

VIENTITOIMINNAN ALOITTAMISEN VAIHEET

Hannele Liekola

Opinnäytetyö
Kaupan ja kulttuurin toimiala
Liiketalous
Tradenomi

2015

Kaupan ja kulttuurin toimiala
Liiketalouden koulutusohjelma
Tradenomi (AMK)

Tekijä	Hannele Liekola	2015
Ohjaaja	Kirsti Ketola	
Työn nimi	Vientitoiminnan aloittamisen vaiheet	
Sivu- ja liitemäärä	47+6	

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli kirjoittaa kansantajuisesti vientitoiminnan aloittamiseen tarvittavista tiedoista ja taidoista pääasiassa pk-yritysten käyttöön. Tutkimuksella pyrittiin selvittämään viennin aloittamista ja vientiprosessia Euroopan Unionin (EU) alueelle. Tutkimuksessa käsiteltiin siis pelkästään ns. sisäkauppaa.

Tutkimuksessa käytettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää sekä puolistrukturoitua haastattelumenetelmää. Työn kirjallinen osuus kerättiin alan kirjallisuudesta, alan toimijoiden ja asiantuntijoiden verkkosivustoilta, julkaisuista sekä lehdistä. Puolistrukturoitu haastattelu lähetettiin yhdelle vientitoimintaa harjoittavalle yritykselle. Haastattelussa kyseltiin yrityksen vientitoiminnan alusta, esimerkiksi, mistä he ovat saaneet tarvitsemaansa tietoa ja, millaisia vinkkejä he antaisivat uudelle vientitoiminnan aloittamista suunnittelevalle yritykselle.

Vientitoiminnassa kaikista kriittisintä on asiakkaiden hankkiminen ja yrityksen onnistunut markkinointi ulkomaille. Toimitusaikojen- ja hintojen muutokset täytyy ottaa huomioon jokaisessa vaiheessa sekä keskittyä oman yrityksen erikoisalaan. Siksi vientiyritys voi hankkia itselleen jonkun muun hoitamaan kaikki vientimuodollisuudet ja itse keskittyä yrityksen muiden asioiden hoitoon. Sisäkauppaa helpottaa EU:n tullin yhtenäistyminen, joka tarkoittaa, että tullausta ei tarvitse enää tehdä ja tuotteiden kuljettaminen rajojen ylitse on entistä helpompaa.

Asiasanat: vienti, kansainvälisyys, kansainvälinen yritys, kansainvälisen yrityksen viennin aloittaminen

School of Business and Culture
Bachelor of Business Administration

Author	Hannele Liekola	Year	2015
Supervisor	Kirsti Ketola		
Subject of thesis	Phases of export business		
Number of pages	47+6		

The general aim of this Thesis was to study the skills and knowledge needed when a SMS-company is starting to export. This Thesis text is written in a way that it is easy to understand for those interested in this topic. The objective was to clarify the commencement of exports and export process within the EU. Therefore, the study focused exclusively on internal export trade.

The study was based on the qualitative research method and semi-structured interview method. The qualitative method was used to seek information from books, websites and newspaper articles. The questions of the semi-structured interview were sent electronically to one Export Company. The interview questions asked about starting the company's export activities and questions were asked of such issues as where they had received the information they needed and what kind of tips they would give to the company that intends to start export trade.

This study found out that the most critical point in export trade is customer acquisition and the company's successful marketing abroad. Delivery time and price changes must be taken into account at every stage and it is important to focus on the company's special field. Therefore, the company may hire someone else to manage all export formalities and focus on management of the other functions of the company. Internal trade is facilitated by the EU's customs harmonization, which means that customs clearance is not required and cross-border transport of goods is facilitated.

Key words export, inland trade, incoterms

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	6
1.1	Opinnäytetyön tavoite ja rajaus.....	6
1.2	Tutkimusmenetelmät.....	7
2	VIENTITOIMINNAN ALOITTAMINEN.....	9
2.1	Tavaroiden ja palveluiden vienti Suomesta.....	9
2.2	Vientiedellytykset ja rajoitteet.....	11
2.3	Rahoituslähteet.....	13
3	VIENTIPROSESSI.....	15
3.1	Asiakkaiden hankinta ja tilauksen syntyminen	15
3.2	Tilauksen toimitus	15
3.3	Toimituksen jälkeen	23
4	VIENNIN ASIAKIRJAT JA SOPIMUKSET	24
4.1	Kauppa-asiakirjat	24
4.1.1	Tarjouspyyntö ja tarjous	24
4.1.2	Tilaus ja tilausvahvistus.....	25
4.1.3	Kauppasopimus.....	25
4.1.4	Kauppalasku	27
4.1.5	Vakuutuskirja.....	27
4.2	Kuljetusasiakirjat.....	28
4.2.1	Rahtikirjat	28
4.2.2	Konossementti	29
4.2.3	Pakkauslista	30
4.2.4	Alkuperätodistus.....	30
5	HUOLINTA	31
5.1	Huolintayrityksen palvelut	31
5.2	Huolinnan pelisäännöt	32
5.3	Huolinnan asiakirjat ja sopimukset.....	34
6	TUTKIMUSTULOKSET	36
6.1	Haastattelutulokset	36

6.2	Esimerkkiyritys Case A	36
6.3	Esimerkkiyritys Case B	40
7	POHDINTA.....	43
	LÄHTEET.....	45
	LIITTEET	48

1 JOHDANTO

Usein puhutaan vain suurista yrityksistä viejinä ja sen vuoksi niihin myös luoteetaan Suomen hyvinvoinnin ylläpitäjinä. Pienten ja keskisuuren yritysten (pk-yritys) vientiosuus on melko pieni, kokonaisviennistä vain 14 prosenttia (Tulli a 2015). Yrityksen on pyrittävä selviytymään yhä haastavammiksi ja kilpailutetuimmiksi käyvässä liikeympäristössä sekä pyrittävä täyttämään asiakastarpeet. Suomalaisia pk-yrityksiä tulisi kannustaa vientiin, mutta yhtenä esteenä voi olla arkuus siirtä tuntemattomille vesille ja yritykset kokevat vaikeaksi tarvittavat vientimuodollisuudet. Siksi onkin hyvä ottaa selvää, mitä kaikkea vaaditaan vientitoiminnan aloittamiseksi.

1.1 Opinnäytetyön tavoite ja rajaus

Tässä opinnäytetyössä pyritään helpottamaan pk-yritysten viennin aloittamista ja vientirutiinien hoitamista. Sen lisäksi, että on otettava huomioon erilaiset toimituslausekkeet ja sopimukset, on yrityksen otettava selvää kohdemaan lainsäädännöstä. Tämä on aikaa vievää ja hieman helpottavaa on lukea jo valmiissa tutkimuksessa huomioonotettavat, logistiikan näkökulmasta, esille tulleet asiat ja keskittyä muihin tärkeisiin asioihin. Asioista pyritään kirjoittamaan niin sanotusti arkikielellä, jotta asioita olisi helpompaa lukea ja ymmärtää.

Opinnäytetyössä keskitytään EU:n sisäiseen kauppaan, ja lainsäädännöstä huomioidaan case-esimerkkeihin perustuen oleellisemmat lakipykälät. Työn painopisteessä ovat logistiikan eli toimitusketjun kannalta tärkeimmät ja oleellisimmat seikat, kuten siirtyminen vientitoimintaan, kaupan toteutuminen, rahoitus, tullaus, kuljetus ja huolinta.

1.2 Tutkimusmenetelmät

Tässä työssä on käytetty kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää. Kvalitatiivisessa tutkimusmenetelmässä pyritään tutkimaan inhimillistä toimintaa syvemmin kuin kvantitatiivisella tutkimuksella. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa valitaan valmiit kohteet, joille kysymykset esitetään. (Kurkela 2015.)

Teoriatietoa etsitään vientitoimintaan liittyvistä lähteistä. Lisäksi tietoa haetaan sähköisistä lähteistä eli erilaisten sanomalehtien verkkojulkaisuista, Tullin internetsivuilta ja Finpron julkaisuista. Työn pohjalta on myös tehty yhden yrityksen haastattelu sähköpostilla. Haastattelumenetelmänä on käytetty puolistrukturoitua haastattelumenetelmää. Tässä tutkimuksessa haastatettavalle lähetettiin sähköpostitse kysymykset (Liite 1), joihin vastaukset pyydettiin myös palauttamaan sähköpostitse. Puolistrukturoidussa kyselyssä voi olla kaikki kysymykset joko sellaisia, joihin on annettu valmiit vastausvaihtoehdot tai kysymykset ovat avoimia kysymyksiä. Myös näiden kahden käyttäminen samassa kyselyssä on puolistrukturoitua haastattelua. (Kurkela 2015.)

Haastatteluun vastannut yritys on harjoittanut vientiä jo yli 40 vuotta. Yrityksellä on vankka sija Euroopan markkinoilla ja heidän kohdemaitaan ovat esimerkiksi Iso-Britannia ja Saksa. Yrityksellä on kotimarkkinat sekä Suomessa että Ruotsissa. Yrityksellä on palveluksessaan hieman yli sata työntekijää ja yritys toimii Haaparannalla. Vuoden 2014 liikevaihto oli hieman päälle 44 milj. euroa.

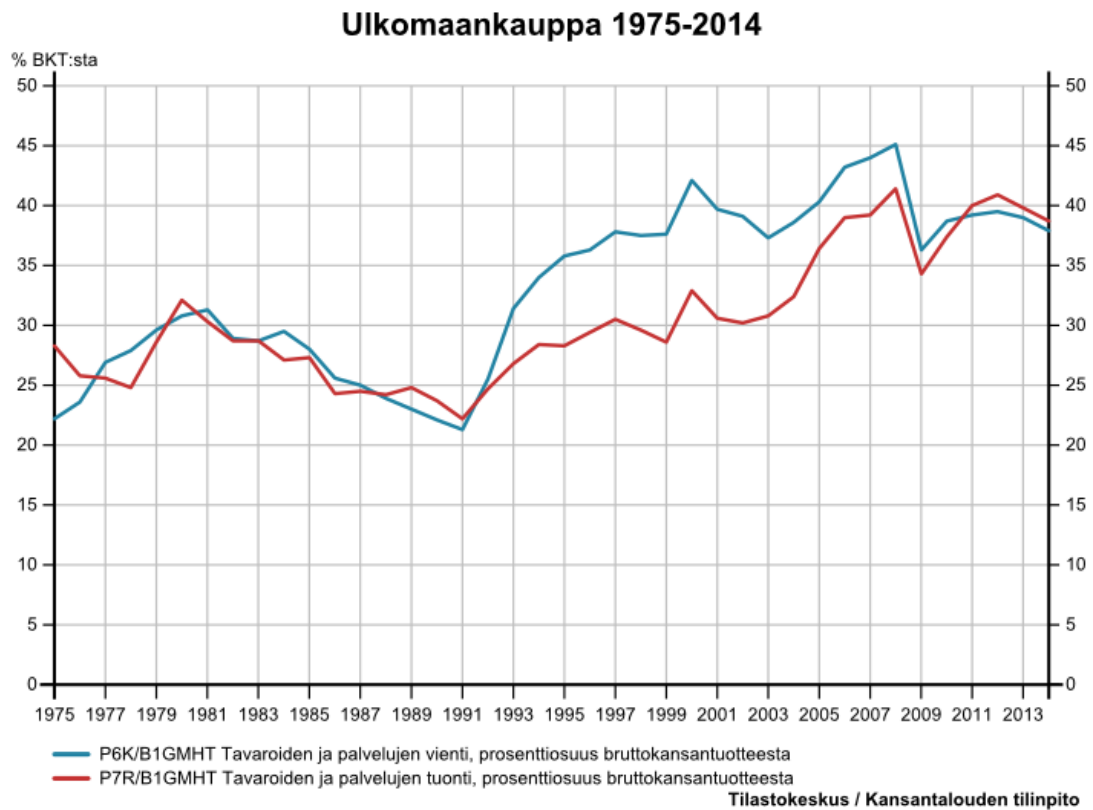
Työssä on käytetty myös esimerkkeinä kahta kuviteltua yritystä, jotka ovat aloittamassa vientitoimintaansa Eurooppaan. Kummatkin yritykset ovat suomalaisia ja heillä on markkinasija Suomessa. Ensimmäinen yritys eli case A on aktiviteettipuistojen rakentaja ja yrityksellä on suunnitelmissa levittäytyä koko Euroopan alueelle. Toinen yritys on nimeltään case B, joka toimittaa hirsii Saksaan, jonne heidän mielestään olisi mielekäästä verkostoitua ja, koska siellä olisi eniten potentiaalisia asiakkaita. Kummastakin yrityksestä on omat kappaleensa opinnäytetyön lopussa ja näissä hyödynnetään tässä opinnäytetyössä esille tulleita asioita. Case-yritysesimerkkien avulla pyritään osoittamaan, miten tämän työn tuloksia voidaan hyödyntää viennin aloittamisessa.

