



# **TOIMINTAOHJEET TUOTTEIDEN VIEMISEKSI VENÄJÄLLE**

Case Fastems Oy Ab

Noora Kuisma

Opinnäytetyö  
Joulukuu 2012  
Liiketalouden  
koulutusohjelma

## TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden koulutusohjelma

NOORA KUISMA

Toimintaohjeet tuotteiden viemiseksi Venäjälle  
Case Fastems Oy Ab

Opinnäytetyö 63 sivua, joista liitteitä 4 sivua  
Joulukuu 2012

---

Opinnäytetyö lähti liikkeelle toimeksiantajayrityksen tarpeesta saada selkeät ohjeet siitä, mitä kaikkea tulee huomioida, kun viedään tuotteita Venäjälle. Yritys ei ole tehnyt paljon kauppaa Venäjälle, joten Venäjän vientiin liittyvät asiat olivat yritykselle uusia, eikä vientiin osattu varautua riittävän hyvin. Yritys myi Venäjälle robotisolun, jonka vienti aiheutti yritykselle yllättäviä ongelmia. Robotisolun vienti käsiteltiin työssä case-tyylisesti. Opinnäytetyöhön haastateltiin avoimena haastatteluna yrityksen vientisihteeriä, joka kertoi robotisolun viennistä ja siihen liittyvistä ongelmista. Opinnäytetyötä varten haastateltiin myös huolintaliikkeen edustajaa sähköpostin välityksellä. Opinnäytetyön tavoite oli laatia yritykselle selkeät toimintaohjeet Venäjän vientiin liittyen. Opinnäytetyön tarkoitus oli lisätä yrityksen osaamista Venäjän viennissä.

Opinnäytetyö toteutettiin empiirisenä laadullisena tapaustutkimuksena. Tutkimuskohteena olivat yrityksen Venäjälle tapahtunut vienti ja siihen liittyvät haasteet. Haastatteluista saatiin selville Venäjän vientiin liittyvät ongelmakohtat, joita yritys kohtasi vientiprosessin aikana. Yrityksen haasteiksi muodostuivat toimitusehtojen ja niiden valinnasta aiheutuvien velvollisuuksien ymmärtäminen, kauppasopimuksen sisällön merkitys, sertifiointitarpeen selvittäminen, Venäjälle vaadittavat todistukset sekä vientiin liittyvät asiakirjat. Toimintaohjeet laadittiin yrityksen ongelmakohtien perusteella. Toimintaohjeet ovat kappaleessa kuusi. Tämän lisäksi toimintaohjeet toimitettiin yritykselle sähköisessä muodossa, jotta niitä voidaan jatkossa ylläpitää ajan tasalla. Venäjän vienti ja siihen liittyvät tullimuodollisuudet muuttuvat nopealla tahdilla ja sen vuoksi on tärkeää, että toimintaohjeita tarkastetaan ja niitä päivitetään aina tarpeen vaatiessa.

Toimintaohjeet on jaettu kolmeen osaan. Ensimmäisessä osassa on huomioitu kauppasopimusvaiheessa sovittavat asiat. Ensimmäisessä osassa on listattu, mitä tulee selvittää ennen kauppasopimusta, mitä tulee kirjata sopimukseen ja mikä toimitusehto kannattaa valita kun viedään tavaroita Venäjälle. Toisessa osassa on listattu asioita, joita tulee huomioida kuljetuksen suunnitteluvaiheessa. Tässä osassa on listattuna, mitä asiakirjoja viejän tulee hoitaa kuljetusta varten ja mistä tarvittavia asiakirjoja voi hakea. Kolmannessa osassa on listattu toimituksen jälkeen muistettavia asioita.

