

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketoiminnan logistiikka

Annileena Väkevä

TUOTANTOLINJASTON VIENTIOPERAATIO SUOMESTA ETELÄ-AASIAAN

Opinnäytetyö 2010

# TIIVISTELMÄ

## KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

### Liiketoiminnan logistiikka

VÄKEVÄ, ANNILEENA

Opinnäytetyö

Työn ohjaaja

Avainsanat

Tuotantolinjaston vientioperaatio Suomesta Etelä-Aasiaan

42 sivua + 10 liitesivua

Lehtori Maiju Hankia

vientioperaatio, kauppasopimus, vientidokumentti, tullimenettely

Suomen liittyminen Euroopan unioniin toi mukanaan suomalaisille yrityksille mahdollisuuden laajentaa markkinoitaan ulkomaille ja sen avulla kasvattaa kilpailuasemaansa maailmalla. Tämä laajentuminen ulkomaanmarkkinoille toi myös mukanaan joitakin haittapuolia yrityksille. Näitä haittapuolia oli esimerkiksi yritysten tarve sopeutua nopeasti rakennemuutoksiin, joita ilmeni kansainvälisen kaupankäynnin yleistyttyä. Euroopan unionin jäsenyys aiheutti muun muassa suomalaiselle elintarviketeollisuudelle erityisiä paineita esimerkiksi tuotantokustannusten optimoinnissa Euroopan unionin tasolle sekä tuonnista johtuvan ylikapasiteetin huomioimisen omassa tuotannossa.

Tässä työssä perehdyttiin erääseen vientioperaatioon, jossa ylikapasiteetin vuoksi tuotannosta poistettu lihanjalostuslinjasto vietiin Etelä-Aasiaan. Työssä tutkittiin muun muassa niitä tekijöitä, joita täytyi tarkastella ja ottaa huomioon Euroopan unionin ulkopuolelle tapahtuvassa viennissä.

Työssä on tarkasteltu mitkä ovat viennissä käytettävät toimintavaihtoehdot, mitä asioita on huomioitava ennen operaation aloittamista, mitä seikkoja on tarkasteltava ennen varsinaisten sopimusten allekirjoittamista ja mitä eri tullimenettelyjä viennissä käytetään. Kyseisen lihanjalostuslinjaston viennin osalta on käyty läpi kaikki operaation aikana suoritettavat toimet vientioperaation aloittamisesta konttien lähettämiseen.

Lopuksi on tehty yhteenveto, jossa käydään lyhyesti läpi muun muassa, mitä seikkoja on otettava huomioon ennen kuin aloitetaan esimerkiksi tämän työn tutkimuskohteena olevan vientioperaation kaltaista projektia sekä mitä ongelmia voi mahdollisesti ilmetä operaation aikana ja kuinka niihin voidaan varautua.

## ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Business Logistics

VÄKEVÄ, ANNILEENA

Export operation of meat Production Line from Finland to Asia

Bachelor's Thesis

42 pages + 10 pages of appendices

Supervisor

Maiju Hankia, Senior Lecturer

Keywords

Export operation, trade agreement, export document, customs clearance

Finland joining to the European Union allowed Finnish companies possibilities to expand their business activities abroad and increase their international market share. Operating in international business created also some negative effects in Finnish business – and industry segments. As one such adverse effect can be mentioned the required rapid adaptation with the industrial restructuring of the European Union.

Especially Finnish food industry faced specific requirements, for instance optimizing the production costs on the European Union level of expenditure. In addition, import obliged Finnish industry to verify and reduce its own production capacity.

This thesis aims to examine one export operation where the export object was a meat production line. Because of overcapacity the line was cut out of production and sold to Asia. The thesis focuses among other things on all the elements and facts which must be considered when exporting products or services outside the European Union countries.

This thesis views different alternatives for export operations: which points should be observed before starting the project, which facts should be noticed before signing final agreements, which different types of customs procedures exist. The thesis presents also the export operation of the meat production line, detailed from starting the project up to sending the containers.

The summary presents the factors the exporter should take into consideration before starting a similar export project as presented in this thesis and the problems possibly rising during the operation.

# SISÄLLYS

## TIIVISTELMÄ

## ABSTRACT

1	JOHDANTO	6
2	ELINTARVIKETEOLLISUUDEN MUUTOSPAINHEET	7
3	VIENNIN TOIMINTAVAIHTOEHDOT	7
4	ENNAKKOON HUOMIOITAVAT ASIAT JA SOPIMUSTEN TEKEMINEN	9
	4.1 Vientilähetysten vakuuttaminen	10
	4.2 Viennin rahoitus	11
	4.3 Kansainvälisen kaupan säädökset ja lainsäädäntö	12
	4.4 Maksutapa ja maksuehdot	14
	4.5 Toimituslausekkeet	18
	4.6 Sopimuksen tekeminen tuotantolinjaston vientioperaatioissa	21
5	VIENTIOPERAATION ALOITTAMINEN	24
	5.1 Suunnittelu ja linjaston merkitseminen	25
	5.2 Purkutyön aloitus	27
	5.3 Kontitustyön suunnittelu	28
	5.4 Pakkausluetteloiden tekeminen	28
6	TULLIMENETTELYT	29
	6.1 Vientimenettely EU:n ulkopuolisessa viennissä	29
	6.2 Sähköinen vientimenettely	30
	6.3 Tarvittavat asiakirjat	32
	6.4 Vientimenettely tuotantolinjaston viennissä	34
7	KONTITUS	35
8	YHTEENVETO	36
	LÄHTEET	40

## LIITTEET

Liite 1. Pakkausluettelomalli

Liite 2. SAD-lomakkeen 1. sivu

Liite 3. CMR-rahtikirja

Liite 4. Kuvia kolleista

Liite 5. Kuvia lastauksesta

## 1 JOHDANTO

Vapaakaupan yleistymisen myötä on myös ulkomaankauppa lisääntynyt, ja sen vuoksi yritysten mahdollisuudet laajentaa markkinoitaan ulkomaille ovat parantuneet. Vapaakaupan kehittämiseksi on perustettu erilaisia järjestöjä ja yhteenliittymiä. Tällaisia järjestöjä ja yhteenliittymiä ovat muun muassa Kansainvälinen kauppakamari (myöhemmin lyhenne ICC), Maailman kauppajärjestö (myöhemmin lyhenne WTO) ja Euroopan unioni (myöhemmin lyhenne EU).

Ulkomaankaupassa on otettava monia eri seikkoja huomioon. Tällaisia seikkoja ovat muun muassa erilaiset säädökset ja lait, joita esimerkiksi on säädetty EU:n lainsäädännössä. Säädökset ja lait vaikuttavat melkein kaikkeen ulkomaankaupan toimintatapoihin muun muassa sopimusten tekemiseen, toimituslausekkeiden valintaan, vienti- ja tuontirajoituksiin, maksutapoihin ja maksuehtoihin.

Yksi suurin Suomen ulkomaankauppaan vaikuttava tekijä on Euroopan unionin jäsenyys. Tämän jäsenyyden myötä suomalaisten yritysten markkinoiden laajentaminen ulkomaille helpottui, mutta jäsenyys toi myös mukanaan haittapuolia, jotka aiheuttivat muun muassa tarvetta rakennemuutoksille eri aloilla toimiville yrityksille. Erityisesti Suomen elintarviketeollisuudelle on EU:n jäsenyys aiheuttanut paineita tuotantokustannusten optimointiin Euroopan unionin tasolle sekä tuonnista johtuvan mahdollisen ylikapasiteetin poistoon omasta tuotannosta.

Tämän työn tutkimuskohteena oleva tuotantolinjasto on ylikapasiteetin johdosta tuotannosta poistettu lihanjalostuslinja, joka käsittää täydellisen käytetyn teurastuslaitteiston naudoille kuljettimiseen ja ohjauskeskuksineen.

Tämän työn tarkoituksena on tutkia niitä tekijöitä ja ydinkysymyksiä, joita täytyy tarkastella ja ottaa huomioon EU:n ulkopuolelle tapahtuvassa viennissä. Tutkin työssäni aluksi hieman tarkemmin elintarviketeollisuudelle Euroopan unionin jäsenyyden myötä tulleita muospaineita ja kerron myös lyhyesti kansainväliseen kauppaan liittyvistä säädöksistä ja lainsäädännöstä. Tämän jälkeen käyn läpi työni tutkimuskohteena olleen elintarviketeollisuuden tuotantolinjaston vientioperaation esineuvotteluista konttien lähetykseen. Tarkoitukseni on tarkastella jokaisesta osiosta aluksi hieman teoriaa ja sen jälkeen kertoa, kuinka nämä kyseessä olleet toiminnot tehtiin käytännössä tuotantolinjaston vientioperaatioissa.

Työn lopussa on yhteenveto, jossa kerron muun muassa ongelmista, joita ilmeni operaatiota suunnitellessa ja sen kuluessa sekä ongelmista, joita voi syntyä kun tehdään kauppaa ulkomaalaisen yrityksen kanssa esimerkiksi kulttuurierot sekä erilaiset kauppatavat.

## 2 ELINTARVIKETEOLLISUUDEN MUUTOSPAINEEET

Suomen liittyttyä EU:hun vuonna 1995 elintarviketeollisuus koki suuria muutoksia, kun Suomi sai mahdollisuuden toimia EU:n sisämarkkinoilla ja sen myötä kasvattaa kilpailuasemaansa. Suomalaisten yritysten täytyi sopeutua nopeasti kansainväliseen kaupankäyntiin ja markkinoiden laajentumiseen. EU:hun liittyminen merkitsi myös sitä, että kotimaisten elintarviketeollisuusyritysten täytyi siirtyä EU:ssa vallitsevaan hintatasoon, joka oli alhaisempi kuin aikaisemmin sekä yritysten tuli myös omaksua EU:ssa käytetyt toimintatavat. (Alho & Kaitila & Widgren 17.9.2009.)

EU:n myötä tullessiin muutoksiin sopeuduttiin suhteellisen hyvin. Muutokset suosivat erityisesti isoja valmistajia ja pienet valmistajat panostivat toimintaansa erikoistuotteisiin mutta keskisuuret valmistajat eivät olleet vielä sopeutuneet näihin muutoksiin yhtä hyvin kuin muut. (Alho & Kaitila & Widgren 17.9.2009.)

Markkinoiden laajentuessa suomalaisten yritysten oli panostettava yhteistyön lisäämiseen, jotta pystyttiin vastaamaan EU:ssa vallitsevaan kilpailutilanteeseen. Tämän vuoksi markkinoille syntyi ylikapasiteettia ja sen johdosta muutamat pienet ja keskisuuret yritykset joutuivat lopettamaan osan toiminnoistaan ja lakkauttamaan toimipisteitään.

## 3 VIENNIN TOIMINTAVAIHTOEHDOT

Ulkomaille tapahtuvalla viennillä on erilaisia toimintavaihtoehtoja, jotka ovat epäsuora, suora tai välitön vienti. Parhain toimintavaihtoehto oman viennin kannalta on selvittävä tarkasti, jotta vientitoiminta olisi mahdollisimman mutkatonta ja kannattavaa. Toimintavaihtoehdon valintaan voi vaikuttaa muun muassa se, mitkä ovat yrityksen viennille asettamat päämäärät ja tavoitteet, yrityksen käytettävissä olevat resurssit, tuotteen luonne ja ominaisuudet ja minkälaisesta vientitapahtumasta on kyse, koska vienti voi olla esimerkiksi jatkuvaa vientiä tai projektiluonteista vientiä. (FINTRA 2001, 25.)

Epäsuorassa viennissä yritys myy tuotteensa ulkomaille kotimaassa olevan välijäsenen kautta. Tällaisia välijäseniä voivat olla vientiagentti, vientiliike tai vientiyhdistys. Vientiagentin tehtävänä on toimia päämiehen lukuun esimerkiksi hankkimalla päämiehelle tarjouksia ulkomailta tai päättämällä päämiehen nimissä myynti- tai ostosopimuksista. Vientiagentilla on oikeus saada provisiota tehdyistä kaupoista, joiden sopimusten syntyyn hän on toimillaan vaikuttanut. Vientiliike taas toimii omaan lukuunsa ja nimeensä. Vientiliike ostaa valmistajalta tuotteet ja myy ne edelleen ulkomaille omalla hinnalla ja omilla kauppaehtoilla. Käytettäessä vientiliikettä valmistajalle saatetaan joidenkin vientiliikkeiden toimista jäädä epäselväksi se, ketkä ovat ostajia ja mihin maihin vientiliike tuotteita myy. Positiivista vientiliikkeen käytössä on se, että valmistajan ei tarvitse itse hallita ulkomaankaupan käytäntöjä, koska vientiliike hoitaa kaikki vientiä koskevat toimet itse ja vastaa itse myös riskeistä. Kolmas epäsuorassa viennissä käytetty välijäsen on vientiyhdistys, joka on kahden tai useamman valmistajan perustama organisaatio, jonka tehtävänä on hoitaa osakasyritysten vientiä. Käytettäessä vientiyhdistystä markkinointikustannukset jakautuvat useamman yrityksen kesken. Tämä yhteistyö tuo myös tehokkuutta vientirutiinien hoitamiseen. (Pehkonen 2000, 49 – 52.)

Suorassa viennissä valmistaja tai viejä myy tuotteensa ulkomaille vientimaassa olevan edustajan avulla. Ulkomaisista edustajista käytetään muun muassa nimitystä tuontiagentti tai maahantuojia. Tuontiagentti toimii samalla tavalla kuin vientiagentti. Tuontiagentin tehtävänä on välittää päämiehelle tarjouksia tai tilauksia tai päättää päämiehen valtuuttamana mahdollisista kaupoista. Niin kuin vientiagentuurissa myös tuontipuolella agentin tehtäviin ei kuulu käytännön asioiden hoito, vaan nämä hoitaa päämies tai viejä. Toinen suorassa viennissä käytetty edustaja on maahantuojia, joka toimii niin sanottuna jälleenmyyjänä. Maahantuojia ostaa tuotteet omaan lukuunsa ja myy ne eteenpäin asiakkailleen omissa nimissään. Maahantuojia toimii samalla periaatteella kuin vientiliike kotimaassa. (Pehkonen 2000, 52 - 55.) Maahantuojia voi olla esimerkiksi jokin tukku-, vähittäis- tai tuontiliike, joka myös tavallisesti pitää varastoa. (FINTRA 2001, 26.)

Kolmannesta viennin toimintavaihtoehdosta käytetään nimitystä välitön vienti. Välittömässä viennissä kotimainen viejä myy suoraan tuotteensa ulkomaiselle asiakkaalle, ilman, että viejä käyttäisi joitakin välikäsi ulkomailta tapahtuvassa myynnissä. Välitön vienti tulee kyseeseen muun muassa siinä tilanteessa, jos vienti suuntautuu vain muu-



tamalle asiakkaalle tai jos kyseessä on jokin erikoistuote, jonka myynissä tarvitaan tuotteen yksityiskohtaisesti tuntevaa vientimyyjää. (FINTRA 2001, 30 – 31.) Välittömästä viennistä on myös kyse siinä vaiheessa, jos valmistava yritys perustaa oman myyntikonttorin tai valmistusyksikön ulkomaille. Näissä tapauksissa yritykseltä edellytetään suuria myyntimääriä ulkomaille. (Pehkonen 2000, 56 – 57.)