2 VIENTITOIMINNAN ALOITTAMINEN

2.1 Tavaroiden ja palveluiden vienti Suomesta

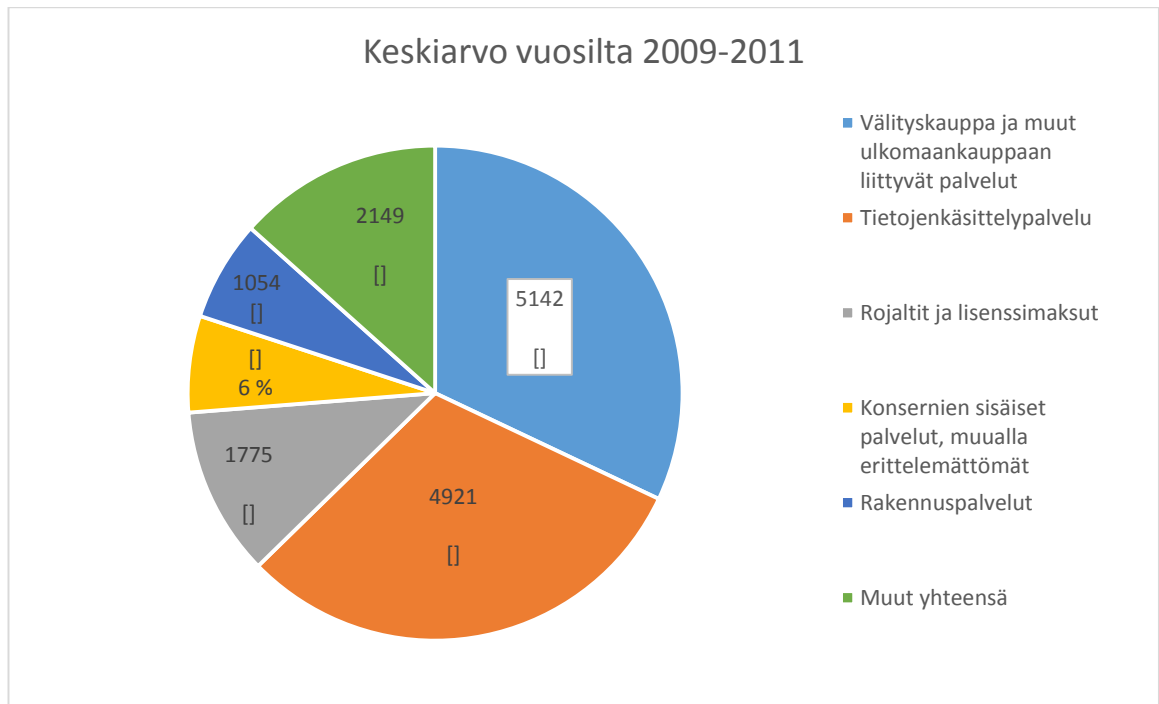
Suomelle vienti on elintärkeää. Suomen tavaravienti oli vuonna 2014 55,8 miljardia euroa (Tullihallitus 2015), joka jää alhaiseksi aikaisempiin vuosiin verrattuna Euroopan talouden taantumana vuoksi. Tavaraviennistä suurin osa koostuu kemianteollisuuden, sellu- ja paperiteollisuuden sekä metalli- ja metallituotteiden viennistä. Suomelle Venäjä, Ruotsi ja Saksa ovat olleet tärkeimpiä vientimaita, mutta vuoden 2015 aikana sattuneiden Venäjää kohdistuvien pakotteiden vuoksi Venäjän vienti väheni 34 %. Valonpilkahduksiakin tosin on jo nähtävissä. Vuoden 2015 heinäkuun Tullin (2015a) ennakkotilaston mukaan Suomen vienti nousi heinäkuussa prosentin verran ja tavaravientiä oli 80 miljoonaa euroa enemmän kuin tavaratuontia, mikä on hyvä asia. Toisaalta tullin (Tulli 2015b) uusimman julkaisun mukaan, elokuun vienti oli lähes neljä miljardia euroa, mikä jää alhaisemmaksi kuin vuoden 2014 tavaravienti.

Suomen ulkomaankauppa on kehittynyt vuosien 1975–2014 välillä suotuisasti (Kuvio 1). Suomen vienti on lähtenyt vuoden 1990 jälkeen jyrkkään nousuun ja on melkein koko ajan ollut nousussa, muutamia notkahduksia lukuun ottamatta. Suunnilleen vuodesta 2008 Suomen vienti tosin koki suuren pudotuksen ja on ollut keskimäärin alhaisempaa kuin tuonti. (Tilastokeskus 2015).



Kuvio 1. Suomen ulkomaankaupan kehitys (Tilastokeskus 2015.)

Palveluviennistä on toivottu Suomelle uutta viennin edistäjää, mutta viime vuoden ennätykseen ei tänä vuonna päästä. Palvelujen vienti kipusi vuonna 2014 23 miljardiin euroon ja se oli kaikkiaan 24 % koko Suomen viennistä (Pantsu 2014). Vuoden 2015 aikana palveluvienti on laantunut, mikä johtuu osittain venäläisten matkailijoiden Suomen matkailun tyrehtymisestä. Palveluviennistä suurin osa muodostuu liike-elämän palveluiden eli esimerkiksi tilinpidon ja markkinoinnin palveluista, tietotekniikka-ja informaatiopalveluiden sekä matkailun viennistä. Palvelujen viennistä on 32 % välityskauppaa ja muita ulkomaankauppaan liittyviä palveluita (Kuvio 2). Tietojenkäsittelypalvelut on toiseksi suurin palvelutyyppi (31 %) ja nämä kaksi palvelutyyppiä muodostavatkin suuren osan palvelujen viennistä.

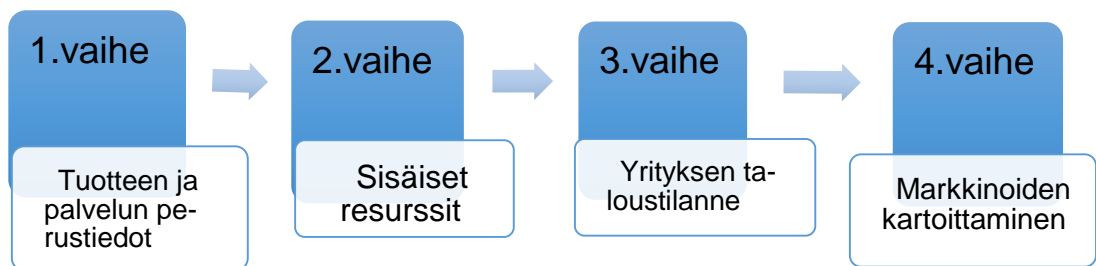


Kuvio 2. Palveluiden vienti palvelutyypeittäin (milj. euroa) (Suomenpankki 2012.)

2.2 Vientiedellytykset ja rajoitteet

Tärkein vientiedellytys yritykselle on sen liikeidea jonka täytyy pystyä kilpailemaan muita vastaan ja valloittamaan tilaa EU:n markkinoilta. Siksi yrityksen on hyvä tehdä yritysanalyysi. Kotisalo (2003) on kirjoittanut, mitä yrityksen kannattaa analysoida tunnistaakseen, onko sillä resursseja toimia ulkomailla (Kuvio 3). Analyysin ensimmäisessä vaiheessa analysoidaan tuotteen tai palvelujen perustietoja, kuten tuotantokapasiteettia ja kustannustekijöitä. Toisessa vaiheessa selvitetään yrityksen omia sisäisiä resursseja eli käsitellään yrityksen työntekijöiden koulutustaso, kielitaito ja sosiaaliset taidot. Kolmas vaihe on yrityksen talouteen liittyvä. Jos yrityksellä menee heikosti, saattaa olla huono idea lähteä valloittamaan uusia markkinoita, koska resurssit eli rahat saattavat loppua kesken ja tuotteen markkinoiminen ulkomaille ei ole mahdollista. Siksi kannattaa analysoida yrityksen talous kunnolla. Viimeinen vaihe on markkinoiden kartoittaminen. Millä alueella olisi potentiaalisimmat asiakkaat? Tässä vaiheessa kannattaa kääntyä sellaisen henkilön puoleen, joka tuntee EU:n markkinat hyvin. Vientianalyysia ei

kannata lopettaa heti, kun se on saatu päätökseen ja yritys lähtee kohti ulkomaankauppaa. Oman toiminnan ja tuotteiden analysointi kuuluu yrityksen jatkuvaan kehitysprosessiin.



Kuvio 3. Vientiedellytysten analyysiprosessi. (Kotisalo 2003.)

Yritys tarvitsee yhteistyökumppaneita. Oikean yhteistyökumppanin etsiminen ei ole helppoa. Usein kumppanin etsimisessä hyödynnetään paikallista vientiagenttia tai toista kotimaista yritystä. Yritys voi myös alkaa ulkomaalaisen yrityksen alihankkijaksi, jolloin ulkomainen yritys hoitaisi tuotteiden myynnin ja jakelun. Ulkomainen yhteistyökumppani voi myös olla sellainen, joka hoitaisi tuotteiden markkinoinnin yms., jolloin tämä tapa on ns. suoraa vientiä. Ulkomainen yhteistyökumppani auttaa ymmärtämään paikallista liiketoimintaa. Vientiyritys voi myös myydä tuotteet suoraan asiakkaalle ilman myyntikanavien apua. Tämänkaltaisen myynti sopii parhaiten sellaisille tuotteille ja palveluille, jotka räätälöidään sopimaan asiakkaan tarpeisiin. (Yritys-Suomi 2015.)

Kansallisilla tai yhteisösäädöksillä rajoitetaan tiettyjen tuotteiden vientiä. Vientirajoitettujen tuotteiden vientilupaa täytyy hakea rajoitusta hallinnoivalta viranomaiselta. Vientirajoituksia valvoo tullit, mutta rajoituksia hallinnoivat muut viran-

omaiset, kuten ulkoministeriö ja museovirasto. Ulkoministeriön hallintaan kuuluvat ampuma-aseisiin liittyvät tuotteet ja museovirasto hallinnoi kulttuuriesineitä. (Tulli 2015c.)

Tullin (2015c) internetsivuilla on rajoitettujen tuotteiden rajoituskäsikirjat, joista saa lisätietoa rajoitetuista tuotteista. Käsikirjoissa kerrotaan rajoitetun tuotteen tuonnista, viennistä ja kauttakulusta. Tullilla on rajoituskäsikirjoja muun muassa alkoholista, ampuma-aseista ja niihin kuuluvista osista sekä lääkkeistä. Tulli (2015c) huomauttaa, että käsikirjat eivät välttämättä ole ajantasaisia tai niissä ei ole kerrottu ihan kaikkea rajoitetuista tuotteista, joten aina pitää ottaa yhteyttä rajoitusta hallinnoivaan viranomaiseen tarkempia tietoja varten.

2.3 Rahoituslähteet

Vahvaselkä (2009, 295–296) kirjoittaa, että viennin hoitaminen hyvin edellyttää tarkkaa viennin rahoituksen suunnittelua. Pitää laskea viennin rahoitustarve, karottaa rahoituslähteet ja niiden mahdollisuudet, laatia maksuvalmiussuunnitelmat ja tehdä valmistelutyöt riittävän ajoissa. Myyjä ei saa ensimmäisistä kaupoista koko kauppahintaa käyttöönsä, koska rahaa sitoutuu tuotteen valmistus- ja toimituskuluihin ja maksuaikoihin.

Yritys voi hakea pankista valuuttaluottoa, joka soveltuu hyvin investointeihin, käyttöpääoman hankintaan sekä vientitoimitusten ja hankintojen rahoittamiseen. Valuuttaluottoja käytetään paljon ja ne soveltuvat hyvin yritykselle, joka käy kauppaa eri valuutoissa. Valuuttaluotto auttaa suojautumaan valuuttariskeiltä. Rahoitusyhtiöiden kautta hoidettava vientifactoring, laskusaatavien rahoitus, auttaa vakuuspulassa olevia kasvuyrityksiä. Laskusaatavien rahoitus tarkoittaa, että yrityksen toimitettua tuotteen ja vietyä laskun rahoitusyhtiölle, rahoitusyhtiö maksaa enintään 80 % laskun arvosta myyjälle ja loput sitten, kun ostaja on maksanut laskun. (Vahvaselkä 2009, 296.)

Suomen Vientiluotto Oyj on Finnveran tytäryhtiö, joka rahoittaa tuotteiden ja palveluiden vientiä ulkomaille. Luottoajan pituuteen vaikuttavat kauppahinta, vientimaa ja kaupan kohde. Luotto myönnetään, jos yrityksellä on hyväksytyt vakuudet, kuten Finnveran vientitakuu. (Vahvaselkä 2009, 299–300.) Luoton hallinnointi kuuluu pankille, joka kirjoittaa luottosopimuksen. Tämän vuoksi Suomen vientiluotto edellyttää, että pankilla on oltava riittävä osaaminen vientiluottorahoituksessa. Suomen vientiluotto on tehnyt yhteistyösopimuksen usean rahoituslaitoksen kanssa. (Finnvera 2015a.)

Finnveralla on vientikaupan rahoitusohjelma, jonka avulla tutustutaan erilaisiin rahoitusratkaisuihin. Tämä ohjelma on suunnattu pk-yrityksille, mutta se soveltuu myös isommille yrityksille (Finnvera 2015b). Finnveralta saa myös kansainvälistymislainaa, jonka on tarkoitus auttaa pk-yrityksiä viennin alkuun. Lainaa ei kuitenkaan voida antaa sellaiseen toimintaan, jossa rahoitetaan pelkkää vientiä eli perustetaan vaikka myyntikonttori. Lainaa annetaan ainoastaan tuotannolliseen toimintaan, kokoonpanoon tai huolto- ja palvelutoimintaan. (Finnvera 2015c.) Pääomalaina on yrityksen kehityksen, kasvun ja kansainvälistymisen rahoittamiseksi järjestetty laina (Vahvaselkä 2009, 300).

Työ- ja elinkeinokeskukset (TE) kehittävät pk-yritysten toimintaa. Niiden tehtäviin kuuluvat muun muassa neuvonta, koulutus, konsultointi ja taloudellinen tukeminen. Kansainvälistyessään yritys voi saada valtiolta tukea markkinointiin tai hankkeisiin sillä ehdolla, että ne poikkeavat tavanomaisesta vientitoiminnasta ja sisältävät uutuusnäkökohtia. (Vahvaselkä 2009, 301.)

3 VIENTIPROSESSI

3.1 Asiakkaiden hankinta ja tilauksen syntyminen

Yrityksen kaikkien vientiedellytysten ollessa kunnossa voidaan alkaa miettimään vientistrategiaa tai markkinointistrategiaa. Miten lähdemme viemään yritystämme tunnetuksi Euroopassa? Kehen meillä kannattaa ottaa yhteyttä? Yrityksen on myös hyvä tuntea kilpailijansa ja miettiä miten erottua heidän joukostaan.

Monet yritykset käyvät alansa messuilla esittelemässä oman yrityksensä mahdollisille potentiaalisille asiakkaille. Messuilla asiakkaat pääsevät vapaasti keskustelemaan yrityksen edustajien kanssa ja kuuntelemaan, mitä kaikkea yritys tarjoaa. Yrityksellä on hyvä olla hyvin toimivat ja käytännölliset verkkosivut, joista saa heti selville, mitä yritys tarjoaa. Sivuilta tulee myös löytyä yhteystiedot, jotta asiakas voi ottaa yhteyttä tai lähettää tarjouspyynnön. Potentiaalisille asiakkaille voidaan lähettää esitteitä, ottaa heihin yhteyttä puhelimitse tai sähköpostilla ja laittaa oman ilmoituksen lehtiin. (Vahvaselkä 2009, 265.)

