vuoksi tuotevastuulain näkökulmasta komissionääri on verrattavissa maahantuojaan. (Paajanen & Saarinen 1997, 33; Pehkonen 2000, 55.)

Valmistaja on se taho, joka valmistaa tai tuottaa raaka-aineen tai lopputuotteen. Joissain tapauksissa tahoja pidetään valmistajana, jos se valmistaa tuotteen jonkin osan tai jos se on osallistunut tuotteen valmistusprosessiin jollakin tapaa. (Paajanen & Saarinen 1997, 34.)

Tuotteen myyjä tai viejä on taho, joka tekee kauppasopimuksen suomalaisen ostajan kanssa. Myyjä voi olla tuotteen valmistaja tai omissa nimissään toimiva vientiliike. (Paajanen & Saarinen 1997, 34.) Jälleenmyyjä ostaa tuotteita päämieheltä omissa nimissään ja saa katteensa jälleenmyynnistä. Jälleenmyyjä yleensä ja ainakin EU-maissa hinnoittelee tuotteensa itse. (Pasanen 2005, 137.)

Päämiehenä pidetään kauppa-agentin edustussopimuksen ulkomaista osapuolta, valmistajaa tai viejää. Päämiestä voidaan pitää kauppa-agentin asiakkaana tai toimeksiantajana. (Paajanen & Saarinen 1997, 34.)

Vientiagentti on henkilö, joka toimii myyjän puolella kaupan ulkopuolisena välittäjänä. Vientiagentti yhdistää myyjäyrityksen, joka haluaa viedä tuotettaan ulkomaille ja ulkomaisen yrityksen, joka haluaa tuoda kyseistä tuotetta maahansa. Vientiagentti auttaa kaupan tekemi-

sessä ja varmistaa, että kaikki sujuu aina tuotteen toimitukseen asti hyvin. Viejä tai valmistaja maksaa vientiagentille palkkion. (Paajanen & Saarinen 1997, 34; Wisegeek 2012.)

Ostoagentti toimii samankaltaisesti kuin vientiagentti, mutta suomalaisen osapuolen puolella. Ostoagentti toimii valmistus- tai vientimaassa kaupan ulkopuolisena välittäjä ja pyrkii yhdistämään oston ja myynnin osapuolet. (Paajanen & Saarinen 1997, 34.)

Huolitsija toimii päämiehensä lukuun, mutta omista nimissään huolehtien tavaralähetysten ja niihin liittyvistä toimenpiteistä. Huolitsijan päämiehenä voi olla viejä, tuojia tai toinen huolitsija. Huolitsija toimii oman alansa asiantuntijana hoitaen viejän tai tuojan puolesta sellaiset tehtävät, joihin näiden aika tai asiantuntemus ei riitä. (Melin 2011, 232.) Huolitsija on tavaran kuljettajan tavoin varsinaisen kaupan ulkopuolella toimiva palveluyritys (Paajanen & Saarinen 1997, 34).

5 Tuonnin käynnistäminen

Hyvänä lähtökohtana tuonnin aloittamisessa voidaan pitää Suomen ja muiden maiden ulkomaankaupan tilastoja. Niiden avulla pystytään helposti selvittämään markkina- ja kilpailutilanne yleisellä tasolla sekä kartoittamaan hankintalähteet. Suomessa Tullilaitoksen tilastoyksikkö laatii Suomen viralliset ulkomaankauppatilastot, joita voi tarkastella kuka tahansa asiasta kiinnostunut. Nämä tilastot perustuvat tuojien ja viejien tullauseräilmoituksiin, joten niitä voidaan pitää tarkkoina ja luotettavina. Lisäksi tilastoyksikkö laatii erinäisiä, maakohtaisia katsauksia, joiden avulla pystytään tunnistamaan Suomen tärkeimmät kauppakumppanit tuontikaupan näkökulmasta. (Paajanen & Saarinen, 1997,24.)

Suomessa ei ole järjestettyä tuonninedistämistoimintaa vaan hankintalähteiden ja yhteyksien etsiminen ulkomailta on tuojan itsensä vastuulla. Suomessa on kuitenkin monia eri tietolähteitä ja organisaatioita, jotka tukevat tuojaa eri tavoin. Apua löytyy niin kehittämisen-, neuvonnan-, ohjaamisen- ja rahoituksen osilta. (Paajanen & Saarinen 1997, 21.)

5.1 Neuvontapalveluita tuottavat organisaatiot

ELY- eli Elinkeino-, liikenne- ja ympäristö -keskuksia on Suomessa yhteensä viisitoista. ELY-keskukset tarjoavat muun muassa neuvonta-, rahoitus- ja kehittämisspalveluita yrityksille. Lisäksi keskukset hoitavat esimerkiksi ympäristönsuojelu-, työvoimakoulutus-, maahanmuutto-, liikenneturvallisuus- sekä nuorisotoimen asioita. Kansainvälistymisen näkökulmasta ELY-keskukset tarjoavat neuvonta- ja tietopalveluja sekä selvittävät kansainvälistymisen edellytyksiä ja toimintatapoja yritykselle. (Melin 2011, 22.)

Finpro ry tarjoaa konsultointipalveluita yrityksille kansainvälistymisen eri vaiheisiin. Alun perin se perustettiin palvelemaan Suomen vientiteollisuutta, mutta nykyään se tarjoaa palveluita myös tuojille. Finpro voi etsiä tuojalle luotettavia toimittajia ulkomailta. Tuoja voi hyödyntää Finpron lakimiespalveluita, jotka kattavat muun muassa ulkomaankaupan määräykset sekä sopimusoikeudelliset kysymykset. Finpro välittää myös ulkomailta tulevia liikeyhteystiedusteluja palvelun tilaajalle. (Finpro 2010; Paajanen & Saarinen 1997, 22.)

Finpron lisäksi Suomessa on myös muita toimialajärjestöjä, jotka ajavat jäsenyritystensä etuja toimialaan liittyvissä kysymyksissä. Ne tarjoavat muun muassa oikeudellista neuvontaa toimialan säännöksistä ja kauppatavoista. Siksi tuojan kannattaa olla jäsenenä oman toimialansa järjestössä, myös silloin jos jäsenistö koostuu suhteellisen suurista yrityksistä. Toimialajärjestöihin kuuluu tutkimus- sekä tietopalveluita kaikille yrityksille tarjoavia järjestöjä, kuten Elinkeinoelämän Keskusliitto sekä Elinkeinoelämän tutkimuslaitos. (Paajanen & Saarinen 1997, 23.)

5.2 Tuontiyhteyksien etsiminen

Lopulliseen tuontiin johtava liikeyhteys voi syntyä monella eri tavalla. Se voi lähteä tuotetta tarjoavan, sitä etsivän, tai sitten kolmannen osapuolen, eli tuontiyhteyksien välittäjän tulokseksi. Jotta paras tuontiyhteys löydetään, tulee etsinnän olla systemaattista ja se tulee suunnata oikeaan kohderyhmään. Parhaimpien tuontiyhteyksien löytäminen vaatii tuojalta aina omatoimista ja systemaattista etsintää. Kokonaisvaltainen tieto Suomen tuonnista ja viennistä auttaa kohdistamaan etsinnän niihin maihin, joista tuote on suurimmalla todennäköisyydellä löydettävissä. (Paajanen & Saarinen 1997, 22.)

Tuontiyhteyksien etsiminen vaatii kokonaisvaltaisen selvityksen ja kartoituksen tietyn tuotteen tai tuoteryhmän valmistajasta. Tiedonhankintalähteenä Internet on varmasti paras. Internetistä voi löytää muun muassa eri maiden vienninedistämisorganisaatioiden ylläpitämiä tuote- ja valmistajatietoja. Ne mahdollistavat tuotteiden hintojen vertailun. Internetistä löytyy hakukone -palveluntarjoajia, joihin voi rekisteröityä maksua vastaan. Yksi tällainen on eurooppalainen Business-to-Business -hakukone nimeltä Europages. Se on yrityshakemisto, joka kokoaa yhteensä 2,3 miljoonaa eurooppalaista yritystä kaikilta toimialoilta. Hakemisto saattaa yhteen eurooppalaiset ostajat, toimittajat, jakelijat ja viejät. Tuotteita voi hakea toimialoittain. Haut ovat ilmaisia, mutta yrityksen rekisteröiminen palveluun on maksullista. (Europages 2011.)

Yksi tärkeä kansainvälisten kontaktien solmimismahdollisuus- sekä liikeyhteyksien tiedustelu- paikka on kansainväliset messut. Siellä on mahdollista tavata henkilökohtaisesti ulkomaisia valmistajia sekä viejiä. Messuille tulee valmistautua hyvin, sillä senkaltaiset kansainväliset

tapahtumat hukuttavat vierailijan tiedonpaljoudellaan. Messuilla järjestetyt tapaamiset kannattaa sopia messuluettelon perusteella etukäteen. Hyvin järjestetyillä messuilla näyttelyleasettajat ilmoittavat etukäteen esimerkiksi mistä maista he yhteyttä hakevat ja minkä luon- teista liikeyhteyttä he toivovat eli esimerkiksi haluavatko he agentin, maahantuojan vai jäl- leenmyyjän. (Paajanen & Saarinen 1997, 29.)

Messuilla on tärkeintä luoda kontakteja sekä verkostoitua. Vanhat liiketuttavat ulkomailla voivat poikia tulevaisuudessa ison kaupan ja suuren menestyksen. Aktiivisesti liikeyhteyksiä etsivät ulkomaiset viejät ja valmistajat käyttävät yleensä juuri vanhoja liiketuttavia, eli maa- hantuojien jo tuntemia agenttiyhteyksiä solmiakseen uusia yhteyksiä. (Paajanen & Saarinen 1997, 28 - 29.)

5.3 Tuontiyhteyksien etsimisessä auttavat organisaatiot

Ulkomaankaupan Agenttiliitto r.y. on liitto, jonka jäsenenä voi vastaanottaa ulkomailta tule- via liikeyhteystiedusteluja. Liitto toimii tuontiagenttuuri- ja maahantuontiyhteyksien etujärjes- tönä. Se valvoo jäsentensä etuja niin kansallisella kuin myös kansainvälisellä tasolla. Liitto välittää jäsenilleen tietoa ulkomaankaupan menettelytapakysymyksistä sekä antaa lainopillis- ta neuvontaa. Ulkomaankaupan Agenttiliiton jäsenistä kattava osa on pieniä tai keskisuuria tuontikauppaa harjoittavia yrityksiä. Nämä välittävät raaka-aineita, puoliraaka-aineita ja in- vestointihyödykkeitä teollisuudelle sekä erilaisia kulutustavaroita tukku- ja vähittäiskaupoille. (Agenttiliitto 2008; Paajanen & Saarinen 1997.)

Erinomaisena lähteenä tuontiyhteyksien etsimiseen voidaan pitää myös eri maiden lähetystö- jä, jotka toimivat Suomessa. Lähetystöjen sivuilta löytyy tietoa maan tilanteesta ja markki- noista sekä yhteystiedot kaupalliseen neuvokseen, joka voi antaa lisätietoja maasta sekä yh- teystietoja tarpeellisiin kontakteihin. Lähetystöt voivat järjestää tapaamishojoelmia kohde- maahan suuntautuville vierailuille. Esimerkiksi tuoja voi julkaista omia liikeyhteystiedustelu- jaan yleensä maksutta Suomessa toimivien lähetystöjen kautta maiden vienninedistämisjär- jestöjen ja kauppakamarien julkaisuissa. Tätä tapaa kuitenkin pidetään heikkona ja hitaana, koska tällaiset tiedustelut eivät houkuttele välttämättä parhaimpia mahdollisia valmistajia tai viejiä. (Kuopion kauppakamari 2011; Paajanen & Saarinen 1997, 22 - 23, 29.)

Kauppakamarit tarjoavat koko yritystoiminnan kattavia palveluita ja näin auttavat yrityksiä menestymään niin Suomessa kuin kansainvälisillä markkinoilla. Kauppakamareilla on erityistä asiantuntemusta ja kattava yritysverkosto. Niiden tarjoamia, erityisesti tuontiin liittyviä pal- veluita ovat lakimiespalvelut, kirjasto- ja tietopalvelut sekä liikeyhteystiedustelujen välittä- minen jäsenille. Kuten Suomessa, myös ulkomailla toimii kauppakamareita. World Chambers Network eli kansainvälinen kauppakamarien verkko välittää liikeyhteyksiä ympäri maailman.

Kauppakamarit hyödyntävät kansainvälisen verkon osaamista ja näin ollen myös jäsenyritysten kansainvälistymisen edistymistä. (Melin 2011, 25 - 26; Paajanen & Saarinen 1997, 23.)

Lisäksi Suomessa on monia, kahden maan välisiä kauppakamareita ja kauppayhdistyksiä. Niiden tehtävänä on Suomen ja kyseisen maan välisen kaupan edistäminen. Näitä ovat esimerkiksi suomalais-ruotsalainen kauppakamari, suomalais-amerikkalainen kauppakamari sekä puolalais-pohjoismainen kauppakamari. (Melin 2011, 29.)

6 Riskit ja riskienhallinta

Riskiä voidaan kutsua odottamattoman tappion mahdollisuudeksi. Riskit kasvavat yrityksen kansainvälistymisen myötä. Ulkomaankauppa on monella tavalla erilaista kuin kotimaassa tapahtuva kauppa. Riskien todennäköisyyttä lisää erityisesti maksutapojen vaihtelevuus ja kohdemaan taloudellinen vakaus. Tuojan on tärkeä tietää, miten riskejä voi pienentää tai poistaa. Lisäksi on mietittävä, miten varmistetaan, että oikeat tavarat saapuvat oikeaan aikaan. (Aktia 2011.) Ennen merkittävän liiketoiminnan aloittamista ulkomaisen valmistajan tai viejän kanssa, riskien välttämiseksi on syytä ottaa selvää valmistajan luottotiedoista. Luottotietojen lisäksi on syytä selvittää valmistajan tekninen taso sekä muut laadunvalvonnan kannalta tärkeät asiat. Ulkomaankaupan Agenttiliitto suosittelee paikan päällä käyntiä. Liitto pitää sopimuskumppanin tapaamista kasvotusten hyvin tärkeänä. (Paajanen & Saarinen 1997, 31; Pasanen 2005, 185.)

Ulkomailla olevien yritysten luottotietojen selvityksen voi tilata luottotietoselvityspalveluita tarjoavalta yritykseltä. Eräs tällainen on rahoitusyhtiö Collector Finance & Law. Se tekee luottotietoselvityksen, johon sisältyy luottopäätöksen tekemiseen tarvittava luottokelpoisuusluokitus sekä luottorajasuositus. Lisäksi heiltä voi tilata luottovalvontapalvelun, jonka avulla tuoja voi valvoa valmistajayrityksessä tapahtuvia taloudellisia muutoksia. Nämä muutostiedot raportoidaan suoraan tuojan sähköpostiin. (Collector Finance & Law 2012.)

Riskienhallintakeinoina pidetään riskien välttämistä, vähentämistä, hajauttamista, siirtämistä tai pitämistä omassa hallinnassa. Tehokkainta näistä on välttäminen, mutta se ei ole aina tuloksekasta liiketoiminnan kannalta. Riskien vähentäminen voi rajoittaa toimintaa tai suunnata sitä riskittömmimpiin alueisiin. Hajauttaminen tarkoittaa yksittäisen riskin toteutumisesta aiheutuvan tappion vähentymistä esimerkiksi valitsemalla useita markkina-alueita, asiakkaita tai tuotteita yhden yksittäisen tekijän sijaan. Riskin siirtäminen toiselle osapuolelle on hyvin käyttökelpoinen tapa hallita riskiä. Perusteltua on myös riskien pitäminen omassa hallinnassa, sillä tuojan on selvitettävä toimintaansa liittyvät riskit ja huolehdittava siitä, että riskit ovat oikeassa suhteessa tuojan riskinotto-kykyyn ja -haluun. (Pasanen 2005, 185 - 186.)

Tuontikaupan eri vaiheissa tarvitaan selvitystä mahdollisista riskeistä ja arviota niiden todennäköisyydestä suunnitellussa kauppatapahtumassa. Sopimustekniikan hallinta on yksi tehokkaimmista riskienhallintakeinoista. Kun tuontisopimusneuvotteluissa saadaan neuvoteltua edulliset maksuehdot, maksutavat, toimituslausekkeet ja muut ehdot, tuoja voi esimerkiksi oman pankkinsa kanssa neuvotella erimuotoisista riskien siirroista eli esimerkiksi remburssin avaamisesta, maksuajankohdasta, pankkitakauksista tai rahoituksen järjestelyistä. (Pasanen 2005, 186.) Seuraavaksi esitellään riskityypit, joita esiintyy tuontikaupassa.

Sopimusriski ilmenee tuontikaupan sopimuksentekovaiheessa. Sopimuksen tekijällä täytyy olla selvä näkemys allekirjoitettavan sopimuksen yksityiskohdista. Arvioitaessa sopimusriskejä, tulee ottaa huomioon sopimuksen maksuehdot, tarvittavat vakuudet sekä mahdolliset viiveet maksuissa tai toimituksissa. (Pasanen 2005, 186.)

Kun kauppatapahtumassa käytetään valuuttana jotakin muuta kuin euroa, on kyseessä valuuttan kurssiriski. Valuuttakurssiriskien lajeja ovat taseriski ja transaktioriski. Taseriski tarkoittaa kirjanpidossa olevien valuuttojen määrällistä epätasapainoa niin saatava- kuin velkapuolella. Taseriskin lisäksi on myös tuloslaskelmariski, eli laskennallinen valuuttavoitto- tai tappio. Se syntyy kun valuutat muutetaan euroiksi tilinpäätöshetken valuuttakurssein. Toinen valuuttakurssiriskin laji, transaktioriski liittyy puolestaan yksittäiseen saamiseen tai velkaan. Lopullinen valuuttavoitto tai -tappio voidaan nähdä vasta sitten, kun kyseessä oleva maksu on toteutunut. Lisäksi transaktioriskinä voidaan pitää määrällisesti tasapainossa olevien velka- ja saatavavaluuttojen erääntymisen eriaikaisuutta. (Pasanen 2005, 186.)