Työn tutkimuskohteena olleen tuotantolinjaston vientioperaatiossa käytettiin epäsuoraa vientimuotoa, jossa tuotantolinjasto myytiin vientiliikkeelle, joka myi linjaston omilla nimissään ja omaan lukuunsa ulkomaille. Myyjä ja vientiliike laativat normaalin ostosopimuksen linjastosta, ja tämän jälkeen tuotantolinjasto siirtyi vientiliikkeen omistukseen. Tuotantolinjaston siirryttyä vientiliikkeen omistukseen myös kaikki linjaston myyntiä ja vientiä koskevat toimet siirtyivät vientiliikkeen vastuulle.

#### 4 ENNAKKOON HUOMIOITAVAT ASIAT JA SOPIMUSTEN TEKEMINEN

Yleisesti kansainvälistä kauppaa tehdessä on huomioitava kaupankäyntiin liittyvät riskit. Tällaisia riskejä voivat olla muun muassa rahoitukseen ja maksuehtoon liittyvät riskit, joita ovat esimerkiksi sopimus- ja valuuttariskit, rahoitus- ja korkoriskit, asiakirja- ja vahinkoriskit sekä ostajan maahan liittyvät riskit, joita voi syntyä esimerkiksi maiden erilaisista kaupankäyntitavoista ja kulttuurieroista. Riskejä syntyy myös kuljettaessa tavaroita pitkiä matkoja, jolloin riskit saattavat olla ennalta arvaamattomia ja niihin kannattaa varautua erilaisilla vakuutuksilla, niin kuin muihinkin aikaisemmin mainittuihin riskitekijöihin.

Hyvillä sopimuksilla, joissa on tarkasti määritelty osapuolten vastuut sekä oikeudet, riitatapauksien ratkaisutapa ja muut sopimusrikkomuksiin liittyvät asiat, voidaan ehkäistä riskejä, joita voi syntyä jos sopimuksen sisältö on epäselvä. Yleisiä sopimusrikkomuksia ovat myyjän puolelta se, että tavara on virheellinen tai sen ominaisuudet ovat puutteelliset, kun taas ostajan puolelta yleisin sopimusrikkomus liittyy kauppahinnan maksamisen viivästymiseen tai laiminlyöntiin. (Suomen Yrittäjät B 7.12.2009.)

Valuuttariskeiltä yritys voi suojautua esimerkiksi veloittamalla ostajalta ennakkomaksua, valitsemalla sopimusvaluutaksi euron, tai jos tämä ei ole mahdollista, niin yritys voi tehdä pankin kanssa termiinisopimuksen. Termiinisopimuksessa olevat termiinkurssit perustuvat suoraan eri valuuttojen välisiin korkoeroihin, eli jos käytetään

halvempikorkoista valuuttaa kuin euro, niin sen termiinikurssi on korkeampi kuin päivän kurssi, mutta jos valuutta on kalliimpikorkoinen kuin euro, niin sen termiinikurssi on matalampi kuin päivän kurssi. Valuuttariskeihin voi varautua myös neuvottelemalla kauppasopimukseen valuuttaklausuulin, joka tarkoittaa sitä, että sopimukseen sisällytetään lauseke, jonka mukaan sopimuksen osapuolet suorittavat kauppahinnan erotuksen, mikäli laskutusvaluutan kurssi muuttuu jonkin prosenttiosuuden sopimuksen-tekohetkestä. (FINTRA 2001, 94.)

Ennen varsinaisen sopimuksen tekoa on tärkeää pitää useita neuvotteluja kaupan osapuolten välillä. Neuvotteluissa käydään läpi muun muassa asiakkaan toiveet ja odotukset, joita asiakas näkee kaupan suhteen sekä ostajan näkökulmat näihin. Neuvotteluissa olisi myös hyvä keskustella kaikista seikoista, joita sisällytetään varsinaiseen sopimukseen. Näitä seikkoja ovat muun muassa kaupan kohde, kauppahinta, kauppahinnan maksutapa ja maksuehdot, toimitusaika, toimitustapa, vapautumisperusteet, riitatilanteissa käytettävät toimintaperiaatteet sekä omistusoikeuden siirtymistä koskevat seikat (Pehkonen 2000, 75–76).

#### 4.1 Vientilähetysten vakuuttaminen

Vientilähetys on syytä vakuuttaa kuljetuksen ja mahdollisen välivarastoinnin aikana tapahtuvien riskien varalta tavaravakuutuksella. Osapuolten sopima toimituslauseke määrää sen, kuinka tavaravakuutus hoidetaan. Vientilähetys voidaan vakuuttaa kertavakuutuksena, jos kysymyksessä on esimerkiksi yhtä lähetystä koskeva vakuutus, tai sitten jos lähetystä on useampia, esimerkiksi vuodessa, voidaan tavarat vakuuttaa vuosisopimuksella. (FINTRA 2001, 59–60.)

Yleensä jokaisella maalla, joka käy ulkomaankauppaa, on omat kansainväliset vakuutusehtonsa. Yleisesti käytetään vakuutusehtoja, jotka ovat sovellettu vastaamaan englantilaisia Institute Cargo Clauses –ehtoja. Nämä ICC–ehdot ovat jaettu A-, B- ja C-ehtoihin, mutta suomalaisissa vakuutusehdoissa ei ole sovellettu B–ehtoa, vaan A–ehtoa, joka vastaa Suomessa täysvakuutusta sekä C–ehtoa, joka vastaa perusvakuutusta. (Pehkonen 2000, 173.) Perusvakuutus on suppein ja halvin vakuutusehto. Sen mukaan korvataan vahingot, joita tavaralle on voinut kuljetuksen aikana välittömästi aiheuttaa esimerkiksi palo tai räjähdys, liikenneonnettomuus tai tavarantoimittajan häätäminen. Perusvakuutusta voidaan laajentaa sillä, että valitaan vakuutusehdoksi ICC(C) including – ehto, johon voidaan perusvakuutuksen lisäksi liittää lisäriskejä

esimerkiksi varkaus tai särkyminen. A-ehdon mukainen täysvakuutus on laajin vakuutusvaihtoehto. Täysvakuutus kattaa kaikki kuljetuksen aikaiset vahingonvaarat, joita ei ole poissuljettu vakuutusehdoissa. Tällaisia poissuljettuja riskejä voivat olla esimerkiksi vahingonkorvausvelvollisuus kolmannelle henkilölle, puutteellinen pakkaus sekä sota tai lakko. (FINTRA 2008, 9-4.)

## 4.2 Viennin rahoitus

Vienti aiheuttaa yritykselle monia erilaisia lisäkustannuksia. Kustannuksia syntyy jo siinä vaiheessa, kun vientikauppoja suunnitellaan ja toimitusta valmistellaan vientiin. Yrityksen rahoja sitoutuu vientitapahtumaan aina siitä asti, kun tavara lähtee, aina siihen asti, kunnes ostajan suorittama maksu siirtyy viejän tilille. Tästä johtuen hyvin suunniteltu rahoitus on yksi yrityksen toiminnan edellytys. (FINTRA 2001, 73.)

Yrityksellä on mahdollisuus käyttää erilaisia rahoituslähteitä. Tällaisia lähteitä voivat olla esimerkiksi julkisesti tuetut vientiluotot sekä pankkien ja rahoituslaitoksien tarjoamat rahoitusmahdollisuudet. Rahoitusta voidaan saada muun muassa yrityksen perustamiseen, vientitoiminnan käynnistämiseen, investointeihin sekä yrityksen kehittämiseen ja kasvuun. (Suomen Yrittäjät C 9.12.2009.) Yritysten rahoituksen tarve jakaantuu yleensä valmistuksenaikaiseen ja toimituksen jälkeiseen rahoitukseen (Pehkonen 2000, 199–201).

Nykyään lähes kaikissa kansainvälistä kauppaa käyvillä mailla on julkisesti tuettujen vientiluottojen rahoitusjärjestelmä. Suomessa tällaisia vientiluottoja myöntäviä rahoituslaitoksia ovat muun muassa Finnvera Oyj sekä Finnvera Oyj:n omistama Suomen Vientiluotto Oy. Vientiluotonannossa, jotka ovat julkisesti tuettuja, noudatetaan taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestöön eli OECD:hen (Organisation for Economic Cooperation and Development) kuuluvien maiden vientiluottoja koskevaa sopimusta, jonka mukaan jäsenmaat voivat tukea julkisin avuin viennin rahoitusta. (FINTRA 2008, 2-5.) Tällaisissa OECD – luotoissa ostajan on maksettava vähintään 15 % sovitusta kauppahinnasta ennen tavaran toimitusta. OECD – luottoa voidaan myöntää vain hyväksytyjä vakuuksia vastaan. Näitä vakuuksia voivat olla esimerkiksi pankkitakaukset tai Finnvera Oyj:n myöntämät vientitakuut. (FINTRA 2001, 74.)

Vientiluoton lisäksi yritys voi käyttää viennin rahoitukseen muun muassa ostajaluottoa ja forfaiting-rahoitusjärjestelyä. Ostajaluotossa luoton saajana on ulkomainen osta-

ja, joka maksaa saamallaan luotolla kauppahinnan, ja näin ollen kauppa on viejälle käteiskauppaa. Tässä luotossa viejällä ei ole kaupallista riskiä eikä kurssiriskiä ja useimmiten rahoituksen kuluista vastaa ostaja. (Pehkonen 2000, 202). Ostajaluotossa pankki voi rahoittaa viejän ostajalle myöntämän maksuajan, joko niin, että pankki ostaa viejän siirtokelpoiset vientisaatavat tai sitten pankki voi tehdä suoraan ostajan kanssa rahoitussopimuksen. Ostajaluotosta on viejälle etua muun muassa siinä, että viejän maksuvalmius paranee, koska maksusuoritus saadaan yleensä heti toimituksen jälkeen, sekä viejän ei tarvitse tässä rahoitusmuodossa järjestää omia vakuuksia. (Nordea 11.12.2009.) Yksi rahoitusmuodoista on myös forfaiting-rahoitusjärjestely. Tässä rahoitusjärjestelyssä ulkomailla toimivat pankit ostavat viejien asettamia ja ulkomaisen ostajien hyväksymiä vekseleitä ilman, että sillä olisi takautumisoikeutta myyjään nähden. Näin ollen vastuu vekselistä jää ostajalle ja luotosta sekä koroista ja kurseista aiheutuvat riskit kantaa diskonttaava pankki. (Pehkonen 2000, 202.)

Ulkomaankaupassa käytetään pankkitakauksia maksun varmentamiseksi. Pankkitakaus on pankin myöntämä sitoumus siitä, että se sitoutuu korvaamaan toiselle osapuolelle vahingon siinä tapauksessa, jos sopimuksen toinen osapuoli ei täytä sopimusvelvollisuuttaan. Pankkitakauksessa noudatetaan samoja periaatteita kuin luotonannossa yleensäkin. Pankkitakaus perustuu aina johonkin pääsopimukseen, josta selviää kummankin sopimusosapuolen tarkoin määritellyt velvollisuudet ja oikeudet. Tällaisia pääsopimuksia voi olla esimerkiksi urakkasopimus, kauppakirja, tilausvahvistus tai luottovelkakirja. (Pehkonen 2000, 205.) Tällaisia vientiin liittyviä takauksia voi myös myöntää Finnvera Oyj. Finnvera myöntää takauksia, jo aikaisemminkin mainittuihin viennin valmistuksenaikaisen ja toimituksen jälkeisen käyttöpääoman rahoittamiseen. (Finnvera Oyj, A 15.12.2009.) Finnvera Oyj myöntää vientitakausten ja muiden rahoitusmahdollisuuksien lisäksi vientitakuuta, joilla viejä voi turvata yrityksensä vientikaupan riskeiltä, joita voivat olla esimerkiksi luottotappiot. Vientitakuilla voidaan myös löytää ratkaisuja erilaisiin rahoitukseen liittyviin ongelmiin, joita taas voivat olla yrityksen tarvitsemien vakuuksien saaminen. (Finnvera Oyj, B 15.12.2009.)

#### 4.3 Kansainvälisen kaupan säädökset ja lainsäädäntö

Kansainvälistä kauppaa säätelee monet erilaiset järjestöt, säädökset, sopimukset sekä lainsäädäntö. Monet maat ovat sopineet muun muassa kauppayhteenliittymiä ja järjes-

töjä, joiden tarkoituksena on helpottaa maiden välistä kaupankäyntiä esimerkiksi yhteisten tullisäädösten ja kauppapoliittisten tekijöiden myötä.

Ulkomaankauppaa koskevia sopimuksia ovat myös tulli- ja vapaakauppasopimusten lisäksi teollisoikeuksia koskevat sopimukset, verosopimukset, liikenne- ja kuljetussopimukset, riitatilanteita koskevat sopimukset sekä kauppalakien yhtenäistämissopimukset. Viennissä sekä tuonnissa täytyy ottaa huomioon edellä mainittujen sopimusten ja säädösten lisäksi määräykset, jotka koskevat muun muassa valuuttaa, lisenssejä sekä tavaran alkuperää. (Pehkonen 2000, 71.)

Yksi suurimmista Suomen kansainvälistä kauppaa säätelevä tekijä on Euroopan unioni (EU), johon Suomi liittyi vuonna 1995. Euroopan unionia koskevan sopimuksen tarkoituksena on määrätä jäsenvaltioille yhteiset säädökset koskien yhteistä valuuttaa, ulko- ja turvallisuuspolitiikkaa sekä EU:n jäsenvaltioiden yhteistyötä sisä- ja ulkoasioissa. Euroopan unionin tarkoituksena on myös luoda yhteismarkkinat sekä varmistaa tavaroiden, palveluiden, ihmisten ja pääoman vapaa liikkuvuus EU:n sisällä. (EUROPA 17.9.2009.)

Muita kansainvälisistä kauppaa sääteleviä järjestöjä ovat myös ICC (International Chamber of Commerce) ja WTO (World Trade Organisation). Ennen WTO:ta oli käytössä vuonna 1947 solmittu GATT-sopimus (General Agreement on Traffis and Trade), jonka tarkoituksena oli edistää kansainvälistä kauppaa. Sopimuksella pyrittiin poistamaan esteitä, jotka rajoittivat kansainvälistä kaupankäyntiä. Näihin esteisiin kuuluivat esimerkiksi tullit, joilla valtiot pyrkivät kansainvälisen kaupan vapautumisen myötä rajoittamaan tuontia. GATT – sopimuksen allekirjoitti vuonna 1947 23 valtiota. Vuonna 1950 myös Suomi liittyi sopimukseen. (Pehkonen 2000, 30.)