Tilauksen syntymisellä on monta vaihetta. Asiakas, joka ei ole ollut yhteistyössä yrityksen kanssa aiemmin lähestyy yritystä tarjouspyynnön kautta. Tosin nykyään kaikki ostotilaukset aloitetaan tarjouspyynnöstä vaikka yrityksen tuntisikin aiemmista tilauksista. Näin toimitaan varsinkin isoissa organisaatioissa.

3.2 Tilauksen toimitus

Tilauksen toimitukseen voidaan alkaa keskittymään, kun kaikki alkurumba on ohitse. Tilauksen toimitus kuitenkin tarvitsee vielä yhden sitoumuksen kummankin kaupan osapuolten kannalta ennen kuin se on sitova, nimittäin **kauppasopimuksen**. Kauppasopimuksessa määritellään kuljetustavat, aika jolloin tuotteiden pitäisi saapua sekä kummankin osapuolen oikeudet ja velvollisuudet kaupan edessä. Kauppasopimukseen myös laaditaan, miten mahdolliset riitatilanteet rat-

kaistaan. Kauppasopimuksen tekeminen luo selvyyttä kummallekin kaupan osapuolelle ja se varmistaa, että kumpikin sitoutuu tilaukseen omalta osaltaan. (Melin 2011, 45.)

Kauppasopimuksessa määritellään valmiiksi toimitustavan sekä paikan ja näiden määrittely tapahtuu toimitusehtoja käyttämällä. Toimituksessa yleisesti käytetään kansainvälisiä Incoterms-toimituslausekkeita (Kuvio 4). Incoterms-ehtojen käyttäminen luo selvyyttä kaikkien toimituksen osapuolten kesken. Incoterms-ehtoja päivitetään aika usein. Uusimmat Incoterms-ehtojen päivitykset ovat vuodelta 2010 ja ehdot kulkevat nimellä Incoterms 2010. Ehtoja on 11 kappaletta. Ehdossa määritellään, miten riskien jako tapahtuu osapuolten välillä, miten toimitus tapahtuu eli kuinka kauan myyjällä on oikeus ja velvollisuus määrätä tuotteesta ja mistä lähtien ostaja joutuu siitä vastaamaan sekä toimituskustannusten jakautuminen myyjän ja ostajan välillä (Räty 2015.)

Incoterms 2010 ehdot (Melin 2011, 57–63) ovat:

1. EXV-ehdon mukaan asiakas noutaa tuotteen sovitulta paikalta sovittuna aikana ja myyjän velvollisuus on asettaa tuote asiakkaan saataville. Ostajan vastuulle jäävät kaikki toimituksen maksut sekä tullausmuodollisuudet.
2. FCA-ehdossa myyjän täytyy toimittaa tuote asiakkaan ilmoittamalle rahdinkuljettajalle ja täten maksaa rahdinkuljettajalle viennistä omat toimituskustannukset sekä vastaa vientimuodollisuuksista. Rahdinkuljettajan saatua tuotteen on ne ostajan vastuulla. Ostaja huolehtii siten tuonnista koituvista muodollisuuksista.
3. CPT-lausekkeessa myyjä nimeää rahdinkuljettajan ja vastaa kaikista aiheutuvista toimituskustannuksista aina määräpaikkaan saakka, kunnes vastuussa on ostaja. Myyjä siis laatii kuljetussopimuksen ja vastaa rahdin maksusta. Hän voi myös maksaa purkaukuskustannukset määränpäässä, mutta voi myös jättää ne ostajan maksettavaksi.
4. CIP-ehto on samankaltainen kuin edellä mainittu CPT-ehto paitsi, että myyjä lupautuu vakuuttamaan lähetyksen ostajan puolesta. Vakuuttaminen kattaa lähetyksen tuhoutumisen aina toimituspaikalta

määräpaikkaan saakka. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu vakuuttaa tavara yrityksessä, joka on hyvämaineinen.

5. DAT-ehdoissa myyjä vastaa kaikista riskeistä ja kustannuksista aina siihen saakka, kunnes tuote on saapunut myyjän ja ostajan sopimalle terminaalille. Lausekkeen mukaan myös lähetyksen tulee olla purettuna ajoneuvosta.
6. DAP-ehdon mukaisesti myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä siihen saakka, kunnes tuote on saapunut sovitulle määräpaikalle, jossa ostaja purkaa tavaran itse omilla kustannuksillaan. Tämä ehto on yleisesti käytössä EU-alueen sisäkaupassa.
7. DDP-ehto on erilainen muihin D-luokan ehtoihin verrattuna, koska myyjä hoitaa sekä omat vientimuodollisuutensa että tuotteesta aiheutuvat tuontimuodollisuudet kohdemaassa. Myyjä täten myös vastaa riskeistä ja kustannuksista määräpaikkaan saakka.

Seuraavat lausekkeet sopivat ainoastaan kuljetuksiin, jotka tapahtuvat meritse:

8. FAS-lausekkeessa myyjä on vastuussa tuotteesta vain siihen saakka, kunnes on asettanut sen sovitulle lastauspaikalle. Tämän jälkeen ostaja vastaa rahdinkustannuksista sekä riskeistä. Ostaja vastaa siis riskeistä heti, kun lastaus alkaa.
9. FOB-ehto on samankaltainen kuin FAS paitsi, että myyjän vastuu tuotteesta on siihen saakka, kunnes se on lastattu alukseen. Lastauksen jälkeen ostaja huolehtii kustannuksista sekä riskeistä.
10. CFR-ehdossa myyjä hoitaa kustannukset ja vastaa riskeistä niin kauan, kunnes tuote on toimitettu sovittuun määräsätamaan. Ostaja huolehtii purkauskustannuksista sekä sen riskeistä.
11. CIF-lauseke eroaa CFR-ehdosta siten, että myyjä vakuuttaa tavaran ostajan puolesta. Muuten vastuut ja riskit jakaantuvat samalla tavalla.

DESCRIPTION	SELLER	BUYER
EXW Ex Works	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
FCA Free Carrier	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
CPT Carriage Paid to	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
CIP Carriage and Insurance Paid to	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
DAT Delivered at Terminal	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
DAP Delivered at Place	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
DDP Delivered Duty Paid	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
FAS Free Alongside Ship	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
FOB Free on Board	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
CFR Cost and Freight	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
CIF Cost, Insurance and Freight	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER
	SELLER	BUYER

■ All modes of transport
 ■ Sea and inland waterways
 ■ COSTS
 ■ RISK
 ■ INSURANCE

Kuvio 4. Incoterms 2010-lausekkeet. (Quynh 2015.)

Kauppasopimuksessa täytyy myös sopia maksuehdoista ja maksutavoista. Ulkomaankaupassa maksuehtoihin ja maksutapoihin tulee kiinnittää erityistä huomiota. Ulkomaankaupassa on erilaisia kauppatapoja, jotka ovat jokaisessa kulttuurissa erilaiset. Nyrkkisääntönä on, että mitä kauemmaksi mennään, sitä erilaisimmiksi maksuehdot muuttuvat. Välimatkat aiheuttavat sen, että maksun suoritusajankohta muuttuu pidemmäksi. Maksu voidaan suorittaa kolmella eri tavalla: ennakkomaksuna ennen tavarantoimitusta, käteismaksuna toimituksen yhteydessä tai luottomaksuna vasta toimittamisen jälkeen. Maksuehdoissa tulee

huomioida ainakin seuraavat asiat; valuutta, maksuaika, maksutapa, maksupaikka, alennukset, pankkikulujen maksaja, toimituslauseke sekä viivästysseuraamukset. (Melin 2011, 119.)

Maksutapoja on erilaisia. Tässä käsittelen maksumääräyksen, perittävän ja remburssin. Shekkiä en käsittele, koska sen käyttö on hiipumassa. **Shekki** on oivalinen maksutapa pienten maksujen suorittamisessa, mutta sen käyttö on liian riskialtista. Shekki saattaa kadota, se voidaan väärentää ja lunastamisen yhteydessä saattaa käydä ilmi, että se on lisäksi katteeton. (Melin 2011, 123.)

Maksumääräys perustuu siihen, että ostajan pankki lunastaa ostajan tililtä tietyn summan rahaa tiettyinä aikoina. Maksumääräystä tosin käytetään vain, jos liikesuhde on tuttu ja liikesuhteeseen syntyy luottamusta osapuolten välille. (Melin 2011, 123.) Maksumääräys on nopea tapa toimittaa maksu saajan pankille. Maksumääräyksessä pankit eivät hoida toimituksen asiakirjojen käsittelyä, vaan myyjä lähettää ne erikseen ostajalle (Melin 2011, 124). Maksumääräys tehdään ulkomaanmaksun toimeksiantolomakkeella, jossa maksaja ilmoittaa seuraavat tiedot; maksutapa, saajan yhteystiedot, saajan pankkiyhteys sekä tilinumero, valuuttalaji ja määrä sekä pankin BIC-koodi. Tässä maksutavassa pankki ei vastaa mikäli maksut laiminlyödään tai maksun summa on väärä. Laskun oikea ajoitus kuuluu myös maksajan tehtäväksi. (Melin 2011, 124–125.)

Perittävä on maksutapa, jossa myyjä antaa omalle pankilleen maksun perimiseen liittyvät ohjeet sekä antaa pankin hoitaa asiakirjojen välittämisen asiakkaalle. Perittävässä maksutavassa myyjällä on määräysvalta tavarasta aina siihen saakka, kunnes ostaja maksaa laskun. Tässä tosin täytyy huomata, ettei tavaraa toimiteta asiakkaalle vaan se jätetään terminaaliin tai muuhun luotettavaan paikkaan, josta asiakas sen sitten saa suoritettuaan maksun. (Melin 2011, 125.) Perittävässä on kaksi eri tapaa. Yksi tapa on, että ostaja maksaa myyjän asettamista asiakirjoista saadakseen tavarahan haltuunsa. Pankki ilmoittaa ostajalle asiakirjoista, jotka tulee periä, useimmiten tavarahan saavuttua maahan. Toisessa tavassa asiakas saa tilauksen heti itselleen, kun on hyväksynyt ensin myyjän asettaman vekselin eli maksusitoumuksen. (Melin 2011, 126.)

Remburssi on yleisesti käytetty maksutapa. Remburssissa avaajapankki sitoutuu maksamaan kauppahinnan heti, kun myyjä on esittänyt pankille asiakirjat remburssiehtojen mukaan (Melin 2011, 130). Remburseja on yli kymmenen erilaista. Tässä on muutama remburssilaji; maksuajankohdan remburssit, remburssit, jotka ovat peruuttamattomia eli avaajapankki sitoutuu toimittamaan maksun remburssin voimassaoloaikana. Vahvistamattomassa remburssissa myyjän pankki ei ole vastuussa maksun suorittamisesta myyjälle, mutta ostajan pankki yleensä vaatii sitä suorittamaan maksun myyjälle asiakirjoja vastaan. Vahvistamattoman remburssin vastakohta on siten vahvistettu remburssi. Tässä remburssissa myyjän pankki sitoutuu suorittamaan maksun myyjälle asiakirjoja vastaan. Myyjällä on kaksi sitoumusta kummankin pankin osalta maksun suorittamisesta. Käteismaksun suorittamisesta käytetään nimitystä maksuremburssi. (Melin 2011, 131–132.)

Remburssihin tarvittavia asiakirjoja on asete, jonka remburssin saaja hoitaa. Asete on samankaltainen kuin vekseli, mutta sillä erotuksella, että sitä ei ole vielä sitouduttu maksamaan. Lasku kuuluu myös remburssin asiakirjoihin sekä myös vakuutuskirja, konossementti eli asiakirja, jota tarvitaan merikuljetuksiin, mikäli tuotetta kuljetetaan meritse, tuotteiden alkuperä, - paino- ja tarkastustodistukset sekä pakkauslista. (Melin 2011, 134.)

Oikean kuljetustavan valinta on myös oleellinen osa kauppasopimusta. **Kuljetustyyppinä** on erilaisia, mutta huomattava osa kuljetuksista tapahtuu meritse. Muita kuljetustapoja on myös rautatie, - maantie, - sekä lentokuljetukset tai näiden yhdistelmät. Kuljetustavan valintaan vaikuttavia tekijöitä on monia, joista ehkä kaikista tärkeimpiä ovat kuljetuksen aiheuttamat kustannukset, kuinka paljon tavaraa kuljetetaan, mihin tuotteet kuljetetaan, mikä on tavarán arvo ja vahingoittumisalttius ja kuinka nopeasti toimituksen pitäisi olla perillä. (Melin 2011, 195.)

Tuotteiden pakkauksille asetetaan tiettyjä vaatimuksia. **Pakkauksessa** täytyy olla asianmukaiset merkinnät esimerkiksi vaarallisten aineiden tai särkyvien tuotteiden kohdalla. Kuljetustapa vaikuttaa myös pakkaukseen, koska kuljettaminen

aiheuttaa pakkaukselle rasisista. Lainsäädännön mukaan puutteellisen pakkauksen aiheuttamat vahingot on lähettäjän korvattava. Tässä kuitenkin otetaan huomioon jos rahdinkuljettajalla on ollut tiedossa pakkauksen puutteellisuus tai se on ollut ulkoisesti nähtävissä. (Melin 2011, 227.) Tuotteen pakkauksesta käy ilmi kollinumero, osoitetiedot, käsittelymerkinnät ja kuljetusmerkinnät.

Suomen tulli kuuluu EU:n tullijärjestelmään ja tullilla on merkittävä osa EU:ssa sekä EU:n ja Venäjän välisessä taloudellisen yhteistyön luomisessa. Tullin tehtävänä on edistää ulkomaankauppaa ja lainmukaisuutta valvomalla kieltojen noudattamista sekä vastaamalla sisäkaupan, - ja liikenteen valvonnasta ja tutkimuksesta. (Melin 2011, 246–247). Tullin tehtäviin kuuluu täten tullien, verojen ja muiden maksujen kantaminen sähköisesti eli tullin tehtävänä on viennin **tullaus**.