Rahoitusriskeinä voidaan pitää riskejä, jotka liittyvät rahoituksen saatavuuteen tai vaadittavien vakuuksien puuttumiseen. Korkoriski ilmenee silloin, kun saamisten ja velkojen korot ovat syntyneet eri aikoina ja eri perustein. (Pasanen 2005, 187.)

Asiakirjariski ilmenee kun kansainvälisen kaupan tavat ja lait vaihtelevat kohdemaissa tuntuvasti verrattuna kotimaan käytäntöön. Tämän takia on syytä tietää, mikä vaikutus näillä on kauppaan tai sopimukseen. (Pasanen 2005, 187.)

Vahinkoriskeinä voidaan pitää odottamattomia, ulkoisten tekijöiden aiheuttamia asioita, jotka kohdistuvat yrityksen omaisuuteen, henkilöstöön tai yrityksen koko toimintaan. Nämä vahingot voidaan yleensä arvioida melko tarkoin. Vakuutusten olemassaololla ja voimassaololla on tällöin keskeinen merkitys. (Pasanen 2005, 189.)

7 Kansainväliset neuvottelut

Neuvottelu ostoprosessissa kattaa koko sen ajanjakson, ensimmäisestä yhteydestä ostajan ja toimittajan välillä, aina sopimuksen allekirjoittamiseen asti. Ostajan on neuvotteluissa onnistuttava saamaan parhaan hinnan kanssa parhaat edellytykset jokaiselle ostettavalle tuotteelle. Neuvottelut edellyttävät tavoitteita. Ostajalla tulisi olla selkeästi määritellyt tavoitteet neuvotteluihin mentäessä. Tavoitteet eivät kuitenkaan saa olla ehdottomia, vaan tarvittaessa niiden pitää sallia joustoa. (Murray 2012.)

Ennen pyrittiin neuvottelemaan useiden myyjien kanssa vain alimman hinnan saamiseksi. Tämä tapa on erittäin työläs ja se lisää kuluja. Nykyaikana neuvotteluiden pääpaino on siinä, että neuvotellaan vain muutaman myyjän kanssa. Näin saavutetaan vähemmällä kustannuksilla paras palvelu, laatu ja ehdot. Tavoitteena on siis vähentää yleisiä kuluja mieluummin kuin neuvotella monen myyjän kanssa alinta hintaa. Neuvotteluteitse tehdyt, pitkän aikavälin sopimukset pienemmän toimittajakunnan kanssa, ovat tuottaneet enemmän kumppanuussuhdetta ostajan ja toimittajan välille. Hyvä kumppanuussuhde kannustaa myyjää parantamaan laatua ja palvelua. Tällä tavoin tekemällä myyjä pyrkii takaamaan myyntinsä, niin että ostaja on halukas jatkamaan kumppanuutta vielä jatkossa. (Murray 2012.)

Ostoneuvottelut tapahtuvat osapuolten välillä joko puhelimitse, kirjeenvaihdolla, neuvottelupöydän ääressä tai videokonferenssissa. Kuten kaikissa neuvotteluissa, valmistelu on avain. Kansainvälisissä neuvotteluissa valmistelun täytyy sisältää ymmärrys neuvoteltavan yrityksen tai henkilön kulttuurista. Olennaista on ymmärtää kulttuuriset normit, jotka yleensä määräävät neuvottelujen tyylin. On muistettava, että kansainväliset neuvottelut voivat kestää kauankin kielellisten-, kulttuuristen- sekä liiketoiminnan käytäntöjen erilaisuuden vuoksi. (Dominick 2004, Pasanen 2005, 79.) Neuvottelu kansainvälisesti on mielenkiintoista ja haastavaa. Se antaa rikkaan kokemuksen ja hyvällä valmistautumisella, se voi olla myös erittäin palkitsevaa. (Dominick 2004.)

Kieliosaaminen on hyvin tärkeää liikesuhteen rakentamisen kannalta. Englannilla pärjää pitkälle, koska se on maailmanlaajuinen, ei ainoastaan diplomatian, turismin ja pop-kulttuurin kieli, vaan myös tieteen, teknologian ja liike-elämän kieli. Kansainvälisessä kaupanteossa englanninkielinen kommunikaatio tapahtuu enimmäkseen englantia ei-äidinkielenään puhuvien kesken. Englannin kieli nähdään luonnollisena osana kaikkea ammattitaitoa. (Airola 2011.)

Jos neuvottelut käydään valmistajan maassa, on tärkeää tutustua kohdemaan paikallisiin tapoihin sekä kulttuuriin. Internet on hyvä apuväline. Euroopassa tulee kuitenkin hyvin toimeen, jos on oma itsensä ja ottaa muut huomioon asiallisella tavalla. Kun matkustetaan hieman vie-

raampiin kulttuureihin, silloin on hyvä opiskella kulttuurisia tapoja. Kauempana maailmalla kulttuurilliset tavat poikkeavat paljon enemmän suomalaisista tavoista. (Airola 2011.)

8 Sopimusprosessi

Liike-elämässä tehtävien sopimuksien tekeminen on pitkä prosessi, johon kuuluu monivaiheiset sopimusneuvottelut. Niiden tarkoituksena on selvittää, haluavatko kaupan osapuolet sitoutua järjestelyyn. Neuvotteluvaiheessa osapuolet kiinnittävät huomionsa ensisijaisesti tuotteen hintaan, määrään ja sen toimitusaikaan. Erityisen tärkeää on tiedostaa mihin ollaan sitoutumassa ja luoda sopimusstrategia. Sopimusstrategiaan sisällytetään mistä, miten, milloin ja kenen kanssa halutaan sopia. Sopijakumppanit neuvottelevat aina, ennen kuin ovat valmiita sitoutumaan sopimukseen. (Laki24 2012b; Laki24 2012c; Pasanen 2005, 79, 85.)

Yleensä koko sopimusprosessi lähtee liikkeelle kyselystä, jonka tuotteesta tai palvelusta kiinnostunut ostaja lähettää suoraan myyjälle tai sitten jonkun välikäden kautta, esimerkiksi agentin, kauppakamarin tai lähetystön. Tämän jälkeen myyjä antaa ostajalle lisätietoa tuotteista ja lähettää mahdollisesti esimerkiksi esitteitä ja materiaalinäytteitä. Seuraavassa vaiheessa ostaja tekee joko suullisesti tai kirjallisesti tarjouspyynnön ja lähettää se myyjälle. Myyjä vastaanottaa tarjouspyynnön ja alkaa valmistella tarjousta. Tarjousta valmistellessa myyjä pyrkii selvittämään tavaran toimittamisen edellytykset ostajan maahan. Myyjän kotimaassa voi olla joitakin vientirajoituksia ja muita kieltoja, jotka estävät tuotteen viemistä ulkomaille. Myyjä voi joutua hankkimaan erikoislupia tai lisenssejä tavaran viemiseksi. Myyjän täytyy selvittää määrämään tuontiin liittyvät määräykset, tuontiverotuksen sekä uuden asiakkaan luottotiedot. Lisäksi myyjän täytyy rakentaa jakelutie, hoitaa rahoitusjärjestelyt, määrittellä hinta ja valita kuljetusmuoto sekä toimitusehdot. (Melin 2011, 44.) Kun myyjä tarjoaa tavaroitaan, hän selvittää ostajalle myös kauppatapahtuman maksamiseen liittyvät maksuehdot (Pasanen 2005, 190).

Sopimuksen tekeminen on kaksipuolinen oikeustoimi, jossa sovitut asiat sitovat sen molempia osapuolia. Kaupan osapuolilla on vapaus sopia kaupan ehdoista haluamallaan tavalla, mutta kauppasopimuksen tulee kuitenkin perustua molempien osapuolten tavoitteisiin. Näiden tavoitteiden pohjalta ratkaistaan yhdessä, miten yksityiskohtaisesti sopimus tehdään. On tärkeää, että osapuolet tietävät omat oikeutensa ja velvollisuutensa. Erityisesti kansainvälisen kaupan sopimuksissa sopimukset kannattaa tehdä riittävän kattaviksi ja yksityiskohtaisiksi erimielisyyksien ehkäisemiseksi. Kauppasopimus kannattaa tehdä huolellisesti, koska puutteellisesti tehty sopimus saattaa ongelmatilanteissa heikentää osapuolten asemaa. Kauppasopimusta tehdessä osapuolten kannattaa sopia, minkä maan lainsäädäntöä sopimuksessa sovelletaan. Yleensä kauppasopimukseen valitaan sovellettavaksi myyjän maan laki. (Melin 2011, 42; Pehkonen 2000, 73 - 74.)

8.1 Lakien ja normien yhtenäistäminen sopimukseen

Euroopan Unionilla on sopimusoikeuden alalla omat säännöksensä ja ne velvoittavat kaikkia suomalaisia yrityksiä. Nämä säännökset ovat sopimusoikeuden periaatteita, joita voidaan soveltaa kaikenlaisiin sopimuksiin sekä Euroopan yhteisön jäsenmaiden välillä että niiden kansallisessa sopimuskäytännössä. Näiden säännösten tarkoituksena on helpottaa maiden välistä kauppaa Euroopan Unionin alueella ja siten vahvistaa yhteismarkkinoita. Säännökset toimivat niin sanottuina pelisääntöinä jäsenmaiden sopimuslainsäädäntöön ja -käytäntöön. Euroopan yhteisön lainsäädäntöä ei kuitenkaan ole harmonisoitu kaikilta kauppaa ja sopimuksia koskevilta osin. EY:n jäsenvaltioilla on yhä oma lainsäädäntö, joka poikkeaa muiden jäsenvaltioiden lainsäädännöstä. Tulevaisuudessa on kuitenkin tarkoitus harmonisoida jäsenvaltioiden yleinen sopimusoikeus. (Laki 24/2012; Paajanen & Saarinen 1997, 40.)

Kansainvälistä kauppalakia, englanninkieliseltä nimeltään UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law), sovelletaan useissa maissa sekä Euroopassa että Euroopan ulkopuolella. Euroopan ulkopuolisista maista keskeisiä ovat Yhdysvallat, Venäjä ja Kiina. Lain avulla on pyritty yhtenäistämään kansainvälisen irtaimen esineen kauppaa. Sen tarkoitus on muotoilla modernit, oikeudenmukaiset ja yhdenmukaiset säännöt liiketoiminnan harjoittamiselle maailmanlaajuisesti. Kansainvälisestä kauppalaista käytetään myös epävirallisia nimityksiä kuten YK:n tai Wienin yleissopimus. Kansainvälisen kauppalaan tärkein rooli on tasoittaa maakohtaisia lakieroja ja lähentää eri maiden sopimuskohtia toisiinsa niin, että kaupan molemmilla osapuolilla on niistä yhteinen näkökulma. Kansainvälisen kauppalaan yksi perusajatuksista on se, voidaanko sopimuksen ehdot näyttää toteen. Ristiriitatilanteen sattuessa myyjällä on näyttövelvollisuus vaatimustensa osalta. Ellei kirjallista näyttöä ole, esitetty vaatimus katsotaan perusteettomaksi. Ehdot, jotka on kirjattu kirjeellä tai sähköpostilla, ovat riittäviä todisteita. (Melin 2011, 43; UNCITRAL 2012.)

Tärkeänä yhtenäistämistoimena on pidetty myös sopimusehtojen ja käytettävien termien täsmenmistä. Nämä ovat standardisopimuksia, joissa on erilaisia sopimusteknisiä menettelytapoja. Tarkoituksena on kuitenkin aina ennalta laaditun sopimuskaavan tai sopimukseen liitettävien vakioehtojen käyttäminen samanlaisina useissa sopimuksissa. Sopimuksen osaksi liitettävät vakioehdot käsittävät joko yksityiskohtaisten sopimusehtojen sarjan tai kyseessä voi olla kansainvälinen kauppasana kuten Incoterm tai Combiterm. Yleisiä sopimusehtoja ovat laatineet muun muassa kauppakamarit, huolinta- ja kuljetusliikkeet sekä yrittäjien järjestöt. (Melin 2011, 43; Pehkonen 2000, 72 - 73.)

Euroopan unioni on harmonisoinut kansainvälistä sopimusoikeutta luomalla direktiivejä kansallisen suojanormiston yhdenmukaistamiseksi. Näitä ovat esimerkiksi agentti-, kotimyynti-, kulutusluotto ja seuramatkadirektiivit. EU:n piirissä on luotu myös kohtuuttomia sopimusehto-

ja koskeva direktiivi. Yhtenäistämistyötä on tehnyt Kansainvälinen kauppakamari, joka loi esimerkiksi Incoterms-toimituslausekkeet. Lisäksi Yhdistyneiden kansakuntien talouskomissio ECE (United Nations Economic Commission for Europe) on valmistanut eri alojen mallisopimuksia, esimerkiksi viljakauppaa, kone- ja laitetoimituksia ja muita kaupan aloja varten luodut sopimuskaavat sekä yleiset sopimusehdot. (Melin 2011, 43; Pehkonen 2000, 73.)

8.2 Tarjous

Tarjouksen sitovuutta ja peruuttamista koskevia säännöksiä on sekä Suomen oikeustoimilaissa että YK:n eli yhdistyneiden kansakuntien kauppalaissa. Kansainvälisessä kaupassa sääntönä on, että tarjous sitoo antajaansa tarjouksessa ilmoitetuin ehdoin. Jos ostaja lähettää myyjälle vastauksen, johon sisältyy esimerkiksi lisäehtoja, vastaus katsotaan vastatarjoukseksi. Alkuperäisen tarjouksen tekijä voi hyväksyä tai olla hyväksymättä vastatarjouksen. YK:n kauppalain mukaan tarjous on sitova, kun se on saapunut tarjouksen saajalle. Tarjous voidaan kuitenkin peruuttaa, jos peruutus saapuu saajalle ennen kuin tämä on lähettänyt hyväksyvän vastauksensa. (Pasanen 2005, 83 - 84.)

Vastaus tarjoukseen on annettava tarjouksessa ilmoitetun määräajan sisällä tai jos aikaa ei ole määritetty, kohtuullisessa ajassa. Myöhässä saapunut vastaus katsotaan sekä oikeustoimilain että YK:n kauppalain mukaan uudeksi tarjoukseksi. Sopimus ei kuitenkaan synny läheskään aina tarjous ja vastaus -mekanismilla. Sopimusta valmistellaan yleensä niin kauan, että kaikki tarvittavat asiat ovat osapuolten tiedossa ja niistä on päästy yksimielisyyteen. (Pasanen 2005, 83 - 84.)

8.3 Tilausvahvistus

Tilausvahvistusta voidaan kutsua vahvistuskirjeeksi tai vahvistusilmoitukseksi. Tilausvahvistus on toisen osapuolen lähettämä kirjallinen varmennus suullisten kauppaneuvottelujen jälkeen. Tilausvahvistukseen sisältyy sopimuksen tärkeimmät osat siten kuin tilausvahvistuksen laatija on ne ymmärtänyt. Vahvistukseen voidaan lisätä myös muita osia, joita ei ole otettu puheeksi kauppaa suullisesti päätettäessä. Yleensä tilausvahvistuksessa mainitaan hinta, tavaroiden määrä ja toimitusaika. Näiden lisäksi siihen on kirjattu ehdotettu viivästyskorko sekä muut toimitusehdot. Joskus tilausvahvistus lähetetään kirjallisten sopimusvalmistelujen jälkeen. Tällöin se ei kuitenkaan itsessään synnytä sopimusta, sillä sopimus on molempien tahdonilmaisujen jälkeen jo syntynyt. Tällöin tilausvahvistuksen lähettämisessä on kyse vain toisen osapuolen käsityksestä kaupan sisällöstä. (Pasanen 2005, 87.)

8.4 Sähköinen sopimus

Sopimuksia voidaan nykyään solmia myös sähköisesti. Tätä kutsutaan sähköiseksi kaupaksi. Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivin pohjalta on Suomessa annettu laki tietoyhteiskunnan palvelujen tarjoamisesta. Tämän direktiivin tavoitteena on edistää sähköistä kaupankäyntiä Euroopan talousalueella varmistamalla tietoyhteiskunnan palvelujen vapaa tarjonta. Laki sanoo, että palveluntarjoajan on lähetettävä sopimusehdot palvelun vastaanottajan saataville siten, että vastaanottaja voi tallentaa ja toisintaa ne. Sopimus syntyy sähköisesti tilaajan hyväksyessä tuotteen ja sopimusehdot. Tällöin varsinaisia sopimusneuvotteluita ei käydä. Suomessa sopimuksen tekeminen perustuu muotovapauteen, mikä tarkoittaa sitä, että tietyn muodon noudattaminen ei ole sopimuksen synnyn pätevyuden edellytys. Sähköisesti annettu sopimusilmaisu on siis muodollisesti pätevä Suomessa. (Pasanen 2005, 85.)

9 Sopimuksen sisältö

Sopimuksen sisältöä kaavailtaessa on arvioitava, millä tarkkuudella ehdoista on tarpeen sopia. Yleensä on kuitenkin hyvä yksilöidä sopimuksen osapuolet, sopimuksen luonne ja kohde sekä osapuolten keskeiset velvollisuudet. Suositeltavaa on myös määritellä sopimuksen voimassaoloaika, sopimusrikkomuksen seuraukset sekä riitojen ratkaisua koskevat periaatteet. Mitä yksityiskohtaisemmin kauppasopimus on tehty, sitä vähemmän tarvitsee turvautua sovelletta-vaan kauppalakiin sopimusta tulkittaessa. Kaupan ehtojen minimivaatimus on määrittää kaupan kohde, sen hinta ja toimitusaika. (Pasanen 2005, 95, 102.)