GATT-sopimuksen seuraajaksi allekirjoitettiin vuonna 1994 perustamissopimus WTO:sta, jonka tavoitteena on jatkaa toimenpiteitä, joita sitä edeltävässä GATT – sopimuksessa käytettiin kansainvälisen kaupan vapautumiseksi. (Pehkonen 2000, 31.) Vuoden 2008 heinäkuussa WTO:n jäsenmaita oli 153 kappaletta (WTO 16.9.2009).

WTO:n tarkoituksena on kansainvälisen kaupan vapauttamisen lisäksi varmistaa, että kaikilla jäsenmailla, jäsenmaiden yrityksillä ja yhteisöllä on kaupankäyntiä koskevat säännökset tiedossa ja varmistaa niiden käytettävyys. WTO toimii myös sovittelijana riitatapauksissa, joita tapahtuu kauppasuhteissa. (Ulkoasianministeriö 16.9.2009.)

Kolmas tärkeä organisaatio kansainvälisen kaupan edistäjänä on ICC, joka perustettiin vuonna 1919 edesauttamaan kansainvälisen kaupan vapautumista ja kansainvälistä kilpailua. ICC kattaa kaikki toimialat tuotannosta kauppaan, jakeluun ja palveluihin. Siihen voivat liittyä kaikki yritykset ja elinkeinoelämän järjestöt ympäri maailmaa. Tällä hetkellä sen jäsenenä on noin 7000 yritys- ja järjestöjä yli 140 maassa. ICC:n tehtäviin kuuluvat muun muassa edistää edunvalvonnan kehittämistä kansainvälisessä kaupassa esimerkiksi saattamalla elinkeinoelämän näkemyksiä osaksi kansainvälisen kaupan päätöksentekoa, se pyrkii myös lisäämään maiden välistä yhteistyötä kansainvälisessä kaupassa esimerkiksi Incoterms - toimituslausekkeilla, ulkomaankaupan maksutapaehdoilla sekä sopimusmalleilla. Sen tehtävänä on myös tarjota palveluja, jotka edistävät kaupankäyntiä. Tällaisia palveluita ovat muun muassa liikeriitojen ratkaisemiseen liittyvät palvelut sekä toimitus- ja remburssisääntöjen tulkintaan liittyvät palvelut. ICC laatii myös erilaisia toimintaohjelmia, joiden avulla voidaan edistää kansainvälistä kauppaa ja investointien vapautta, kansainvälistä kilpailua ja ympäristöasioiden kehittämistä. (Kansainvälisen kauppakamarin suomen osasto ry 7.10.2009.)

#### 4.4 Maksutapa ja maksuehdot

Yleensä ulkomaankaupassa käytetään neljää erilaista maksutapaa, jotka ovat sekki ja maksumääräys, jotka ovat suoria maksutapoja sekä perittävä ja remburssi, jotka ovat dokumenttipohjaisia maksutapoja. Maksutavalla tarkoitetaan sitä, millä edellytyksillä ja miten tavaran maksu ja luovutus tapahtuu. (Sisula-Tulokas 1998, 119.)

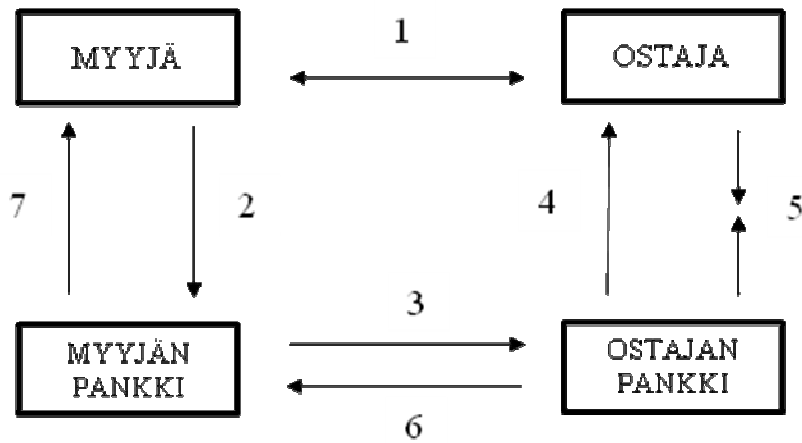
Maksutavan valintaan vaikuttavat muun muassa riskit joita syntyy esimerkiksi toimitetun tavaran maksamisessa sekä valuuttariski, joka syntyy käytäessä kauppaa eri valuuttaa käyttävien maiden kesken. Eri maksutapojen kustannukset ovat myös yksi vaikuttava tekijä, koska dokumenttipohjaiset maksutavat ovat kalliimpia kuin suorat maksutavat. Muita huomioon otettavia seikkoja ovat asiakkaan luottotiedot, rahoitusriskit, toimitusriskit sekä maa- ja pankkiriskit. Edellä mainitulla rahoitusriskillä tarkoitetaan sitä, että esimerkiksi asiakas ei pystykään järjestämään tarvittavaa rahoitusta suunnittelemlallaan tavalla johtuen virhe arvioinneista, jotka voivat liittyä muun muassa rahoitusneuvotteluihin tai vakuusjärjestelyihin. Mainittu toimitusriski taas tarkoittaa sitä, että ostajalle syntyy kustannuksia siitä, että toimitus viivästyy tai jää kokonaan toimittamatta. Maa- ja pankkiriskit liittyvät kohdemaan taloudelliseen ja po-

liittiseen tilanteeseen, jotka saattaa aiheuttaa hankaluuksia muun muassa rahan liikumiseen ostajalta myyjälle. (Sisula-Tulokas 1998, 120–122.)

Seuraavissa kappaleissa käyn hieman läpi eri maksutapoja ja niiden käytettävyyttä. Suorista maksutavoista sekki on ollut käytössä jo pitkään, ja se on joiltakin osin vanhentunut maksutapa, mutta sitä käytetään vielä joissakin osissa maailmaa. Sekillä maksettaessa ostaja ostaa omalta pankiltaan sekin, jonka pankki lähettää joko myyjälle tai myyjän pankille, ja tämän jälkeen pankit huolehtivat keskenään maksun siirtymisestä ostajan tililtä myyjän tilille. Sekki voi olla valuuttasekki eli pankkisekki tai yksityissekki. Valuuttasekissä pankki toimii sekin asettajana, kun taas yksityissekissä asettajana on ostaja. Sekkejä käsitellään aina sen maan sekkilain mukaan, jossa se on asetettu. Euroopassa asetettu sekki on esitettävä maksettavaksi 20 päivän kuluessa asettamispäivästä ja Euroopan ulkopuolella asetettu sekki taas 70 päivän kuluessa. (Pehkonen 2000, 189–190.)

Toinen suoramaksutapa on maksumääräys (payment order). Maksumääräyksessä ostajan pankki suorittaa maksun suoraan myyjän pankkiin, josta se siirretään myyjän tilille. Maksumääräys voi olla joko tavallinen tai pikamääräys, mutta riippumatta siitä kumpaa näistä määräyksistä käytetään, tieto määräyksestä menee nopeasti perille, koska maksumääräys lähetetään ostajan pankista myyjän pankkiin SWIFT - tietoliikenneverkkoa käyttäen. (Pehkonen 2000, 191.)

Dokumenttipohjaisista maksutavoista perittävän (CAD / Cash against Documents) toimintaperiaate on se, että ostajan on maksettava sovittu summa myyjälle ennen kuin ostaja saa itse tavaran tai siihen oikeuttavat asiakirjat. (Sisula-Tulokas 1998, 125.) Tässä maksutavassa osapuolina ovat myyjä, myyjän pankki, ostajan pankki ja ostaja. Myyjän tehtävänä on antaa toimeksi anto ja perintää varten tarvittavat asiakirjat, joita voivat olla muun muassa lasku, kuljetusta koskevat asiakirjat sekä konossementti, omalle pankilleen, joka toimittaa asiakirjat ostajan pankille. Tämän jälkeen ostajan pankki perii maksun ostajalta, joka on velvollinen lunastamaan asiakirjat kauppasopimuksen ehtojen mukaisesti. (Pehkonen 2000, 192.) Alla oleva kuva 1 havainnollistaa perinnän etenemisen.



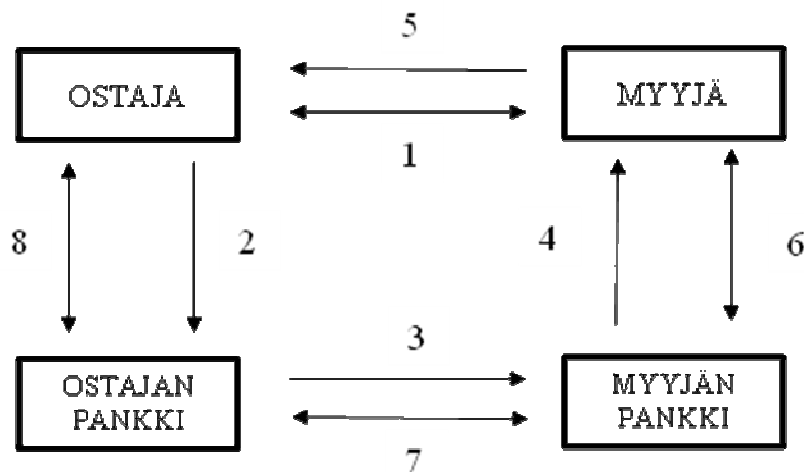
1. Kauppasopimus
2. Perimistoimeksianto ja asiakirjat
3. Perittävät asiakirjat
4. Ilmoitus perittävästä
5. Ostaja lunastaa perittävän pankilta
6. Ostajan pankki välittää maksun
7. Myyjän pankki maksaa myyjälle

Kuva 1. Perinnän eteneminen (Sisula-Tulokas 1998, 126)

Dokumenttipohjaisista maksutavoista toinen on remburssi (Documentary Credit, D/C, Letter of Credit, L/C). ICC on laatinut remburssisäännöt, joiden tarkoituksena on selkeyttää joitakin remburssia koskevia vaatimuksia esimerkiksi kuljetusasiakirjoihin liittyen (Pehkonen 2000, 194) sekä määritellä ostajan, myyjän ja pankin tehtävät silloin, jos maksutapana käytetään remburssia (Kansainvälisen kauppakamarin suomen osasto ry 7.10.2009). Uusimmat ICC:n laatimat remburssisäännöt (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP 600), tulivat voimaan 1.7.2007 (Collyer 7.10.2009). Remburssissa ostajan pankki sitoutuu maksamaan ostajan puolesta sovitun kauppahinnan myyjälle sen jälkeen, kun myyjä on esittänyt tarvittavat asiakirjat pankille. Ostaja toimii remburssissa niin sanottuna toimeksiantajana, joka antaa toimeksiannon omalle pankilleen remburssin avaamisesta. Tämän jälkeen ostajan pankki avaa remburssin myyjän pankkiin, joka ilmoittaa tästä myyjälle. Ilmoituksen jälkeen myyjä toimittaa tavarat ja esittää remburssiehtojen mukaiset asiakirjat pankilleen, joka tarkastaa asiakirjat ja lähettää ne ostajan pankille. Asiakirjojen lähettämisen jälkeen ostajan pankki maksaa kauppahinnan myyjän pankille ja lähettää asiakirjat ostajalle, joka taas maksaa kauppahinnan pankilleen. (Sisula-Tulokas 1998, 128–131.)



Remburssi kannattaa valita maksutavaksi ainakin silloin, kun myyjällä ei ole varmuutta ostajan maksukyvyistä tai jos ostaja on epävarma myyjän toimituskyvystä. Remburssi on myös hyvä vaihtoehto siinä tilanteessa, jos ostajan maan poliittinen tai taloudellinen tilanne on epävakaa. Myyjän kannalta remburssista on etua muun muassa siinä, että se saa suorituksen jo siinä vaiheessa, kun tavara on lähetetty ja maksun saanti on varmempaa, koska pankki vastaa maksusta eikä ostaja. Ostajan kannalta remburssin edut ovat muun muassa se, että ostajalla on varmuus siitä, että myyjä ei saa suoritusta ennen kuin se on lähettänyt tavaran ja toimittanut tarvittavat asiakirjat pankille, ja ostajan on myös helpompi varmistua siitä, että tavara saapuu sovittuna aikana. (Sainio 19.10.2009.) Kuva 2 kuvaa remburssin kiertokulkua kauppasopimuksesta maksun suorittamiseen.



1. Kauppasopimus
2. Toimeksianto remburssin avaamisesta
3. Remburssin avaus
4. Ilmoitus remburssista
5. Tavaran toimitus
6. Asiakirjojen esitys
7. Asiakirjojen tarkastus ja lähetyksen - remburssi ehtojen mukainen maksu
8. Asiakirjojen tarkastus ja luovutus ostajalle - remburssi ehtojen mukainen maksu

Kuva 2. Remburssin eteneminen (Sisula-Tulokas 1998, 128)

Maksutavan lisäksi on määriteltävä ehdot maksun suorittamisesta. Maksuehdolla määritetään se, missä vaiheessa tavarantoimitukseen nähden kauppahinta täytyy maksaa myyjälle (Sisula-Tulokas 1998, 119). Maksu voidaan suorittaa joko ennen tavarantoimitusta, samaan aikaan tavarantoimituksen kanssa tai vasta tavarantoimituksen jälkeen. Näistä ajankohdan mukaan tapahtuvista maksuista voidaan käyttää nimitystä ennakkokauppa, käteiskauppa ja luottokauppa. (Pehkonen 2000,

188.) Kuten maksutapa myös maksuehdot kannattaa neuvotella jo esineuvotteluissa ja sisällyttää ostajan ja myyjän väliseen kauppasopimukseen, jotta mahdollisissa riitatapauksissa voidaan vedota kauppasopimuksessa näitä käsitteleviin kohtiin. (Sisula-Tulokas 1998, 119.) Maksuehtoja määritettäessä on hyvä miettiä muun muassa sellaisia tekijöitä kuten esimerkiksi maiden erilaiset kauppatavat, kieli- ja valuuttatekijät, valuuttamääräykset sekä ostajan ja myyjän väliset luottamuskysymykset. (Pehkonen 2000, 188.) Sopimuksessa on myös tärkeää ilmoittaa, millaiset ovat sankitiot koskien myöhästyneitä suorituksia (esim. mikäli maksua ei ole suoritettu xx päivien kuluessa, korko on --/päivä, ja edelleen jos maksusuoritus jää kokonaan pois, minkä ajan kuluessa koko kauppa raukeaa).