Kun yritysten välinen kauppasopimus ja tavaroiden pakkauslistat sekä alkuperätodistukset ovat tehtynä ja on aika viedä tuote asiakkaalle, otetaan selvää, mitä kaikkea tarvitaan tullauksessa. Tullaus on nykyään melkein kokonaan sähköistettyä ja jokainen laatii tulli-ilmoituksen oman paikkakuntansa tulliin. Tulli-ilmoitusta ei kuitenkaan tarvitse tehdä, mikäli tuotteet menevät EU-maahan. Jos kuitenkin tuotteiden arvo on suuri, pitää tehdä intrastat-ilmoitus (Liite 4), joka on ulkomaankaupan tilastointia varten. Tullimaksuja ei tarvitse maksaa, mikäli kyseessä on kahden EU-maan välinen kauppa eli niin sanottu yhteisökauppa, ja tuotteet saavat pääsääntöisesti liikkua vapaasti. (Melin 2011, 250.)

Vientikaupasta yritys saattaa joutua maksamaan arvonlisäveroa. Arvonlisäveroa ei tarvitse maksaa, mikäli kummallakin yhteisökaupan jäsenellä on ALV-tunnus. ALV-tunnuksen voi tarkistaa tullin kautta VIES-järjestelmästä. Kauppalaskussa tulee näkyä ostajan ALV-tunnus. Kummankin kaupan osapuolen ollessa arvonlisäverovelvollinen, täytyy myyjän lähettää asiakkaalle kauppalaskun verottomana, jolloin asiakas itse laskee arvonlisäveron ja merkitsee sen kirjanpitoon vähennettäväksi ostoveroksi. Jos ostajalla ei ole ALV-tunnusta tai hän ei ole arvonlisäverovelvollinen laskee myyjä kauppalaskuun arvonlisäveron. Kuitenkin yleinen käytäntö on, että kun yritys alkaa käydä yhteisökauppaa, se hankkii ALV-

tunnuksen. Jotkut yritykset käyvät kauppaa vain sellaisten yritysten kanssa, jotka ovat arvonlisäverovelvollisia. (Melin 2011, 250.)

Sisäkaupassa jokaisella yrityksellä on velvollisuus ilmoittaa käymästään yhteisökaupasta. Tilastointivelvollisuus koskee vain tavaroiden vientiä, ja tilastointi tehdään niistä maista, joista tavara fyysisesti viedään ja joihin se fyysisesti tuodaan. Vaikka myyjä olisikin Suomesta ja tuote lähtisi esimerkiksi Espanjasta Puolaan, pitää sekä Puolan asiakkaan että Espanjan lähettäjän tehdä ilmoitus. Intrastat-ilmoitusta ei kuitenkaan tarvitse antaa heti jokaisen lähetetyn tuotteen jälkeen, vaan ilmoitus lähetetään paperisena tai sähköisenä lomakkeena joka kalenterikuukausi. Tilastoinnissa käytetään 8-numeroista CN-nimikkeistön koodia. (Melin 2011, 252.)

Passitusta on kuusi eri lajia. Käsittelen tässä vain T2 ja T2F-passitusta. T2-passituksessa eli EU:n sisäisessä passituksessa yhteisötavara kuljetetaan EU:sta Efta-maihin tai Efta-maiden kautta takaisin Unioniin. (Melin 2011, 263.) T2F-passitus taas tarkoittaa, että tavara lähetetään EU:n tullialueelle, mutta maahan joka ei kuulu EU:n veroalueeseen (Melin 2011, 263).

Passitusilmoitus tehdään tullin sivuilla ja viejä esittää tavarat ja ilmoituksen viite numeron lähtötullitoimipaikassa. Tulli lisää passitusilmoitukseen määräajan ja sinetin numerot sekä tekee mahdollisesti tavarantarkastuksen ja varaa vakuuden. Lähtötoimipaikka lähettää määrätöimipaikkaan saapumista ennakoivan sanoman. Täten määrätöimipaikka voi valvoa lähetystä. Määrätöimipaikassa tavarat esitetään saateasiakirjan ja tavaraerittelyn kanssa. Passitus päätetään, kun tavarat ja saateasiakirja esitetään määrätullitoimipaikassa ennen tavaroiden purkamista. Tämän jälkeen tullin antaa purkausluvan. Kun tavarat on purettu, toimitetaan purkausraportti määrätullitoimipaikkaan, ja passitus on päättynyt. Lähtötullitoimipaikka saa saapumisilmoitussanoman tullin järjestelmän kautta ja määrätullitoimipaikka lähettää tarkastussanoman, joka sisältää tarkastuksen tulokset ja mahdolliset epäselvyydet, kun tavarat on tarkastettu. (Melin 2011, 264–265.)

3.3 Toimituksen jälkeen

Tavaran toimituksen jälkeen varmistetaan, että asiakas on saanut tavaran sekä valvotaan toimitusta ja maksusuoritusta, tarkastetaan saapuvat laskut, tehdään toimituksen jälkilaskenta ja vertailu sekä huolehditaan jälkimarkkinoinnista. Toimituksen jälkilaskenta tarkoittaa, että myyjä kerää toimitukseen liittyvät maksut, laatii yhteenvedon toimituksen kokonaiskustannuksista ja suorittaa vertailu tarjouksen laskelmiin. (Vahvaselkä 2009, 275.) Toimituksen jälkeen myyjän kannattaa olla yhteydessä asiakkaaseen saadakseen tietää, oliko asiakas tyytyväinen kauppaan ja onko hän kiinnostunut tekemään tulevaisuudessakin kauppvoja yrityksen kanssa. Huolehtimalla asiakkaansa tyytyväisyydestä yritys antaa käytännön esimerkin siitä, että asiakkaan tyytyväisyydellä on väliä.

4 VIENNIN ASIAKIRJAT JA SOPIMUKSET

4.1 Kauppa-asiakirjat

4.1.1 Tarjouspyyntö ja tarjous

Yleensä kaikki yrityksen liiketoiminnot alkavat tarjouspyynnöstä ja sen jälkeen tarjouksesta. Tarjouspyynnössä mahdollinen asiakas ilmoittaa, mistä tuotteesta tai palvelusta haluaisi kohdeyrityksen lähettävän tarjouksen. Ennen tarjouksen lähetystä yritys yleensä etsii tietoa tarjouksen pyytäjistä ja varmistetaan, että esiteitä kaupalle ei ole (Vahvaselkä 2009, 266). Asiakkaiden luottotiedot voi tarkistaa eri yritysten kautta. BIGNet Europe-palvelusta saa tietoa Euroopan yritysten luottotiedoista, yrityksen omistajuudesta tai esimerkiksi yrityksen talouden tunnusluvut (Suomen Asiakastieto Oy 2015). Tarjouksen pyytäjistä voi etsiä tietoa esimerkiksi business intelligentistä. BI-konsultti etsii tietoa yrityksestä ja analysoi sekä tallentaa ne (Oikotie 2015).

Tarjouspyynnössä ilmoitetaan tavaran kappale-, metri-, neliö- tai muu määrä, joka halutaan. Aivan ensimmäiseksi tarjouspyyntöön laitetaan oman yrityksen nimi ja yhteystiedot sekä kohdeyrityksen yhteystiedot. Seuraavana ilmoitetaan haluttu tuote tai palvelu. Tarjouspyynnössä kannattaa ilmaista selkeästi, mitä halutaan, koska epäselvä tarjouspyyntö aiheuttaa sen, että kohdeyrityksen on vaikea tehdä tarjousta tilauksesta. Lisäksi tarjouspyyntöön ilmoitetaan paikka, johon tuote pitäisi lähettää, mikäli se on eri kuin alkuun laitetuissa yrityksen yhteystiedoissa. Myös toimitusehdot kannattaa ilmoittaa sekä päivä tai viikko, jolloin tuotteiden pitäisi olla toimitettuna. Tarjouspyyntöön ilmoitetaan myös, milloin viimeistään tarjouksen pitäisi olla lähetettynä. (Vahvaselkä 2009, 267–268.)

Tarjoukseen (Vahvaselkä 2009, 267) ilmoitetaan samat tiedot alkuun kuin tarjouspyynnössä eli yrityksen yhteystiedot sekä tarjouksen päivämäärä. Tarjoukseen pitää myös laittaa otsikko josta saa selville mitä tarjous koskee. Tarjous kannattaa aloittaa sanoilla: “Hyvä asiakkaamme kiitämme tarjouspyynnöstänne

ja tarjoamme Teille seuraavia tuotteita”. Tämän jälkeen listataan tuotteet tai palvelut, joista tarjouspyyntö tehtiin sekä ilmoitetaan niiden hinnat. Tuotteiden jälkeen ilmoitetaan toimitusaika sekä toimitus- että maksuehdot. Loppuun merkitään allekirjoitukset sekä mahdolliset liitteet. Huomioon kannattaa ottaa, että yleensä tarjous on sitova. Jos asiakas tekee tilauksen lähetetyn tarjouksen pohjalta, pitää tietojen olla samanlaiset. Tietojen muuttaminen tulee kyseeseen, mikäli asiakas lähettää vastatarjouksen aiemmin lähetetystä tarjouksesta. Tarjoukseen tulee aina liittää päivä, jolloin tarjous menee umpeen, jotta muutaman kuukauden päästä ei käy niin, että asiakas tekee tilauksen aiemmin lähetetyn tarjouksen pohjalta ja hinnat ovatkin nousseet tai muut tiedot oleellisesti tarjouksessa muuttuneet (Fintra 2006, 43).

4.1.2 Tilaus ja tilausvahvistus

Asiakkaan hyväksyessä tarjouksen, hän tekee tarjouksen pohjalta tilauksen. Tilauksessa on oltava samat tiedot kuin tarjouksessa. Jos tilauksen tiedot ovat muuttuneet tarjoukseen nähden, on toimittajan lähetettävä asiakkaalle vastatarjous, johon hän sisällyttää uudet tiedot, mikäli on ne hyväksynyt.

Tilausvahvistus lähetetään pikimmiten asiakkaalle. Tilausvahvistus sitoo kumpakin kaupan osapuolta kauppasopimuksen lailla (Fintra 2006, 44). Tilausvahvistukseen tulee merkitä yritysten yhteystiedot, maksuehdot, mahdolliset alennukset, tuotteiden tai palveluiden tiedot sekä hinnat ja toimitusaika (Melin 2011, 89).

4.1.3 Kauppasopimus

Kauppasopimuksen allekirjoittaa kumpikin kaupan osapuoli. Yleisesti kaupan osapuolet saavat tehdä kauppasopimuksen melko vapaasti, koska kansainvälisessä kaupassa on pääsääntönä sopimusvapaus, jonka ansiosta yritykset voivat itsenäisesti päättää kauppasopimuksen sisällöstä. (Fintra 2006, 6.1.)

Kauppasopimukseen suositellaan kuitenkin laittamaan ainakin seuraavia tietoja (Melin 2011, 47–48):

1. Kauppakumppaneiden yhteys- ja perustiedot sekä Eu-maiden välisessä viennissä myös arvonlisäveronumero, mikä helpottaa myyjää, koska hänelle ei tällöin tule muita arvonlisäverovelvoitteita.
2. Kaupan kohteen perustiedot, kuten paino, määrä, laatu, laji sekä muut ominaisuudet.
3. Kaupan kohteen hinta,valuutta, maksuehdot sekä maksutapa tulisi käydä ilmi sopimuksessa. Maksuehdoissa määritellään, milloin maksun pitäisi olla suoritettuna sekä, millä tavalla maksu välitetään. Sopimuksessa mainitaan myös, kuka maksaa pankkikulut, mitä korkomäärityksiä käytetään sekä mitä tapahtuu, kun maksu viivästyy.
4. Toimituksen tiedoissa ilmoitetaan, kuinka kauan toimituksessa kestää, miten ja mihin tuotteet toimitetaan, toimituksen viivästymisen seuraukset, sekä kaupan osapuolten oikeudet. Toimitustapa määritellään käyttäen toimitusehtoja.
5. Tavarank tarkastus, takuu, sekä omistusoikeus. Tavarank tarkastuksen kohdalla tulee mainita, mitä mahdollisia tavarank tarkastuksia tulee valmistuksen aikana ja vastaanottamisessa. Mainitaan myös saajan reklamaatiovelvollisuus. Takuussa ilmoitetaan, mitä takuuseen sisältyy, sen voimassaoloaika, takuun kattamat viat, mitä velvollisuuksia osapuolilla on ja mitä seuraamuksia tulee, kun velvollisuuksia ei noudata. Omistusoikeus tarkoittaa milloin tavara siirtyy myyjältä asiakkaalle.
6. Vapauttamisperusteet ja erimielisyyksien ratkaiseminen.
Vapauttamisperusteissa ilmoitetaan, milloin kaupan osapuoli voi vetäytyä sopimuksesta. Kaupasta vetäytymiseen määritellään myös, miten se korvataan toiselle osapuolelle ja millä perusteilla.
7. Mitä ehtoja pakkaukselle asetetaan?

Jos kaupan toinen osapuoli haluaa kaupankohteen pakkauksen olevan erikoispakkaus, tulee sitä koskevat asiat kirjata sopimukseen. Mikäli

pakkaus noudattaa ihan yleisiä pakkaukselle asetettuja vaatimuksia, ei niitä tarvitse erikseen sopimuksessa mainita.

8. Sopimuksen voimaantulo. Lopuksi mainitaan milloin, miten ja missä sopimus astuu voimaan ja mitä velvollisuuksia kummankin kaupan osapuolen tulee täyttää.

4.1.4 Kauppalasku

Kauppalasku on kauppasopimuksen tavoin tärkeä viennin asiakirja. Kauppalasku hyödyttää ostajan lisäksi myös muita toimituksen aikaisten viranomaisten ja muiden toimijoiden työtä. Kauppalaskun sisältöön merkitään kauppasopimuksen sisältö pääkohdittain sekä esimerkiksi tullin viranomaisille sekä tavaran toimittajille tarkoitettuja tietoja. (Fintra 2006, 10.1.) Kauppalasku laaditaan ostajan maan kielellä, tai jos ostajan maassa on jokin hyväksytty kauppakieli, kuten englanti. Kauppalaskusta tehdään myös monta eri kopiota, jotka sitten annetaan edellä mainitulle tullille tai pankeille.