Monet Venäjän vientiin liittyvät ongelmakohtat on mahdollista välttää suunnittelemalla vientiä etukäteen. Suunnittelua voi tehdä jo kauppasopimusvaiheessa sisällyttämällä erilaisia kohtia ja ehtoja kauppasopimukseen. Kauppasopimuksen sisällöstä vastaa myyjä, jonka tulee ymmärtää kauppasopimuksen vaikutus viennin suunniteluun. Suunnittelun avulla ylimääräisiltä ja yllättäviltä kustannuksilta voidaan välttyä ja viennin kustannukset voidaan huomioida kauppahinnassa ja vientiprosessi voidaan hoitaa vaivattomammin.

---

Asiasanat: Venäjä, vienti, Incoterms 2010, toimintaohjeet, tulli

## **ABSTRACT**

Tampere University of Applied Sciences  
Bachelor of Business Administrator

NOORA KUISMA  
Instructions for exporting goods to Russia  
Case Fastems Oy Ab

Bachelor's thesis 63 pages, appendices 4 pages  
December 2012

---

The idea for this bachelor's thesis came from a company called Fastems Oy Ab. The company required a set of guidelines for what needs to be done when exporting goods to Russia. The company had sold a robotic production cell to a Russian client. The company doesn't yet have a lot of experience of the Russia market. Because of this the company didn't know how to best plan the export to Russia and the transportation of the cell caused the company some problems. In this thesis the export of the robotic production cell is covered as a case-study. For this study the company's export assistant was interviewed in an open interview format. The export assistant talked about the problems the company faced with exporting the cell to Russia. An expeditor was also interviewed through e-mail. The purpose of this thesis was to draw up clear instructions on how to export goods to Russia.

The open interview was carried out as an empirical qualitative case-study. The target of the study was the company's export to Russia and the problems that arose. The interviews revealed the problems the company faced during the export process; these include insufficient understanding of the terms of delivery, the importance of the content of the trade agreement, the certificates required for Russia, and the required export documents. Information was sought on all these topics and the theoretical framework was compiled according to the theoretical information found. The instructions were drawn up according to the theoretical framework and the problematic issues identified from the interviews. The instructions were given to the company in an electronic version. The electronic version enables the company to update the instructions when needed. The customs clearance procedures in Russia are quickly changing and therefore it's important to keep the instructions up-to-date.

The instructions consist of three parts. The first section includes the items that need to be considered when drafting the trade agreement, e.g. items that need to be looked into before signing the trade agreement and which delivery term should be used. The second section covers the transportation planning. In this part the documents needed for transportation and where the exporter can get them are listed. The third section contains a checklist for the things that need to be done after the delivery.

Many of the problems faced during the exportation to Russia can be avoided by carefully planning the export procedures. The trade agreement can contain various items and terms that can help to plan the exporting process and its costs. The seller is responsible for the content of the trade agreement and therefore it's important for the seller to understand the effect of the trade agreement on the exporting costs. By planning the content carefully extra or non-budgeted costs can be eliminated or these costs can be included in the terms of the trade agreement.

---

Key words: Russia, export, Incoterms 2010, instructions, customs clearance

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Taustaa .....	8
1.2	Tavoitteet ja rajaukset .....	9
1.3	Työn toteutus ja rakenne .....	10
2	VENÄJÄN VIENNIN ERITYISPIIRTEET .....	12
2.1	Vientitapa.....	12
2.2	Keskeisimmät sopimustekniset asiat .....	13
2.3	Sertifiointi ja todistukset.....	15
3	TOIMITUSEHDOT JA HUOLINTA .....	17
3.1	Toimituslausekkeet .....	17
3.1.1	Kaikki kuljetusmuodot.....	18
3.1.2	Vesikuljetukset.....	22
3.1.3	Toimitusehtojen soveltuvuus Venäjän kaupassa.....	25
3.1.4	Fastemsin käytetyimmät toimitusehdot muussa kuin Venäjän kaupassa.....	29
3.2	Huolinta .....	32
4	KESKEISIMMÄT ASIAKIRJAT JA TULLAUS .....	34
4.1	Keskeisimmät asiakirjat .....	34
4.2	Passitus ja TIR Carnet.....	36
4.3	ATA Carnet.....	39
5	TAPAUS ROBOTTISOLU .....	41
5.1	Tutkimuksen teoria .....	41
5.2	Case robottisolu .....	42
5.2.1	Sertifiointi ja todistukset .....	43
5.2.2	Toimitusehto .....	43
5.2.3	Kuljetuksen asiakirjat.....	44
5.2.4	Tullaus.....	47
5.2.5	Työkalupakin väliaikainen vienti – ATA Carnet.....	48
5.3	Case robottisolu – mitä olisi voitu tehdä toisin.....	50
6	TOIMINTAOHJEET.....	52
6.1	Kauppasopimusvaiheessa huomioitavat asiat .....	52
6.2	Toimituksen suunnittelu .....	54
6.3	Toimitus ja sen jälkeiset asiat .....	56
7	POHDINTA.....	58
	LÄHTEET.....	61
	LIITTEET .....	64