#### 4.5 Toimituslausekkeet

Kansainvälinen kauppakamari (ICC) on laatinut vuodesta 1936 lähtien kokoelman, jonka avulla pyritään määrittelemään kauppasopimuksen osapuolten velvollisuudet, jotka koskevat osapuolten toiminta- sekä kustannusvelvollisuuksia ja vahingonvaaran jakautumista kuljetuksen aikana (Pehkonen 2000, 90). Viimeisin ICC:n laatima kokoelma on nimeltään Incoterms 2000, joka tuli käyttöön 1. tammikuuta 2000 (ICC 15.10.2009). Toimitustapalausekkeiden lukumäärä on kasvanut vuosien myötä yhdeksästä kolmeentoista lausekkeeseen. Lausekkeet ovat jaettu neljään pääryhmään kustannusten ja vastuun jakautumisen perusteella. Nämä ryhmät ovat: E-, F-, C- ja D-ryhmä. Ensimmäiseksi mainitussa E-ryhmässä myyjällä on vähiten vastuuta mutta vastuut lisääntyvät asteittain sitä mukaan kuin lähestytään D-ryhmää, jossa myyjällä on enemmän vastuuta kuin ostajalla. (Sisula-Tulokas 1998, 96.)

E-ryhmässä on vain yksi lauseke, joka on EXW (Ex Works = Noudettuna lähettäjältä) (Räty 1999, 8). Tämä lauseke määrää muun muassa sen, että myyjällä on velvollisuus asettaa tavara ostajan saataville ennalta sovittuun paikkaan (esimerkiksi myyjän toimitilat). Myyjän tehtäviin ei yleensä kuulu lastata tavaraa kuljetusvälineeseen eikä huolehtia tulliselvityksestä mutta ostaja ja myyjä voivat joissain tilanteissa sopia, että myyjä hoitaa lastauksen, vaikka ostaja on vastuussa lastauksesta sekä kuljetuksista aiheutuvista kustannuksista ja riskeistä sekä tullimuodollisuuksien hoitamisesta. (Räty 1999, 24–25.) Jos ostaja ja myyjä sopivat, että lastauksesta vastaa myyjä, käytetään lausekkeesta muotoa ”Ex Works loaded”. Tämä lauseke ilmaisee, että tavara on

EXW-hintaan sovitussa lastauspaikassa (esim. tehtaalla) mutta hintaan sisältyy lastaus, jonka hintaa ei ole erikseen eritelty.

F-ryhmään kuuluu kolme lauseketta, jotka ovat FCA (Free Carrier = vapaasti rahdinkuljettajalla), FAS (Free Alongside Ship = vapaasti aluksen sivulla) sekä FOB (Free On Board = vapaasti aluksessa). (Räty 1999, 8.) FCA-lausekkeessa myyjä luovuttaa tavaran vientiselvitettynä ostajan määräämälle rahdinkuljettajalle ostajan ilmoittamassa paikassa. Jos toimitus tapahtuu myyjän tiloissa, myyjä on vastuussa lastauksesta, mutta jos toimitus tapahtuu jossain muualla, lastaus ei kuulu myyjän velvollisuuksiin. Ostajan velvollisuuksiin kuuluu tehdä kuljetussopimus ja vastata kaikista kuluista siitä lähtien kun myyjä on luovuttanut tavaran rahdinkuljettajalle sekä huolehtia tuontiselvityksestä. FCA-lauseketta voidaan käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa. (Räty 1999, 31–37.)

F-ryhmän FAS- ja FOB-lausekkeitä käytetään vain merikuljetuksissa. FAS-lausekkeessa myyjän toimitusvelvollisuus täyttyy siinä vaiheessa, kun se on toimittanut tavaran nimettyyn satamaan nimetyn aluksen viereen laiturille ja ilmoittaa toimituksesta ostajalle. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu myös vientiselvityksestä huolehtiminen. Ostajan velvollisuuksiin kuuluu tehdä kuljetussopimus sekä huolehtia tuontiselvityksestä ja tavaran kuljettamisesta perille. Vastuu tavarasta ja kustannuksista siirtyy ostajalle siinä vaiheessa, kun tavarat on toimitettu aluksen viereen. (Räty 1999, 38–43.)

FOB-lausekkeessa myyjän toimitusvelvollisuus täyttyy, kun hän toimittaa tavaran ostajan nimeämään alukseen ja lähettää tämän jälkeen ostajalle kauppalaskun ja kuljetustositteen. Myyjä vastaa myös vientiselvityksestä. Ostajan velvollisuudet ovat samat kuin FAS-lausekkeessa eli kuljetussopimuksen ja tuontiselvityksen tekeminen sekä kuljetuksen järjestäminen perille. Vastuu tavarasta ja kustannuksista siirtyy myyjältä ostajalle siinä vaiheessa, kun tavara ylittää aluksen laidan. (Räty 1999, 44–49.)

C-ryhmään kuuluu neljä lauseketta, jotka ovat CFR (Cost and Freight = kulut ja rahti maksettuina), CIF (Cost, Insurance and Freight = Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina), CPT (Carriage Paid To = Kuljetus maksettuna) ja CIP (Carriage and Insurance Paid To = Kuljetus ja vakuutus maksettuina) (Räty 1999, 8). CFR- ja CIF-lausekkeitä voidaan käyttää ainoastaan merikuljetuksissa mutta CPT- ja CIP-lausekkeitä voidaan käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa. CFR-lausekkeessa myyjän velvollisuuksiin kuu-

luu toimittaa tavara alukseen, tehdä kuljetussopimus omalla kustannuksellaan, maksaa rahti määräsatamaan, huolehtia vientiselvityksestä sekä toimittaa ostajalle kauppalasku ja konossementti. Ostajan velvollisuuksiin taas kuuluu huolehtia tavaran tuontiselvitys ja maksaa purkaukustannukset (jollei toimituslausekkeeseen ole lisätty lisälauseketta ”landed”, jolloin myyjä maksaa purkaukustannukset) sekä huolehtia tavaran kuljettamisesta perille. Vastuu tavarasta siirtyy myyjältä ostajalle siinä vaiheessa, kun tavara on ylittänyt aluksen laidan. CIF-lausekkeessa myyjän velvollisuudet ovat samat kuin CFR-lausekkeessa, mutta myyjän on otettava omalla kustannuksellaan tavaravakuutus ostajan hyväksi sekä lähettää kauppalaskun ja konossementin lisäksi ostajalle myös tavaravakuutusasiakirja. (Räty 1999, 50–63.)

CPT-lausekkeessa myyjän velvollisuuksiin kuuluu tehdä kuljetussopimus, toimittaa tavara ensimmäiselle rahdinkuljettajalle, maksaa rahti nimettyyn määräpaikkaan asti sekä hoitaa vientiselvitys. Ostajan velvollisuudet ovat taas vastaanottaa tavara sovittuna ajankohtana nimetyssä määräpaikassa, hoitaa tuontiselvitys sekä maksaa purkaukustannukset jos ne eivät ole sisältyneet rahtiin. Vastuu tavarasta siirtyy myyjältä ostajalle siinä vaiheessa, kun myyjä on luovuttanut tavaran rahdinkuljettajalle. CIP-lauseke on myyjän ja ostajan velvollisuuksilta samanlainen kuin edellisessä kappaleessa käsitelty CPT-lauseke. Tässä lausekkeessa on vain lisätty myyjän velvollisuuksiin vakuutuksen ottaminen tavaran kuljetuksen ajalle. (Räty 1999, 64–70.)

Viimeinen Incoterms-lausekkeiden ryhmä on D-ryhmä, johon kuuluu viisi lauseketta. Nämä lausekkeet ovat DAF (Delivered At Frontier = Toimitettuna rajalle), DES (Delivered Ex Ship = Toimitettuna aluksessa), DEQ (Delivered Ex Quay = Toimitettuna laiturilla), DDU (Delivered Duty Unpaid = Toimitettuna tullaamatta) sekä DDP (Delivered Duty Paid). (Räty 1999, 9.) DAF-lausekkeessa myyjä täyttää toimitusvelvollisuutensa siinä vaiheessa, kun tavara on toimitettu rajalle saapuvassa ajoneuvossa siten, että niitä ei ole purettu ajoneuvosta, koska myyjän velvollisuuksiin ei kuulu tavaroiden purkaminen ajoneuvosta. Myyjä voi hoitaa tavaroiden purkauksen mutta siitä on mainittava erikseen kauppasopimuksessa. Tässä lausekkeessa rajalla voidaan tarkoittaa jopa vientimaan rajaa, ja sen vuoksi on erittäin tärkeää määritellä kyseessä oleva raja mainitsemalla lausekkeessa aina luovutuskohta ja paikka. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu myös kuljetussopimuksen tekeminen ja vientiselvityksen hoitaminen rajalle asti. Ostajan velvollisuuksiin kuuluu ottaa tavara vastaan sekä hoitaa tuontiselvitys. Vas-

tuu tavarasta siirtyy ostajalle siinä vaiheessa, kun myyjä on toimittanut tavarankäytettäväksi rajalle sovittuna ajankohtana. (Räty 1999, 76–77.)

D-ryhmän DES- ja DEQ-lausekkeita voidaan käyttää vain merikuljetuksissa. DES-lausekkeessa myyjän velvollisuutena on tehdä kuljetussopimus ja toimittaa tavara määräsätamaan valmiina purettavaksi aluksesta. Myyjä huolehtii myös vientiselvityksestä ja toimittaa ostajalle asiakirjan, jolla tavarankäytettäväksi voidaan ottaa vastaan. Ostajan velvollisuutena on huolehtia tavarankäytettäväksi otamisesta sekä tuontiselvityksestä. Vastuu tavarankäytettäväksi otamisesta siirtyy ostajalle siinä vaiheessa, kun myyjä on toimittanut tavarankäytettäväksi määräsätamassa. (Räty 1999, 82–83.)

DEQ-lausekkeessa myyjä toimittaa tavarankäytettäväksi määräsätaman laiturilla ilman tuontiselvitystä. Myyjä vastaa kaikista kustannuksista, joita syntyy kuljetuksesta ja tavarankäytettäväksi otamisesta laiturille. Ostajan tehtäviin kuuluu huolehtia tuontiselvityksestä ja maksuista, joita syntyy tuontimuodollisuuksista, joita ovat esimerkiksi tullit ja verot. Vastuu tavarankäytettäväksi otamisesta siirtyy ostajalle siinä vaiheessa, kun tavarankäytettäväksi on purettu laiturille. (Räty 1999, 88–89.)

DDU- ja DDP-lausekkeita voidaan käyttää DAF-lausekkeen lailla kaikissa kuljetusmuodoissa. DDU-lausekkeessa myyjän tehtävänä on toimittaa tavara ostajankäytettäväksi nimettyyn määräpaikkaan ilman tuontitullausta. Myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä, joita syntyy kuljetuksen aikana lukuun ottamatta mahdollista määrärajan tuontitullia. Jos myyjän halutaan vastaavan kaikista tai joistakin tuontimuodollisuuksista aiheutuvista kustannuksista, pitää siitä mainita kauppasopimuksessa. (Räty 1999, 94–95.)

DDP-lausekkeessa myyjällä on eniten vastuuta kuin missään muussa toimituslausekkeessa. Myyjän tehtävänä on toimittaa tavara ostajankäytettäväksi nimettyyn määräpaikkaan siten, että myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä, joita syntyy kuljetuksen aikana sekä velvollisuuksiin kuuluu myös hoitaa tavarankäytettäväksi otamisen tuontiselvitys, tullimaksut ja verot. (Räty 1999, 100–101.)

#### 4.6 Sopimuksen tekeminen tuotantolinjaston vientiopeeraatiossa

Vientiopeeraation kohteena olleen tuotantolinjaston kaupassa ennen varsinaisten sopimusten tekemistä myyjä toimitti ostajalle tarjouksen, jossa myyjä ilmoittaa muun mu-

assa maksuehdot (maksuehdoista kerrotaan tarkemmin myöhemmin tässä luvussa) ja millä aikataululla kauppakirja ja allekirjoitukset tulee tehdä. On hyvin yleistä, että maksuehdoista neuvotellaan jo tässä tarjousvaiheessa vaikka varsinaisesta kaupasta ei ole vielä päätetty ja sopimustekstin tekemistä ei ole vielä aloitettukaan. Sen jälkeen kun ostaja on hyväksynyt tarjouksen, yleisen käytännön mukaan ostaja maksaa niin sanotun varausmaksun ja tämän jälkeen alkaa varsinaisen sopimustekstin laatiminen. Tämä käytäntö koskee erityisesti käytettyjen laitteistojen kauppasopimuksia.

Tuotantolinjaston vientiopeeraatiossa tehtiin kaksi erillistä sopimusta. Toinen sopimus oli laitesopimus, joka sisälsi pelkästään linjaston myyntiä koskevat seikat, ja toinen oli niin sanottu projektisopimus, johon sisällytettiin kaikki työvaiheet, jotka liittyivät projektiin. Näitä työvaihteita olivat muun muassa linjaston purku, dokumentointi, lastaus sekä linjaston asennus vaiheessa tapahtuvat konsultointikäynnit määrärahaa.

Sopimusten valmistelu tapahtui siten, että myyjä toimitti ostajalle sähköpostitse sopimus pohjan, jonka ostajat tarkastivat ja tekivät omat lisäyksensä ja ehdotuksensa sopimukseen ja tämän jälkeen palauttivat sen sähköpostitse myyjälle, joka tarkasti lisäykset ja ehdotukset. Sen jälkeen kun kummatkin osapuolet hyväksyivät lopullisen sopimuksen sisällön ("Final Agreement"), myyjä lähetti viimeisen version ostajalle sähköpostilla ja sopimuksen sivun, jonka oli allekirjoittanut, myyjä skannasi ja lähetti ostajalle, joka allekirjoitti samaisen sivun ja allekirjoitusten jälkeen lähetti koko sopimuksen postitse myyjälle.

Tässä tapauksessa kauppakirjan tekstin muokkaus lopulliseen muotoon osapuolten välillä suoritettiin sähköpostitse johtuen pitkästä välimatkasta ostajan ja myyjän välillä, lopullinen kauppakirja allekirjoituksineen toimitetaan kuitenkin aina postitse molemmille osapuolille. Myös faksilla toimitettu allekirjoitettu kauppakirja katsotaan viralliseksi dokumentiksi.

Sopimustekstin valmisteluun varataan yleensä 2 -3 viikkoa aikaa, riippuen siitä voidaanko sopimustekstiä koskevat neuvottelut käydä henkilökohtaisesti osapuolten välillä vai käytetäänkö esimerkiksi sähköpostia tekstin vaihtoon sekä myös kohteen koko ja sopimuksen liitemateriaalien (esimerkiksi koneluettelot, todistukset, sertifikaatit, takuupaperit, Country of origin asiakirjat) määrä vaikuttavat valmisteluun käytettävän ajan pituuteen. Tämä aikana sopimustekstiä ("Draft 1 /Draft 2/ jne) vaihdetaan osapuolten välillä, kunnes lopullinen tekstiluonnos ("Final draft") on molempien osapuol-

ten hyväksymä ja molemmat osapuolet katsovat, että lopullinen sopimusteksti voidaan allekirjoittaa. Allekirjoituspäivä sovitaan molempien osapuolten kanssa (esimerkiksi viikon xx aikana).