Kauppalaskuun merkitään myyjän ja ostajan tiedot, ostajan VAT-numero eli arvonlisäveronumero, laskun tiedot eli numero ja päiväys, ostajan tilauksen päiväys, ulkomaankaupan viitenumero, toimituksen tiedot (aika ja kuljetusehdot), Incoterms-toimituslauseke, maksuun liittyvät tiedot, laivausmerkki, pakkausten tiedot, tuotteen kauppanimitys sekä tullinimike, tuotteen hinnat, alennukset, alkuperämaa sekä määrämaa ja allekirjoitukset. Kauppalaskun tiedoissa oleva laivausmerkki tarkoittaa, mitä pakkauksessa lukee. Tämä tarkoittaa esimerkiksi ostajan lyhennettä, lähetyksen viitettä, määräpaikkaa ja kollien numeroa (Fintra 2006, 10.2-10.3).

4.1.5 Vakuutuskirja

Vakuutuskirjassa on yksityiskohtainen selvitys vakuutustapahtumasta. Vientituotteen on oma tavarankuljetusvakuutus jokaisella pankilla. Pankeilla on erilaiset omavastuut ja muut ehdot, joten sopivaa vakuutusta kannattaa etsiä kunnolla.

Yleensä halvin ratkaisu ei ole paras ratkaisu. Tuotteen vakuutukseen pystyy sisällyttämään, mitä vahinkoja se kattaa. Vakuutuksia voi tehdä vuosivakuutuksena tai sitten kertavakuutuksena, joka kattaa kaikki yrityksen kuljetukset.

Vakuutuksen ottaa yleensä se henkilö, jolle tavaran särkyminen tai katoaminen on riski. Aiemmin mainitut Incoterms 2010 -toimituslausekkeet helpottavat vakuutuksen ottajan valintaa. Pohjolan pankilla eli Osuuspankilla on omilla sivuillaan esite tavarankuljetusvakuutuksesta. Vakuutuksen voi ottaa täysturvana tai perusturvana ja tarvittaessa perusturvaa voi täydentää. Pankkien sivuilta löytyy myös taulukot mitä vakuutukset kattavat. Vakuutus ei kuitenkaan korvaa kaikkea. Osuuspankin tavarankuljetusvakuutus ei kata seuraavia vahinkoja; kuljetuksesta aiheutuneita välillisiä vahinkoja. Näitä vahinkoja voivat esimerkiksi olla tuotteen myöhästymisestä aiheutuvat kustannukset. (Pohjola 2015.)

Tavaran kuljetuksiin käytettäviin vakuutuksiin voidaan soveltaa suomalaisia tai englantilaisia vakuutusehtoja. Suomalaisia vakuutusehtoja käytetään pääasiassa Suomen ja Skandinavian välisillä kaupoilla. Suomalaisen ja englantilaisen vakuutusehdon eroavaisuuksia ovat, että englantilaisissa vakuutusehdoissa on kolme ehtoa ja suomalaisissa vain kaksi. Englannin A-ehto vastaa Suomen täysvakuutusta, B-ehtoa ei Suomessa ole ja C-ehto vastaa perusvakuutusta. (Melin 2011, 181.)

4.2 Kuljetusasiakirjat

4.2.1 Rahtikirjat

Jokaiselle kuljetusmuodolle on myös omat rahtikirjat, jotka täytetään, kun tuote on lähtemässä matkaan. Rahtikirjoissa on kuitenkin yhteneväisyyksiä, vaikka ne ulkomuodoltaan eroavatkin toisistaan huomattavasti. Jokaiseen rahtikirjaan merkitään yritysten yhteystiedot, tarkat tiedot tuotteista, kuten paino, määrä ja mitä kuljetetaan sekä lopuksi allekirjoitukset.

Ulkomaan tavaraliikenteen ehkä yleisimmin käytetty kuljetusmuoto on laivakuljetus. Merirahtikirjan (liite 2) antaa rahdinkuljettaja, joka on todistus tuotteen vastaanottamisesta sekä myös kuljetussopimus. Merirahtikirja on sitoumus kuljettaa tuote määrättyyn satamaan ja luovuttaa lähetys vastaanottajalle. Tavarantoimittajan ei tarvitse esittää merirahtikirjaa, jotta saa tuotteen itselleen. Vastaanottajan täytyy kuitenkin ensin maksaa tarvittavat maksut, mikäli ne kuuluivat vastaanottajan velvollisuuksiin.

Autokuljetuksissa ulkomaille käytetään kansainvälistä autorahhtikirjaa (liite 3). Autorahhtikirjan tekee lähettäjä, mutta myös rahdinkuljettaja voi tehdä sen lähettäjän puolesta. Tällöin lähettäjällä on vastuu ilmoittaa rahdinkuljettajalle oikeat tiedot tuotteista. Kansainvälisessä kaupassa tarvitaan aina neljä kappaletta rahtikirjoja: vastaanottaja, lähettäjä, rahdinkuljettaja sekä tulli yms. saavat omat kappaleensa. Lähettäjä voi myös vaatia vastaanottajaa maksamaan tuotteesta maksun sen saadessaan, jolloin lähettäjän täytyy tämä merkitä rahtikirjaan selvästi.

Rautatierahtikirjasta (liite 4) tehdään aina kaksi kappaletta. Kaksoiskappaleen hallussapitäjällä on oikeus muuttaa kuljetussopimusta. Rautatierahtikirja on todiste kuljetussopimuksen sisällöstä. Lähettäjän vastuuseen kuuluu täyttää rahtikirja ja ilmoittaa siihen oikeat tiedot lähetyksestä. Lähettäjällä on rajoittamaton vastuu virheellisistä tiedoista ja selvityksistä, jotka hän ilmoitti rahtikirjassa (Suomen huolintaliikkeiden liitto 2010).

4.2.2 Konossementti

Konossementti on tavaraan oikeuttava asiakirja. Konossementilla on neljä tarkoitusta. Se on todiste kuljetussopimuksesta, kuitti siitä, että rahdinkuljettaja on ottanut tavarantoimittajan kuljetukseen, sitoumus toimittaa lähetys määräpaikkaan sekä sitoumus luovuttaa tavara määräpaikassa sille joka esittää alkuperäisen konossementin. (Suomen huolintaliikkeiden liitto 2010.) Konossementin antaa rahdinkuljettaja ja sitä käytetään ainoastaan meriliikenteessä.

Rahdinkuljettaja antaa konossementin laivalle. Konossementti jaetaan kahteen ryhmään; lastattuun konossementtiin tai vastaanottokonossementtiin. Lastattu konossementti tarkoittaa, että tavara on jo laivassa, kun konossementti allekirjoitetaan. (Suomen huolintaliikkeiden liitto 2010.) Lisäksi konossementissa on oltava lastausta osoittava merkintä. Vastaanottokonossementti ilmoittaa rahdinkuljettajan ottaneen tavaran kuljetettavaksi, mutta se ei edellytä, että tuotteen on oltava allekirjoitushetkellä laivassa vaan se voi myös olla terminaalissa (Suomen huolintaliikkeiden liitto 2010).

4.2.3 Pakkauslista

Pakkausluettelo ilmoittaa mitä kollissa on sisällä. Pakkausluetteloon merkitään lähettäjän sekä vastaanottajan yhteystiedot sekä päivämäärät ja tarkat tiedot tuotteista, jotka kolli pitää sisällään. Pakkausluettelossa ei ole mainintaa kollin sisältämien tuotteiden hinnoista. Pakkauslista laitetaan aina jokaisen kollin kylkeen. Tämän tarkoitus on helpottaa esimerkiksi tullausta. (UPS 2015.)

4.2.4 Alkuperätodistus

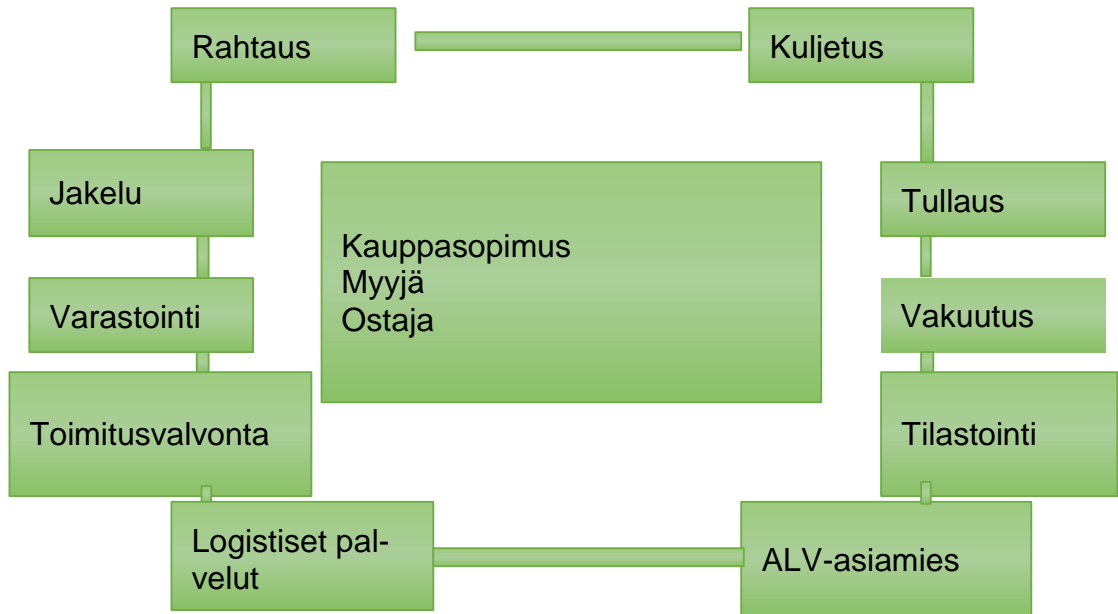
Alkuperätodistus ilmoittaa tuotteen alkuperän ja se vaaditaan EU:n ja niiden kolmansien maiden välisiin kauppoihin joilla ei ole EU:n kanssa vapaakauppasopimusta. Alkuperätodistus on tarkoitettu ulkomaankaupan tilastointiin sekä rajoitusten yms. kohdentamiseen. (Kauppakamari 2015.) Alkuperätodistukseen kuuluu hakemuslomake, jonka viejä on allekirjoittanut, alkuperäiskappale, joka lähtee tavaran mukana sekä jäljennöskappale viejän arkistoon (Kauppakamari 2015). Alkuperätuotteisiin luetaan; sopimusmaissa tuotetut tuotteet joihin ei kuulu mitään tuontiaineksia, sopimusmaissa riittävästi valmistetut tuotteet sekä tuotekohtaiset valmistusehdot täytyvät (Melin 2011, 98).

5 HUOLINTA

5.1 Huolintayrityksen palvelut

Huolinta on alkanut jo silloin, kun ensimmäinen kauppias liikkui kaupittelemassa tuotteitaan maasta toiseen. Ulkomaankaupan laajentuessa kaupustelijan oli käytettävä luottamusmiehiä varmistukseksi tavaroiden perille saapuminen. Maailmankauppa alkoi 1800-luvulla kehittyä eikä kauppias voinut enää olla perillä kaikista kuljetusmääräyksistä ja -muodollisuuksista. Siksi kauppias on tarvinnut näihin perehtynyttä ammattilaista. Näin huolitsijat ovat syntyneet. Suomen laissa ei ole määritelmää huolitsijasta eikä toimialaa ole täten lainsäädännöllisesti määritetty. Pohjoismainen Speditööriliitto on tehnyt yhteiset pelisäännöt, joita huolitsijat noudattavat. (Suomen huolintaliikkeiden liitto ry 2010, 26.)

Huolitsijalla on monta tehtävää. Huolitsija hoitaa (Kuvio 5) tavaroiden kuljetuksen, käsittelyn, purkamisen, lastauksen ja muut tärkeät kuljetuksesta aiheutuvat työt, mutta kaikista tärkein velvollisuus huolitsijalla on toimia niin kuin asiakkaan kanssa on sovittu ja varmistaa asiakkaan edut. Huolitsija hoitaa myös tullitoimienpiteet tai avustaa asiakastaan sen tekemisessä, tekee tavaravakuutuksen asiakkaan lukuun sekä auttaa asiakastaan kaikessa, mitä on sopimukseen kirjattu. (Suomen huolintaliikkeiden liitto ry 2010, 28.)



Kuvio 5. Huolinnan osatekijät (Melin 2011, 27)

Huolitsijan toimimisvelvollisuus alkaa, kun huolitsija ja toimeksiantaja sopivat yhteistyöstä ja huolitsija vastaanottaa toimeksiannon. Toimimisvelvollisuuteen kuuluvat edustajien valitseminen, rahdinkuljettajan valinta ja näiden toimintaohjeiden toimittaminen. Kuljetusohje, jonka toimeksiantaja antaa, velvoittaa huolitsijaa esimerkiksi suunnittelemaan kuljetuksen, valitsemaan yhteistyökumppanit ja tekemään tarvittavat sopimukset. Huolitsijalla on myös tarkastusvelvollisuus, joka tarkoittaa, että huolitsijan tulee tarkastaa tavara ja katsoa, että tiedot asiapapereissa pitävät paikkaansa pakkausten lukumäärään, painoon yms. liittyen. (Suomen huolintaliikkeiden liitto ry 2010, 26–27.)

5.2 Huolinnan pelisäännöt

Huolinta-alalle on laadittu alan yhteiset pelisäännöt ja ensimmäiset säännöt ovat vuodelta 1919. Vuoden 1919 jälkeen sääntöjä on uusittu viisi kertaa. Uusimmat säännöt on tehty vastikään vuoden 2015 kesällä ja ne tulevat käyttöön heti vuoden 2016 alussa. PSYM 2015-säännöt on tarkoitettu ainoastaan Pohjoismaisen Speditööriliiton jäsenille, mutta Pohjoismaisen Speditööriliiton jäsenyhdistys voi

ilmoittaa, että sääntöjä käyttävät kaikki huolimatta siitä, kuuluvatko he tähän liittoon.

Pelissäännöissä (Huolintaliitto 2015) on määritelty, mitä huolintasopimukseen voi sisältyä:

- tavarankuljetus-, edustus- ja välityspalvelut
- logistiikkapalvelut, toimitusketjun hallinta- ja neuvontapalvelut
- tavarankäilytys ja varastointi
- ahtauspalvelut ja laivaselvitys
- muut palvelut kuten tullaus yms.

Ollessaan sopimusosapuolena huolitsija on vastuussa kaikista palveluista, jotka hän on ottanut hoitaakseen ja vastaa muista osapuolista, joita huolitsija on käyttänyt. Sen sijaan välittäjänä ollessaan huolitsija ei ole vastuussa muista osapuolista mikäli hän on ilmoittanut toimeksiantajalleen toimivansa ainoastaan välittäjänä. (Huolintaliitto 2015.)