Kauppasopimuksen sisältö vaihtelee sen mukaan, onko kyseessä esimerkiksi hankintasopimus, toimitussopimus tai kertaluontoinen kauppa. Melin (2011, 48) on koonnut listan niistä asioista, jotka kauppasopimuksen on hyvä sisältää:

1. Sopijapuolten taustat

Ostajan yhtiömuoto, laskutusosoite ja ostajan edustajien nimenkirjoitusoikeus tulee tarkistaa. Lisäksi sisäkaupassa on tärkeää tarkistaa ostajan arvonlisäveronumero, jotta myyjälle ei tulisi ylimääräisiä arvonlisäverovelvoitteita.

2. Kaupan kohteen yksilöinti

Kaupan kohde tulee määritellä mahdollisimman yksityiskohtaisesti. Tavarantyyppi, laatu, paino, määrä, kappaleluku, varaosat ja muut ominaisuudet on syytä määritellä mahdollisimman yksiselitteisesti. Toisinaan tavarantyyppien laadun määrittely voi tarkoittaa tavarantarkastajan lausunnon perusteella tapahtuvaa määrittelyä.

3. Kauppahinta ja sen suoritustapa

Hinta ja sen määrittelyn perusteet tulee ilmoittaa. Hinnan osalta tulee välttää epäselvyyksiä. Kaikki kustannukset tulee aina pyrkiä ottamaan huomioon jo hin-

nan määrittelyvaiheessa. Tärkeää on määritellä se, mitä hinta pitää sisällään. Lisäksi tulee määritellä hinnan muuttamisen edellytykset ja sen mahdolliset seuraamukset.

4. Maksuehdot ja maksutapa

Sopimuksessa tulee määritellä maksun suoritusajankohta ja se, mistä ajankohdasta se lasketaan sekä maksupaikka ja suoritusvaluutta, jos se on muu kuin euro. Sopimukselta on käytävä ilmi myös pankkikulujen maksaja ja muut mahdolliset ehdot kuten koromääräykset sekä remburssiohjeet. Maksuviivästys ja sen seuraamukset tulee määritellä.

5. Toimitusaika

Toimitusajan laskeminen, toimituksen viivästyminen ja sen seuraukset, toimitusajan pidentäminen, ostajan oikeus vaatia kauppahinnan vähennystä, ostajan oikeus sopimuksen purkamiseen ja vahingonkorvaukseen tulee sisällyttää sopimukseen.

6. Toimitustapa- ja paikka

Toimitustapa määritellään mieluiten käyttämällä kansainvälisiä, virallisesti vahvistettuja toimitusehtoja, eli Incoterms- tai Combiterms-lausekkeita tai erikseen sovittuja ehtoja. Toimitusosoitteen määrittäminen on tärkeää arvonlisäveron maksamisen kannalta, sillä lasku voi mennä eri maahan kuin tavarat.

7. Vapauttamisperusteet

Tulee määritellä, minkälaisissa tilanteissa toinen osapuoli voi vetäytyä sopimuksen velvoitteista. Näihin tilanteisiin liittyvät mahdolliset korvausperusteet toiselle osapuolelle tulee myös määritellä selkeästi.

Ylivoimaiseen esteeseen vetoamisen edellytykset ja perusteen toteennäyttäminen sekä sopijapuolten ilmoitusvelvollisuus ja vapauttamisperusteeseen vetoamisen seuraukset tulee mainita sopimuksessa.

8. Tavarankäytön tarkastus ja sen suorittaminen

Mahdolliset tavarankäytön tarkastukset valmistuksen aikana, vastaanottotarkastus ja ostajan reklamaatiovelvollisuus tulee mainita sopimuksessa.

9. Takuu

Tavaralle myönnettävän takuun sisältö, takuun kattamat viat, takuu-aika, osapuolten velvollisuudet ja niiden täyttämättä jättämisestä aiheutuvat seuraamukset tulee määritellä sopimuksessa yksityiskohtaisesti. Lisäksi tulee määritellä ne kulut ja riskit, joita mahdollisesti palautettavista sekä takuun nojalla toimitetuista tavaroista seuraa.

10. Omistusoikeus tavaraan

Tavarankäytön omistusoikeuden siirtyminen ja mahdollinen omistusoikeuden pidätys tulee määritellä sopimuksessa. Siirtämällä omistusoikeutta esimerkiksi vaiheeseen, jolloin tavara on kokonaisuudessaan maksettu, voi myyjä myötävaikuttaa ostajan maksuhaluun. Jos omistusoikeus siirtyy tavarankäytön yhteydessä, on hyvä määritellä ne kohdat, jolloin myyjä voi pidättää omistusoikeuden itsellään.

11. Vahingonvaaran siirtyminen

Vahingonvaaran siirtymisestä tulee määritellä muut kuin edellä mainittujen toimituslausekkeiden sisältämät tapaukset.

12. Pakkausta koskevat määräykset

Myyjän velvollisuuksiin kuuluu pakata tavara tavanomaiseen pakkaukseen, mutta jos vaaditaan erikoispakkauksia, tulee niistä sopia erikseen.

13. Sopimuksen voimaansaattaminen

Sopimuksessa tulisi mainita, miten ja milloin sopimus astuu voimaan ja mitkä ovat osapuolten toimenpiteet, kuten esimerkiksi määrättyjen asiakirjojen toimittamisvelvollisuus. Vientitoiminnassa joudutaan usein hankkimaan erilaisia lupia, todistuksia tai hyväksyntöjä ja niiden hankkiminen vie aikaa.

14. Riitojen ratkaiseminen

Mahdollisten ongelmien varalta on paikallaan sopia etukäteen, missä yleisessä tuomioistuimessa tai välitystuomioistuimessa ja minkä sovellettavan lain mukaan asia ratkaistaan.

10 Sopimussuhteen korvausvastuu

Sopimussuhteeseen liittyvät korvausvastuut on erotettava niistä vastuista, jotka aiheutuvat sivullista eli kolmatta tahoja kohtaan, joka ei ole sopimussuhteessa vahingon aiheuttajan kanssa. Sopimusvastuulla tarkoitetaan sopimusnormien noudattamista toista osapuolta kohtaan ja loukkaustilanteista seuraavaa korvausvastuuta. Suomen kauppalain mukaan rikkonut sopijapuoli on velvollinen korvaamaan kaikki aiheuttamansa vahingot. Tätä kutsutaan täyden vastuun periaatteeksi. Korvattava vahinko voi olla mikä tahansa, kuten vahingon selvittelykustannus, hinnanerokorvaus tai tulon menetys. (Pasanen 2005, 172.)

Sopimuksen molempien osapuolien on pystyttävä luottamaan siihen, että sopimusrikkomuksen tapahtuessa, loukatulla osapuolella on oikeus saada korvausta tai muuta hyvitystä viime kädessä jopa viranomaisen avulla. Kaiken tämän varalta sopijapuolet sopivat sopimuksessa sovellettavasta laista, jonka tuomio on täytäntöön pantavissa rikkomukseen syyllistynyttä osapuolta vastaan. (Pasanen 2005, 172.)

Kauppalaisissa reklamaatio tulee esille ostajan velvollisuutena vedota liian myöhään tapahtuneeseen luovutukseen ja tavarán virheeseen kohtuullisessa ajassa siitä, kun virhe on havaittu tai olisi pitänyt havaita. Reklamaatio lähetetään kirjallisesti sopimuksessa ilmoitettuun osoitteeseen ja oikealle henkilölle osoitettuna. Jos kyseessä on yksittäinen kauppa, ostajalle jää mahdollisuus tavanomaiseen reklamaation siten, että ostaja ilmoittaa esimerkiksi tavarán virheestä ja varaa kaikki oikeudet vaatia vahingonkorvausta myöhemmin tehtävän laskelman perusteella. (Pasanen 2005, 172, 177.)

Hinnanalennus on seuraamusvaihtoehto reklamaatiolle silloin, jos virhe vaikuttaa tavarán arvoon. Tuote on virheellinen, kun se ei ole sopimuksen mukainen. Tällöin ostajalla on oikeus vaatia hinnanalentamista samassa suhteessa kuin luovutetun tavarán arvo luovutushetkellä on verrattuna siihen arvoon, joka sopimuksen mukaisella tavaralla olisi tuolla hetkellä ollut. Hinnanalennusta voi vaatia aina, kun tavarassa on merkityksellinen virhe. (Pasanen 2005, 177.)

Jos ostaja haluaa tavarán virheen perusteella purkaa kaupan, on hänen esitettävä vaatimuksensa kohtuullisessa ajassa. Esimerkiksi YK:n kauppalailla on ehdoton kahden vuoden määräaika reklamaation tekemiseen. Pääsääntönä sekä YK:n kauppalaissa että Suomen kauppalaissa on, että sopimus voidaan purkaa vain, jos sopimusrikkomus on olennainen. Purkua voidaan vaatia sekä viivästys- että virhetilanteissa. (Pasanen 2005, 177.)

Koko kauppasopimuksen voi purkaa silloin, kun toinen osapuoli rikkoo törkeästi sopimusta vastaan. Purkamisperusteista voidaan kuitenkin erikseen sopia sopimuksessa. Ostajan kannalta on erityisen tärkeä huomioida, että mikäli purkamisperusteet ovat kovin lieviä, pääsee myyjä helposti sopimuksesta eroon. Tämän vuoksi kannattaa sopia purkamisen lisäksi vahingonkorvauksesta ostajan hyväksi. Korvauksen tulee kattaa purkamisesta aiheutuvat, muun muassa uuden tavarantoimittajan hankintakustannukset ostajalle. Toisaalta taas ostajalle saattaa olla edullista sopia erityisen lievästä purkamisperusteista sellaisessa tilanteessa, jossa on mahdollista, että hän saa samanlaista tavaraa muualta edullisemmin ehdoin. (Paajanen & Saarinen 1997, 178.)

Äärimmäisissä tapauksissa saatetaan joutua tilanteeseen, jossa kaupan toinen osapuoli hakee vahingonkorvausta. Suomen kauppalaissa vahingot jaetaan välillisiin ja välittömiin. YK:n kauppalaki ei erottele korvattavia vahinkolajeja, vaan vahingonkorvaus perustuu niin sanottuun *force majeure* -vastuuseen eli kontrollivastuuseen. *Force majeure* -tilanteena pidetään kun toimitusten viivästyminen tai niiden estyminen kokonaan johtuu ylivoimaisesta esteestä (Helsingin seudun kauppakamari 2012). YK:n kauppalain mukaan vahingonkorvaus kattaa kaiken sen menetyksen, jonka vahingoittanut osapuoli sopimusta solmittaessa ennakoiti tai joka hänen olisi täytynyt ennakoida sopimusrikkomuksen seurauksena. Siis jos rikkonut osapuoli ei pysty todistamaan, että kysymyksessä on *force majeure* -tilanne, hän on vastuussa muun muassa toisen osapuolen kärsimän kauppavoiton korvaamisesta. (Pasanen 2005, 178.)

11 Kuljetukset ulkomaankaupassa

Sanotaan, että kuljetusten kannalta Suomi on saari, ja meille tyypilliset olosuhteetkaan eivät tee kuljetuksia helpoiksi. Suomeen tuotaessa on ylitettävä meri ja tämän lisäksi talvi tuo mukanaan erikoisolosuhteita. Ulkomaankaupassa kuljetusvaihekokonaisuus on monipuolinen ja siksi vaativampi myynti- ja ostotapahtuman osa kuin kotimaankauppaan sisältyvä kuljetus. Kuljetuksiin liittyy huomattavasti riskejä, joita ei voida välttää. Riskit ovat yhteisiä sekä myyjälle että ostajalle ja näiden lisäksi myös rahdinkuljettajalle tai kuljetuksia välittävänä toimivalle yrityksille. (Pasanen 2005, 284 - 285.)

Suunnittelematon kuljetus ja varastointi voi haukata myyntikatteesta ison osan. Yhteistyö asiantuntevan huolitsijan kanssa on kullanarvoista toimivan logistisen kokonaisratkaisun löytämiseksi. (Paajanen & Saarinen 1997, 229.) Kuljetusten suunnittelu aloitetaan jo tarjouksen valmistelusta. Tarjouksen tekijä ottaa huomioon kaikki kuljetus-, huolinta-, vakuutus-, tullaus- ja pakkauskustannukset aina myyjän tehtaalta toimituslausekkeen edellyttämään tavarantuovutuspaikkaan saakka. Tuojan tai viejän on vaikeaa yksin hoitaa kuljetusta ja sen järjestelyjä. Kuljetuskaluston puuttuessa kuljetuksen hoitaa itsenäinen rahdinkuljettaja, jonka kanssa joko tuoja tai viejä tekee kuljetus- eli rahtaus sopimuksen. Kuljetuksen aikana tavara joudutaan usein varastoimaan väliaikaisesti ja näissä vaiheissa myös varasto- ja terminaalitoiminta muodostuu kuljetuksen tärkeäksi osaksi. (Pehkonen 2000, 111.)

11.1 Kuljetustavat ja niiden valinta

Ulkomaankaupan kuljetustapoja on laivakuljetus, rautatiekuljetus, autokuljetus, lentokuljetus, yhdistetty kuljetus, kuriirilähetys ja postikuljetus. Näiden joukosta valitaan aina kulloinkin tilanteeseen sopivat kuljetustavat. Kuljetuspalveluihin liittyviin valintoihin vaikuttaa palvelujen monipuolisuus, laatu, tavoitettavuus, jatkuvuus ja nykyään myös ympäristökysymykset. Yritysten kannalta merkittäviä ovat kuljetuksien aikataulut, jotka ovat vahvasti sidoksissa kuljetusmuotoon ja maantieteeseen. Tällaisen kiireen nimissä maksetaan usein tarpeettoman suuria kuljetuskustannuksia. Varsinaista kuljetusaikaa tärkeämpänä pidetään perille saapumisen ennustettavuutta ja ilmoitetun kuljetusajan luotettavuutta kuten myös kuljetetun tavaransäilymistä hyvässä kunnossa. (Pasanen 2005, 285.)

Kuljetuksen järjestäminen voi olla joko myyjän tai ostajan vastuulla (Karhu 2002, 46). Kuljetuksista sovitaan viimeistään silloin, kun neuvotellaan toimituslausekkeista. Silloin tulee harkita, kumpi kauppakumppaneista pystyy saamaan edullisimman kuljetustarjouksen. Neuvotte-lujen jälkeen tehdyn tilauksen tai kauppasopimuksen toimitusehdot ratkaisevat, kumpi osa-puolista kuljetussopimuksen tekee. Olennainen osa on myös hankkia sopiva kuljetusvakuutus, sillä omalla riskillä kuljettaminen on tuskin koskaan suositeltavaa. (Paajanen & Saarinen 1997, 230.) Kuljetusvakuutuksen ottaa yleensä se kaupan osapuoli, jolla on kauppasopimuksen toi-mituslausekkeen mukaan riski tavarahan vahingoittumisesta kuljetuksen aikana (Pohjola 2012b).

Kuljetusmuotona laivakuljetus on täysin välttämätön Suomen ulkomaankaupalle ottaen huomioon Suomen maantieteelliset piirteet. Laivakuljetus sopii erityisesti suurille tavaraerille sekä kaukokuljetuksiin. Meritse kuljetetaan tavaroita välillä satunnaisesti tai sesonkiluonteisesti. Tyypillisesti meritse kuljetetaan esimerkiksi raaka-aineita, kuten öljyä, viljaa, mal-mia, lannoitteita sekä puu- ja sahatavaraa. (Paajanen & Saarinen 1997, 231; Pasanen 2005, 288.)

Rautatiekuljetus sopii erityisesti raskaille ja suurille tavaraerille. Se on turvallinen, luotettava ja ympäristöystävällinen kuljetusmuoto. Lisäksi se on melko edullista. Rautatieliikenteessä keskeisessä osassa on aikataulujen mukainen säännöllisyys. Erilaiset raideleveydet tuottavat ongelman. Suomella, Baltian mailla ja Venäjällä on yhteinen raideleveys. Toisaalta Espanjassa ja Portugalissa on oma raideleveytensä sekä muualla Euroopassa omansa. Rautatiekuljetusten voidaan kuitenkin olettaa kasvavan tulevaisuudessa ympäristökysymysten tullessa yhä tärkeämmiksi. (Melin 2011, 217; Paajanen & Saarinen 1997, 235; Pasanen 2005, 310.)

Kappaletavaran osalta tiekuljetus Euroopan alueella käyttökelpoinen kuljetusmuoto. Eri-tyisesti lauttaliikenteen kehittyminen on lisännyt kuorma-autoliikenteen merkitystä ulko-maankuljetuksissa. Tiekuljetuksen etuja ovat lastauksen ja purkamisen joustavuus, nopeus ja terminaaliverkoston tiheys. Tiekuljetuksessa tavaraa on helppo seurata reitin eri vaiheissa. Keskimäärin kuljetusajat vaihtelevat viidestä kymmeneen päivään. Skandinaviassa yhdestä neljään päivään. (Melin 2011, 210; Paajanen & Saarinen 1997, 236.)

Lentokuljetus on nopein kuljetusmuoto. Sen etuja ovat myös varmuus, laaja reittiverkosto, harvat uudelleenlastaukset sekä mahdollisuus edullisempien pakkausmenetelmien käyttöön. Lentokuljetuksessa huonoin puoli on suuret rahtikustannukset, mikä vuoksi se soveltuu suhteellisen kalliille tai nopeasti tarvittaville tuotteille. Suuret tuontierät voivat mahdollistaa edullisen hinnan neuvottelemisen esimerkiksi sesonkitavaroille, joiden lähtöhinta tuontimaassa voi usein olla hyvinkin alhainen. (Paajanen & Saarinen 1997, 238.)