Vientioperaatiossa käytettiin maksutapana maksumääräystä ja maksuehdoiksi sovitettiin, että ostaja maksaa 10 % linjaston kauppahinnasta niin sanottuna varausmaksuna, jota ei makseta yleensä takaisin jos kauppoja ei jostain syystä syntyisikään. Varausmaksua ei yleensä sen vuoksi makseta takaisin, koska myyjän on saatava korvaus siltä ajalta, jonka tavara on varattuna ostajalle ja myyjä ei voi myydä sitä eteenpäin, vaikka sopimusta ei syntyisikään. Lähes aina myös neuvotellaan siitä, mikä on etumaksun suuruus ja siitä jääkö etumaksu myyjälle, jos varsinaista kauppakirjaa ei allekirjoiteta-kaan annetun ajan kuluessa. Sen jälkeen kun sopimus oli allekirjoitettu, ostajan oli suoritettava 40 %:n osuus kauppahinnasta ja 50 % ennen kuin linjaston purku aloitettiin. Koska kyseessä oli käytetty linjasto, joka toimitettiin yhtenä toimituksena, oli ostajan maksettava koko 100 %:n kauppahinta ennen kuin purku aloitettiin, jotta ostajalla olisi täysi omistusoikeus linjastoon sekä vastuu linjaston toimituksessa mahdollisesti tapahtuvista riskitekijöistä. Jos kyseessä olisi ollut uusi linjasto, joka olisi toimitettu osatoimituksina, olisivat maksuehdot olleet erilaiset, koska ostajalla on oltava varmuus siitä, että myyjä toimittaa sovitut osatoimitukset sovittuna aikana, ja sen vuoksi ostaja maksaa yleensä tällaisissa tapauksissa kauppahinnan toimituskohtaisesti.

Linjaston kauppakirjan toimituslausekkeeksi valittiin EXW (Ex Works). Projektisopimuksen toimituslausekkeen mukaan myyjän kuului asettaa linjasto ostajan saataville purettuna mutta sopimuksessa oli sovittu myös, että myyjä tekisi niin sanottuna lisäpalveluna linjaston vientiä koskevan vientiselvityksen lähtöpäässä. Tämä kirjataan yleensä sopimukseen omalla klausuulilla ”vientidokumenttien valmistaminen vientiselvitystä varten”. Vientiselvitysdokumenttien tekeminen ei onnistuisi ostajalta, ellei ostaja itse järjestä linjaston purkamista ja pakkausluetteloiden tekemistä. Se osapuoli, joka suorittaa merkitsemisen ja purkutyön, pystyy ainoastaan tekemään vientidokumentit, koska tulli vaatii pakkausluettelot, joiden on tarkasti vastattava koneisiin ja laitteisiin tehtyjä merkintöjä. Myös koneiden ja laitteiden purettujen osien kappalemäärien sekä painojen on vastattava tarkasti pakkausluetteloihin merkityjä lukuja.

Jos myyjä ei halua osallistua vientidokumenttien valmistukseen, olisi sopimukseen hyvä kirjata lauseke siitä, että kyseiset dokumentit eivät kuulu kauppaan. Vaikka

kauppa ilmoitetaan Ex Works -lausekkeena, olisi myyjän hyvä kirjata sopimukseen, mitä toimenpiteitä myyjä katsoo oman EXW:n sisältävän ja mitä ei. Vaikka käytettäisiin yleisiä toimituslausekkeitä, on aina syytä rajata tarkasti oma toiminta ja vastuut.

## 5 VIENTIOPERAATION ALOITTAMINEN

Tutkinnan kohteena olleen vientioperaation tarkoituksena oli viedä elintarviketeollisuuden tuotantolinjasto Etelä-Aasiaan. Kyseinen tuotantolinjasto oli täysin toimintakelpoinen ja sen toimintaa olisi voitu jatkaa samoissa tiloissa ilman suurempia muutoksia, mutta markkinoilla vallitsevan ylikapasiteetin vuoksi kyseisen linjaston tuotanto päätettiin lopettaa, koska toiminta ei olisi ollut enää kannattavaa. Alla olevissa kuvissa 3 ja 4 näkyy osa linjastoon kuuluvista laitteistoista.



Kuva 3. Tuotantolinjaston laitteistoja





Kuva 4. Tuotantolinjaston laitteistoja

Tarkasteltaessa esimerkiksi Etelä-Aasian suurimpiin valtioihin kuuluvan Intian talouden kehitystä, voidaan Etelä-Aasian maita pitää kannattavana viennin kohdemaina. Esimerkiksi Intian teollistuminen on viime vuosina kasvanut ja sen vuoksi Intian maihin viedään ulkomailta kehittyneempiä teollisuuden koneita ja laitteita. Myös Intian vienti on menestyksekkäästi kasvamassa teknologian ja hyödykkeiden osalta. Kehittyneiden laitteistojen tarve Intiassa lisääntyy, koska tuotantotaloudessa ei ratkaise enää pelkkä hinta vaan panostetaan aiempaa enemmän laatuun. (Finpro 17.12.2009.) Tästä teollisuuden kehittymisestä johtuen myös tässä työssä käsiteltävän vientiopeeraation kohdemaana oli Etelä-Aasiaan kuuluva valtio.

## 5.1 Suunnittelu ja linjaston merkitseminen

Ennen linjaston purkutyön aloitusta pidettiin yhdessä purkutyön suorittavan yrityksen kanssa esisuunnittelupalaveri, jossa sovittiin millaista linjaston merkintäjärjestelmää käytettäisiin. Merkintäjärjestelmä on vapaamuotoinen, ja siinä voidaan käyttää numeroita, kirjaimia, värejä ja/tai näiden yhdistelmiä. Usein käytetään myös digikuvia laitteiden lisätunnuksena (esim. koko laite ja osat numeroituna kuvaan).

Tässä tapauksessa linjasto jaettiin numeroin eri positioiksi sen mukaan, mikä linjastoon kuuluva laitekokonaisuus oli kyseessä. Positio jako täytyi tehdä sen vuoksi, koska linjasto oli tarkoitus ottaa uudelleen käyttöön määrämaassa ja se on asennettava tarkasti oikein, jotta linjaston toimiminen olisi mahdollista, ja siitä johtuen linjaston asentaminen täytyi tehdä mahdollisimman helpoksi määrämaassa toimiville asentajille ja Suomessa toimineelle ulkomaalaiselle purkutiimille, jotka eivät välttämättä pystyneet hahmottamaan linjaston laitekokonaisuutta, koska kaikki linjastoon liittyvä materiaali oli joko englanniksi, suomeksi tai saksaksi. Merkintä täytyi tehdä myös sen vuoksi, koska sen perusteella tehtiin pakkausluettelot ja vientitullaukseen liittyvä tarkastus. Merkintäjärjestelmä otettiin käyttöön myös sen johdosta, että ostajalla oli varattu muutama päivä aikaa (tässä kaupassa 15 päivää sisääntulotullauksen jälkeen) tarkastaa, että kaikki sovitut osat/laitteet ovat mukana toimituksessa. Tämän johdosta on tärkeää, että linjaston koneet/laitteet ovat merkitty mahdollisimman tarkasti.

Linjaston laitteet merkittiin myös positiojaon lisäksi eri väreillä sen mukaan, missä tuotantotilojen osassa laitteet sijaitsivat, koska määrämaassa sijaitsevat tuotantotilat on suunniteltu mahdollisimman samanlaiseksi, missä linjasto oli aiemmin Suomessa toiminut. Tämän vuoksi tuotantotiloista oli otettava tarkat mitat, jotka lähetettiin yhdessä pohjapiirustusten kanssa ostajalle, jotta he pystyivät aloittamaan tuotantotilojen rakentamisen jo ennen kuin purkutyö Suomessa aloitettiin.

Ennen purkutiimin saapumista suunniteltiin myös alustavasti muun muassa se, mistä linjaston purku kannattaisi aloittaa, minkälaisella aikataululla purkaminen on tapahtettava sekä mistä osasta tuotantotiloja laitteistot pystytään siirtämään ulos kontitusta varten ja joudutaanko mahdollisesti purkamaan esimerkiksi tilojen seiniä siirtoa varten. Tässä alkuvaiheessa on myös erittäin oleellista suunnitella laitteistokokonaisuuksien kontitustyöhön liittyvät asiat, kuten esimerkiksi purettavien laitteiden koko ja lastaus konttiin. Tarkemmin muun muassa näistä asioista pystyttiin sopimaan vasta sen jälkeen, kun purkutiimi oli saapunut paikalle ja oli yhdessä keskusteltu ja suunniteltu näistä asioista purkutiimin johtajan kanssa. Alla olevassa kuvassa 5 näkyy, kuinka yhden tuotantolinjaston laitekokonaisuuden merkintä tehtiin. Laitteeseen on merkitty väri (sininen), josta tietää mistä tuotantotilojen osasta laite on, mihin positioon (27) se kuuluu sekä mihin konttiin (K17) laite on suunniteltu lastattavaksi.



Kuva 5. Esimerkki merkitystä laitteistosta

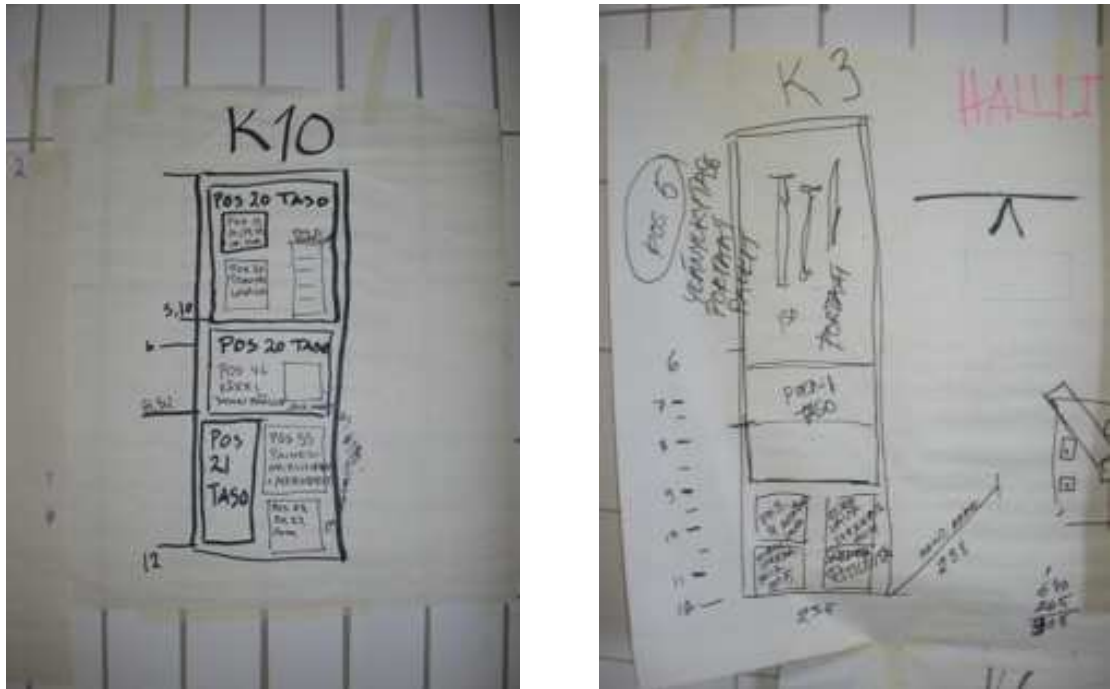
## 5.2 Purkutyön aloitus

Purkutiimin saavuttua paikalle pidettiin yhteinen aloituspalaveri, jossa käytiin läpi projektin alustava aikataulu, jokaisen osapuolen vastuut ja tehtävät, suunnitelma siitä, kuinka purkutyö olisi tarkoitus toteuttaa sekä muita projektin kulkuun liittyviä seikkoja. Purkutiimille oli tarkasti selvitettävä se, kuinka linjaston purettu osat ja laitteet täytyi merkitä (positio ja väri) heti purkamisen jälkeen, jotta tiedettäisiin mistä osasta linjastoa kyseiset osat olivat. Aloituspalaverissa suunniteltiin myös alustavasti, miten kukin linjaston laitekokonaisuus olisi purettava, jotta se olisi mahdollisimman helposti asennettavissa uudelleen, ja sen myötä jokainen laitekokonaisuus oli mitattava ja purku suunniteltava siten, että linjasto purettaisiin mahdollisimman suuriin osiin.

Yhdessä purkutiimin kanssa sovittiin myös siitä, minkälaisia koneita ja välineitä tarvittiin purkutyön aikana (esimerkiksi trukit sekä nostolaitteet), koska koneet ja laitteet oli vuokrattava, ja sen myötä oli suunniteltava tarkasti milloin mitään konetta ja laitetta tarvittiin, jotta turhia laitevuokrakustannuksia ei syntyisi.

### 5.3 Kontitustyön suunnittelu

Kontituksen suunnittelu tapahtui siten, että kaikki linjaston puretuista osista ja laitteista koostuvat kollit mitattiin ja näiden mittausten pohjalta konteista tehtiin alustavat layout – piirrokset, joihin merkittiin kaikki kollit niiden mittojen mukaan. Kaiken kaikkiaan kolleja oli noin 180 kappaletta. Linjaston vientiin tarvittiin 19 kappaletta 40 jalan kontteja, jonka pituus on 12,19 metriä, leveys 2,44 metriä ja korkeus 2,60 metriä (Karhunen & Pouri & Santala 2004, 218). Suurin osa kolleista sisälsi eri positioiden osia sekä laitteita, ja sen johdosta positiomerkinnot oli tehtävä huolellisesti ja kollissa olevien osien ja laitteiden lukumäärä täytyi laskea tarkasti, jotta saatiin tarvittavat tiedot pakkausluetteluihin. Kuvassa 6 on kaksi esimerkkiä konttien numero 10 ja 3 layout–piirroksista.



Kuva 6. Esimerkkejä konttien layout–piirroksista.

### 5.4 Pakkausluetteloiden tekeminen

Kontitustyön suunnittelu kappaleessa mainittiin siitä, että positiomerkinnot sekä muut tiedot kolleista täytyi merkitä tarkasti muistiin, jotta pakkausluetteluihin tarvittavat tiedot saatiin kerättyä. Jokaiselle kontille täytyi tehdä oma pakkausluettelo (Liite 1), jossa oli eritelty jokaisesta kollista se, minkä linjastoon kuuluvan laitteiston osia kolli sisältää, mihin positiioon ne kuuluvat, kuinka monta osaa tai laitetta kolli sisältää, minkälainen on kollin pakkaustyyppi (esimerkiksi lava), kuinka monta lavapaikkaa

kolli vie kyseisestä kontista sekä kollin bruttopaino. Tietojen kerääminen oli hankalaa johtuen siitä, että tarkkaa kollin sisältöä ja bruttopainoa oli vaikeaa määrittää, koska kollien sisältö sekä se mihin konttiin kyseinen kolli menee, saattoi muuttua jonkin ennalta arvaamattoman tilanteen johdosta. Kaikkien muiden asiakirjojen tavoin myös pakkausluettelot tehtiin englannin kielellä, jotta kaikki vientitapahtuman osapuolet pystyivät vaivattomasti tarkastamaan tarvittavat asiakirjat.