PSYM 2015-ehdoissa (Huolintaliitto 2015) tehtävän suorittamiseksi huolitsijalla on velvollisuus:

- suorittaa palvelut, noutaa tavaraa, huolehtia siitä ja järjestää tavarankäsittelyä kuten on sopinut
- huolitsijan tulee näyttää, että hän on valvonut toimeksiantajan etuja
- huolitsijan tulee huolehtia siitä, että tavara noudetaan, kuljetetaan ja luovutetaan kohtuullisessa ajassa

Huolitsija voi toimia ilman toimeksiantajan ohjeistusta, mutta mikäli tehtävää suorittaessaan hän ei siihen pysty, katsotaan huolitsijan toimivan toimeksiantajan lukuun. Huolitsija voi myydä, hävittää tai tehdä tavarankäilyttömäksi, jos tuotetta uhkaa pilaantuminen tai arvon väheneminen. Myyntivastikkeen huolitsijan on välittömästi annettava toimeksiantajalleen vähentäen myynnin johdosta koituvat kustannukset. (Huolintaliitto 2015.)

Myös huolitsijan toimeksiantajalla on vastuu vahingosta, jos hän on antanut virheellisiä tietoja tavarasta, tavaroiden pakkaus ja merkintä on puutteellista, tavaramalla on vahinkoa aiheuttavia ominaisuuksia, joita huolitsija ei ole pystynyt havaitsemaan, tavarat ovat laittomia tai puutteellisia tai jos huolitsija kärsii taloudellisia vahinkoja tai muita rikosseuraamuksellisia toimenpiteitä (Huolintaliitto 2015). Jos toimeksiantajalla on huolitsijaa kohtaan aihetta reklamaatioon, on hänen tehtävä se viipymättä joko vastaanottaessaan tavarat ja huomattaessaan virheitä tai jos virhettä ei ole voitu ulkoisesti havaita, tulee reklamaatio tehdä seitsemän päivän kuluessa. Kanne huolitsijaa vastaan tulee tehdä yhden vuoden kuluessa. (Huolintaliitto 2015.) Huolintaan liittyvät tarkemmat säännökset löytyvät Huolintaliiton internetsivuilta PSYM 2015-ehtoina.

5.3 Huolinnan asiakirjat ja sopimukset

Huolintasopimuksen tekee toimeksiantaja ja huolitsija. Sopimus voi käsittää kuljetuksia, tullauksia, varastointia ja muita palveluita. Huolintaliikkeeltä voidaan pyytää tarjous tarpeen mukaan ja huolintaliike vastaa tarjouksellaan, miten tarjous hyväksytään ja otetaan tuotantoon. Huolintasopimus voi syntyä myös tilaamalla toimeksianto, joka on tarjouksen mukainen. (Suomen huolintaliikkeiden liitto ry 2010, 30.)

Asiakas voi tehdä huolintaliikkeen kanssa vuosisopimuksen. Vuosisopimuksessa sovitaan huolinta- ja kuljetushinnoista sekä kuljettavista ja käsiteltävistä määristä. Yhden huolintaliikkeen käyttämisellä on monia etuja, kuten että huolitsijalle voi jättää pysyvät huolintaohjeet. Täten tulevasta toimeksiannosta voidaan ilmoittaa esimerkiksi puhelimitse. Huolintatapahtuma tulee myös sujuvaksi sekä käytännön vastuukysymykset ja toimintatavat tulevat selkeämmiksi. (Suomen huolintaliikkeiden liitto 2010, 30.)

Huolitsijalla on omia asiakirjojaan, joita hän tarvitsee todentamaan toimintaansa. Huolitsijan vastaanottotodistus on peruuttamaton todistus tavarat vastaanotosta ja luovutuksesta vastaanottajalle. Huolitsijan konossementilla huolitsija todistaa,

että hän vastaa koko toimitusketjusta ja toimii rahdinkuljettajan vastuulla. Huolitsijan varastotodistus on tavarankuljetuksen varastoinnista tehty asiakirja, johon tulee aina merkintä, kun huolitsija luovuttaa osan tavaroista. Todiste siitä, että huolitsija on ottanut tavarankuljetettavakseen, on nimeltään huolitsijan kuljetustodistus. (Logistiikanmaailma 2015.)

6 TUTKIMUSTULOKSET

6.1 Haastattelutulokset

Haastattelin sähköpostitse yhtä Lapin tunnettua vientiyritystä, joka on harjoittanut vientiä vuodesta 1972. Haastattelussani halusin saada hieman konkreettista näkökulmaa vientitoimintaan ja parhaiten tämä onnistui haastattelemalla yritystä, joka on toiminut viennin parissa jo vuosikymmeniä. Yrityksen kotimarkkinat ovat Suomessa ja Ruotsissa, mutta yrityksellä on markkinoita myös Iso-Britanniassa, Tanskassa, Itävallassa, Puolassa, Saksassa ja Ranskassa. Aloittaessaan vientiä yritys oli hakenut tietoa Finprolta sekä Ruotsin vastaavalta viennin edistämisorganisaatiosta. Yritys sai vientitukea, joka auttoi kansainvälistymisen alkusysäyksessä. Finprolta ja Ruotsin viennin edistämisorganisaatiolta yritys sai myös tietoa kohdemaan lakipykälästä ja toimintatavoista, mutta myös konsulttiyritykset sekä asiakkaat auttoivat suuresti.

Vienti ulkomaille tapahtuu suoraan ilman välikäsiä ja kuljetus on pääosin aina maateitse. Yritys kertoi, että yksi sen vientiongelmistään on ollut eri maiden lainsäädännöt. EU:n myötä asia on helpottanut, mutta ongelmia tulee edelleen vastaan, vaikkei enää niin suuressa määrin kuin aikaisemmin. Lainsäädäntö on muuttunut paljon harmonisoituneemmaksi. Asiakkaan luotettavuuden arviointi tapahtuu käyttämällä luottotietoyrityksiä sekä business intelligenssiä eli liiketoimintatiedon hallintamenetelmää. Sillä kerätään, tallennetaan ja analysoidaan tietoa. Haastateltavan mukaan vientiä harkitsevan yrityksen kannattaa kääntyä ammattilaisten, esimerkiksi Finpron, puoleen. Heiltä saa apua ja neuvoja sekä taloudellista tukea eri vientitoimintoihin.

6.2 Esimerkkiyritys Case A

Ensimmäinen kuviteltu case yritys on aloittamassa vientiään EU:n markkinoille. Yrityksen vientituotteena on erilaisia aktiviteettipuistoja sekä lapsille että aikuisille. Yrityksellä on ollut myyntiä jo Suomessa, mutta se haluaa laajentaa toiminta-

taansa ja aloittaa vuosien saatossa koko ajan suurenevaa vientitoimintaa. Toisena syynä ovat myös liian pienet kotimarkkinat. Ensin yritys suunnittelee harjoittavansa EU:n sisäistä kauppaa ja viennistä kertyvän kokemuksen kautta yritys lähtisi myös kauemmas.

Yritys lähtee hankkimaan asiakkaita osallistumalla oman alansa messuille Ensimmäisenä yritys hakee tietoa viennistä ja ottaa yhteyttä Finproon, josta yritys saa hyviä neuvoja ja ohjeita. Finpro auttaa yritystä tutustumaan omaan kohde-markkinaansa vierailujen kautta. Yritys tapaa asiantuntijoita ja osallistuu toimiala-seminaareihin, joihin kutsutaan yrityksen toivomia sidosryhmiä (Vahvaselkä 2009, 265–266).

Yritys saa mahdollisen asiakkaan Ranskan Rivieralla toimivalta isolta kauppakeskukselta, joka haluaa rakentaa hienon aktiviteettipuiston oman kauppakeskuksensa sisälle. Asiakas huomasi yrityksen tarjoaman palvelun messuilta, johon heidän edustajansa osallistuivat ja he kiinnostuivat mahdollisuudesta rakentaa jotain uutta kauppakeskuksensa sisälle. He lähettävät tarjouspyynnön yritykselle sähköpostilla. Tarjouspyynnön mukaan yritys saa itse suunnitella aktiviteettipuiston budjetin puitteissa ja he pyytävät yritystä laittamaan tarjouksen, jossa he kertovat, minkälaisen puiston rakentaisivat ja mitkä olisivat sen kustannukset. He myös pyytävät yritystä liittämään tarjoukseen kuvia laitteista, mitä he suunnittelevat. Tarjouspyynnössä on myös ehto, että puiston on oltava sellainen, joka sopii heidän kauppakeskuksensa ulkonäköön ja joka ei tarvitse suuria huoltotöitä. Lisäksi materiaalien on oltava sellaisia, jotka on hankittu ja teetetty ekologisesti, koska asiakas on suuri ympäristöystävällisyyden kannattaja.

Yritykselle tämä oli ensimmäinen askel kohti Euroopan markkinoita ja sen vuoksi tarjous haluttiin tehdä kunnolla. Tarjouksen tekoon osallistuivat sekä yrityksen johto että myyntihenkilöstö yhdessä tuotannon kanssa. Yritys suunnitteli alustavan aktiviteettipuiston pohjapiirroksen asiakkaan lähettämän tulevan aktiviteettipuiston pohjapiirroksen päälle. Näin asiakas sai hyvin mittasuhteita, kuinka iso puistosta loppujen lopuksi tulee. Tarjoukseen he myös kirjasivat, että kaikki yrityksen käyttämät raaka-aineet ovat ekologisesti tuotettuja, joten niistä ei tarvitsisi

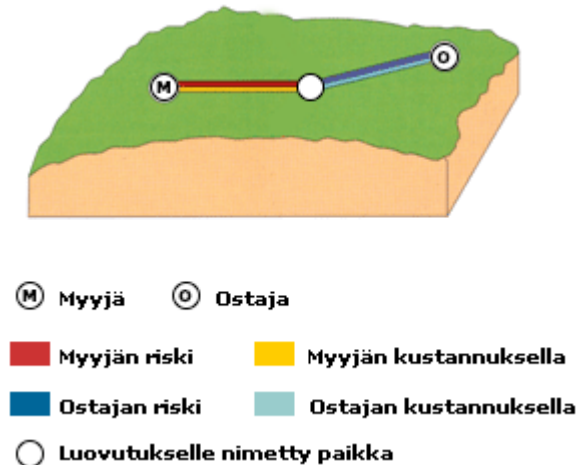
huolehtia. Tämän myötä he myös huomasivat, että heidän tulisi sisällyttää omaan markkinointiinsa selkeämmin yrityksen ekologiset tuotteet, koska asiakas ei sitä näköjään huomannut. Ranskassa on käytäntö, että lähetetty tarjous on sitova vasta, kun asiakas on tutustunut siihen ja siihen on merkitty määräaika, milloin tarjous on hyväksyttävä (Melin 2011, 45). Tarjouksen voi siis peruuttaa siihen saakka, kunnes se on hyväksytty.

Yritys saa asiakkaaltaan tilauksen pian tarjouksen lähettämisen jälkeen. Asiakas oli lukenut tarjouksen ja ollut siihen aika lailla tyytyväinen, mutta oli halunnut muutamia muutoksia, jotka hän sitten kirjasi tilaukseen. Yritys ei kuitenkaan pysty lähettämään tilausvahvistusta, koska olennaisia asioita tarjouksesta oli muutettu. Asiakas oli vaatinut erään keinun värin muutosta keltaisesta harvemmin käytettyyn mariininsiniseen. Mariininsinisen sävytys maksaa enemmän kuin tavallisen sinisen, joten siksi myös keinun hinta muuttuu hieman. Lisäksi asiakas oli halunnut käyttää tavallisen keinun istuimen sijaan kauppakeskuksen u-logon muotoista istuinta. Istuimen muotoilu oli hieman epätavallinen, joten siksi hinta nousi, koska keinun istuimen muotoiluun vaadittiin enemmän työtunteja ja enemmän materiaalia. Yritys lähettää vastatarjouksen asiakkaalleen ja joutuu odottamaan hyväksyvää vastausta ennen kuin voi lähettää tilausvahvistuksen. Asiakas myöntyy muutoksiin ja lähettää uuden tilauksen, jossa on uudet hinnat ja alennukset merkitty oikein. Yritys voi lähettää tilausvahvistuksen ja niin kaupat on virallisesti kummankin osapuolen osalta sovittu.

Yritys laatii kauppasopimuksen yhdessä oman asiakkaansa sekä kummankin yrityksen lakiasiantuntijoiden kanssa. Lakimiehet katsovat, että kauppasopimuksessa on mainittu kaikki kaupan kannalta oleelliset seikat ja että sopimus on kummankin osapuolen kannalta oikeudenmukainen.

Maksuehdoksi yritys asettaa ennakkomaksun, eli asiakas maksaa puolet tilauksesta ennakkoon ja loput 14 päivän kuluttua toimituksesta. Maksutapana he käyttävät maksumääräystä. Toimituksen tietoihin yritys kirjoittaa, että tuotteet lähetetään kahden kuukauden kuluttua ja kaikki osat lähtevät kerralla. Jos myyjän toi-

mitus viivästyy, on asiakkaalla oikeus vaatia kauppahinnan alentamista. Toimitustapana Yritys käyttää DAP-toimituslauseketta (kuvio 6) eli myyjä hankkii rahdinkuljettajan, joka vie tuotteet aina niiden rakennuspaikalle saakka. Ostaja purkaa kuorman omilla kustannuksillaan ja purkamisen jälkeen ostaja odottaa, että myyjän lähettämät rakentajat tulevat paikalle.



Kuvio 6. DAP-toimituslauseke. (If 2015.)

Aktiviteetti puiston takuu kestää kymmenen vuotta, koska puisto sijaitsee sisällä kauppakeskuksessa eikä siten altistu sään vaihteluille. Takuu ei kata normaalia kulutusta eikä väärinkäyttöä. Asennuksesta johtuvat viat eivät kuulu Yritys A:n takuuseen, koska asennuksen suoritti eri rakennusyriyys, jonka takuuseen asennuksesta aiheutuvat viat menevät. Takuun ehtona on myös, että aktiviteetti puisto tarkastetaan säännöllisin väliajoin ja sitä huolletaan Yritys A:n antamien ohjeiden mukaan.