Yhdistetty kuljetus on kyseessä kun tavara toimitetaan vähintään kahta eri kuljetusmuotoa käyttäen. Yhdistettyjen kuljetusten merkitys on lisääntynyt kuljetuskonttien ja muiden vakio-kuljetusyksiköiden käytön yleistyttyä. Tämä helpottaa lastin käsittelyä ja vähentää käsittely-vahinkoja. Yhdistetty kuljetus sopii parhaiten yli 500 kilometrin kuljetusetäisyyksille. Kokonaiskuljetuksesta vastaa yleensä huolitsija, jonka kanssa lähettäjä tekee ainoastaan yhden kuljetussopimuksen. Tällöin kuljetuksesta annetaan myös yksi, koko kuljetusketjun kattava kuljetusasiakirja. Yhdistetty kuljetus auttaa myyjää ja ostajaa välttämään monen eri kuljetusmuotojen säännösten ja vastuukysymysten erilaisuuksien tuomat ongelmat. Samalla luodaan kuljetusketjusta aukoton sekä taloudellinen kokonaisuus. (Melin 2011, 221; Paajanen & Saarinen 1997, 241; Pasanen 2005, 329.)

Kuriiriyritys hoitaa nopeasti ulkomaankuljetuksia lennättämällä rahtia omilla tai vuokratuilla lentokoneilla maasta toiseen. Kuriiri hoitaa lento- ja maakuljetukset sekä toimituksen asiakkaan luota tämän valitsemaan paikkaan luvatussa ajassa. Tunnettuja, kansainvälisiä kuriiriyrityksiä ovat DHL International, TNT Worldwide Express ja United Parcel Service of America. Ne toimivat Suomessa omina yrityksinään tai niitä edustaa joku huolintaliikkeistä. Kuriiriyritykset hoitavat nopeasti rahdin käsittelyn ja tavarantoimituksen asiakkaalle. Kuriirilähettykset jaetaan kahteen luokkaan; asiakirjalähettykset ja EU:n sisäkaupan lähettykset sekä tullattavat lähettykset. (Melin 2011, 222.)

Tuonnin kuljetukset voidaan antaa ulkopuolisen hoidettavaksi. Tätä tilannetta kutsutaan tuontihuolinnan käytöksi. Huolitsijaa voidaan kutsua tavaraliikenteen kauppiaksi, joka toimii omilla nimissään, mutta toimeksiantajan eli viejän, tuojan, tai toisen huolitsijan lukuun. Tuontihuolinnassa tavarantoimitusta maahan huolitsija ottaa sen vastaan rahdinkuljettajalta, maksaa rahdin ja huolehtii tai avustaa tavarantoimituksessa vastaanottajalle. Huolitsija voi huolehtia välivarastoinnista ottamalla tavarantoimitusta terminaaliin. Huolintayritys voi hoitaa lähetysten kuljetusjärjestelyiden lisäksi EU:sta tulevien tavarantoimitusten tilastointipalvelut. Huolitsija voi myös ottaa tavarantoimitusvakuutuksen, suorittaa kauppahinnan perinnän tavarantoimituksen luovutuksen yhteydessä sekä hankkia ja laatia erilaisia asiakirjoja. (Melin 2011, 232.)

11.2 Kuljetuspakkaus

Kansainvälisissä kuljetuksissa tavarantoimitusta lähettäjä, eli myyjä on vastuussa kuljetuspakkauksesta. Pakkauksien perusvaatimuksina voidaan pitää seuraavia seikkoja: pakkauksen tulee olla tuotteen mukainen, pakkauksen iskuvaimennus riittävä sekä kiinnitys- ja nostokohdat merkitty tarvittaessa selvästi ohjeeksi pakkauksen käsittelijöille. Puutteellinen pakkaus voi tavarantoimituksen sattuessa aiheuttaa esimerkiksi vakuutuskorvauksen eväämisen. Incoterms-toimituslausekkeissa pakkauksista sanotaan vain, että myyjän tulee omalla kustannuksellaan

huolehtia tavaratavan mukaisesta pakkauksesta. Tavanmukainen pakkaus määräytyy eri aloilla vakiintuneiden käytäntöjen perusteella. (Melin 2011, 227 - 228.)

Pakkausten ympäristövaikutuksiin on viime aikoina alettu kiinnittämään entistä enemmän huomiota. EU on antanut erilaisia asetuksia ja direktiivejä jotka liittyvät pakkausten ympäristövaikutuksiin. Yksi näistä on direktiivi koskien pakkauksia ja pakkausjätettä. Se vaikuttaa jäsenmaissa käytettyihin pakkausmateriaaleihin, niiden hävittämiseen ja kierrättämiseen. Direktiivi koskee kaikenlaisia pakkauksia, jotka on suunniteltu kauppa, kuluttajaa tai kuljetusta varten. Lisäksi Suomen jätelaki asettaa jokaiselle yritykselle, joka maahantuo pakattuja tuotteita Suomen markkinoille, veloitteen huolehtia pakkaustensa hyötykäytöstä. Poikkeuksena ne yritykset, joiden liikevaihto on alle miljoona euroa. (Melin 2011, 229.)

12 Toimituslausekkeet

Toimituslausekkeiden tehtävänä on määritellä se osa kauppasopimusta, joka koskee tavaratavan fyysistä siirtoa myyjältä ostajalle (Fintra 1999, 33). Toimituslausekkeet ovat kirjain- tai sanayhdistelmiä, joista selviää myyjän ja ostajan kuljetus- ja kustannusvelvollisuudet sekä kuljetusvastuut tavaratavan toimituksessa. Toimituslausekkeet eivät kuitenkaan sisällä määräyksiä esimerkiksi omistusoikeuden siirtymisestä, maksuehdoista ja toimitusajasta. Nämä asiat on sovittava kauppasopimuksessa aina erikseen. (Melin 2011, 56; Pehkonen 2000, 111.)

Toimituslausekkeiden moninaisuuden sekä tulkintojen vaihtelevuuden takia on niitä pyritty yhtenäistämään ja tällä tavoin ehkäistä tulkintaerimielisyydet. Tämän johdosta on luotu tulkintasääntökokoelmia, joissa on yhtenäinen ja yksityiskohtainen erittely myyjän ja ostajan velvollisuuksista. (Melin 2011, 56.) Tulkintasääntökokoelmia ovat esimerkiksi Pohjoismaissa, erityisesti Ruotsissa käytetty Combiterms-kokoelma, Amerikkalainen Trade Definitions - kokoelma sekä kotimaan kaupassa käytettävät Finnterms-normit (Finnish German Competence Network 2012). Yleisin ja laajimmin hyväksytty tulkintasääntökokoelma on kuitenkin Kansainvälisen kauppakamarin Incoterms-ehdojen tulkintasäännöt, joiden soveltaminen on jatkuvasti laajentunut. Kansainvälinen kauppakamari on julkaissut lausekkeitä käsittelevän oppaan nimeltä "Incoterms® 2010, ICC rules for the use of domestic and international trade terms." Siinä käsitellään Incoterms-lausekkeiden perusteet ja selvitetään yksityiskohtaisesti, miten kutakin lauseketta käytetään. (Melin 2011, 56.)

Incoterm-tulkintasääntökokoelma julkaistiin ensimmäisen kerran vuonna 1936, minkä jälkeen melkein joka vuosikymmen sitä on uudistettu ja täydennetty. Viimeisin uudistus tehtiin vuonna 2010 ja silloin lausekkeet jaettiin kahteen ryhmään, joista toinen koskee kaikkia kuljetusmuotoja ja toinen vain vesikuljetuksia. Nämä uudistuneet lausekkeet on koottu taulukkoon 1. Incoterms-lausekkeet määrittävät osapuolten toimintavelvollisuudet, osapuolten kustannus-

vastuut, vahingonvaaran siirtymispaikan ja -ajan, asiakirjojen hankkimisvastuut, tarkastuskustannukset sekä pakkaus-, vakuuttamis-, ja ilmoitusvelvollisuudet. Jos lausekkeiden vastuunjosta syntyy erimielisyyksiä, sovelletaan myyjän minimivastuun periaatetta. (Melin 2011, 56.)

Kaikki kuljetusmuodot		
EXW	Ex Works	Noudettuna lähettäjältä
FCA	Free Carrier	Vapaasti rahdinkuljettajalla
CPI	Carriage Paid To	Kuljetus maksettuna
CIP	Carriage and Insurance Paid To	Kuljetus ja vakuutus maksettuina
DAT	Delivered At Terminal	Toimitettuna terminaalissa
DAP	Delivered At Place	Toimitettuna määräpaikalla
DDP	Delivered Duty Paid	Toimitettuna tullattuna
Vain vesikuljetukset		
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

Taulukko 1: Incoterms® 2010 -lausekkeet ja niiden ryhmittely (Melin 2011, 58).

Incoterms-toimituslausekkeet ryhmitellään kahteen ryhmään taulukon 1 mukaisesti. Lausekkeet voidaan tämän lisäksi ryhmitellä vielä perinteisen ryhmittelyperusteen mukaan, jolloin kunkin lausekkeen ensimmäinen kirjain kuvaa lausekkeen luonnetta. E-lausekkeessa myyjän velvollisuudet ovat minimissään. Tällöin myyjä täyttää toimitusvelvollisuutensa, kun hän asettaa tavaran ostajan käytettäväksi tiloissaan tai nimetyssä paikassa kuten varastossa. Myyjä ei siis lastaa tavaraa sitä noutavaan kulkuneuvoon eikä huolehdi vientiselvityksestä. Ostaja vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä sekä tekee tuonti- ja vientiselvitykset. F-lausekkeissa myyjä toimittaa tavaran ostajan määräämälle rahdinkuljettajalle. Lausekkeiden osoittama toimipaikka on yleensä myyjän lähettyvillä. Myyjä tekee tavaran vientiselvityksen ja ostaja tuontiselvityksen. C-ryhmän lausekkeissa myyjä toimittaa tavaran ostajalle lähellä myyjää. Tällöin myyjä hoitaa vientiselvityksen, hoitaa rahdin kuljettajan ja maksaa rahdin. Ostaja vastaanottaa tavaran rahdinkuljettajalta ja tekee tuontiselvityksen. D-lausekkeet ovat vasta-kohta E-lausekkeen kanssa. Niiden mukaan myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä tavaran toimittamiseksi ostajalle. (Melin 2011, 61 - 67.)

Vesikuljetuslausekkeita on sekä F- että C-alkuisia. F-ryhmän lausekkeissa myyjä toimittaa tavaran laivaussatamaan ja vastaa kustannuksista sekä riskeistä siihen saakka. C-lausekkeissa myyjä tekee kuljetussopimuksen. Hänellä ei ole vastuuta tavaran vahingoittumisesta eikä ta-

varan laivaamisen jälkeisistä lisäkustannuksista. Myyjä kustantaa vain rahdin määräsatamaan. (Melin 2011, 70 - 71.)

13 Tullaus

Tavaroiden vapaan liikkeen mukaan Euroopan Unionin sisämarkkinoilla myytävät yhteisötavarat voidaan siirtää jäsenmaasta toiseen ilman tullivalvontaa. Tavaroista ei siis makseta tulleja eikä tehdä tuonti-ilmoituksia. Tavarankuljetuksessa jäsenmaasta toiseen, maiden välisellä rajalla riittää, että tavarankuljetuksen yhteisöasema osoitetaan. (Kotivuori, Selin 1995, 40.)

Tavarankuljetuksen yhteisöasema todistetaan T2L-asiakirjalla (Liite 1). T2L-asiakirja ei ole kuljetusasiakirja, vaan sen mukana tarvitaan aina erillinen kuljetusasiakirja. Yleensä T2L-asiakirjaa käytetään niissä tapauksissa, joissa tavaraa ei kuljeteta passitusmenettelyssä. Asiakirja laaditaan hallinnollisen yhtenäisasiakirjan, eli SAD-lomakkeen neljännelle lehdelle. Viejän tulee allekirjoittaa se ja hankkia asiakirjalle lähtömaan tulliviranomaisen vahvistamismerkintä. Mikäli viejä lähettää tavaroita säännöllisesti, hän voi saada luvan olla esittämättä asiakirjaa tulliviranomaisen vahvistettavaksi, eli tällöin hänestä tulee valtuutettu viejä. (Kotivuori & Selin 1995, 41.)

SAD tulee sanoista Single Administrative Document eli hallinnollinen yhtenäisasiakirja. Sitä käytetään kun halutaan ilmoittaa viennistä ja tuonnista tai hakea passitusta tavaralle. SAD-lomaketta käytetään myös yhteisöaseman todistamiseen. SAD-lomakkeessa on monia eri sivuja, joita käytetään aiheesta riippuen. Jos lomakkeen täyttäminen on aloitettu vientimaassa, hyväksytään, että se on täytetty tuon maan virallisella kielellä. Tulliviranomainen voi kuitenkin vaatia käännöstä. Jatkettaessa lomakkeen täyttämistä taas Suomessa on käytettävä suomen tai ruotsin kieltä. (Tullihallitus 2008.)

13.1 Sisäinen passitus T2

Sisäisessä passitusmenettelyssä yhteisötavarat voivat liikkua Euroopan yhteisön tullialueella sijaitsevasta paikasta toiseen kolmannen maan alueen kautta, tavaroiden yhteisöaseman muuttumatta. Tavara kuljetetaan lähtötullista määrätulliin tullia tai muita maksuja maksamatta. Passitukseen kuitenkin tarvitaan mahdollisten tullien ja verojen määrän kattava vakuus. Passitusmenettelyä voidaan käyttää Euroopan yhteisön tullialueella ja Euroopan vapaa-kauppajärjestön jäsenmaissa, joita ovat Islanti, Norja, Sveitsi, Liechtenstein. (Kotivuori & Selin 1995, 42 - 43; Tullihallitus 2010.)

T2 passitusta varten tulee antaa vakuus, jolla varmistetaan jokaisen kuljetusmaan tullien ja muiden maksujen saaminen siinä tapauksessa, että tavaroita ei esitetä asianmukaisesti mää-

rätoimipaikassa. Vakuus voi olla joko yhtä passitusta koskeva yksittäinen vakuus tai useaa passitusta koskeva yleinen vakuus. Vakuuden määrän tulee olla vähintään 30 % tavaroista mahdollisesti syntyvän tullivelan ja muiden maksujen määrästä. Joissakin riskialttiissa tapauksissa vakuuden tulee olla täysin kattava. Vakuutta ei kuitenkaan tarvitse antaa meri- ja ilmakuljetuksissa, kuljetettaessa tavaraa putkijohdossa tai jäsenvaltioiden rautatieyhtiöiden suorittamissa kuljetuksissa. (Kotivuori & Selin 1997, 44.)

13.2 Intrastat-ilmoitus

Euroopan unionin jäsenmaiden välisestä kaupasta, eli sisäkaupasta tehdään tilastointia. Tiedot kerää Suomessa Tullilaitos ja ne kerätään INTRASTAT -nimisen järjestelmän avulla. Tuojien ja viejien on ilmoitettava kuukausittain tarvittavat tilastotiedot sisäkaupastaan tullille. Tulli tarkastaa tiedot ja laatii niistä, sekä ulkokaupan tiedoista Suomen virallisen ulkomaankauppatilaston. Tullilaitos lähettää tiedot myös edelleen EU:n tilastoviranomaisten, Eurostatin käyttöön. Sisäkaupan tilastointi perustuu EU:n asetuksiin ja ne velvoittavat kaikkia jäsenmaita tilastoinnin tekemiseen. EU tarvitsee tilastotietoja sisämarkkinoiden kehityksen seurantaan, budjettiseurantaan, EU:n kansantalouden tilinpitolaskelmiin sekä EU:n politiikan eri osa-alueiden seurantaan. Jäsenmaat taas tarvitsevat sisäkaupan tilastotietoja talouspolitiikan tarpeisiin, kilpailukyvyn ylläpitämiseen, maksutaselaskelmiin sekä kansantalouden tilinpitoon. (Melin 2011, 94 - 95; Tulli 2012a.)

Jokainen Euroopan unionin jäsenmaa määrittelee kalenterivuositteittäin vuosituonnin ja -viennin arvoon perustuvan tilastointirajan. Se määritellään maakohtaisesti siten, että mahdollisimman monet pienimmät viejät ja tuojat vapautuvat tilastoilmoitusten jättämisestä tilaston laatutason säilyessä kuitenkin hyvänä. Ilmoituksen jättämisestä vapautettujen pienten yritysten sisäkaupan kokonaisarvotiedot sisältyvät tuonnin ja viennin kuukausiarvoihin erittelemättömänä tuontina ja vienninä. Vuoden 2012 tilastotietojen ilmoittamisen kynnyсарvo on tuonnissa 275 000 euroa ja viennissä 500 000 euroa. Tilastotiedot voi antaa tulliviranomaiselle joko paperisella tai sähköisellä lomakkeella (Liite 2). Paperi-ilmoitusten määrät ovat koko ajan laskussa ja yritykset suosivat yhä enemmän Internet-lomakkeita. (Tulli 2012a.)

14 Maksuliikenne

SEPA eli Single Euro Payment Area on eurooppalaisten pankkien, kansallisten keskuspankkien, Euroopan keskuspankin ja Euroopan komission yhteinen hanke. Sen avulla helpotetaan ja nopeutetaan maksusuoritusten välitystä maasta toiseen. Tavoitteena on muodostaa koko Euroopan talousalueen kattava maksuliikenteen kotimarkkina niin, että pankit ja asiakkaat voivat maksaa euromääräiset maksunsa samalla tavalla, olipa kyseessä maksu maan sisällä tai maksu toiseen yhtenäisen euromaksualueen maahan. Maksu tapahtuu SEPA-tilisiirrolla ja sitä varten tarvitaan maksun saajan kansainvälinen tilinumero eli IBAN-numero ja maksunsaajan pankin yksilöivä BIC-tunnus toisin sanoen SWIFT-koodi. Lyhenne IBAN tulee sanoista International Bank Account Number, lyhenne BIC sanoista Bank Identification Code sekä lyhenne SWIFT sanoista Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. Yhteisten sääntöjen mukaan SEPA-tilisiirto on maksun saajalla viimeistään kolmen pankkipäivän kuluttua maksun suorittamisesta. (Melin 2011, 116, Osuuspankki 2011.)