## 6 TULLIMENETTELYT

### 6.1 Vientimenettely EU:n ulkopuolisessa viennissä

EU – jäsenyyden myötä Suomessa otettiin käyttöön EU:n yhteinen tullinimikkeistö ja käyttötariffi. Käytössä olevasta tullinimikkeistöstä käytetään nimitystä yhdistetty nimikkeistö ja sen lyhenne on CN (Combined Nomenclature) –nimikkeistö. EU:ssa käytettävästä käyttötariffista taas käytetään lyhennettä TARIC. CN–nimikkeistö ja TARIC perustuvat maailman tullijärjestö WCO:n (World Customs Organization) yhtenäistettyyn tavarankuvaus- ja koodausjärjestelmään. CN–nimikkeistöä käytetään vienti-ilmoituksissa ja EU:n sisäkaupan tilastoilmoituksissa. CN–nimikkeet koostuvat kahdeksasta numerosta, jotka luokittelevat tavarat. TARIC–koodeja, joissa on kymmenen numeroa, käytetään tavarat luokittelemiseen tuotaessa tavaroita kolmansista maista EU:hun. (Pehkonen 2000, 216.)

EU:n ulkopuolelle tapahtuvassa viennissä viejän tai viejän asiamiehen on annettava tullille vienti-ilmoitus, jolla vietävät tavarat asetetaan vientimenettelyyn. Vienti-ilmoituksen avulla tulliviranomainen valvoo muun muassa tavaroihin kohdistuvia vientirajoituksia ja –kieltoja, kerää aineistoa ulkomaankauppaa koskeviin tilastoihin, valvoo vientitavaroiden poistumista EU:sta sekä torjuu terrorismia ja kansainvälistä rikollisuutta. (Tulli, A 19.11.2009.)

Eri vientitilanteissa voidaan käyttää erilaisia vientimenettelyjä. Tällaisia vientimenettelyjä ovat tavanomainen vientimenettely, passitus sekä yksinkertaistetut vientimenettelyt. Tavanomaisessa vientimenettelyssä viejä esittää vientitullipaikassa vienti-ilmoituksen ja tavarat. Vienti-ilmoitus annetaan yhtenäisasiakirja SAD–lomakkeella, jonka ensimmäinen sivu jää tullitoimipaikkaan, toinen sivu jää tilastokäyttöön ja kolmas sivu lähtee tavarat mukana menopaikalle. (Pehkonen 2000, 226.)

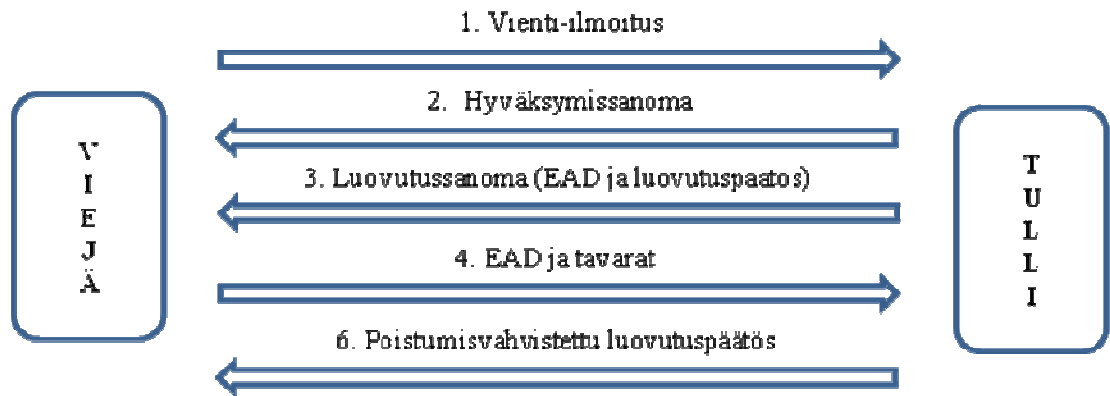
Passitus vientimenettelyllä tarkoitetaan sitä, että tavara, joka tuodaan tai viedään yhteisöalueelta kolmansiiin maihin voi liikkua yhteisön alueella maasta toiseen tuontitullitta ja ilman muita maksuja tai kauppapoliittisia toimenpiteitä. Yksinkertaistetuissa vientimenettelyissä voidaan käyttää käteisasiakkaan epätäydellisen ilmoituksen menettelyä tai rekisteröidyn asiakkaan yksinkertaistetun ilmoituksen menettelyä. Ilmoituksen jätettyään tavaranhaltijalle voidaan antaa lupa suorittaa vientimuodollisuudet omilla tiiloissaan tai muissa tulliviranomaisen nimeämissä paikoissa. (Pehkonen 2000, 227.)

## 6.2 Sähköinen vientimenettely

EU:n ulkopuolisessa viennissä tullimenettelyt siirtyivät 1.11.2009 sähköiseksi. Sähköisessä vientimenettelyssä vienti-ilmoitus voidaan antaa joko sanomapohjaisena tai tullin Internet-sivuilla olevalla netti-ilmoituksella (Tulli, A 19.11.2009). Sähköisessä menettelyssä viejä voi olla satunnainen asiakas, jolla on alle viisi vientitapahtumaa vuodessa tai jos tapahtumia on yli viisi, on viejän rekisteröidyttävä Tullin asiakasrekisteriin. Rekisteröitynyt viejä voi myös hakeutua EDI-lähtäjäksi, jolloin vientimenettely tapahtuu aikaisemmin mainittuna sanomapohjaisena menettelyinä. (Suomen Yrittäjät, A 19.11.2009.) Sanomapohjainen vienti-ilmoitus annetaan siten, että EDI-lähtäjä antaa XML (extensive markup language) –standardin mukaisen tullii ilmoitussanomaa tullin ELEX-järjestelmään, jonka jälkeen tullii lähettää vastaussanomaa ja siihen kuuluvat liiteasiakirjat suoraan yritykseen omaan tietojärjestelmään. (Tulli, B 20.11.2009.)

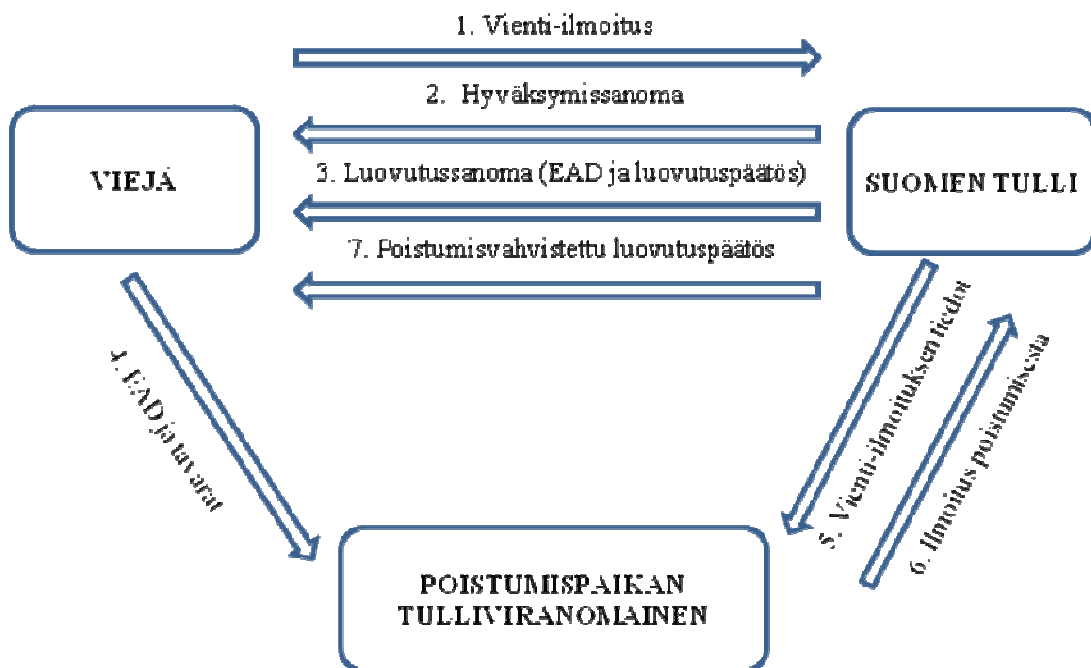
Vientimenettelyt vaihtelevat sen mukaan onko kyseessä suora vai epäsuora vientitapahtuma. Suorassa viennissä vientitavaran lähtö- ja poistumispaikka sijaitsevat samassa jäsenvaltiossa esimerkiksi Suomessa kun taas epäsuorassa viennissä tavara poistuu eri jäsenvaltiossa missä sen vientimenettely on tapahtunut. Suorassa viennissä viejä toimittaa vienti-ilmoituksen sähköisesti tulliin, jonka jälkeen tullii lähettää viejälle hyväksytyyn tai hylätyn vastaussanomaa. Tämän jälkeen kun ilmoitus on hyväksytty, tullii lähettää viejälle luovutussanomaa, jonka liitteenä ovat päätös luovutuksesta ja saateasiakirja, joka ennen sähköiseen tullii-ilmoittamiseen siirtymistä oli SAD-lomakkeen 3. sivu, mutta nykyisen menettelyn myötä vastaavasta asiakirjasta käytetään nimitystä EAD. Kun viejä on saanut kyseisen luovutussanomaa liitteineen, voi hän toimittaa EAD saateasiakirjan sekä tavarat poistumispaikan tulliin, joka vahvistaa tavaroiden poistumisen tullin tietojärjestelmään. Tietojärjestelmästä lähetetään viejälle tavaroiden

poistumisen vahvistava luovutus päätös, jolla viejä voi esimerkiksi todistaa verottajalle myynnin olevan arvolisäverotonta (kaikkien palveluiden ja tavaroiden vienti EU:sta on verotonta). Kuva 7 havainnollistaa sähköisen vientimenettelyn kulun suorassa viennissä. (Tulli, C 23.11.2009.)



Kuva 7. Suora vientimenettely (Tulli, C 23.11.2009)

Epäsuorassa viennissä viejä toimittaa vienti-ilmoituksen tullille ja tulli lähettää hyväksymis- ja luovutussanomien viejälle, samoin kuin suorassakin viennissä. Viejän tehtävänä on toimittaa tavara sekä EAD poistumispaikalle, jossa kyseisen poistumispaikan tulliviranomainen hakee EAD:ssa olevan numeron avulla vienti-ilmoituksen tiedot oman maansa vientijärjestelmään. Sen jälkeen kun tavarat ovat poistuneet EU:n alueelta, poistumispaikan tulliviranomainen tekee oman maansa vientijärjestelmään vahvistuksen poistumisesta, jonka jälkeen vientijärjestelmästä lähtee automaattisesti Suomen tulliin ilmoitus vientimenettelyn päättymisestä. Tämän ilmoituksen saatuaan Suomen tulli lähettää viejälle samanlaisen poistumisvahvistetun luovutus päätöksen kuin suorassakin viennissä. ( Tulli, C 23.11.2009.) Kuva 8 havainnollistaa epäsuorassa viennissä käytetyn sähköisen vientimenettelyn kulkua.



Kuva 8. Epäsuora vientimenettely (Tulli, C 23.11.2009)

### 6.3 Tarvittavat asiakirjat

Viennissä tarvitaan monia erilaisia asiakirjoja, jotka määräytyvät muun muassa sen mukaan mitä määräyksiä EU on asettanut, minkälaiset ovat kohdemaan viranomaisten määräykset tarvittavista asiakirjoista sekä siitä, onko ostajalla joitain vaatimuksia asiakirjoja koskien. Tarvittaviin asiakirjoihin vaikuttavat myös kauppasopimuksessa olevat ehdot (esimerkiksi toimitus- ja maksuehdot) sekä se, onko kyseisen tuotteen kohdalla määrätty, joitain erityisiä lupavaatimuksia, pakkausmääräyksiä tai muita erillismääräyksiä. (Suomen Yrittäjät, D 30.12.2009.)

Tarvittavat asiakirjat voidaan jakaa sen mukaan, ovatko ne ennen toimitusta tarvittavia asiakirjoja vai toimituksen yhteydessä ja sen jälkeen tarvittavia asiakirjoja. Ennen toimitusta tarvittavia asiakirjoja ovat muun muassa kauppaja/tai proformalasku, pakkausluettelo sekä vakuutuskirja- tai todistus. Toimituksen yhteydessä ja sen jälkeen tarvittavia asiakirjoja taas ovat muun muassa erilaiset kuljetusasiakirjat, tullaukseen liittyvät asiakirjat, alkuperäselvitykset ja muut erityistodistukset sekä maksuun liittyvät asiakirjat. (Suomen Yrittäjät, D 4.1.2010.)

Viennissä käytettävä kauppalaskua käytetään monien muiden vientiasiakirjojen perustana ja sen vuoksi siinä olevien tietojen on oltava oikeita ja täsmällisiä. Kauppalaskussa olevia tietoja tarvitsee asiakkaan ja myyjän lisäksi muun muassa tulliviranomaiset,



tavaran kuljettaja sekä huolitsija. Kauppalaskusta on myös hyvä ottaa mahdollisimman monta kopiota, jotta siitä voidaan antaa kopio esimerkiksi pankille sekä vakuutuslaitokselle. Kauppalaskusta on käytävä ilmi ainakin myyjän nimi, postiosoite sekä muut yhteystiedot, pankkiyhteydet, yrityksen VAT-numero sekä kaupparekisterinumero, ostajan nimi ja postiosoite, tavaran vastaanottajan nimi ja osoite, laskutusosoite sekä toimitusosoite, laskun numero ja päiväys, ostajan tilauksen päiväys ja numero, ulkomaankaupan viitenumero, toimituksen ajankohta ja kuljetusehdot, täydellinen toimituslauseke, maksuehto, yksikkö- ja kokonaishinta, merkintä myynnin verottomuudesta, alennukset ja lisäveloitukset, alkuperämaa ja määrämaa, pakkausten laji, määrä ja tilavuus sekä brutto ja nettopainot, tuotteen kauppanimitys ja tullinimike sekä tuotteiden tarkka määrä, allekirjoitus jos määrämään viranomaiset sitä vaativat sekä ostajan ja myyjän mahdollisesti käyttämien huolitsijoiden nimet ja osoitteet. Varsinaisen kauppalaskun lisäksi saatetaan joissain tilanteissa tarvita proformalaskua, joka on sisällöltään samankaltainen kuin varsinainen kauppalasku mutta se ei kuitenkaan aiheuta maksuvelvoitetta ostajalle. Proformalaskua tarvitaan esimerkiksi avattaessa remburssia, ostajan tuontilupaa anottaessa sekä vietäessä osa- /jälkitoimituksia. (FINTRA 2008, 10-1 – 10-4.)