Omistusoikeus tuotteeseen siirtyy vasta sitten, kun asiakas on maksanut tuotteen kokonaisuudessaan. Tämän vuoksi puiston rakentaminen saa alkaa vasta viimeisen maksusuorituksen jälkeen. Kauppasopimus astuu voimaan heti kummankin kaupan osapuolen allekirjoitettua sopimuksen. Myyjän vastuulla on lähettää asiakkaalle allekirjoittamansa kauppasopimus sekä osa kauppalaskusta.

Toimituksen jälkeen Yritys A oli yhteydessä asiakkaaseensa puhelimitse ja kyseli, miten uusi aktiviteettipuisto on otettu vastaan. Asiakas oli iloinen myyjän yhteydenotosta ja lupasi lähettää kuvia valmiista aktiviteettipuistosta myyjän markkinointia varten. Yritys A asiakas myös kertoi saaneensa kyselyitä, mistä aktiviteettipuistoja saa tilattua, ja kauppakeskuksen omistaja olikin antanut Yritys A:n yhteystiedot näille henkilöille.

6.3 Esimerkkiyritys Case B

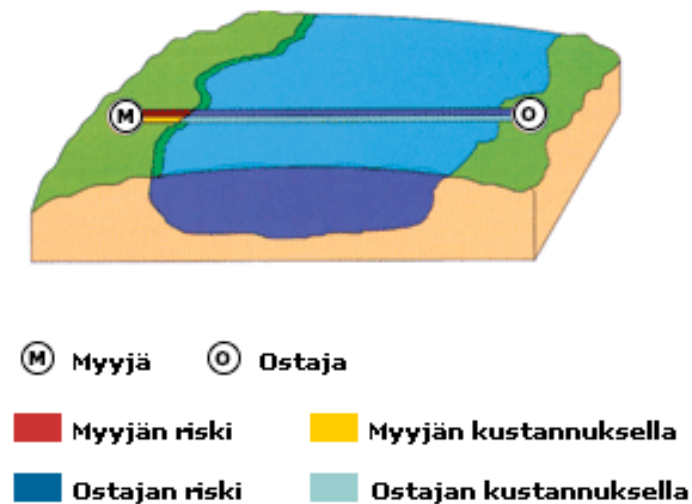
Yritys suunnittelee hirren vientiä Saksan markkinoille. Yritys on jo miettinyt valmiiksi, mihin kohdemarkkinaan haluaa vientinsä pääasiassa kohdistaa, ja se lähtee hankkimaan asiakkaita tältä pohjalta. Yritys ottaa itse suoraan yhteyttä mahdollisiin potentiaalsiin asiakkaisiin sähköpostilla sekä lähettämällä esitteitä. Yritys kuulee Jyväskylässä järjestettävästä Puukone-messusta ja päättää osallistua sinne hankkimalla oman messupisteen.

Yritys saa tarjouspyynnön asiakkaalta, jolle he laittoivat sähköpostia ja esitteen. Asiakas kiinnostui ja jutteli oman asiakkaansa kanssa materiaalista, ennen kuin jätti tarjouspyynnön. Yrityksen asiakas on rakennusyritys, joka rakentaa lomamökkejä omille asiakkailleen. Yritys etsii koko ajan uutta materiaalia, joka kiinnostaisi asiakkaita ja saisi heidät tilaamaan oman unelmiensa lomamökin.

Asiakas ilmoitti tarjouspyynnössään neliömäärän, jota he suunnilleen tulisivat tarvitsemaan ja halusi, että yritys toimittaisi hirsipuut valmiiksi sopivan kokoisiksi leikkattuina sekä käsiteltyinä suoja-aineilla. Yrityksellä on paljon kokemusta hirren toimittamisesta valmiiksi mitoitettuina ja suoja-aineilla käsiteltyinä. Raakapuuta heiltä harvemmin kukaan kysyy. Tarjouksen laatiminen oli kuitenkin hieman vaikeampaa, koska Euroopan markkinat ovat paljon erilaisempia kuin kotimaan markkinat. Jopa Euroopan mökit ovat puolta suurempia kuin suomalaisten ja siksi heidän piti varmistaa, että tarjouksessa pyydetty neliömäärä pystyttiin toimittamaan samaan aikaan.

Saksassa tarjous on sitova välittömästi, kun se on saapunut vastaanottajalle. Asiakkaan ei edes tarvitse lukea tarjousta ja tarjouksen lähettäjän on siihen sitouduttava. Kun asiakas on vastaanottanut tarjouksen ja hyväksynyt sen, hän tekee siitä tilauksen. Tilaukseen sisällytetään samat olennaiset asiat kuin tarjouksessa. Yritys saa asiakkaaltaan tilauksen, jossa on heidän tarjouksessaan mainitut asiat. Asiakas hyväksyi suunnitelman sellaisenaan eikä vaatinut muutoksia. Yritys lähetti tilausvahvistuksen.

Yrityksellä on kyseessä raaka-ainekauppa. Tämän vuoksi asiakas vaatii, että kauppasopimuksessa näkyy tarkasti hirsipuun laatu sekä, minkälaista laaduntarkastusmenetelmää Yritys käyttää. Asiakas vaatii, että kauppasopimuksen kielenä käytetään saksaa. Yrityksellä on palveluksessaan monia työntekijöitä, jotka osaa- vat saksaa, joten asiakkaan vaatimus ei tuota päänvaivaa. Sopimukseen merkitään eri laskutusosoite kuin toimitusosoite, koska puut toimitetaan suoraan mökin rakennuspaikalle. Toimitusehtona käytetään FAS-toimitusehtoa (Kuvio 7), eli myyjä kuljettaa puut sovitulle lastauspaikalle, josta lähtien asiakas on vastuussa lastauksesta ja purkamisesta. Toimitus tapahtuu siis meritse.



Kuvio 7. FAS-toimitusehto. (If 2015.)

Maksuehtona on, että asiakas maksaa tuotteet 30 päivän kuluttua toimituksesta. Maksutapana on perittävä. Tuotteisiin liittyvä takuu kattaa ainoastaan virheellisesti mitoitettut mökin osat. Yritys laatii sopimuksen, jonka sitten lähettää postin kautta asiakkaalleen, koska asiakas ei pääse solmimaan sopimusta paikan päälle. Kauppalaskun myyjä lähettää vasta, kun tuotteet on toimitettu asiakkaalle.

Yritys sai asiakkaaltaan kuvia valmiista mökistä ja kertoi oman asiakkaansa olleen hirsipuun laatuun tyytyväinen. Yrityksen asiakas kertoi haluavansa tehdä enemmänkin kauppasopimuksia ja he päätyivät tekemään kolmen vuoden sopimuksen mittatilauspuiden hankkimisesta

7 POHDINTA

Opinnäytetyön aiheena oli tehdä arkikielellä ja kansantajuisesti tiivistetty kokonaisuus vientitoiminnan aloittamisesta. Opinnäytetyössä otettiin huomioon EU:n alue eli sisäinen kauppa. Työssä käsiteltiin asiakirjoja erillisessä osassa sekä viennin prosessia omassa kategoriassaan lähtien aina asiakkaiden hankinnasta toimitukseen ja toimituksen jälkeiseen vaiheeseen. Viennin aloittamiseen mahdollisesti tarvittavia apurahoja käsiteltiin myös, mutta hieman lyhyemmin, koska pääasiassa haluttiin keskittyä enemmän tuotteiden kuljetukseen. Näillä tavoitteilla opinnäytetyön tekeminen sujui hyvin ja opinnäytetyöstä saa selkeästi esille, mistä tietoa saa lisää ja tarkemmin. Kansantajuisesti kirjoittaminen ei tuottanut ongelmia, koska sisäkaupassa ei tarvita erityisiä tullaustoimenpiteitä eikä näin ollen tullut kovin paljoa lakipykäliden ja asetusten selventämistä.

Aihe oli mielenkiintoinen ja siitä olisi saanut paljon pidemmänkin ohjekirjan tehtyä, mutta halusin kirjoittaa hieman lyhyemmin, koska internetistä saa nykyään paljon selville juuri samaisista asioista. Kaksi case-yritystä auttaa hahmottamaan vientiprosessia. Teoriaa tuli todella paljon, koska ohjekirjan pitää olla luotettava ja ajantasainen ja näin ollen omia mielipiteitä tuli hieman vähemmän esille. Opinnäytetyön tekemisessä opin itsekkin paljon uusia asioita, joita ei ole aiemmin tullut vastaan. Ohjekirjan tekeminen oli mielekästä, ja hieman yllätyin siitä kaikesta, mitä vientiyrityksellä tulee toimintansa aikana vastaan. Ongelmia en edes käsitellyt, koska niitä tulee vastaan aina erilaisia. Opinnäytetyötä voi hyödyntää varsin hyvin, mutta kuten kaikissa liiketoiminnan osa-alueissa, asiantuntijan puoleen kääntyminen tulee melkein jokaisella vastaan.

Kahdesta esimerkistäni huomaa, miten yritysten vientisuunnitelmat eroavat toisistaan. Siinä missä Case A haluaa ottaa koko EU:n mahdolliseksi kohdemarkkinakseen, hankkii Case B asiakkaita ainoastaan Saksasta, koska kokee siellä olevan enemmän kysyntää hyvälle hirsipuulle. Myös näiden kahden yrityksen asiakashankintastrategiat eroavat huomattavasti. Case A hakee apua ulkopuoliselta ja Case B päättää hoitaa asiakashankinnan itse. Kumpikin yritys kuitenkin käyttää

avukseen messuja sekä sähköpostia. Messut ovat myös kätevä tapa tutustua asiakkaiden lisäksi myös kilpailijoihin.

Opinnäytetyötä voi jatkaa monella tapaa. Yhtenä tapana voi esimerkiksi olla, että käsitellään vientiyriyten kohtaamia ongelmia ja vastaiskuja ulkomaankaupassa sekä ”konkareiden” neuvoja, miten joitakin yleisimpiä ongelmatilanteita voidaan välttää. Jokaista ongelmaa ei voida etukäteen ennakoida, mutta yleisimpiä kyllä. Myös viennin alkaminen EU:n ulkopuolelle olisi uusi aihe ja siitä saisi myös pitkän tutkimuksen tehtyä. Ulkomaankaupassa tulee vastaan eri maiden lait ja se olisi erilainen kuin sisäkauppa, koska sisäkaupassa tavaroilla ja palveluilla on vapaa liikkuvuus ja kaikkea sääntele yhteiset EU:n säännökset.

LÄHTEET

- Finnvera 2015 a. Vientiluottojen rahoittaminen. Viitattu 30.9.2015.
<https://www.finnvera.fi/Vienti-ja-kansainvaelistyminen/Vientiluotot-ja-korontaus/Vientiluottojen-rahoittaminen>
- Finnvera 2015 b. Vientikaupan rahoitusohjelma. Viitattu 15.9.2015.
<https://www.finnvera.fi/Vienti-ja-kansainvaelistyminen/Kasvua-kansainvaelistyksen-markkinoilta/Vientikaupan-rahoitus-ohjelma>
- Finnvera 2015 c. Kansainvälistymislain. Viitattu 15.9.2015. <https://www.finnvera.fi/Tuotteet-ja-UKK/Lainat/Kansainvaelistymislain>
- Fintra. 2006. Vientikaupan asiakirjat 2007. 33. painos. Helsinki: Multiprint
- Fintra. 2006. Vientiopas. 13.painos. Helsinki: Multiprint.
- Huolintaliitto. 2015. PSYM 2015. Viitattu 5.10.2015. http://www.huolintaliitto.fi/media/psym_2015_fi.pdf
- Kauppakamari. 2015. Alkuperätodistus. Viitattu 6.10.2015. <http://kauppakamari.fi/kansainvaliset-asiat/asiakirjat/ulkomaankaupan-asiakirjat-2/alkuperatodistus/>
- Kotisalo Y. 3/2003. Uutta liiketoimintaa viennistä. Viitattu 15.9.2015.
http://www.pellervo.fi/otlehti/ot3_03/vienti.htm
- Kurkela R. Puolistrukturoitu haastattelu. Viitattu 15.9.2015.
<https://www.stat.fi/virsta/tkeruu/04/02/>
- If. 2015. Incoterms 2010. Viitattu 25.10.2015. <https://www.if.fi/web/fi/yritysassiakkaat/vakuutuksemme/incoterms/pages/default.aspx>
- Logistiikan maailma. 2015. Huolintaan liittyviä asiakirjoja. Viitattu 24.9.2015.
http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Huolintaan_liittyvi%C3%A4_asiakirjoja
- Melin K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Vienti ja tuonti. Tampere: AMK-kustannus.
- Newby, E & Suni, J. 2012. Palveluiden viennin viimeaikainen kehitys. Viitattu 15.9.2015. <http://www.suomenpankki.fi/pdf/170893.pdf>
- Oikotie. 2015. Business intelligence konsultti. Viitattu 3.11.2015. <https://tyopaikat.oikotie.fi/toimiala/konsultointivalmennus/business-intelligence-konsultti>

Pantsu P. 2014. Palveluvienti kipusi uuteen ennätykseen. Viitattu 15.9.2015. http://yle.fi/uutiset/palveluvienti_kipusi_uuteen_ennatykseen/7186860

Pohjola. 2015. Tavarankuljetusvakuutus. Viitattu 30.9.2015. <https://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/vakuutukset/vakuutus-tuotteet/omaisuusvakuutukset/tavarankuljetusvakuutus?cid=330802310>

Quynh L. 2015. Incoterm 2010. Viitattu 24.9.2015. <http://quynhloan.com/inco-term-2010-ex-works-term-exw-2015/#more-40>

Räty A. 2015. Toimituslausekkeet. Viitattu 24.9.2015. <http://www.logistiikanmaa-ilma.fi/wiki/Luokka:Toimituslausekkeet>

Suomen asiakastieto Oy. 2015. BIGNet Europe-yritystietoa Euroopasta. Viitattu 3.11.2015. <http://www.asiakastieto.fi/web/guest/eurooppa/bignet-europe>

Suomen huolintaliikkeiden liitto ry. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Vantaa: Suomen spedservice Oy.