Liite 1. Kysymykset huolitsijalle.....	64
Liite 2. ATA Carnet – lunastusmaksut 1.1.2012 alkaen .....	65
Liite 3. Kauppasopimuksen sisältö.....	66
Liite 4. Incoterms 2010 -toimitusehtojen vastuun jakautuminen.....	67

## 1 JOHDANTO

Venäjä on kautta aikain ollut Suomelle tärkeä kauppakumppani. Tällä hetkellä 9 % Suomen viennistä kohdistuu Venäjälle, joka on Suomen kolmanneksi suurin vientimarkkina-alue. (Kauppapolitiikka 2012a.) Venäjän vientiin liittyy kuitenkin paljon mutkia, eikä vientiprosessin läpivieminen ole aina niin helppoa kuin voisi ajatella. Ennen varsinaista kaupankäyntiä venäläisen kauppakumppanin kanssa, kannattaa vientiä suunnitella etukäteen niin pitkälle kuin mahdollista. Venäjän vientiin liittyy paljon selvityksiä ja Venäjälle vietäville tuotteille voidaan vaatia sertifikaattia. Sertifikaatteja ja todistuksia on erilaisia ja ennen viennin aloittamista olisikin tärkeä selvittää, tarvitseeko vietävälle tuotteelle hakea sertifikaatti vai ei. Jos sertifikaatti on haettu ajoissa, vientiketju ei katkea, eikä tavaran kuljettamiseen synny katkoja. Huolellinen suunnittelu saattaa säästää monelta ikävältä yllätykseltä sekä epätoivotuilta lisäkustannuksilta.

Suomi on maantieteellisesti ajatellen kilpailukykyisessä asemassa vietäessä tavaraa Venäjälle. Suomessa on kunnossa oleva infrastruktuuri, joka helpottaa toimimista. Esimerkiksi Kotkan satamassa tullaus toimii nopeasti ja tämän lisäksi Suomen kolme rajanylityspaikkaa ovat verrattain moderneja, eikä niissä tarvitse jonottaa yhtä kauan kuin esimerkiksi Baltian maiden Venäjän rajanylityspaikoilla. Pietari on lähellä Suomen ja Venäjän välistä rajaa ja kumipyöräkuljetusten on helppo matkata sinne. Pietarista Moskovaan pääsee suoraan M10-tietä pitkin. Suomesta Venäjälle pääsee myös junalla, junamatka Helsingistä Pietariin kestää noin kolme ja puoli tuntia. Nämä asiat tekevät Suomesta helpon kauttakulkumaan itään. (Heikari 2012.)

Vientiin ja varsinkin vientitoiminnan aloittamiseen liittyy paljon haasteita, joiden huomiotta jättäminen voi olla haitallista yrityksen viennin onnistumisen kannalta. Tavallisimpia ongelmia, joita kohdataan vientitoimintaa aloitettaessa ovat esimerkiksi vientimenettelyn tuntemuksen puute, asioita ei suunnitella tai selvitetä ennen myyntisopimuksen tekemistä, kaupan ehdoista ei sovita riittävän selkeästi tai viennin suunnittelu on puutteellista. (Melin 2011, 18.)