Ulkomaankaupassa tarvittavia kuljetusasiakirjoja ovat muun muassa konossementti (Bill of Lading, B/L), eri kuljetusmuotojen rahtikirjat, joita ovat esimerkiksi kansainvälinen autorahतिकirja, josta käytetään lyhennettä CMR–rahtikirja (International Waybill) sekä merirahतिकirja (Liner Waybill, LWB). Konossementti on tavaraan oikeuttava vaihdantakelpoinen asiakirja. Sen päätehtävänä on toimia rahdinkuljettajan antamana kuittina siitä, että kuljettaja on vastaanottanut mainitun tavaraerän kuljetusta varten. Se toimii myös sitoumuksena siitä, että tavara kuljetetaan määräpaikkaan, jossa se luovutetaan konossementin esittäjälle. Konossementti toimii myös todistuksena siitä, että osapuolten välinen kuljetussopimus on tehty, tavaran laatu on kunnossa ja konossementin haltijalla on oikeus tavaraan kuljetuksen aikana. Se toimii myös luovutusdokumenttina määräpaikassa. (FINTRA 2008, 11-6 – 11-7.)

Kansainvälisessä autoliikenteessä käytettävä CMR- rahtikirja on lähettäjän ja rahdinkuljettajan välinen sopimus. CMR–rahtikirja laaditaan kolmena kappaleena, jotka menevät lähettäjälle, vastaanottajalle sekä rahdinkuljettajalle. Merirahतिकirja (LWB) on taas rahdinottajan puolesta annettu todistus tavaran vastaanotosta sekä sitoumus siitä, että tavara kuljetetaan sovittuun määräpaikkaan ja luovutetaan ainoastaan asiakirjaan

merkityn vastaanottajan haltuun. Merirahtikirja on myös kuljetussopimus ja se annetaan vain yhtenä alkuperäiskappaleena laivaajalle. (Suomen kuljetusopas 7.1.2010.)

Niin kuin jo aiemmin luvussa 6.1 mainittiin, kaikki EU:n ulkopuolelle lähetettävät tavarat on vientiselvitettävä. Vientiselvitys tapahtui ennen sähköiseen vientimenettelyyn siirtymistä paperisen yhtenäisasiakirjan eli SAD-lomakkeen ensimmäisellä ja kolmannella lehdellä. SAD-lomakkeessa olevat numerosarakkeet täyttää tavaranhaltija ja kirjansarakkeet taas tulliviranomainen. SAD-lomake esitetään tavaraa tuotaessa tulliviranomaiselle, ja lomakkeen liitteenä täytyy olla muun muassa kauppalasku, mahdolliset vientiluvat sekä vientiä koskeviin etuuksiin ja valvontaan liittyvät asiakirjat. (FINTRA 2001, 66.)

Muiden asiakirjojen lisäksi EU:n ulkopuolelle tapahtuvassa viennissä voi määrämaan vaatimuksiin kuulua myös tavarankuljetuksen alkuperän määrittäminen. Tämä alkuperän määrittäminen tapahtuu alkuperätodistuksella, jonka myöntää kauppakamari. (FINTRA 2001, 67.)

#### 6.4 Vientimenettely tuotantolinjaston viennissä

Tuotantolinjaston vientimenettely tapahtui tavanomaisen vientimenettelyn tavoin. Linjastosta annettiin vienti-ilmoitus paperisella SAD-lomakkeella. SAD-lomakkeeseen tarvittiin tavaroiden tullikoodit, joita tässä tapauksessa oli kolme kappaletta koska kaikkia linjastoon kuuluvia osia ja laitteita ei voinut laittaa samalla koodilla vaan niille oli määriteltävä omat koodit. SAD-lomakkeessa täytyi ilmoittaa myös muun muassa koko lähetyksen bruttopaino ja eritelty nettopaino jokaiselle koodille, lähetyksen arvo euroina sekä jokaisen koodin arvo koko lähetyksen arvosta, yhteenlaskettu kollien määrä, lähetys- ja vientimaankoodi (esimerkiksi suomi=FI), toimitusehto, kuljetusvälineiden tiedot (autojen rekisterinumerot ja laivan nimi), kaikkien konttien numerot, tavarankuljetuksen sijainti- ja poistumispaikka, lähettäjän sekä vastaanottajan yhteystiedot ja erittely kaikista esitettävistä liiteasiakirjoista. Tavanomaisesta vientimenettelystä poiketen, tulliviranomaiset suorittivat konttien tarkastuksen vienti-ilmoituksen jättämisen jälkeen linjaston lastaus paikalla, eikä näin ollen kontteja täytynyt kuljettaa tarkastettavaksi tullitoimipaikkaan.

## 7 KONTITUS

Jokainen kolli oli pakattava erittäin huolellisesti sen vuoksi, koska matka määrämaahan oli pitkä ja kollojen on kestettävä hyvin kuljetuksesta mahdollisesti aiheutuvat rasitukset. Ennen pakkaamisen aloittamista oli tarkastettava mahdolliset määrämaan pakkausmääräykset, jotka voitiin selvittää esimerkiksi Finpron laatimasta kohdemaan laivauskäsikirjasta. Osa kolleista oli hankala pakata, koska ne olivat mitoiltaan niin suuria, että niitä ei voitu pakata tavanomaisille FIN-lavoille (1 000 mm x 1 200 mm) tai EUR-lavoille (800 mm x 1 200 mm). Lavalla olleet osat/laitteet käärittiin pakkaamiseen tarkoitettuun kelmuun ja sen jälkeen ne sidottiin vielä niin sanotulla vanteella, joka kiristettiin vannetuskoneen avulla siten, että kaikki kollin sisältämät osat/laitteet pysyivät tukevasti lavalla. Osaan lavoista laitettiin lavakaulukset ja näin ollen lavalle voitiin pakata esimerkiksi pieniä varaosia. Osa linjastoon kuuluvista laitteista oli niin suuria kokonaisuuksia, että niitä ei voitu pakata muuten kuin sitomalla ja suojaamalla laitteen vahingoittuvat osat kelmulla ja vanteilla. Jokaiseen kolliin oli kiinnitettävä tukevasti lappu, josta kävi ilmi kontin numero johon kolli lastataan, kollin numero ja kollin sisältämien osien/laitteiden positio numerot. Liitteessä 4 on esimerkkikuvia erilaisten kollojen pakkaamisesta.

Konttien lastaus tapahtui siten, että kontit siirrettiin kolmelle eri lastauspaikalle sen mukaan, missä tuotantotilojen osassa kyseiseen konttiin menevät kollit sijaitsivat. Lastauspaikkoina oli käytössä kolme eri ovea. Tämän jälkeen kollit siirrettiin sovitussa järjestyksessä trukkien avulla tuotantotiloista lastauspaikoille, joista ne edelleen trukeilla lastattiin kontteihin. Lastauksen oli tapahduttava erittäin varoen, jotta kollit eivät vaurioituisi koska osa kolleista oli erittäin hankalasti käsiteltäviä ja painavia.

Kollojen kiinnittämisessä käytettiin apuna lavoja ja muuta puutavaraa, joiden avulla kollit saatiin tuettua siten, että konttien seinien/lattian ja kollojen väliin ei jäänyt turhaa tilaa. Kollojen tuenta ja kiinnitys on tehtävä huolellisesti, jotta voidaan ehkäistä kuljetuksen aikana mahdollisesti tapahtuvat vahingot, jotka voivat muun muassa aiheutua siitä, että kollit pääsevät liikkumaan konteissa esimerkiksi siinä vaiheessa kun kontteja lastataan laivaan. Liitteessä 5 on muutamia esimerkkikuvia lastauksesta ja lastatuista konteista.

Konttien lastauksen jälkeen jokaiseen konttiin laitettiin kyseisen kontin pakkausluettelo sen vuoksi, että kontin sisältö voitaisiin tarkistaa tarpeen tullen. Tämän jälkeen vas-

tuu lähetyksestä siirtyi myyjältä rahdinkuljetuksesta vastaavalle yritykselle, jonka tehtäviin kuului kuljettaa kontit lähtösatamaan ja tehdä lähetyksestä CMR-rahtikirjat. Rahdinkuljettajalle annettiin lähetyksen yhteydessä jokaisen kontin pakkausluettelot sekä kauppalasku. Sen jälkeen kun kontit oli annettu rahdinkuljettajan vastuulle, lähetettiin asiakkaalle sähköpostitse vahvistus konttien lähetyksestä.

## 8 YHTEENVETO

Ennen varsinaisen vientiopeeraation aloittamista on tärkeää ottaa selvää kaikista säädöksistä ja määräyksistä, jotka koskevat EU:sta tapahtuvaa vientiä ulkomaille, sillä mikäli nämä asiat eivät ole tarkasti selvitetty voi viennistä aiheutua huomattavia ennakkoimattomia kustannuseriä viejälle. On myös tärkeää käyttää riittävästi aikaa sopimusneuvotteluihin ja itse sopimuksen laatimiseen, sillä jos sopimuksesta jää mainitsematta jokin oleellinen merkintä tai lauseke voi sopimuksen osapuolten välillä syntyä erimielisyyksiä esimerkiksi osapuolten vastuiden jakaantumisesta.

Samankaltaisissa vientiopeeraatioissa kuin tämän työn tutkinnan kohteena olleen linjaston vientiopeeraatio on hyvin suuri merkitys sillä, kuinka tarkasti ja huolellisesti opeeraation kulku on suunniteltu esimerkiksi aikataulutuksen, riskitilanteiden ja muiden ongelmien tai esimerkiksi työskentelyn aikana syntyvien vahinkojen osalta. Operaation organisoinnissa on tärkeää jakaa vastuut tarkasti osapuolten kesken ja varmistaa, että jokainen on tietoinen siitä, mitä omaan toimenkuvaan kuuluu ja mitkä eivät ole omia vastuualueita. Mikäli näitä vastuita ei ole määritelty huolellisesti, ongelmia voi ilmetä esimerkiksi tiedonkulussa osapuolten kesken. Tarkasteltaessa esimerkiksi tämän kyseisen vientiopeeraation purkutyön suunnittelua oli erittäin merkittävää työn sujumisen kannalta, että ennen purkutyön aloittamista pidettiin yhteinen palaveri purkuryhmän, asiantuntijoiden ja muiden osapuolten kesken. Palaverin tarkoitus oli selvittää kaikille osapuolille muun muassa se, mikä tämän operaation tavoite on, minkälaisella aikataululla pyritään purku saamaan päätökseen sekä käytiin tarkasti läpi myös se, minkälaisista merkintäjärjestelmästä oli tarkoitus käyttää. Hyvällä suunnittelulla voidaan välttää monia lisäkustannuksia, vahinkoja ja muita operaation kulkua hidastavia tekijöitä.

Ongelmatilanteet, joita syntyy tämän tyyppisissä vientiopeeraatioissa, johtuvat yleensä juuri siitä, että esisuunnitteluun ei ole käytetty tarpeeksi aikaa ja sitä ei ole tehty perusteellisesti, siten että siinä olisi myös käyty läpi kaikki mahdolliset ongelmatilanteet,

joita voi mahdollisesti syntyä työn suorittamisen aikana. Esisuunnittelussa on hyvä käydä myös läpi ne seikat, jotka eivät välttämättä kuulu omaan vastuualueeseen. Tällä ongelmien ennakoinnilla voidaan suunnitella varotoimenpiteet mahdollisten ongelmatilanteiden varalta. Esimerkiksi tämän kyseisen operaation esisuunnitteluun kuuluivat muun muassa alustavat konsultaatiot tullin kanssa, purkuryhmän koordinointi sekä alustavien aikataulukehysten suunnittelu. Esisuunnittelun lisäksi on myös pyrittävä ennakoimaan projektin suoritusvaiheessa mahdolliset ongelmatilanteet, esimerkiksi tämän kohteen osalta pakkausmateriaalien ja lavojen tilaukset tehtiin hyvissä ajoin, ennen kuin edelliset olivat loppumaisillaan sekä tarvittavien koneiden varaukset ja vuokraukset tehtiin jo viikkoja aikaisemmin, jotta ne olisivat varmasti saatavilla, kun niitä tarvittaisiin.

Ongelmat, joita ilmeni operaation aikana, syntyivät pääosin kulttuurieroista viejän ja ostajan välillä. Kulttuurierot ilmenivät muun muassa erilaisissa työtavoissa. Työtavat poikkesivat ostajan ja viejän välillä muun muassa siten, että ostajan työtapoihin kuului se, että operaation vastuhenkilö saattoi muuttua useaan kertaan operaation aikana, ja näistä vastuuhenkilöiden vaihtumisista ei aina tullut tietoa Suomessa toimivalle viejälle. Tämäkin ongelmatilanne johtui siitä, että tiedon kulku osapuolten välillä saattoi ajoittain olla erittäin puutteellista. Tästä kommunikaation puutteesta johtui myös se, että viejä joutui useaan kertaan muuttamaan operaation aikataulutusta, ja tämän seurauksena syntyi viejälle muun muassa joitakin lisäkustannuksia. Näihin ongelmiin, joita syntyy esimerkiksi erilaisista kaupankäyntitavoista, ei voi aina ennalta varautua mutta esimerkiksi Finpron laatimasta kohdemaan maaraportista voi saada joitakin tietoja maan kaupankäyntitavoista. Myös muissa ongelmatilanteissa ja epäselvissä seikoissa kannattaa ottaa yhteyttä eri tahoihin, jotka voivat antaa lisäinformaatiota ongelmatilanteissa. Esimerkkinä tällaisista tahoista on tullin, johon myös tämän operaation aikana oltiin yhteydessä muun muassa vientiasiakirjoihin liittyvissä ongelmatilanteissa.

Ongelmia syntyi myös työmaa-alueen vartiointissa. Käytännössä työmaa-alueella tapahtuvat loukkaantumisriskit ja/tai materiaalivahingot ovat yleensä tällaisissa tapauksissa operoijan vastuulla, ja tästä johtuen työmaa-alue on pyrittävä turvaamaan asiattomalta oleskelulta. Kyseinen ongelma oli myös alkuvaiheessa havaittavissa työmaalla, asia korjattiin eristämällä kohde nauhoilla ja selkein kielitauluin.