Kauppahintaan vaikuttaa oleellisesti toimituslausekkeen valinta, koska siinä määritellään myyjän toimintavelvoitteet ja se, mistä myyjä on oikeutettu kauppahinnassa laskuttamaan. Lisäksi kauppahintaan liitetyt alennukset sekä pankkien palvelumaksut kauppahinnan välityksestä vaikuttavat kokonaiskauppahintaan. Pankkien kustannukset veloitetaan yleensä siltä osapuolelta, joka asiakkaana antaa pankille maksupalvelusta toimeksiannon. (Pasanen 2005, 192 - 193.)

14.1 Maksuehdot

Maksuehtoja valittaessa on otettava huomioon muun muassa maksuvaluutta, maksuaika, maksutapa, maksupaikka, alennukset, pankkikulujen maksaja, toimituslauseke ja viivästysseuraamukset (Melin 2011, 119). Tuoja voi jo tarjouspyyntöä tai tilausta tehdessään esittää myyjälle oman vaihtoehtoisen näkemyksensä maksuehdoista. Kansainväliseen kauppaan sovellettavista maksuehtolausekkeiden käsitteistä ei ole olemassa yksiselitteisiä ja yhdenmukaisia määritelmiä, joilla voitaisiin helpottaa ostajan sekä myyjän näkemyksiä ja tulkintoja lausekkeen muodostamisesta. Kansainvälisen kaupan menettelyjen osakokonaisuuksia on kuitenkin yksinkertaistettu ja yhdenmukaistettu. Esimerkiksi remburssien ja perittävien käsittelyssä noudatetaan Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaisia sääntöjä. Tämän takia maksuehtojen suunnittelussa tulee ottaa huomioon kaupan eri aloilla vallitsevat käytännöt ja kauppatavat. (Pasanen 2005, 190.)

Kauppalaskusta tulee vähintään ilmetä lauseke, josta ilmenee ostajalle myönnetty maksuaika ja tapa. Näistä on syytä sopia täsmällisesti. Lausekkeeseen liitetään kuitenkin usein turhankin

tarkkoja kuvauksia maksun suorittamisen ehdoista, joiden vaatimisella vain hankaloitetaan itse maksutapahtumaa. (Pasanen 2005, 191.)

14.2 Maksutavat

Maksutavan valinta on olennainen osa ulkomaankaupan neuvotteluissa ja siitä tulisi keskustella ja sopia jo kauppasopimusta tehdessä. Sen valintaan vaikuttaa muun muassa myyjän ja ostajan luottamus, kilpailutilanne sekä perinteiset maksutavat. Maksutavan valintatilanteessa täytyy ottaa huomioon muiden muassa maksutavan nopeus ja varmuus, toimialan perinteet ja kauppatavat, kaupan kohde, rahoitusmahdollisuudet kaupan osapuolille, maksutapojen kustannusvaikutukset sekä maantiede ja etäisyys. Ulkomaankaupassa käytettävät maksutavat ovat maksumääräys, ulkomaan shekki, ulkomaan perittävä sekä remburssi. (Melin 2011, 119 - 120.)

Yleisin ulkomaankaupan maksutapa on maksumääräys, jota kutsutaan myös ulkomaan maksuksi. Se edellyttää myyjän ja ostajan välistä luottamusta ja sen takia sitä yleensä käytetään vasta kun liikesuhde on vakiintunut. Maksumääräys ei sisällä mitään ehtoja pankkien välillä. Pankki toimii maksun välittäjänä, eikä se ota haltuunsa tavaran toimitukseen liittyviä asiakirjoja. Maksumääräystä voidaan verrata kotimaiseen pankkisiirtoon. Ostaja, eli maksaja antaa tarvittavat tiedot maksusta ja sen lähettämistavasta pankille, joka veloittaa asiakkaan tiliä tai vastaanottaa maksajan suorituksen kassaan maksuna. Seuraavaksi pankki lähettää maksumääräyksen myyjän ulkomaiselle pankille, joka suorittaa maksun myyjälle. Tämä tapahtuu SWIFT-verkossa. Pankkien hoitamana maksumääräys on edullisin, nopein ja turvallisin maksutapa. (Melin 2011, 121; Pasanen 2005, 202.)

Šekin käyttö ulkomaan maksuliikenteessä on vähentynyt selvästi tiedonsiirtomenetelmien kehittymisen, eli SWIFT-verkon myötä. Šekki ei ole turvallinen maksutapa, verrattuna esimerkiksi maksumääräykseen. Tämän vuoksi sitä ei suositella käytettäväksi ulkomaan maksuliikenteessä. Šekkimenettelyssä ostaja suorittaa maksun myyjälle šekillä, jonka ostajan pankki asettaa ulkomaisen pankin maksettavaksi. Pankki lähettää šekin myyjälle tai luovuttaa sen asiakkaalleen, joka postittaa sen edelleen maksun saajalle. Postituksen vuoksi šekki viipyy matkalla kauemmin kuin maksumääräys. Se voi myös kadota tai joutua väriin käsiin matkallaan. Šekin käyttöön liittyy myös muita riskejä, kuten kateeriski ja mahdolliset väärennökset. Šekki voi kuitenkin olla käyttökelpoinen maksutapa suoritettaessa pienehköjä maksuja ja kun maksun saajan pankkiyhteys on tuntematon. Šekin tiedot voidaan lähettää myös SWIFT-verkon kautta ulkomaiseen pankkiin, joka lähettää sen postitse maksun saajalle. SWIFT-šekki on käyttökelpoinen silloin, kun saajan pankkiyhteyttä ei ole tiedossa mutta osoite on. Šekkilain mukaan Euroopassa asetettu šekki on esitettävä maksettavaksi 20 päivän kuluessa asettamispäivästä. (Melin 2011, 122; Pehkonen 2000, 189.)

14.2.1 Ulkomaan perittävä

Kun maksutapana käytetään perittävää, myyjä antaa pankilleen ohjeet periä maksu ja luovuttaa mukaan liitetyt asiakirjat maksajalle ohjeiden mukaisesti. Perimismenettely perustuu Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaisiin perittävässäntöihin, jotka tulivat voimaan vuonna 1996. Perittävässä on valittavissa kaksi tyyppiä, jotka ovat maksu asiakirjoja vastaan (Documents against Payment) ja asiakirjat hyväksymistä vastaan (Documents against Acceptance). Maksussa asiakirjoja vastaan ostaja tekee käteissuorituksen pankin ilmoitettua perittäväksi saapuneista asiakirjoista eli käytännössä ostaja usein maksaa perittävän vasta tavaransa saavuttua maahan. Asiakirjat hyväksymistä vastaan -menettelyä käytetään kun myyjä on myöntänyt ostajalle maksuaikaa. Tällöin ostajan on hyväksyttävä myyjän asettama vekseli, jotta hän saa perittävän asiakirjat lunastetuksi pankista. (Melin 2011, 126.) Vekseli on ostajan määrämuotoinen maksusitoumus, jolla ostaja kehottaa toista henkilöä maksamaan maksun erääntymispäivänä tai velvoittautuu itse tekemään sen (Wikipedia 2012b). Takaajana on yleensä ostajan pankki, joka merkitsee nimensä vekseliin ostajan takaajana (Melin 2011, 126).

Perittävä soveltuu maksutavaksi silloin, kun viejä eli myyjä haluaa määrätä tavarasta siihen asti, kunnes ostaja on suorittanut maksun tavarasta. Tällöin viejä varmistaa, että tavaraa ei toimiteta suoraan ostajalle vaan että se osoitetaan luotettavan rahdinkuljettajan edustajan terminaaliin tai varastoon. Sieltä tavara luovutetaan vasta sitten, kun maksu on tapahtunut tai vekseli hyväksytty. Perittävä sopii maksutavaksi silloin, kun myyjä haluaa lisävarmistusta maksamiseen. Ostaja puolestaan voi varmistua, ettei maksa laskua ennen kuin hänelle osoitetaan asiakirjoilla, että tavara on lähtenyt. (Melin 2011, 125.)

Pankki ilmoittaa tuojalle, eli ostajalle saapuneista perittävän asiakirjoista. Pankin ilmoituksesta ostaja löytää tarpeelliset tiedot perittävästä ja sen lunastamishdoista. Mikäli ostaja huomaa perittävässä sopimuksenvastaisia ehtoja, on hänen nopeasti otettava yhteyttä myyjään ja pyydettävä uudet ohjeet pankkinsa välityksellä. Ostajan kustannuksella pankki voi myös välittää muutospyynnön perittävän lähettäjäpankkiin. Ostaja saa tarkistaa asiakirjat pankin konttorissa aina ennen maksun suorittamista tai vekselin hyväksymistä. Kun ostaja lunastaa asiakirjat, pankki veloittaa hänen tiliään ja lähettää maksun tai ilmoituksen perittävän vekselin hyväksymisestä myyjän pankille. Ostajalla ei ole oikeutta tutustua saapuneeseen tavararaan huolitsijan varastossa, ennen kuin hän esittää tavaransa oikeuttavan asiakirjan huolitsijalle. Perivä pankki lähettää asiakirjat huolitsijalle ja huolitsija luovuttaa tavaransa ostajalle pankin antamaa luovutusmääräystä vastaan. (Melin 2011, 129.)

14.2.2 Remburssi

Remburssi on maksutapa, jossa ostajan pankki sitoutuu hänen puolestaan maksamaan myyjälle kauppahinnan, remburssi asiakirjoja vastaan (Laki24 2012a). Remburssi antaa ostajalle var-

muuden siitä, että hänen ei tarvitse suorittaa kauppahintaa ennen kuin myyjä on täyttänyt sopimusvelvollisuutensa toimitustavan ja -ajan osalta (Pehkonen 2000, 197). Usein ostaja saa käteisalennusta kauppahinnasta suostuessaan remburssimaksuun. Lisäksi ostaja vakuuttaa maksukykyensä ja -halunsa suostuessaan remburssikauppaan. Remburssi varmistaa myös pitkän maksuajan kautta ostajalle rahoitusmahdollisuuden. (Melin 2011, 137.) Kansainvälinen kaupakamari julkaisi vuonna 2007 yhdenmukaiset remburssisäännöt, joita sovelletaan jokaiseen remburssiin, jonka tekstissä on selkeä maininta sääntöjen soveltamisesta (Melin 2011, 130).

Maksuajankohdan mukaan remburssit jaetaan käteisrembursseihin ja aikarembursseihin. Käteisrembursseissa eli avistarembursseissa myyjä saa maksun sen jälkeen, kun hän on esittänyt remburssiehtojen mukaiset asiakirjat pankilleen. Aikarembursseissa myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa ja luoton vakuutena on yleensä vekseli, jonka myyjän pankki hyväksyy. (Melin 2011, 131.)

Rembursseissa ostajan pankkia kutsutaan avaajapankiksi ja myyjän pankkia ilmoittavaksi pankiksi (Melin 2011, 131). Ostajan tulee antaa avaavalle pankille tuontiremburssihakemus hyvissä ajoin ennen sovittua toimitusajankohtaa. Ostajan on täytettävä hakemus huolella ja noudattaen kauppasopimuksen ehtoja. Rembursin avaaminen vaatii joko pankissa tehdyn luotto päätöksen tai sitä, että ostaja maksaa rembursin määrän pankille avaamisen yhteydessä. Avattu remburssi lähtee pankista usein SWIFT-verkon kautta myyjän pankkiin. (Melin 2011, 137.)

14.3 Maksuajankohta

Myyjä ja ostaja voivat sopia maksun suorituksen joko ennen tavarantoimitusta, samanaikaisesti toimituksen kanssa tai toimituksen jälkeen. Maksuajankohdan mukaan puhutaan siis ennakkokaupasta, käteiskaupasta ja luottokaupasta. (Melin 2011, 119 - 120.)

Kokonaiskauppahinnan vaatiminen ennakkomaksuna ei yleensä ole mieleinen maksajalle, koska hänellä ei ole mitään varmuutta tavarantoimituksesta. Tämän vuoksi ennakkomaksu liittyykin usein kauppatahtumiin, kuten kone- tai laitehankintoihin, joissa maksusuoritukset ovat porrastettuja. (Pasanen 2005, 193.) Ennakkomaksuissa käytetään niin sanottua suoraa maksua, eli joko maksumääräystä tai shekkiä. Suora maksu edellyttää ostajan ja myyjän välistä luottamusta, sillä se ei sisällä mitään ehtoja pankkien välillä. Pankki toimii vain välittäjänä eikä se ota haltuunsa tavarantoimitukseen ja hallintaan oikeuttavia asiakirjoja. Turvatakseen etunsa ostaja voi vaatia myyjän pankilta takauksen ennakon takaisinmaksusta, mikäli tavaraa ei toimiteta sopimuksen toimitusehtojen mukaisesti. Ennakkomaksut ovat kuitenkin harvinaisia ja nykyisin, kovan kilpailun vuoksi käytetään enemmän juuri ostajaa suosivia maksuehtoja. (Melin 2011, 121.)

Kaikista toimivin maksutapa on käteissuoritus. Käteisperiaatteen käyttäminen ulkomaankaupassa sisältää yleensä 30 päivän maksuajan, koska maksun siirtoon kuluu jonkin aikaa. Käteismaksun edullisuus perustuu myyjän myöntämään, yleensä kahden prosentin käteisalennukseen, kun ostaja maksaa 14 päivän sisällä. Toimivin käteissuoritus on käteismaksu toimituksen yhteydessä. Ulkomaankaupassa on kuitenkin tällöin valittava remburssi. Remburssin maksupaikaksi on määriteltävä myyjän pankki, jolle remburssiasiakirjat lähetetään ja joka vahvistaa remburssin. Myyjä saa suorituksen vahvistavalta pankilta, kun hän esittää remburssiasiakirjat. Tämä tapahtuu yleensä kolmen päivän sisällä siitä, kun asiakirjat on todettu remburssia vastaaviksi. (Pasanen 2005, 193 - 194.)

Kolmas vaihtoehto maksutavalle on maksuajallinen, jossa myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa. Tämä kuitenkin lisää epävarmuutta ostajan maksusuorituksesta. Myyjä joutuu myös odottamaan suoritusta ja jos kauppahintaan ei ole sisällytetty saatavan odotusajan korkokustannusta, merkitsee tämä heikentynyttä myyntikatetta myyjälle. Kansainvälisessä kaupassa maksuaikojen myöntämisessä noudatetaan suosituksia. Näin ehkäistään sitä, että kilpailua ei käytäisi maksuajoilla, vaan itse hyödykkeillä. Suositusmaksuajat ovat kulutustavaroille 1 - 6 kuukautta, kestokulutushyödykkeille kuukaudesta vuoteen, pääomatavaroille 1 - 5 vuotta ja investointitavaroille 2 - 10 vuotta. (Pasanen 2005, 194.)

15 Arvonlisäverotus

Sisäkauppaa koskeva verotus tapahtuu kaikissa EU:n jäsenmaissa aina kotimaan verotuksen yhteydessä (Kotivuori & Selin 1995, 70). Euroopan Unionin sisämarkkinoilla myyjä voi myydä tavaran ilman arvonlisäveroa, jos ostajana eli tuojana, on toisessa maassa myönnetyn ja voimassa olevan arvonlisäverotunnuksen omaava arvonlisäverovelvollinen yritys. Edellytyksenä on myös, että kauppatavara konkreettisesti siirtyy kahdessa jäsenmaassa olevien kauppakumppaneiden välillä. Yritysten välisessä tavarakaupassa verotus perustuu niin sanottuun määränpäämaaperiaatteeseen. Se tarkoittaa sitä, että arvonlisävero suoritetaan siihen valtioon, johon tavara toimitetaan ja jossa tavara hyödynnetään. Tällöin siis tavaran myynti vapautetaan verosta tavaran lähtövaltiossa. Tällöin myyjä laskuttaa toimituksen verottomana ja suomalainen maahantuojaja maksaa arvonlisäveron oman verotuksena yhteydessä. Tuojaja siis ilmoittaa yhteisöhankeintansa kuukausittain verot kantavalle lääninverovirastolle. (Karhu 2002, 71; Pasanen 2005, 373.)

16 Tuonnin rahoitus

Tuonnin puolella sovellettavia rahoitusvaihtoehtoja on kolme, joita ovat ulkomaisen myyjän toimitusluotto, tuonnin rahoitusluotto sekä remburssirahoitus. Rahoitukseen liittyy oleellisesti myös pankkitakaus. Tuojan saadessa pankkitakauksen, ulkomainen myyjä pystyy myöntämään helpommin tälle maksuaikaa. Pankkitakauksessa pankki sitoutuu korvaamaan kaupan toiselle osapuolelle vahingon, joka tälle voi aiheutua siinä tapauksessa, että toinen osapuoli ei täytä sopimusvelvoitteitaan. Pankkitakaus on liitännäinen sitoumus, joka perustuu esimerkiksi kauppasopimukseen. Takauksen myöntämisessä käytetään samoja periaatteita kuin luotonantossa. Pankki vaatii riittäviä vakuuksia ja asiakkaan allekirjoittamaan vastasitoumuksen, jossa tämä lupaa korvata pankille kaiken, minkä se voi oman takuusitoumuksensa mukaan joutua maksamaan. Pankki perii myöntämästään takauksesta takauspalkkion, prosentuaalisen takausprovision. Lisäksi pankki perii toimitusmaksun ja tietoliikennekulut. Takauksesta on etua tuojalle, sillä tällöin myyjän voi olla helpompi esimerkiksi myöntää tälle maksuaikaa. (Melin 2011, 169 - 170.)