World Trade Organization (WTO) eli Maailman kauppajärjestö on kansainvälinen järjestö, jonka tarkoituksena on kaupan vapauttaminen tiettyjen sääntöjen rajoissa.

WTO aloitti toimintansa tammikuun ensimmäisenä päivänä vuonna 1995. WTO koostuu jäsenmaista, jotka johtavat WTO:n toimintaa. WTO:ssa päätökset tehdään jäsenmaiden yksimielisellä päätöksellä. (Suomen ulkoasiainministeriö 2010.)

Venäjän presidentti allekirjoitti WTO-sopimuksen heinäkuussa 2012. Tätä ennen Venäjä ja WTO ovat käyneet neuvotteluita Venäjän liittymisestä kauppajärjestöön jo lukuisia vuosia. (Simola 2011, 4–5.) Venäjästä tuli WTO:n 156. jäsen 22. elokuuta 2012. Venäjän liittymisen jälkeen WTO kattaa 97 % maailman kaupasta. (Kauppapolitiikka 2012b, 8.) Venäjän WTO-jäsenyys vaikuttaa myös Suomalaisten yritysten Venäjälle kohdistuvaan myyntiin. Jäsenyyden myötä Venäjän uskotaan muuttuvan avoimemmaksi ja helpommin ennustettavaksi maaksi. WTO:n sääntöjen mukaan ostajan tulee informoida myyjää ajoissa tulevista lakimuutoksista esimerkiksi Venäjän Tulliin liittyen. Tämä helpottaa myyjän varautumista ja ennakoimista tullimuodollisuuksiin. Muutokset eivät kuitenkaan ole nopeita, sillä Venäjällä on 0–9 vuoden siirtymäaika, jonka aikana muutokset tapahtuvat asteittain. (Kauppapolitiikka 2012a, Simola 2011, 4–5.)

Suomen Pankin arvion mukaan Venäjän WTO-jäsenyyden myötä Suomen vientikysyntä kasvaisi 0,7–1,0 % ja Suomen kokonaistuotanto lisääntyisi 0,2–0,3 % verrattuna siihen, että Venäjä ei olisi WTO:n jäsen (Simola 2011, 7). Kauppapolitiikan julkaisun mukaan yritysten olisi hyvä varautua muutoksiin, joita Venäjän WTO-jäsenyys tuo. Yritykset voivat hyödyntää erityisesti ulkomaankauppaan ja liiketoimintaan tulevat muutokset, joita ovat esimerkiksi tullimuutokset, teknisten määräysten harmonisointi, lainsäädännön läpinäkyvyyden parantaminen ja byrokratian vähentyminen. (Kauppapolitiikka 2012a.)

Viennin kannalta oleellisin Venäjän WTO-jäsenyyden tuoma muutos on tullien aleneminen. Tullien alenemiselle on olemassa siirtymäaika, joka vaihtelee kahdesta vuodesta kahdeksaan vuoteen. Keskimäärin tullit alenevat 10 %:sta 7,8 %:in. Tullien aleneminen on tuotekohtaista ja joidenkin tuotteiden, kuten elintarvikkeiden, tullit alenevat enemmän kuin esimerkiksi kemiallisten tuotteiden. Tullien lisäksi WTO-jäsenyyden arvellaan vaikuttavan myös Suomen tuotantoon ja työttömyyteen. Luvut perustuvat erilaisiin mallisimulaatioihin, joten ne ovat arvioita jäsenyyden vaikutuksista. Simulaation mukaan esimerkiksi Suomen kokonaistuotanto voi kasvaa noin 0,1–0,2 %, mikä vastaa noin 200–300 miljoonaa euroa. Työllisyys voi lisääntyä

0,2–0,3 %, mikä vastaa noin 4500–6500 henkilöä. Lukuja on vertailu vuoden 2010 lukuihin. (Simola 2011, 5–7.)