Hyvän ja täsmällisen esisuunnittelun johdosta tämä projekti pystyttiin suorittamaan optimaalisesti ilman mitään merkittäviä ongelmia. Sujuvan työn suorittamisen takasi se, että vastuualueet määriteltiin tarkasti ja mahdolliset ongelmat oli listattu ja niihin oli mietitty mahdolliset ratkaisuvaihtoehdot valmiiksi. Tällaisia ennalta tehtyjä toimenpiteitä olivat muun muassa purkujärjestys, siirrot sisällä ja ulkona, punnitukset, laitteiden lastauspaikat. Ennakkosuunnittelun ansiosta pystyttiin tarkastamaan, joudutaanko esimerkiksi mahdollisesti purkamaan joitakin seiniä laitteiden siirron vuoksi. Jos tätä ei olisi huomioitu ennalta, projektin aikataulu olisi viivästynyt merkittävästi.

Tulin tätä tutkimusta tehdessäni siihen tulokseen, että kyseisen tyyppisiä vientitapah- tumia käsittelevä oppikirjamateriaali sisältää kattavat perustiedot, jotka jokaisen vie- jän tulisi hallita kun lähdetään suunnittelemaan ja tekemään tämänkaltaisia vientipro- jekteja. Mutta jokainen projekti on omantyyppinen, ja sen vuoksi ei ole käytännössä tiettyä kaavaa, jolla tällaiset projektit voidaan toteuttaa sujuvasti. Tietenkin jokaisessa projektissa on asioita, jotka on tehtävä samoin esimerkiksi tullitoimenpiteet ja lakeja sekä säädöksiä koskevat toimenpiteet. Korostaisin erityisesti tullin osuutta neuvovana toimielimenä tällaisissa vientioperaatioissa, koska esimerkiksi tulliasiakirjat ja muut tarvittavat dokumentit on syytä laatia tarkasti ja virheettömästi. Tämän takia pidän tärkeänä sitä, että ennen projektin aloittamista ja sen suorittamisen aikana ollaan yh- teydessä riittävän usein tullin kanssa, jotta välttyttäisiin ongelmilta, jotka koskevat esimerkiksi asiakirjojen valmistamista. On myös tärkeää, että neuvoa kysytään aina kyseisen oman projektin osalta, jotta välttytään mahdollisesti ilmeneviltä väärinkäsi- tyksiltä tai puutteellisilta asiakirjoilta.

Niitä asioita, joita tehtäisiin mahdollisesti toisin seuraavassa vientioperaatiossa, voi- daan todeta, että sopimusvaiheessa pyrittäisiin määrittämään tarkemmin eri momentit siitä, kuka vastaa asiakkaan puolella yhteydenpidosta, ja pyritään rajaamaan ne osa- puolet tarkasti siten, että yhteyshenkilöt pysyvät samoina koko projektin aikana. Toi- nen seikka, joka olisi otettava seuraavassa kohteessa tarkemmin huomioon, on se, että sopimukseen on laadittava tarkemmat sanktioklausuulit siitä, minkälaiset ovat sankti- ot, jos toinen osapuoli ei pysy omissa velvoitteissaan esimerkiksi konttien viivästymi- sestä johtunut aikataulun viivästymisen ja sen myötä lisäkustannusten syntyminen myyjälle. Täten esimerkiksi sanktiot on hyvä määrittää myös sellaisista toimenpiteistä ja vastuista, jotka eivät välttämättä kuuluisikaan omaan vastuualueeseen mutta kysei- sen toimenpiteen suorittamatta jättäminen tai viivesuoritus aiheuttaisi lisäkustannuksia

toiselle osapuolelle. Kyseinen velvoitelauseke on hyvä kirjata sopimukseen sekä määritellä sanktio, mikäli velvoitetta ei suoriteta määräajassa tai jätetään kokonaan suorittamatta.

## LÄHTEET

- Alho, K. & Kaitila, V. & Widgren, M. 2001. EU:n itälaajenemisen vaikutukset Suomen elinkeinoelämälle. Saatavissa: [http://www.etsa.fi/files/805\\_b178fin.pdf](http://www.etsa.fi/files/805_b178fin.pdf). [Viitattu 17.9.2009]
- Collyer, G. 2006. UCP 600. Saatavissa: [http://www.vivaldosa.com/Docs/ICC\\_UCP\\_600.pdf](http://www.vivaldosa.com/Docs/ICC_UCP_600.pdf). [Viitattu 7.10.2009]
- EUROPA. Euroopan unionin historia. Saatavissa: [http://europa.eu/abc/history/index\\_fi.htm](http://europa.eu/abc/history/index_fi.htm). [Viitattu 17.9.2009]
- Finnvera Oyj, A. Vientitakaus. Saatavissa: <http://finnvera.fi/fin/Takaukset/Vientitakaus>. [Viitattu 15.12.2009]
- Finnvera Oyj, B. Vientitakuu. Saatavissa: <http://finnvera.fi/fin/Vientitakuut>. [Viitattu 15.12.2009]
- Finpro. Intian maaraportti. Saatavissa: <http://www.finpro.fi/fi-FI/Market+Information/Country+Information/Aasia/Intia/Intia>. [Viitattu 19.11.2009]
- FINTRA. 2001. Vientiopas. Helsinki: Yliopistopaino.
- FINTRA. 2008. Vientikaupan asiakirjat 2008. Helsinki: Multikustannus.
- Kansainvälisen kauppakamarin Suomen osasto ry. Saatavissa: <http://www.iccfin.fi>. [Viitattu 7.10.2009]
- Karhunen, J. & Pouri, R. & Santala, J. 2004. Kuljetukset ja varastointi. Helsinki: Suomen Logistiikkayhdistys.
- Nordea. Viennin rahoitus. Saatavissa: <http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteis%3%B6t/Toiminta+ulkomailla/Tuonti+ja+vienti/Viennin+rahoitus/959552.html>. [Viitattu 11.12.2009]
- Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo: WS Bookwell Oy.



Räty, A. 1999. Incoterms 2000. Helsinki: ICC Palvelu Oy.

Sainio, J. 2009. Lakiasiat, remburssi. Helsingin seudun kauppakamarin jäsentiedote 12/30.9.2009. Saatavissa:

[http://jasentiedote.chamber.fi/page.php?page\\_id=7&action=articleDetails&a\\_id=1755&did=57](http://jasentiedote.chamber.fi/page.php?page_id=7&action=articleDetails&a_id=1755&did=57). [Viitattu 19.10.2009]

Sisula-Tulokas, L. 1998. Ulkomaankauppaoikeus. Helsinki: Kauppakaari Oyj, Lakimiesliiton Kustannus.

Suomen kuljetusopas. Ulkomaankaupan asiakirjat. Saatavissa:

<http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/ulkomaankauppa/asiakirjat/>. [Viitattu 7.1.2010]

Suomen Yrittäjät, A. Tuonti ja vienti EU:n ulkopuolella. Saatavissa:

[http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/tuonti\\_vienti/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/tuonti_vienti/). [Viitattu 19.11.2009]

Suomen Yrittäjät, B. Riskit, kaupan ehdot ja sopimukset. Saatavissa

[http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/riskit\\_ehdot\\_sopimukset/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/riskit_ehdot_sopimukset/). [Viitattu 7.12.2009]

Suomen Yrittäjät, C. Rahoitus ja vakuudet. Saatavissa: [http://www.yrittajat.fi/fi-](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/rahoitus_vakuudet/)

[FI/yritystoiminnanabc/kv/rahoitus\\_vakuudet/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/rahoitus_vakuudet/). [Viitattu 9.12.2009]

Suomen Yrittäjät, D. Logistiikka ja asiakirjat. Saatavissa: [http://www.yrittajat.fi/fi-](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/logistiikka_asiakirjat/)

[FI/yritystoiminnanabc/kv/logistiikka\\_asiakirjat/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/logistiikka_asiakirjat/). [Viitattu 30.12.2009]

Tulli, A. Mitä on vienti? Saatavissa: <http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/index.jsp>.

[Viitattu 19.11.2009]

Tulli, B. Viennin asiointitavat. Saatavissa:

[http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/viennin\\_asiointitavat/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/viennin_asiointitavat/index.jsp). [Viitattu

20.11.2009]

Tulli, C. Vienti EU:n ulkopuolelle. Saatavissa:

[http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vienti\\_eun\\_ulkopuolelle/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vienti_eun_ulkopuolelle/index.jsp). [Viitattu 23.11.2009]

Ulkoasiainministeriö. Kauppapoliittiset järjestöt. Saatavissa:

<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=15289&contentlan=1&culture=fi-FI>. [Viitattu 16.9.2009]

WTO. What is the WTO?. Saatavissa:

[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/whatis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm). [Viitattu 16.9.2009]

**CONTAINER NR: 1**

## PACKING LIST

CONTRACT XX.XX.XXXX FOR SUPPLY OF SECONDHAND EQUIPMENT FOR CATTLE  
SLAUGHTER LINE.

Parce 1 №	Name of equipment	POS nr:	Qty of pieces	Package type	Qty of places/ size	Brutto, kg
1.	Stunning pen, dismantled part	1,3	6	palette	4	686
2.	Stunning pen, dismantled part,	1	1	palette	5	159
3.	Stunning pen, dismantled part,	1	1	palette		214
4.	Stunning pen, dismantled part,	1		bundle	4	700
	Bleeding unit, dismantled parts	3				
5.	Stunning pen, dismantled parts	1	7	unpacked	2,5	1300
6.	Stunning pen, dismantled parts	1		palette		340
7.	Stunning pen, dismantled parts	1	14	PE film/on palette	1	42
	Bleeding unit, dismantled parts	3				
8.	Stunning pen, dismantled parts	1	7	PE film/on wooden pieces	1	200
9.	Cattle hook transport unit	54	4	unpacked	4	600
10.	Cattle hooks	54	525	Wooden box/palette	2	1825
	<b>TOTAL:</b>		565		24,5	6066


EUROOPAN YHTEISÖ					A LÄHETYS-/VIENTI-/MÄÄRÄTOIMIPAIKKA					
2 Lähettäjä/Viejä 8 Vastaanottaja Nro					1 ILMOITUS					
					C BIS					
					3 Lomakenro 1 6					
31 Kollit ja tavarankuvaus	Merkit ja numerot – Konttien numerot – Lukumäärä ja laji				32 T. eritt. järj. nro	33 Tavarankoodi				
44 Lisätietoja/ Esitetyt asiakirjat/ Todistukset ja luvat					34 Alkuperämaan koodi a) b)		35 Bruttopaino (kg)		36 Etuuskoht.	
					37 MENETTELY		38 Nettopaino (kg)		39 Kiintiö	
					40 Yleisilmoitus/Edeltävä asiakirja					
					41 Muu paljous		42 Tavarank. hinta		43 AM-koodi	
						It-koodi		45 Arvonokaisu		
						46 Tilastoarvo				
31 Kollit ja tavarankuvaus	Merkit ja numerot – Konttien numerot – Lukumäärä ja laji				32 T. eritt. järj. nro	33 Tavarankoodi				
44 Lisätietoja/ Esitetyt asiakirjat/ Todistukset ja luvat					34 Alkuperämaan koodi a) b)		35 Bruttopaino (kg)		36 Etuuskoht.	
					37 MENETTELY		38 Nettopaino (kg)		39 Kiintiö	
					40 Yleisilmoitus/Edeltävä asiakirja					
					41 Muu paljous		42 Tavarank. hinta		43 AM-koodi	
						It-koodi		45 Arvonokaisu		
						46 Tilastoarvo				
31 Kollit ja tavarankuvaus	Merkit ja numerot – Konttien numerot – Lukumäärä ja laji				32 T. eritt. järj. nro	33 Tavarankoodi				
44 Lisätietoja/ Esitetyt asiakirjat/ Todistukset ja luvat					34 Alkuperämaan koodi a) b)		35 Bruttopaino (kg)		36 Etuuskoht.	
					37 MENETTELY		38 Nettopaino (kg)		39 Kiintiö	
					40 Yleisilmoitus/Edeltävä asiakirja					
					41 Muu paljous		42 Tavarank. hinta		43 AM-koodi	
						It-koodi		45 Arvonokaisu		
						46 Tilastoarvo				
47 Verolaskelma	Laji	Veron peruste	Verokanta	Määrä	MT	Laji	Veron peruste	Verokanta	Määrä	MT
Ensimmäinen tavaraerittely yhteensä					Toinen tavaraerittely yhteensä					
Laji Veron peruste Verokanta Määrä MT					Laji Määrä MT ← YHTEENVETO					
					1 Lähetyksen kappale					
					6 Määrämaan kappale					
					C LÄHTÖTOIMIPAIKKA					
Kolmas tavaraerittely yhteensä					Ls					

This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR). All assignments are carried out in accordance with the current General Conditions of the Nordic Association of Freight Forwarders for Transport, Forwarding and Warehousing.

Etenäköntö on alijäänyt kaikkein voimassa olevien määräysten, sopimusten ja yleisten ehtojen mukaisesti. Kaikki siirrot tehdään nykyisten Pohjois-Eurooppalaisen Kuljetus-, Kuljetus- ja Varustusteollisuuden Yhteistyöjärjestön yleisten ehtojen mukaisesti.

**BORDEREAU  
WAYBILL**

STETS IN DER KORRESPONDENZ ANZUGEBEN  
TO BE STATED IN ALL CORRESPONDENCE.

Absender/Sender		Datum/Date	Auftragsnr./Cons No.		Sped. Nr./Ref No.				
		Referenz des Kunden/Customer ref.				Kundennr./Cust No.			
		Ort und Tag der Übernahme (des Gutes)/Place and date of collection							
Büro/Office (re-export)		Verkaufsbüro/Sales office		Versandbüro/Disp. office		Inland Nr./Domestic No.			
Empfänger/Consignee		Empfangsspediteur/Receiving forwarder							
		Frachtführer/Carrier		Frachtführer Nr./Carrier No.		Paletten/Pall			
		Frankatur/Conditions of payment							
Lieferadresse/Delivery address		angegebener Ort/andere Bestimmungen/named place/other condition							
		angegebene Kosten inkl./exkl./named cost incl/excl							
Anweisungen des Absenders/Versandadresse/ Sender's instructions/Collecting address		Auslieferungsvorbehalt/ Reservation of delivery		Währung/ Currency		Betrag/Amount			
		Mittlung an den Empfangsspediteur/Message to the receiving forwarder							
		Frachtnachnahme/Disbursement		Währung/ Currency		Betrag/Amount			
Markierung/Marks and numbers		Anzahl, Art, Inhalt der Packstücke/Number, kind of packages, goods			Bruttogewicht (kg)/ Gross weight (kg)		Totales Bruttogewicht/ Total gross weight		
						K=Umfang (m³) F=Lademeter K=Volume (m³) F=Loaded meters			
						Warenwert/Währung/ Currency/ Value of goods			
Gefährliche Güter Dangerous goods		ADR/RID-Klasse/ class	Ziffer Nr./Subst No.	IMO-Klasse/class	UN-Nr./No.	IMDG-Seite/Page	Mfrag Nr	EMS-Nr	MP
Ausgefertigt in/Issued at		Datum/Date			Datum/Date				
Unterschrift des Absenders/ Sender's signature		Unterschrift des Frachtführers/ Carrier's signature			Unterschrift des Empfängers/ Consignee's signature				