Ensimmäinen rahoitusvaihtoehto on ulkomaisen myyjän toimitusluotto. Tässä tilanteessa ulkomainen myyjä myöntää suomalaiselle tuojalle toimitusluottoa eli maksuaikaa. Liikesuhteissa, joissa kauppakumppanit tuntevat toisensa se voi olla avoin luotto, jonka ostaja maksaa sovitulla tavalla eräpäivään mennessä. Ulkomainen myyjä myöntää siis ostajalle maksuaikaa tunnustetta vastaan. Perittävien asiakirjat hyväksymistä vastaan -ehdoissa myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa tunnustetta vastaan. Aikaremburssia käytettäessä myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa remburssiin liitetyn vekselin erääntymiseen asti. Myyjä voi diskontata, eli laskea tulevan rahavirran nykyarvon, omassa pankissaan asettamansa vekselin ja näin saada maksun niin kuin käteisrembursissa. Ostaja kuitenkin saa tarvitsemansa rahoituksen ja tätä kautta myös mahdollisuuden käteiskaupan etuihin eli käteisalennuksiin. (Melin 2011, 168.)

Toinen rahoitusvaihtoehto on tuonnin rahoitusluotto. Tällöin tuonti rahoitetaan lyhyt- tai pitkäaikaisella ulkomaisella luotolla. Tuontiluotolla tuoja voi rahoittaa koko tuontikantaa, erillistä tuontierää tai useita tuontilaskuja. Tuontiluottoa voi nostaa minä tahansa valuuttana. Valuuttalainoitukseen liittyviä kurssi- ja korkoriskejä tulee ostajan kuitenkin seurata tarkasti. Tuontiluotolla ostaja voi käyttää hyväkseen ulkomaisen myyjän myöntämät, mahdolliset käteisalennukset. (Melin 2011, 169.)

Kolmas rahoitusvaihtoehto tuonnille on remburssirahoitus. Tällöin tuojan pankki antaa tuojan puolesta maksusitoumuksen. Kattamattomassa tuontiremburssissa tuojan pankki myöntää tuojalle oikeuden suorittaa rembursista maksun sen jälkeen, kun remburssiasiakirjat esitetään. Tuojan pankki vastaa maksun suorittamisesta myyjälle, mikä taas merkitsee remburssin suuruisen luoton myöntämistä tuojalle. Korko lähtee juoksemaan siitä, kun maksu on suoritettu

myyjälle. Tässäkin tapauksessa tuojalla on mahdollisuus käyttää myyjän myöntämä, mahdollinen käteisalennus hyväkseen. (Melin 2011, 169.)

17 Case: Maahantuontiprosessi Italiasta Suomeen

Italia on yksi Euroopan unionin 27 jäsenestä. Italian pääelinkeinoja ovat matkailu, muoti, konepaja-, kemia- ja moottoriajoneuvo- sekä elintarviketeollisuus (Europa 2012). Italian tärkeimpien vientituotteiden joukosta löytyy tekstiilit sekä kengät. Italiaa pidetään korkealaatuisten ja arvotettujen muoti- ja nahka-asusteiden johtavana valmistusmaana.

Italialaisten ja suomalaisten businesskulttuurit eroavat toisistaan monin eri tavoin, mutta yleensä kuitenkin samalla alalla toimivat ymmärtävät toisiansa hyvin kansallisuuseroista huolimatta. Italialaiset ovat suuria esteetikkoja. He usein arvioivat ihmistä hänen pukeutumisen perusteella. Italialaisten kauneuden arvostaminen on tehnyt heistä kuuluisan design-kansan ja muodin suunnannäyttäjän (Exportia 2012).

Tässä luvussa käydään läpi maahantuontiprosessi Italiasta Suomeen. Prosessin läpikäynnissä on huomioitu haastattelutulokset. Paajanen ja Saarinen (1997, 32) ovat määrittäneet tuontitapahtuman vaiheet. Niitä muokaten on maahantuontiprosessi Italiasta Suomeen jaettu viiteen eri vaiheeseen ja prosessi on havainnollistettu prosessikaavioon (Liite 4).

17.1 Tuontiyhteyksien etsiminen ja valinta

Ennen tuonnin käynnistämistä on hyvä käydä kohdemaassa tutustumassa sen kulttuuriin ja ihmisiin. Haastattelun agentuurialan yrittäjän mukaan on erittäin hyvä tuntee kulttuurieroja, sillä tällöin asiat tapahtuvat jouhevammin ja tuottoisammin (Agentuurialan yrittäjä 2012). Kohdemaassa vierailaan myös Moda Prima -nimisillä messuilla. Tapahtumassa on esillä yli 140 muotikokoelmaa, jotka on tuotettu italialaisissa yrityksissä. Messut järjestetään Firenzessä kahdesti vuodessa, toukokuussa ja marraskuussa. Messut kestävät kolme päivää. (Biztradeshow 2012; Bitti Immagine 2010). Messuilla voidaan tutustua italialaiseen muotiin, etsiä kontakteja ja luoda uusia liikesuhteita. Haastattelun agentuurialan yrittäjän mukaan messuilla käyminen on mielenkiintoista, mutta ei aina tarpeellista. Messujen merkitys on muuttunut ja vähentynyt. (Agentuurialan yrittäjä 2012.)

On oleellisesti tiedettävä, minkälaisia vaatteita halutaan hankkia ennen kuin tuontiyhteyksien etsiminen voidaan aloittaa. Tällöin säästetään aikaa ja voidaan rajata satojen valmistajien joukosta ne, jotka valmistavat haluttua tuotetta. Tuontiyhteyksien etsimisessä apuna käytetään Internetissä sijaitsevaa, Europages -sivustoa. Europagesilla voi tehdä hakuja ilmaiseksi ja sen avulla voidaan löytää satoja vaatevalmistajia Italiasta. Hakuja on helppo tehdä ja niitä

voidaan rajata esimerkiksi paikkakunnittain tai yrityksen henkilöstön lukumäärän mukaan. Sivustolla voi hakea myös suoraan esimerkiksi nahka-asusteiden valmistajia. Jos valmistajalla on omat verkkosivut, sivustolta pääsee yrityksen kotisivuille suoraan. Verkkosivuilla tutustutaan paremmin valmistajaan ja poimitaan yrityksen yhteystiedot. Europages-sivuston lisäksi verkosta löytyy Italian Business Guide, johon on koottu eri toimialojen italialaisia valmistajia sekä toimittajia. Näiden lisäksi verkosta löytyy useita muitakin Business-to-Business sivustoja, joita voidaan käyttää hyödyksi tuontiyhteyksien etsimisessä.

Kaikille potentiaalisille valmistajille lähetetään sähköisesti kysely, jossa pyydetään lisäinformaatiota heidän tuotteistaan ja tiedustellaan yhteistyöhalukkuutta. Kyselyyn sisällytetään oleellisesti lyhyt esittely omasta yrityksestä. Kyselyihin jäädään odottamaan vastauksia. Valmistajat lähettävät mahdollisesti joko sähköisesti tai postitse esitteitä, joiden avulla voidaan tarkastella kunkin valmistajan tuotteita. Tässä kohdassa on oleellista vertailla tuotteiden hintoja ja toimitusaikoja. Lisäksi eettinen näkökulma tulee esiin. Pitää olla kiinnostunut vaatteiden alkuperästä. On selvitettävä, missä vaatteet on tehty ja millaisella työvoimalla. Nahka-asusteiden ollessa kyseessä on tärkeä ottaa selvälle, millaiset olot ovat tuotantoeläimillä.

Tuontiyhteyksien etsimisessä ja valinnassa tavoitteena on löytää Italiasta liikesuhde, joka on luottamuksellinen, kunnioittava ja jossa osapuolten välillä on hyvät vuorovaikutussuhteet ja suhde on tuottoisa (Agentuurialan yrittäjä 2012).

17.2 Tarjouspyynnöt, niiden vertailu ja tuontineuvottelut

Potentiaalisille valmistajille lähetetään tarjouspyyntö tietystä erästä jotakin tiettyä tuotetta. Kun tarjouksia on vastaanotettu useilta valmistajilta, voidaan niitä vertailla ja valita niistä parhaimmat. Tässä vaiheessa saatetaan lähettää vastatarjous, mikäli valmistajalta saatu tarjous ei joltakin osin miellytä. Tämän jälkeen valittujen valmistajien kanssa sovitaan tapaaminen heidän toimipaikkaansa, Italiaan.

Sopimusneuvottelut käydään englanniksi ja mahdollisesti osittain italiaksi. Käytännössä yleensä neuvottelujen etenemisen esteenä on juuri kielitaidon puute. Moni luulee, että italialaisten kanssa pärjää englannilla, mutta todellisuudessa moni italialainen ei hallitse englantia juuri ollenkaan tai ei riittävän hyvin (Exportia 2012).

Neuvotteluissa keskeisintä on selvittää ja tuoda esille molempien osapuolien oikeudet ja velvollisuudet. Sopimus pyritään tekemään mahdollisimman yksityiskohtaisesti, jotta erimielisyyksiltä tulevaisuudessa vältyttäisiin. Sopimukseen kirjataan myös, että ongelmatilanteissa sopimuksessa sovelletaan valmistajan maan eli Italian lakia.

17.3 Kauppasopimuksen laatiminen ja tilauksen teko

Kauppasopimus tehdään sopimustyyppillä nimeltä ostosopimus. Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus, Fintra (1999, 18) on koonnut ostosopimuksen muistilistan. Se sisältää ne kohdat, jotka ostosopimuksen on hyvä sisältää. Muistilista on seuraava:

- Sopijapuolet ja sopimuksen kohde
- Kauppahinta
- Maksuehdot ja maksutapa
- Toimitusehto
- Pakkaus
- Vahingonvaara ja omistusoikeus
- Takuut, huolto, asennus ja varaosien toimitusveloitteet
- Toimitukseen sisältyvät asiakirjat
- Tarkastukset ja reklamaatiot
- Oikeus pidättäytyä suorituksesta
- Kaupan purku
- Vahingonkorvausasiat
- Hinnanalennus ja sopimussakko
- Ylivoimainen este, force majeure
- Luvat, lisenssit, viranomaisten hyväksymiset yms.
- Sovellettava laki ja riitojen ratkaisu
- Sopimuksen muuttaminen ja siirtäminen

Ostosopimus tehdään ensin koeajaksi, eli yhdeksi vuodeksi, joka käsittää kaksi sesonkia. Myöhemmin sopimusta voidaan jatkaa toistaiseksi voimassa olevalla (Agentuurialan yrittäjä 2012.) Toimituslausekkeena käytetään FCA:ta eli Free Carrier. Siinä ostaja vastaa kaikista kuljetuskuluista, tekee kuljetussopimuksen ja hoitaa tuontimuodollisuudet. Vastuu tavarasta siirtyy tuojalle, kun tavara on hänen nimeämänsä tavarankuljettajan huostassa. (Wikipedia 2012a.) Kuljetusmuodoksi valitaan tämä, koska kuljetuspalvelu ostetaan suomalais-italialaiselta yritykseltä Scort Expressiltä. Yritys tarjoaa nopeaa ja luotettavaa yhteyttä rekkakuljetuksille Italiasta Suomeen ja päinvastoin. Yrityksen pääterminaalit sijaitsevat keskeisillä paikoilla, Helsingissä, Tampereella, Milanossa ja Vicenzassa. (Scort Express 2012.)

Tilaus nahka-asusteista tehdään valmistajalle sähköisesti. Kun kyseessä on vaatteet, tilaus tehdään yleensä jo noin puoli vuotta tai kahdeksan kuukautta etukäteen eli hyvissä ajoin ennen sesongin alkua (Naisten vaatteiden vähittäismyynnin pienyrittäjä 2012). Valmistajan vastaanotettua tilauksen, hän aloittaa vaatteiden tuotannon.

17.4 Tuotteiden kuljetus, vastaanotto ja mahdolliset reklamaatiot

Tuotteet pyritään pakkaamaan luontoystävällisesti pahvilaatikoihin, jotka voidaan kierrättää. Muovitetut paketit pysyvät kuitenkin parempina (Agentuurialan yrittäjä 2012). Nahka-asusteiden kuljetuksessa oleellista on, että niihin ei pääse kosteutta. Tämän vuoksi ne pakataan muoveihin. Valmistaja hoitaa tuotteiden kuljetuksen hänen varastoltaan Scort Expressin Italian terminaaliin. Terminaalissa tavarat lastataan Scort Expressin rekka-autoihin. Kuljetus tapahtuu maantiekuljetuksena. Autot lähtevät Italian terminaalista loppuviikosta ja saapuvat Suomeen seuraavan viikon alussa. (Scort Express 2012.)

Mikäli tavarat kulkevat Sveitsin läpi, niille tulee hakea passitusmenettelyä. Passitusta haetaan SAD-lomakkeella. Samaisella lomakkeella voidaan tarvittaessa todistaa tavarantoimittajan yhteisöasema. Lisäksi tavaroilla tulee olla kansainvälinen autorahdikirja eli CMR, mikä laaditaan vähintään kolmena kappaleena. Yhden kappaleen saa niin lähettäjä, vastaanottaja kuin myös tavarankuljettaja. Lisäkappaleita laaditaan tarvittaessa liikenne-, tulli- tai muihin tarkoituksiin (Fintra 1999, 61.)

Kun tavarat saapuvat Suomen terminaaliin, siirretään ne toisen kuljetusliikkeen jakeluautoon, jossa ne kulkevat määränpäähensä. Kun tavara on saapunut, se tarkastetaan niin pian kuin mahdollista. Jos tavarassa on virhe, voidaan vaatia sen korjaamista, uutta toimitusta, hinnanalennusta tai kaupan purkua. Vaihtoehtona on myös pidättäytyä kauppahinnan maksamisesta. (Fintra 1999, 21.)

Virheellisiä tuotteita tulee väistämättä. Reklamaatio tuotteesta lähetetään joko postitse tai sähköisesti valmistajalle. Voi olla, että valmistaja pyytää palauttamaan virheellisen tuotteen tai lähettämään kuvan tuotteen virheestä. Virheellisten tuotteiden hyvitykset tapahtuvat joko hyvityslaskulla tai uudella, korvaavalla tuotteella. (Agentuurialan yrittäjä 2012.)

17.5 Kauppahinnan maksu

Tuonti Italiasta rahoitetaan tuontiremburssilla. Remburssi on hyvä valinta maksutavaksi, kun liikesuhde on uusi. Tuontiremburssihakemus on tehty pankille remburssihakemuksella (Liite 5) hyvissä ajoin ennen tuotteiden toimitusta. Aikaremburssin eli maksuajallisen remburssin avulla saadaan pitkä maksuaika laskulle sekä pystytään hyödyntämään mahdolliset, myyjän myöntämät käteisalennukset.

18 Yhteenveto

Tässä työssä selvitettiin keskeiset asiat, jotka tulee ottaa huomioon maahantuotaessa vaatteita Euroopasta Suomeen. Maahantuontiprosessi voidaan jakaa viiteen eri vaiheeseen. Ensimmäisessä vaiheessa etsitään ja valitaan tuontiyhteydet. Tässä vaiheessa keskeisintä on tietää, minkälaista tuotetta etsitään. Tuotteen ja tuontiyhteyksien etsiminen vaatii systemaattista etsintää kohdemaasta. Toisessa vaiheessa tehdään tarjouspyynnöt, niiden vertailu ja tuontineuvottelut valmistajan kanssa. Tärkeintä tässä kohdassa on päästä valmistajan kanssa yksimielisyyteen tuotteen hinnasta ja toimitusajoista. Kolmas vaihe on kauppasopimuksen laatiminen ja tilauksen teko, jossa keskeisintä on tehdä kauppasopimus mahdollisimman yksityiskohtaiseksi ja kattavaksi. Neljännessä vaiheessa tapahtuu tuotteiden kuljetus ja mahdolliset reklamaatiot. Tässä kohdassa keskeistä on tuotteiden huolellinen pakkaaminen myyjän puolelta sekä toimitusajoissa pysyminen. Viides ja viimeinen vaihe on kauppahinnan maksaminen, jossa tärkeintä on, että myyjä vastaanottaa kauppahinnan sovitussa ajassa.

Maahantuonti ei ole vaikeaa, etenkin sisäkaupassa, jossa tavarat voivat liikkua vapaasti Euroopan Unionin alueella ilman tulliselvityksiä. Maahantuojan tulee kuitenkin tietää, minkälaisesta prosessista maahantuonnissa on kysymys ja minkälaisista vaiheista se koostuu. Kokonaisvaltainen prosessinymmärrys auttaa tuojaa tunnistamaan myös mahdolliset riskit. Ennen maahantuonnin aloittamista on hyvä myös tutustua kohdemaan kulttuuriin ja tapoihin. Maahantuojan on tärkeä löytää liikesuhde, joka on molemmin puolin kunnioittava ja luotettava. Näin ollen pitkällä aikavälillä suhteeseen kehittyy enemmän kumppanuutta ja asiat sujuvat tulevaisuudessa joustavammin.

Lähteet

Kirjallisuus

Fintra, kansainvälisen kaupan koulutuskeskus. 1999. Tuontioapas. 6. uusittu painos. Helsinki: Yliopistopaino.

Karhu, K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Edita Prima.

Kotivuori, H. & Selin, E. 1995. Ulkomaankaupan EU-tietoa. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt, vienti ja tuonti. Tampere: Tammertekniikka / Amk-kustannus.

Paajanen, T. & Saarinen, M. 1997. Uusi tuojan opas. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.

Pasanen, A. (toim.) 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Helsinki: Multiprint.

Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo: WS Bookwell.