Venäjällä tapahtuu paljon muutoksia verrattain lyhyessä ajassa, eikä ole realistista olettaa, että muutokset tapahtuisivat nopeasti ja ilman vastarintaa. Venäjän hallintorakenteet poikkeavat paljon länsimaalaisesta mallista eivätkä vanhat tavat ja perinteet muutu hetkessä edes uusien sopimusten myötä. Venäjän parlamentissa presidentti Vladimir Putinin puolue oli ainoa puolue, joka tuki Venäjän liittymistä WTO:hon, WTO:hon liittyminen onkin herättänyt paljon keskustelua ja pelkoa venäläisten keskuudessa. Vaikka Venäjä on sitoutunut noudattamaan kauppajärjestön ehtoja ja sopimuksia, käydään maassa koko ajan keskusteluja siitä, miten se voisi turvata oman teollisuutensa kiristyvän kilpailun keskellä. (Pennanen 2012, 38–41.)

Suomen Pankin tekemät arviot Venäjän WTO-jäsenyyden vaikutuksista ovat sivistyneitä arvauksia. Jäsenyyden vaikutusten arviointia vaikeuttavat muun muassa epävarma taloustilanne, jota on jatkunut jo useamman vuoden. Myös yritysten käyttäytyminen ja niiden tekemät investoinnit vaikuttavat siihen, miten jäsenyys vaikuttaa Suomen talouteen. Jos tullialennukset keskittyvät pääosin sellaisiin tuotteisiin, jotka ovat Suomelle tärkeitä vientituotteita, saattavat jäsenyyden vaikutukset olla positiivisemmat Suomelle kuin ennalta arvioitiin. (Simola 2011, 8.)

## **1.1 Taustaa**

Opinnäytetyön aihe lähti toimeksiantajayritys Fastems Oy Ab:n (myöhemmin Fastems) tarpeesta selvittää, mitä kaikkea yrityksen tulee huomioida, kun tehdään vientiä Venäjälle.

Fastems toimii automaatioalalla ja on kasvanut viime vuosien aikana. Yrityksellä on toimintaa Suomen lisäksi Saksassa, Ranskassa, Italiassa, Liettuassa, Ruotsissa, Iso-Britanniassa, Benelux-maissa, Yhdysvalloissa sekä Japanissa ja Kiinassa. Yritys tavoittelee myyntiä myös idän suuntaan. Yritys on aiemmassa kaupassaan Venäjälle kohdannut haasteita Venäjän viennin kanssa. Opinnäytetyössä tehdään tapaustutkimusta yrityksen viennistä Venäjälle, jonka kanssa ilmeni erilaisia ongelmia. Näitä ongelmia olivat esimerkiksi toimitusehdon valinta Venäjälle, sertifikaattitarpeen selvittäminen



sekä kuljetukseen vaadittavat asiakirjat. Näihin ongelmiin pyritään tässä työssä laatimaan toimintaohjeet, jotta jatkossa vienti Venäjälle sujuisi mutkattomammin.

Olen itse toiminut yrityksessä taloushallinnon tehtävissä harjoittelijana. Ehdotus työhön syntyi yrityksen puolesta kuljetustiimin esimieheltä. Olen kiinnostunut kansainvälisestä liiketoiminnasta ja vientitoiminnasta, joten tartuin aiheeseen. Aihe on mielestäni kiinnostava ja Venäjän vientiin liittyvät ongelmakohdat ja erikoisuudet ovat mielenkiintoista selvitettävää.