Suomen pankki. 2012. Palveluiden viennin viimeaikainen kehitys. Viitattu 15.9.2015. <http://www.suomenpankki.fi/pdf/170893.pdf>

Suomen tavaravienti notkahti huomattavasti. 2015. Viitattu 15.9.2015. <http://www.hs.fi/talous/a1438306577380>

Tilastokeskus. 2015. Ulkomaankauppa kansantaloudessa. Viitattu 15.9.2015. <http://www.findikaattori.fi/fi/33>

Tulli 2015 a.Tavaroiden ulkomaankaupan ennakkotilasto heinäkuussa 2015. Viitattu 15.9.2015. <http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/tilastot/ennakko/072015/index.html?bc=370>

Tulli 2015 b Tavaroiden ulkomaankaupan ennakkotilasto elokuussa 2015. Viitattu 18.10.2015. <http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/tilastot/ennakko/082015/index.html>

Tulli 2015 c. Vientirajoitukset. Viitattu 1.10.2015. <http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vientirajoitukset/index.jsp>

Tullihallitus. 2015. Suomen tavaravienti tuoteluokittain 2014, 55,8 mrd. euroa. Viitattu 15.9.2015. http://pda.ek.fi/ek_suomeksi/suhdannekuvat/liitetiedot/pdf/rakvie2.pdf

UPS. 2015. Mikä on pakkauslista ja miten sitä käytetään? Viitattu 1.10.2015. <https://www.ups.com/content/fi/fi/resources/sri/packing-list.html>

Vahvaselkä, I. 2009. Kansainvälinen liiketoiminta ja markkinointi. Edita Prima Oy: Helsinki.

Yritys-Suomi. 2015. Vienti. Viitattu 18.10.2015. <https://www.yrityssuomi.fi/vienti>

LIITTEET

Liite 1. Haastattelukysymykset

Liite 2. Merirahtikirja (LWB)

Liite 3. Kansainvälinen autorahतिकirja (CMR)

Liite 4. Kansainvälinen rautatierahtikirja (CIM)

Liite 5. Tullin Intrastat-lomake

Liite 1. Haastattelukysymykset ja vastaukset.

1. Kuinka kauan olette harjoittaneet vientiä ulkomaille?
2. Mitkä maat ovat pääasiallisia kohteitanne EU:ssa?
3. Aloittaessanne vientitoiminnan mistä tai keneltä saitte tietoa vientitoimintaa varten ja minkälaista tietoa lähditte ensisijaisesti hakemaan?
4. Mistä saitte tietoa kohdemaan lakipykälästä ja toimintatavoista?
5. Hoidatteko viennin suoraan itse vai käytättekö agenttia, huolitsijaa yms. ja vaihtelee ko tuotteidenne toimittaja?
6. Kuljetatteko tuotteenne maa, - meri, - ilma- vai rautateitse?
7. Mitä ongelmia olette kohdanneet ulkomaanviennissä?
8. Miten varmistatte, että asiakkaanne on luotettava asiakas?
9. Mitä neuvoja antaisitte vientitoiminnan aloittamasta suunnittelevalle yritykselle?
10. Mistä Teidän mielestänne vientitoimintaa aloittavan yrityksen kannattaa hankkia apua ja tietoa?

Liite 2. Merirahtikirja (LWB)

Shipper	
Consignee (not to order)	
Notify address	
Pre-carriage by	Place of receipt
Vessel	Port of loading
Port of discharge	Place of delivery

LINER WAYBILL

LWB No.

NON-NEGOTIABLE Reference No.
for Port to Port Shipment
or Combined Transport

LWB



FINNLINES PLC
P.O.Box 197
FI-00181 HELSINKI, FINLAND
Business ID 0201153-9
Domicile Helsinki
Telephone +358 (0)10 343 50
Telefax +358 (0)10 343 5200

Marks and Nos.	Number and kind of packages: description of goods	Gross weight	Measurement

Particulars furnished by the Merchant

Freight details, charges etc.	<p>RECEIVED the goods as specified above according to Shipper's declaration in apparent good order and condition - unless otherwise stated herein - weight, measure, marks, numbers, quality, contents and value unknown for carriage from the place of receipt or port of loading to the port of discharge or place of delivery, whichever is respectively applicable.</p> <p>The goods covered by this Liner Waybill will be delivered to the Party named as Consignee or its authorized agent, on production of proof of identity without any documentary formalities. Carrier to exercise due care ensuring that delivery is made to the proper party. However, in case of incorrect delivery, no responsibility will be accepted unless due to fault or neglect on the part of the Carrier.</p> <p>This Liner Waybill which is not a document of title to the goods is deemed to be a contract of carriage which is subject to the terms, conditions, exceptions, limitations and liberties set out in the Carrier's Standard Conditions of Carriage applicable to the voyage covered by this Liner Waybill and operative on its date of issue. Except for live animals, and goods which are stated herein to be carried on deck, and are so carried, these Standard Conditions of Carriage incorporate, insofar as no provisions contained in any international convention or mandatory national law apply to the carriage by sea, in respect of the sea portion of the transit, the Hague Rules contained in the Brussels Convention dated 25th August 1924 and any compulsorily applicable national enactment of either the Hague Rules as such or as amended by the Hague-Visby Rules contained in the Brussels Protocol dated 23rd February 1968 and the protocol in relation to SDR's signed at Brussels on 21st December 1979, which would have been applicable if the Carrier had issued a Bill of Lading instead of this non-negotiable Liner Waybill.</p> <p>A copy of the Carrier's Standard Conditions of Carriage applicable hereto may be inspected or will be supplied on request at the office of the Carrier or of the Carrier's principal agents. The Shipper accepts these Standard Conditions on his own behalf and on behalf of the Consignee and/or the Owner of the goods and warrants that he has authority to do so.</p> <p>The Shipper agrees to indemnify the Carrier for any liability incurred by the Carrier to any party in connection with the goods in excess of the Carrier's liability under the Standard Conditions.</p> <p>Without prejudice to the above, the Carrier may process, and settle, claims from any party entitled to bring such claims and any such settlement or payment shall be a complete discharge of the Carrier's liability to the Shipper.</p>
	Freight payable at

Place and date of issue
Signed for
_____ as Carrier
by
_____ As agent(s) only to the Carrier

Note:
The Merchant's attention is called to the fact that according to Clauses 10 to 13 and Clauses 24 to 27 of this Document, the liability of the Carrier is, in most cases, limited in respect of loss of or damage to the goods and delay.

Liite 3. Kansainvälinen autorahetikirja (CMR)

RAHTIKIRJA FRAKTSEDEL

Lähettiläin
KL-DEMO OY AB
METSÄLÄNTIE 2
00620 HELSINKI
TIINA TILAAJA 050 1234 567

Asiakasnumero
11223344
Sopimusnumero
11223344-20
Tilauksen tilausnumero
8003051709

Lähetysajankohta
3.1.2013
Lähettiläin
Kansainvälinen autorahetikirja

Numero
141009553365

Vastaanottaja Postagens VASTAANOTTAVA OY TOIMITUSKUJA 6 80100 JOENSUU VEIKKO VASTAANOTTAJA 050 7654 321		Asiakkaan Numero 11223344 Sopimuksen Numero 11223344-20	Funktioninimi KIITOLINJA	
Lähtöpöytäkirja NOUTO-OSOITE OY NOUTOJIE 3 00100 HELSINKI		 141009553365		
Vastaanottajan nimi VASTAANOTTAVA OY TOIMITUSKUJA 6 80100 JOENSUU		Funktioninimi LÄHETTÄJÄ		Asiakkaan Numero 11223344 Sopimuksen Numero 11223344-20

Nettopaino Netto	Kuollut ja hirt Kullerat och slag	Stuhti, yksiköt ja V&E tiedot Stämål, yttarmål och ADR-information	(Yksit) (Kst)	Brutto, kg	Tilauksen, kil märke
	1 EUR-LAVA	KOTVUKLAPEJA		500	

Lähetyskoko Lähetyskoko	Kuoli Kullerat	Lähetyskoko Lähetyskoko	Brutto, kg	Kuoli Kullerat
	1	0	500	

Lähetyskoko Lähetyskoko	Kuoli Kullerat	Lähetyskoko Lähetyskoko	Brutto, kg 500	Kuoli Kullerat
----------------------------	-------------------	----------------------------	-------------------	-------------------

Lähetyskoko Lähetyskoko	Kuoli Kullerat	Lähetyskoko Lähetyskoko	Brutto, kg 500	Kuoli Kullerat
----------------------------	-------------------	----------------------------	-------------------	-------------------

Lähetyskoko Lähetyskoko	Kuoli Kullerat	Lähetyskoko Lähetyskoko	Brutto, kg 500	Kuoli Kullerat
----------------------------	-------------------	----------------------------	-------------------	-------------------

Lähetyskoko Lähetyskoko	Kuoli Kullerat	Lähetyskoko Lähetyskoko	Brutto, kg 500	Kuoli Kullerat
----------------------------	-------------------	----------------------------	-------------------	-------------------

Liite 4. Kansainvälinen rautatierahतिकirja (CIM)

RAHTIKIRJA FRAKTSEDEL LIITE 1

IFYLLES AV KUNDEN	Lähettiläji/Osoite Avsändare/Adress		As.nro Kundnr		Lähetyspvm Avsändningsdatum		Rahokirjanumero Fraktsedel nr 27 0331718				
			Sop.nro Avt.nr		Viteteto Referens						
	Vastaanottaja/Osoite Mottagare/Adress		As.nro Kundnr		Rahdenkuljettaja Fraktörare		Auto nro Bil nr Linja nro Linje nr				
			Sop.nro Avt.nr		Kuljetusohjeet Transportdirektiv						
Toimitusosoite Leveransadress		Puh. Tel.		Toimituslauseke Leveransklausul							
Lähtöpaikka Avsändningsort		Kuormaamopaikka Lastningsplats		Rahdin maksaa Frakten betalas av							
				<input type="checkbox"/> Lähettiläji Avsändare <input type="checkbox"/> Vastaanottaja Mottagare <input type="checkbox"/> Kätesellä Kontant		As.nro Kundnr					
Määräpaikka Bestämelseort		Purkamapaikka Lossningsplats		<input type="checkbox"/> Muu Annan		Sop.nro Avt.nr					
ASIAKKAAN TÄYTETTÄVÄ	45 Nro/Merkki Nr/Märke		Kolliku Kollantat	Pakkaus Forp.	Säälto/VAK-merkenat Innehåll/VAK-anteckningar		Koodi Kod	Brutto kg	Tilavuus Volym m ³	Läivämetsä Flakmeter	
	196122-6		1	vk	663, UN1098 ALLYYLIALKOHOLI 6.1 (3), I						
	FIN-lavoja kpl pall st.		Yhteensä Tillsammans							Rahditusp. Fraktv.	
Varaumat/Lähettiläjän merkinnät Forbehåll/Avsändarens anmärkningar						Rahdi Frakt	Lähettiläji Avsändare	Vastottaja Mottagare			
						Nouto Avhämtning					
						Jakelu Utödelning					
						Muu palvelu Annan service					
Kuljetustuki-km Transportsöd-km		12 Lähtöl	14 Määräl	23 Vnt/Tot	24 Rytmak	27 LJP	28 VAK	33 Asemav.			
		34 Yks	39 R/Kon	40 Yks ikm	43 Vp-pal	44 Pann/Do/69	72	Yhteensä Tillsammans			
Jälkivaatimus kirjaimin Efterkrav med bokstäver								Numeron Med siffror			
Panikkyyhteys Bankförbindelse								Yhteensä Tillsammans			
Pvm ja vastaanottajan allekirjoitus Mottagarens underskrift och datum				Ottotu kuljetettavaksi pvm Mottaget till befordran och datum				Lähettiläjän allekirjoitus Avsändarens underskrift			

1

Liite 5. Tullin intrastat-lomake (Tulli 2015).

TULLI TULLI • CUSTOMS		LOMAKE N Vienti [2]		INTRASTAT					
Tiedonantovelvollinen FI 6666662-2 Import-Export Finland		Tilastojakso* 2015-01		Ilmoitusnumero* 15-11-042-EL0-008					
Asiamies FI 6666662-2 Import-Export Finland		Viite <u>ohje</u>							
Ilmoitus, jossa ei ole yhtään nimike-erää, tulkitaan nolailmoitukseksi.									
Tavaranimike* <u>ohje</u> 39189000 <input type="button" value="Hae"/>		Tavarankuvaus <u>(päivitä) ohje</u>							
Määrämaa* <u>ohje</u> (valitse maa pudotusvalikosta tai anna kaksimerkkinen koodi tekstikenttään) BE - BELGIA									
Kauppatahtuman luonne* 11 - Suora osto/myynti									
Kuljetusmuoto* 1 - Merikuljetus (ml. auto- ja junalauttakuljetus)									
Nettopaino kg <u>ohje</u> <input type="text"/> vapaaeht.		Toinen paljous <u>ohje</u> 1125 m2							
Laskutusarvo* <u>ohje</u> 14800 EUR		Tilastoarvo <u>ohje</u> <input type="text"/> EUR							
Laskutusarvo muussa valuutassa <u>ohje</u> <input type="text"/> < Valitse >		Tilastoarvo muussa valuutassa <u>ohje</u> <input type="text"/> < Valitse >							
Syötä laskutus- ja tilastoarvot euroissa tai muussa valuutassa. Jos syötät arvot muussa valuutassa kuin euroissa, lasketaan euroarvo automaattisesti.									
<input type="button" value="Lisää tiedot lomakkeelle"/>		<input type="button" value="Korvaa valittu rivi"/>							
#	Nimike	Määrämaa	Kt	Km	Nettop.	2. palj.	Laskutusarvo	Tilastoarvo	
1	39172900	DK - TANSKA	11 - Suora osto/myynti	1 - Merikuljetus (ml. auto- ja junalauttakuljetus)	1450		9400		<input type="button" value="Kopioi"/> <input type="button" value="Poista rivi"/>
2	39232100	SE - RUOTSI	11 - Suora osto/myynti	1 - Merikuljetus (ml. auto- ja junalauttakuljetus)	9100		32150		<input type="button" value="Kopioi"/> <input type="button" value="Poista rivi"/>
3	39231000	EE - VIRO	11 - Suora osto/myynti	1 - Merikuljetus (ml. auto- ja junalauttakuljetus)	485		3315		<input type="button" value="Kopioi"/> <input type="button" value="Poista rivi"/>
4	39189000	BE - BELGIA	11 - Suora osto/myynti	1 - Merikuljetus (ml. auto- ja junalauttakuljetus)		1125	14800		<input type="button" value="Kopioi"/> <input type="button" value="Poista rivi"/>
Erien laskutusarvot yhteensä:					59665		EUR		