Sähköiset lähteet

Airola, A. 2011. Kansainvälistyminen edellyttää monipuolista kielitaitoa. Kieli, koulutus ja yhteiskunta - marras-joulukuu 2011. Viitattu 9.2.2012.
<http://www.kieliverkosto.fi/journal/article/101/>

Aktia. 2011. Ulkomaankauppa. Viitattu 7.2.2012.
<http://www.aktia.fi/yrityksille/ulkomaankauppa>

Biztradeshows. 2012. Moda Prima. Viitattu 9.3.2012.
<http://www.biztradeshows.com/trade-events/moda-prima.html>

Collector Finance & Law. 2012. Luottotiedot. Viitattu 7.2.2012.
<http://www.collector.se/fi/Yritykset/Luotonhallinta/Luottotiedot/>

Deutsche Bahn AG. 2010. Kansainvälisen CMR-rahtikirjan yleismalli. Viitattu 10.4.2012.
<http://www.schenker.fi/log-fi-fi/start/palvelut/muutkuljetukset/vak/vakdokumentit.html;jsessionid=227ECD832222AFBB381177279BF69B87.ecm-ext-cae-slave1-belfort>

Dominick. 2004. Guide To International Negotiation Planning. Viitattu 9.2.2012.
<http://nextlevelpurchasing.com/articles/international-negotiation.html>

Euroopan unionin portaali. 2011. Perustietoa Euroopan unionista. Viitattu 26.1.2012.
http://europa.eu/about-eu/basic-information/index_fi.htm

Europa 2012. Italia. Viitattu 6.3.2012.
http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/italy/index_fi.htm

Europages. 2011. Europages. Viitattu 6.2.2012.
<http://www.europages.fi/EUROPAGES/bch-K99-K99001060-000011676001-29/tiedot-yrityksesta.html>

Exportia. 2012. Businesskulttuuri. Viitattu 22.3.2012.
<http://www.exportia.it/bisneskulttuuri.htm>

Finnish German Competence Network. 2012. Toimituslausekkeet. Viitattu 28.3.2012.
<http://hui01.bh.spt.fi/samk/vl.nsf/0/2055AF640FF85C85C225736E004BE08A>

Finpro. 2010. Konsultointi. Viitattu 7.2.2012.
<http://www.finpro.fi/konsultointi>

Heikkinen, T. 2010. Suomen vienti on 25 yrityksen varassa. Kauppalehti 28.8.2010.
<http://www.kauppalehti.fi/5/i/yritykset/yritysuutiset/?oid=20100814841&ext=rss>

Helsingin seudun kauppakamari. 2012. Sopimusasiat. Viitattu 14.2.2012.
http://www.helsinki.chamber.fi/index.phtml?1262_m=1550&s=156
Kuopion kauppakamari. 2011. Ulkomaan lähetystöjä Suomessa. Viitattu 6.2.2012.
http://www.kuopiochamber.fi/Ulkomaan_lahetystoja_Suomessa

Kärki, J. 2012. Kauppataseen alijäämä suurin lähes 40 vuoteen. MTV3 Kymmenen uutiset 7.2.2012.

Laki24. 2012a. Remburssi: Mikä on remburssi?. Viitattu 16.2.2012.
<http://www.laki24.fi/yrit-osakeyhtio-remburssi.html>

Laki24. 2012b. Sopimusneuvottelut: Sopimusneuvottelut edeltävät usein sitovaa sopimusta. Viitattu 7.2.2012.
<http://www.laki24.fi/sopi-sopimusriskit-sopimusneuvottelut.html>

Laki24. 2012c. Sopimusoikeus: Sopimusoikeuden kansainvälinen säätely. Viitattu 7.2.2012.
<http://www.laki24.fi/sopi-sopimusoikeus-kansainvalinensopimus.html>

Murray, M. 2012. Negotiation in the purchasing process. Viitattu 9.2.2012.
<http://logistics.about.com/od/tacticalsupplychain/a/Negotiations.htm>

Nettilaki. 2012. Luontoissuoritus sopimuksen täyttämisen keinona. Viitattu 14.2.2012.
<http://www.nettilaki.com/a/luontoissuoritus-sopimuksen-t%C3%A4ytt%C3%A4misen-keinona>

Osuuspankki. 2011. Perustiedot SEPasta. Viitattu 16.2.2012.
<https://www.op.fi/media/liitteet?cid=151539783&srcpl=4>

Pitti Imagine. 2010. News. Viitattu 9.3.2012.
<http://www.pittimmagine.com/en/corporate/fairs/modaprima/news/2011/closingfigures.html>

Pohjola. 2012a. Remburssihakemus. Viitattu 10.4.2012.
<https://www.pohjola.fi/media/liitteet?cid=331224295&srcpl=4>

Pohjola 2012b. Tavarankuljetusvakuutus. Viitattu 28.2.2012.
<https://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/vakuutukset/vakuutustuotteet/omaisuusvakuutukset/tavarankuljetusvakuutus?cid=330802310>

Scort Express. 2012. Palvelut. Viitattu 19.3.2012.
<http://www.scortexpress.fi/palvelut/>

Tulli. 2012a. Intrastat-opas 2012. Viitattu 9.2.2012.
http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/intrastat/liitteet12/01_FIN2012.pdf

Tulli. 2012b. Tavaroiden ulkomaankaupan kuukausikatsaus marraskuussa 2011. Viitattu 31.1.2012.

<http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/kuukausikatsaukset/kuluvavuosi/12011/index.html>

Tullihallitus. 2008. SAD-lomakkeen täyttöohjeet. Viitattu 9.2.2012.
http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/lomakkeet/sad/SAD_TO_2005/SAD_tayttoohjeet_04072008.pdf

Tullihallitus. 2010. Mitä on passitus?. Viitattu 9.2.2012.
http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/muut_tullimenettelyt/passitus/index.jsp

Tullihallitus. 2012a. Maatilastoja. Viitattu 31.1.2012.
http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastoja/maatilastoja/index.jsp

Tullihallitus. 2012b. Tavaroiden yhteisöaseman todistaminen T2IL/T2LF-asiakirjalla: tavaranhaltija täyttää. Viitattu 10.4.2012.
http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/lomakkeet/sad/SAD_TO_2005/pdf_tiedostot/10_t2l_t2lf_tavaranhaltija_tayttaa.pdf

Tullihallitus. 2012c. Täytetty lomakemalli: Tuonti v. 2012. Viitattu 10.4.2012.
http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/intrastat/lomakkeet12/01_tuonti12.pdf

UNCITRAL. 2012. About UNCITRAL. Viitattu 7.2.2012
http://www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html

Wikipedia. 2012a. Incoterm. Viitattu 22.3.2012.
<http://fi.wikipedia.org/wiki/Incoterm>

Wikipedia. 2012b. Vekseli. Viitattu 20.2.2012.
<http://fi.wikipedia.org/wiki/Vekseli>

WisegEEK 2012. What does an export agent do. Viitattu 7.2.2012.
<http://www.wisegEEK.com/what-does-an-export-agent-do.htm>

Julkaisemattomat

Naisten vaatteiden vähittäismyynnin pienyrittäjä. 2012. Haastattelu 29.2.2012.

Agentuurialan yrittäjä. 2012. tiedustelu. Email anneli.flink@laurea.fi 6.3.2012.

Kuviot

Kuvio 1: Suomen vienti tuoteluokittain 2010 (Melin 2011, 12).	9
Kuvio 2: Suomen tuonti tavaroiden käyttötarkoituksen mukaan 2010 (Melin 2011,13).	10
Kuvio 3: Suomen tärkeimmät vienti- ja tuontimaat 2011 (Tullihallitus 2012).	11
Kuvio 4: Suomen kauppataase jaoteltuna maittain (Tullihallitus 2012).	12
Kuvio 5: Välitön, suora ja epäsuora tuonti (Karhu 2002, 38).....	13

Taulukot

Taulukko 1: Incoterms® 2010 -lausekkeet ja niiden ryhmittely (Melin 2011, 58).....	32
--	----

Liitteet

Liite 1: T2L- asiakirja (Tullihallitus 2012b).

T2L/T2LF

**10 TAVAROIDEN YHTEISÖASEMAN TODISTAMIEN T2L/T2LF-ASIAKIRJALLA:
TAVARANHALTIJA TAI HÄNEN EDUSTAJANSA TÄYTTÄÄ**

Päälomakkeella käytettävät sarakkeet ovat: 1-5, 14, 31-33, 35, 38, 40, 44 ja 54 (tarvittaessa C ja D).
Lisälehdillä/tavaraluetteloilla käytössä olevat sarakkeet ovat: 1-3, 31-33, 35, 38, 40 ja 44.

1 ILMOITUS	

1 Sarakkeen oikeanpuoleiseen osaan ilmoitetaan asiakirjan ilmoitustyyppi:

T2L Tavaroiden yhteisöaseman todistava asiakirja.

T2LF Tavaroiden yhteisöaseman todistava asiakirja, kun kyse on tavaroista, jotka lähetetään yhteisön tullialueen osaan tai osasta, jossa ei sovelleta neuvoston direktiivin 77/388/ETY säännöksiä.

Lisälehtiä käytettäessä sarakkeen oikeanpuoleisessa osassa ilmoitetaan vastaavasti T2L bis / T2LF bis.

2 Lähettäjä/Viejä	Nro

2 Ilmoitetaan lähettäjän/viejän nimi- ja osoitetiedot sekä tunnistenumero seuraavasti:

- Suomalaisen oikeushenkilön yritys- ja yhteisötunnus (Y-tunnus) ja tähän mahdollisesti liittyvä Tullin antama jatko-osa (esimerkiksi FI8765432-1T2345).
Muuhun yhteisömaahan sijoittautuneen oikeushenkilön arvonlisäverotunnus, jonka edessä on maakoodi sekä tunnuksen mahdollisesti liittyvä Tullin antama jatko-osa (esimerkiksi SE123456789012T5432).
- Suomalainen luonnollinen henkilö: maakoodi FI + henkilötunnus (esimerkiksi FI110123-234E).
Muuhun maahan sijoittautunut luonnollinen henkilö: maakoodi ja syntymäaika (esimerkiksi SE230455).
- Ei mikään näistä: maakoodi (esimerkiksi IS)

Mikäli tavaraeriä on useita kirjoitetaan päälomakkeelle teksti "useita" ja lähettäjä/viejä ilmoitetaan tavaraluettelossa.

Jos lähettäjällä/viejällä ei ole suomalaista yritystunnusta eikä Tullin antamaa jatko-osaa, ilmoitetaan lisäksi täydellinen osoite. Maatunnukset ilmoitetaan käyttämällä koodiluettelon 0058 koodeja.

3 Lomakenro

3 Sarakkeen ensimmäiseen osaan ilmoitetaan lomakesarjan järjestysnumero ja toiseen osaan käytettävien lomakesarjojen kokonaismäärä. Jos käytössä on pelkkä päälomake tiedon ilmoittaminen on vapaaehtoista.

T2L/T2LF

4 Tavaraluett.
määrä

4 Kun käytetään tavaraluetteloita, ilmoitetaan käytettyjen tavaraluetteloiden lukumäärä.

5 Tavaraeritt.
määrä

5 Ilmoitetaan ilmoituksen kohteena olevien tavaraerien kokonaismäärä. Lukumäärän tulee vastata sarakkeiden 31 kokonaismäärää.

14 Ilmoittaja/Asiamies Nro

14 Jos viejä/lähtettäjä käyttää asiamiestä, ilmoitetaan asiamiehen nimi ja yritystunnus (ja siihen mahdollisesti liittyvä Tullin antama jatko-osa) sekä mahdollinen lisäviite.

31 Kollit ja tavarankuvaus Merkit ja numerot - Konttien numerot - Lukumäärä ja laji

31 Mikäli tulliselvitettävä erä sisältää useita tavaraeriä voidaan alla a)-c) -kohdissa mainitut tiedot ilmoittaa ensimmäisen tavaraerän kohdalla, mutta suositeltavampaa on ilmoittaa tiedot tavaraerittäin.

Sarakkeessa ilmoitetaan:

- kontin/konttien tunnus, jos tavara kuljetetaan kontissa. Kontin tunnus kirjoitetaan yhteen ilman välilyöntejä: neljä kirjainta (jos on) + kuusi numeroa + väliviiva + tarkistusnumero. Esim. ABCD123456-5
- tavarankuvaus, tunnistamiseksi tarvittavat merkit ja numerot. Bulk-tavarasta (pakkauslajikoodit VG, VL, VO, VQ, VR ja VY) ja pakkaamattomasta tavarasta (pakkauslajikoodit NE, NF ja NG) tiedon ilmoittaminen on vapaaehtoista, muuten se on pakollista.
- pakkausten lukumäärä tai pakkaamattoman tavarankappalemäärä. Bulk-tavarasta tietoa ei ilmoiteta.
- tavarakollien kaikki pakkauslajit koodeilla (koodiluettelo 0075).

e) tavarankuvaus, jolla tarkoitetaan tavanomaista kaupanimitystä. Tämä nimitys on ilmaistava riittävän täsmällisesti, jotta tavarat voidaan tunnistaa ja luokitella.

Mikäli tavanaerä on useita, tähän sarakkeeseen merkitään viittaus tavaraluetteloiden tai lisälomakkeiden lukumäärään (esim. 'ks. tavaraluettelot 1-5'), muu osa sarakkeesta 31 viivataan päälomakkeella yli.

32 T. eritt.
erän
nro

32 Jos lähetyksessä on vain yksi tavanaerä, sarake voidaan jättää tyhjäksi, muulloin merkitään tavanaerän järjestysnumero. Tavanaerien numerointi aloitetaan numerosta 1. Kokonaismäärän tulee vastata sarakkeessa 5 ilmoitettua tietoa.

33 Tavarankoodi

33 Sarakkeessa voidaan ilmoittaa Taric-koodin mukaiset kahdeksan ensimmäistä numeroa ensimmäisessä osassa. Tiedon ilmoittaminen on vapaaehtoista. Sarakkeen muut osat jätetään tyhjiksi.

35 Bruttopaino (kg)

35 Ilmoitetaan ensimmäisen tavanaerän kohdalla ilmoitettavan erän bruttopaino (massa) kilogrammoina. Mikäli bruttopaino on pienempi kuin 1 kilo, se on ilmoitettava muodossa "0,xyz" (esim. 654 gramman bruttopaino ilmoitetaan 0,654). Bruttopainon voi ilmoittaa myös tavanaerittäin.

38 Nettopaino (kg)

38 Ilmoitetaan nettopaino kiloina. Nettopaino on massa ilman pakkauspäällyksiä. Jos tavanaerä on useita, voi nettopainot ilmoittaa tavaraluettelossa. Tiedon ilmoittaminen on vapaaehtoista.

40 Yleisilmoitus/Edeltävä asiakirja

40 Ilmoitetaan tarvittaessa edeltävän asiakirjan (esim. TIR-/ATA-carnet, rahtikirja, lähetysluettelo) koodi (koodiluettelo 0006), asiakirjan numero sekä päivämäärä muodossa pppkkvvvv.

44 Lisätietoja Esitetyt asiakirjat/ Todistukset ja luvat		T2L/T2LF It-koodi
--	--	----------------------

- 44 Ilmoitetaan tarvittaessa ilmoitukseen liittyvien asiakirjojen tunnistet- tai yksilöintitiedot sekä lisätiedot ja vaatimukset (esimerkkejä koodiluetteloissa 0006 ja 0015).

Mikäli tavaraeriä on useita, tiedot ilmoitetaan lisälehdellä tai tavaraluettelolla. Tarvittaessa käytetään erillistä liitettä.

Sarakkeen It-koodi ja pisteviivalla erotettu osa jätetään tyhjiksi.

54 Paikka ja päiväys

Ilmoittajan/asiamiehen allekirjoitus ja nimi

- 54 Ilmoituksen allekirjoittaa tavaranhaltija tai hänen valtuuttamansa edustaja, joka on ilmoitettu sarakkeessa 14. Merkitään paikka ja päiväys, sekä asianomaisen omakätinen allekirjoitus ja sen jälkeen etu- ja sukunimi. Oikeushenkilön kohdalla on myös allekirjoittajan asema yrityksessä merkittävä allekirjoituksen yhteyteen. Sarakkeessa voidaan ilmoittaa myös allekirjoittajan puhelinnumero ja/ tai sähköpostiosoite.

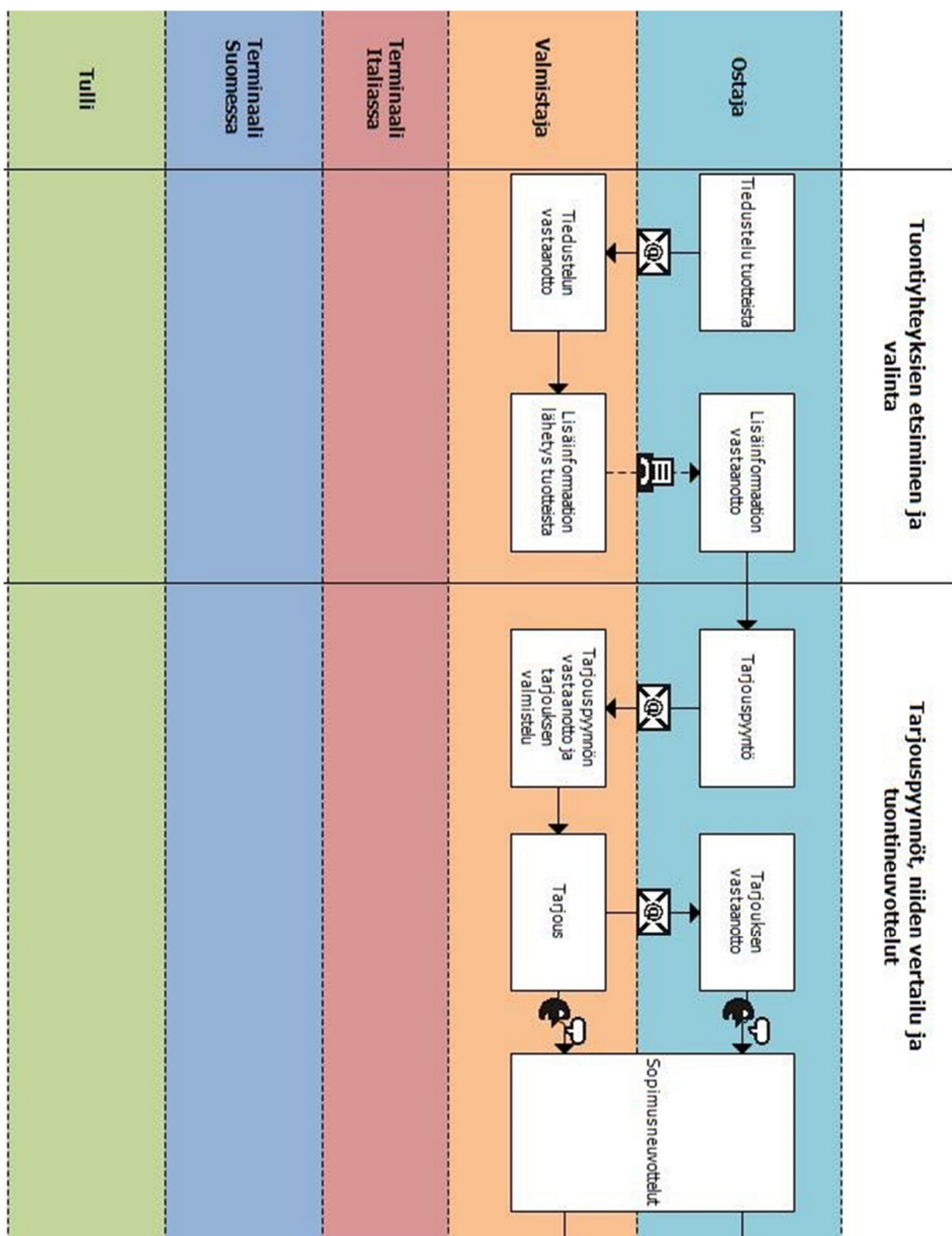
Liite 2: Intrastat-ilmoitus (Tullihallitus 2012c).