## **1.2 Tavoitteet ja rajaukset**

Venäjän kaupankäynnissä ongelmakohdiksi muodostuvat usein Venäjän tullivaatimukset, sertifikaattitarpeen selvittäminen sekä toimitusehdon valinta. Myös toimintatavat venäläisessä ja suomalaisessa yritysmaailmassa ovat erilaiset, jolloin ongelmia voi syntyä esimerkiksi yhteydenpidossa ja käytännön asioiden hoitamisessa. Fastems kokee yhtenä ongelma-kohtana myyntisopimuksen, sillä jo myyntisopimusta kirjoitettaessa tulisi huomioida erilaiset velvoitteet myyjän ja ostajan puolelta. Yritys toivoo myös, että toimituslausekkeet käytäisiin työssä läpi siten, että avattaisiin mitä eri lausekkeet velvoittavat ostajalta ja mitä ne velvoittavalta myyjältä.

Keskustellessani Fastemsin edustajien kanssa selvisi, että toimitusehtojen sisältöä ei tunneta riittävän hyvin eikä siten ymmärretä, mitä ne velvoittavat myyjältä ja mitä ostajalta. Esille nousi myös että vientiä ei aina suunnitella tarpeeksi hyvin ja esimerkiksi sopimuksen tekovaiheessa asioita ei sovita niin tarkasti kuin olisi tarpeellista. Tämän seurauksena matkalla saattaa esiintyä yllätyksiä, jotka aiheuttavat yritykselle lisäkustannuksia.

Opinnäytetyön tavoite on laatia yritykselle toimintaohjeet liittyen Venäjän kauppaan. Toimintaohjeet annetaan tämän työn lisäksi toimeksiantajayritykselle sähköisenä versiona. Sähköinen versio toimitetaan sen vuoksi, että toimintaohjeita on mahdollista pitää ajan tasalla. Opinnäytetyössä käydään läpi vientitavat, toimituslausekkeet sekä erilaisia tullaukseen liittyviä asioita kuten TIR Carnet ja ATA Carnet asiakirjoja. Opinnäytetyön tarkoitus on lisätä yrityksen osaamista Venäjän vientiin liittyen.

Opinnäytetyössä käsitellään yleisellä tasolla Venäjän arvonlisäverotukseen liittyviä asioita sekä sertifikaatti ja sen tarve. Opinnäytetyössä käsitellään yleisellä tasolla kauppasopimuksen keskeisin sisältö. Kauppasopimuksen sisältö on lueteltu liitteessä 3. Opinnäytetyössä ei esimerkiksi käsitellä Venäjään kauppaan suositeltavia maksuehtoja. Johdannossa käsitellään joitain Venäjän WTO-jäsenyyden tuomia muutoksia. WTO-jäsenyyttä ei käydä työssä tarkemmin läpi, sillä muutosaikataulu on hidas ja jäsenyyden tuomat muutokset Suomen talouteen ja tuotantoon ovat vain sivistyneitä arvauksia.

### **1.3 Työn toteutus ja rakenne**

Opinnäytetyötä varten tutustuttiin alan kirjallisuuteen. Koska Venäjän vientimenettelyihin ja esimerkiksi tullisäädöksiin tulee muutoksia nopealla tahdilla, tutustuttiin työssä erilaisiin internet-lähteisiin. Internet-lähteistä saatiin ajantasaista tietoa uusimmista käytännöistä. Fastems järjesti vientivalmennuksen liittyen Venäjään kauppaan 3.9.2012 yrityksen toimitiloissa Tampereella. Valmennuksesta saatiin konkreettista tietoa ja kokemuksia siitä, miten kaupankäynti ja vienti Venäjälle onnistuu mutkattomammin.

Työtä varten haastateltiin yrityksen vientisihteeri Leea Taimistoa. Avoimen haastattelun tavoite oli selvittää se, mitä ongelmia yritys kohtaa viedessään tuotteita Venäjälle. Haastattelun luonteen vuoksi haastattelua varten ei laadittu erityisiä kysymyksiä, vaan Taimisto kuvasi viennin kohta kohdalta. Haastattelussa nousivat esille ongelmakohdat, joita yritys kohtasi tehdessään vientiä Venäjälle. Ongelmakohtia yritykselle olivat toimitusehtoihin liittyvien velvollisuuksien ymmärtäminen, tarvittavat vientiasiakirjat ja niiden laatiminen, asiakirjojen selkeys ja tiedon kulkeminen myyjän ja ostajan välillä, sertifikaattitarpeen selvittäminen ja todistusten tarpeellisuus sekä passitusasiakirjat. Haastattelu on käsitelty kappaleessa viisi case-tyylisesti.