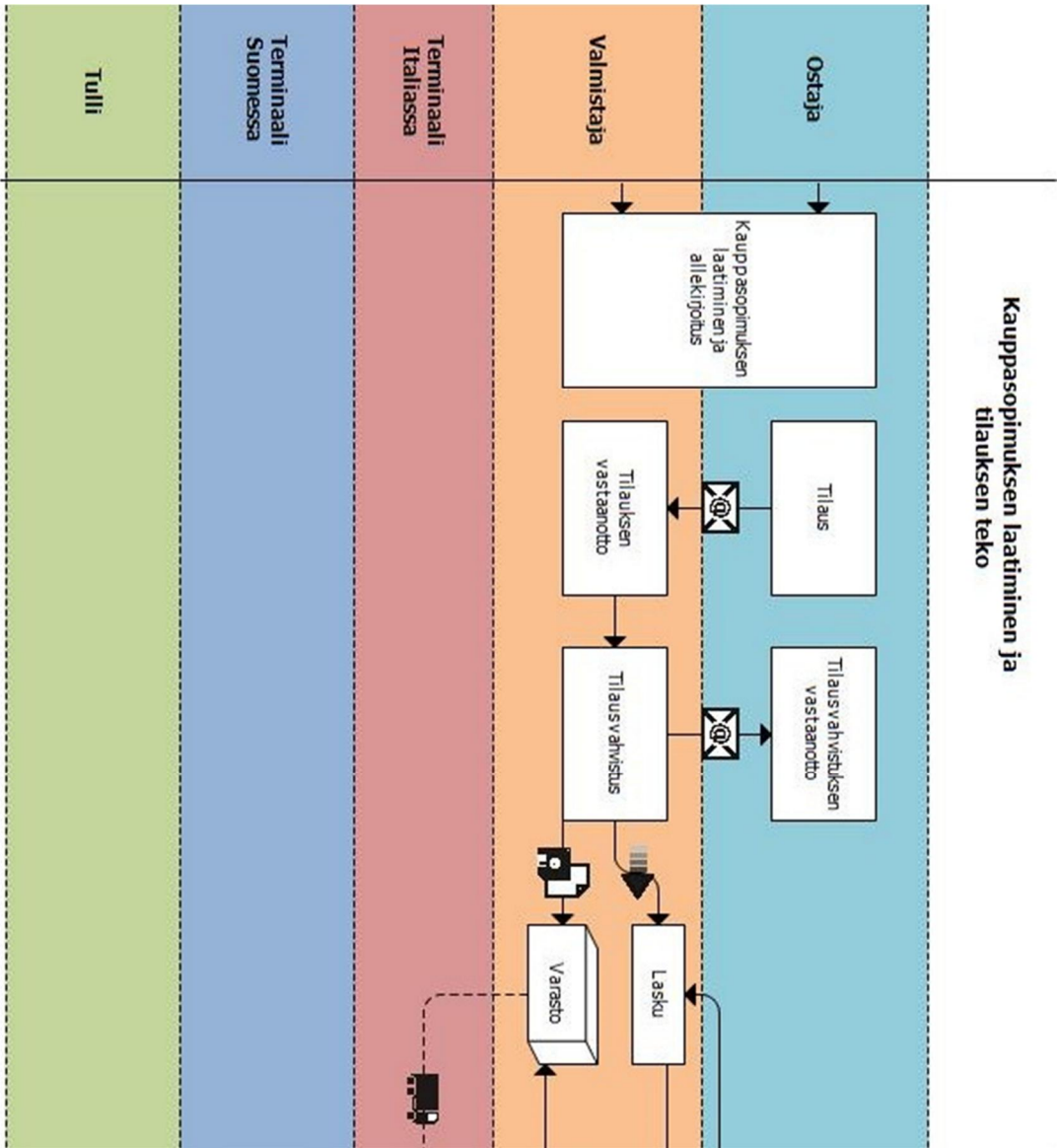
TULLI TULL-CUSTOMS		LOMAKE N	Tuonti [1]	INTRASTAT						
Tiedonantovelvollinen FI 6666662-2 Import-Export Finland		Tilastojakso * 2012-01	Ilmoitusnumero ja tila * 12-11-040-EL0-007 uusi							
Asiamies FI 6666662-2 Import-Export Finland		Viite ohje <input type="text"/>								
Ilmoitus, jossa ei ole yhtään nimike-erää, tulkitaan nolailmoitukseksi.										
Tavaranimike *ohje <input type="text"/> <input type="button" value="Hae"/>		Tavarankuvaus (päivitä)_ohje <input type="text"/>								
Lähetysmaa * ohje (valitse maa pudotusvalikosta tai anna kaksimerkkinen koodi tekstikenttään) DE - SAKSA <input type="text"/>										
Alkuperämaa ohje (valitse maa pudotusvalikosta tai anna kaksimerkkinen koodi tekstikenttään) IN - INTIA <input type="text"/>										
Kauppatahtuman luonne * 11 - Suora osto/myynti <input type="text"/>										
Kuljetusmuoto * 1 - Merikuljetus (ml. auto- ja junalauttakuljetus) <input type="text"/>										
Nettopaino kg ohje <input type="text"/> vapaaeht.		Toinen paljous ohje 250 <input type="text"/> kpl								
Laskutusarvo * ohje 2200 <input type="text"/> EUR		Tilastoarvo ohje <input type="text"/> EUR								
Laskutusarvo muussa valuutassa ohje <input type="text"/> < Valitse >		Tilastoarvo muussa valuutassa ohje <input type="text"/> < Valitse >								
Syötä laskutus- ja tilastoarvot euroissa tai muussa valuutassa. Jos syötät arvon muussa valuutassa kuin euroissa, lasketaan euroarvo automaattisesti.										
<input type="button" value="Lisää rivi"/> <input type="button" value="Korvaa valittu rivi"/> <input type="button" value="Tyhjennä kentät"/>										
#	Nimike	Lä	Al	Kt	Km	Nettop.	2. palj.	yks.	Laskutusarvo	Tilastoarvo
1	61091000	SE»	CN»	11»	1 »		13500	kpl	42676	
2	62171000	SE»	SE»	11»	1 »	60			1700	
3	61072100	DE»	IN»	11»	1 »		450	kpl	1700	
4	62052000	DE»	IN»	11»	1 »		250	kpl	2200	
<input type="button" value="Poista valittu rivi"/>										
Erien laskutusarvot yhteensä: 48276 EUR										
<input type="button" value="Siirrä lomake KATSO-välilehdelle"/>		<input type="button" value="Hyväksy ja lähetä!"/>		<input type="button" value="Tallenna lähettämättä"/>		<input type="button" value="Palaa arkistoon"/>				

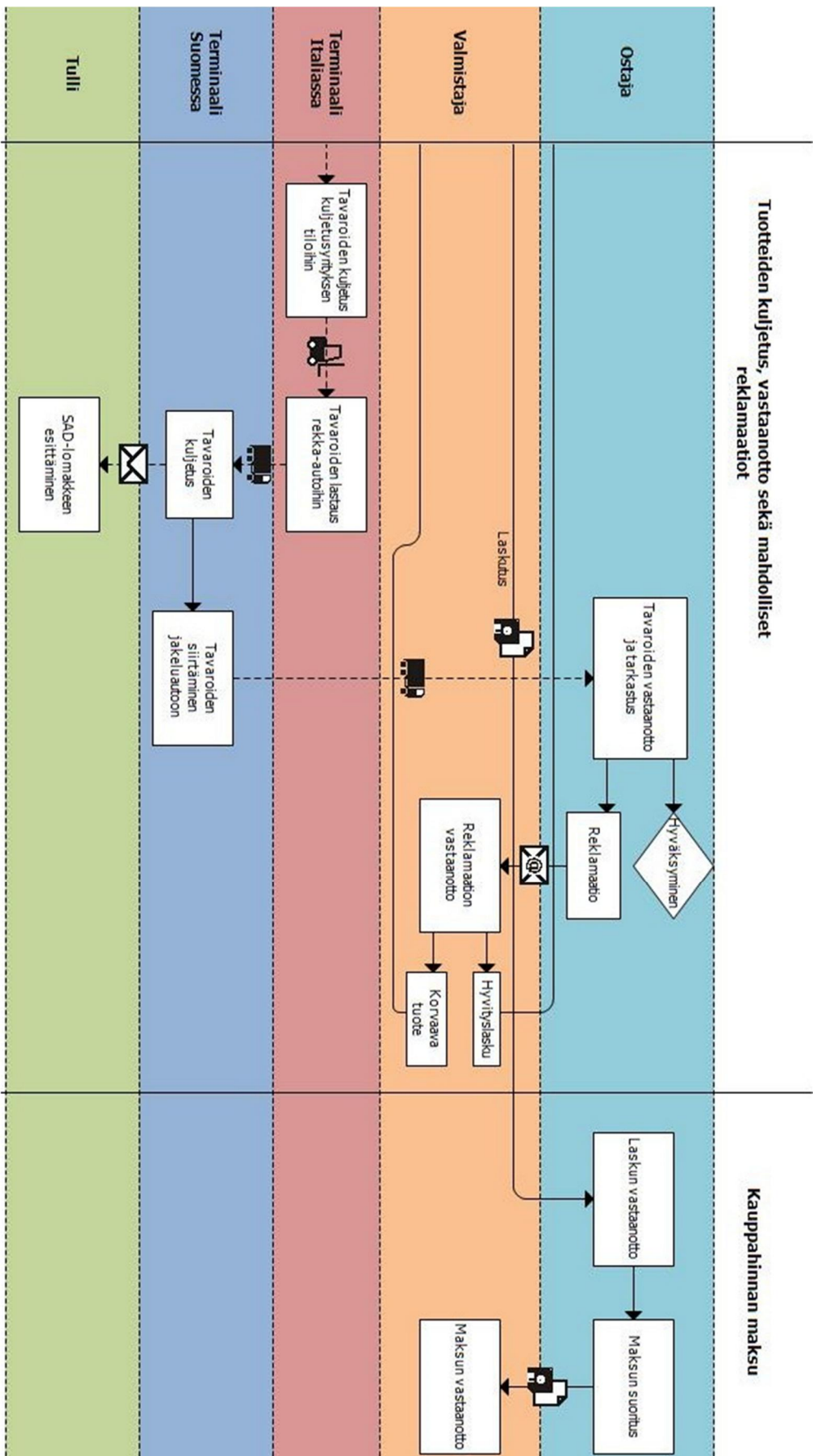
Liite 3: CMR-rahtikirjan yleismalli (Deutsche Bahn AG 2010).

KANSAINVÄLINEN RAHTIKIRJA INTERNATIONAL WAYBILL		CMR				
Lähtettäjä Consignor						
Vastaanottaja Consignee						
Toimitusosoite Delivery address	Rahdinkuljettaja (nimi,osoite,maa) Carrier (name,address,country)					
Lähtöpaikka Place of departure	Rahdinkuljettajan varaukset ja huomautukset Carrier's reserves and remarks					
Määräpaikka Final Destination						
Merkit ja numerot Marks and numbers	Kollien lukumäärä ja laatu sekä tavaralaji Number and kind of packages, description of goods	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>Bruttopaino (kg) Gross weight in kg</td> <td>Tilavuus (m3) Volume in (m3)</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Rahdituspaino Chargeable weight</td> </tr> </table>	Bruttopaino (kg) Gross weight in kg	Tilavuus (m3) Volume in (m3)	Rahdituspaino Chargeable weight	
Bruttopaino (kg) Gross weight in kg	Tilavuus (m3) Volume in (m3)					
Rahdituspaino Chargeable weight						
Lähtetäjän allekirjoitus Consignor's signature	Kuljettajan / Terminaalin allekirjoitus Driver's / Terminal's signature	Vastaanottajan allekirjoitus Consignee's signature				
Päivä Date		Päivä Date				
Allekirjoitus ja leima Signature and stamp		Allekirjoitus ja leima Signature and stamp				

Liite 4: Maahantuontiprosessi







Liite 5: Remburssihakemus (Pohjola 2012a).

**Pohjola**Cash Management ja kansainväliset palvelut
Trade Finance
PL 308, 00013 POHJOLA**REMBURSSIHAKEMUS**

1 (2)

Päivämäärä

Remburssin numero

Pyydämme pankkia avaamaan hakemuksen perusteella seuraavan sisältöisen peruuttamattoman remburssin.

Toimeksiantajan nimi ja osoite		Y-tunnus	
Remburssin määrä ja valuuttalaji		+/- <input type="checkbox"/> Enintään %	
Ulkomainen pankki (jos tiedossa)		Remburssinsaajan nimi ja osoite	
<input type="checkbox"/> AVISTAREMBURSSI on käytettävissä vaadittaessa		<input type="checkbox"/> AIKAREMBURSSIN perusteella saaja voi joko asettaa oheisen maksuajan kuluessa <input type="checkbox"/> näyttämistä <input type="checkbox"/> laivauspäivästä erääntyviä vekseleitä tai myöntyä vastaavanpituseen maksuaikaan ilman vekseleitä	
Vaadittavat asiakirjat		Maksuaika päivää	
<input type="checkbox"/> MERI/VALTAMERIKONOSSEMENTTI täysi sarja asetettuna orderille ja avoimesti siirrettynä		VAKUUTUSKIRJA/TODISTUS	
<input type="checkbox"/> YHDISTETYN KULJETUKSEN ASIAKIRJA		<input type="checkbox"/> Englantilaisin <input type="checkbox"/> A-ehdoin	
<input type="checkbox"/> LENTORAHTI-KIRJA <input type="checkbox"/> AUTORAHTI-KIRJA <input type="checkbox"/> RAUTATIE-RAHTIKIRJA		<input type="checkbox"/> ALKUPERÄTODISTUS	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> LASKU	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> GSP-ALKUPERÄTODISTUS	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Tavarankuvaus lyhyesti (mieluummin englanniksi) sekä viittaus tilausvahvistukseen tai profomalaskuun			
Toimituslauseke		Osatoimitus <input type="checkbox"/> Sallittu <input type="checkbox"/> Kielletty	
Laivauspaikka		Uudelleenlaivaus <input type="checkbox"/> Sallittu <input type="checkbox"/> Kielletty	
Laivaus viimeistään		Määräpaikka	
<input type="checkbox"/> Remburssi on siirrettävissä oleva		<input type="checkbox"/> Ulkomaisen välittäjäpankin on ilmoitettava remburssi <input type="checkbox"/> ilman vahvistusta <input type="checkbox"/> vahvistettuna	
<input type="checkbox"/> Asiakirjat esitettävä 21 päivän kuluessa laivauspäivästä		<input type="checkbox"/> Ulkomaisen pankin, mukaan lukien katepankin, kulut maksaa <input type="checkbox"/> ostaja <input type="checkbox"/> myyjä	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> päivän kuluessa laivauspäivästä	
Lisäohjeet			
Valtuutamme veloittamaan tiliämme numero		Yhteyshenkilö ja puhelinnumero	
Sitoudumme noudattamaan tämän hakemuksen perusteella avattavan remburssin ehtoja, jäljempänä mainitut yleiset ehdot mukaan lukien ja panttaamme kohdassa "panttaukset" tarkoitetut rahavarat, asiakirjat, tavarat ja vakuutuskorvaukset.			
Päivämäärä ja paikkakunta		Toimeksiantajan allekirjoitus (virallinen toiminiimi, toiminiimen kirjoittamiseen oikeutettu tai oikeutetut henkilöt)	
		Nimenselvennykset	

TÄHÄN REMBURSSIIN SOVELLETAAN KULLOINKIN VOIMASSA OLEVIA KANSAINVÄLISEN KAUPPAKAMARIN YHDENMUKAISIA REMBUSSISÄÄNTÖJÄ.

Pohjola Pankki OyjPL 308
00013 POHJOLAKäyntiosoite
Teollisuuskatu 1 b
00510 HELSINKIPuhelin 010 252 011
etunimi.sukunimi@pohjola.fi
www.pohjola.fiY-tunnus 0199920-7
Kotipaikka Helsinki

30.6.2010 10:01