Työtä varten haastateltiin myös Transpoint International (FI) Oy:n huolintapäällikkö Tiina Porkkaa. Yritys toimi Fastemsin huolitsijana robottisolun viennissä Venäjälle. Haastattelu toteutettiin sähköpostin välityksellä. Haastattelun tarkoituksena oli selvittää huolitsijan rooli Venäjälle tapahtuvassa viennissä sekä kysyä huolitsijan mielipidettä ja neuvoa Fastemsin viennissä kohtaamiin haasteisiin. Haastattelu toteutettiin työn loppuvaiheessa, jolloin kaikki ongelmakohdat olivat selvinneet. Kysymykset laadittiin

ongelmakohtien perusteella, kysymykset ovat liitteessä 1. Haastattelusta selvisi yleisimpiä ongelmakohtia Venäjän vientiin liittyen sekä neuvoja siitä, miten vientiä kannattaa käytännössä suunnitella.

Kirjojen, internet-lähteiden, vientikoulutuksen ja keskustelun pohjalta on koottu teoreettinen viitekehys. Kappaleet 2, 3 ja 4 sisältävät opinnäytetyötä varten laaditun teoreettisen viitekehysten. Teoreettista viitekehystä hyödynnetään toimintaohjeita kirjoitettaessa. Toimintaohjeissa on myös huomioitu erityisesti yrityksen ongelmallisiksi kokemat asiat.

Kappaleessa kaksi käydään läpi Venäjän vientiin liittyviä erityispiirteitä. Kappaleessa käsitellään erilaiset vientitavat, keskeisiä sopimusteknisiä asioita sekä sertifiointia yleisellä tasolla. Kappaleessa kolme on käsitelty Incoterms 2010 -toimituslausekkeet myyjän näkökulmasta. Toimituslausekkeet on jaoteltu kahdeksi kokonaisuudeksi kuljetusmuodon perusteella. Kappaleessa on myös käsitelty Fastemsin käytetyimpiä toimitusehtoja sekä pohdittu, mitkä ovat sopivimmat toimitusehdot vietäessä tuotteita Venäjälle. Kappaleessa 3 on toimitusehtojen lisäksi käsitelty huolinta. Kappaleessa neljä on käsitelty tullauksen kannalta keskeisimmät asiakirjat sekä erilaisia passitusmenetelmiä. Kappaleessa viisi on käsitelty yrityksen kauppaa Venäjälle case-tyylistä. Kappale kuusi sisältää työn tuloksen, eli toimintaohjeet Venäjän vientiin. Kappaleessa seitsemän on pohdittu opinnäytetyöprosessia ja tehty lyhyt yhteenveto toimintaohjeiden sisällöstä.

## 2 VENÄJÄN VIENNIN ERITYISPIIRTEET

### 2.1 Vientitapa

Vientitapoja on kolme, epäsuora vienti, suora vienti ja välitön vienti. Epäsuorassa viennissä yritys ei itse hoida vientiä, vaan viennistä vastaa kotimainen välikäsi. Välikäsi voi olla vientiagentti, vientiliike, vientirengas tai toinen kotimainen yritys. Vientiagentin tehtävä on hankkia yritykselle asiakkaita ja tilauksia ulkomailta. Vientiagentti toimii yrityksen nimissä yleensä provisiopalkalla. Vientiliike ostaa tavaraa yritykseltä ja myy sen omissa nimissään ulkomaille. Vientiliikkeitä ovat esimerkiksi kauppatalot. Esimerkiksi Finpro järjestää vientirengastoimintaa. Vientirengas toimii siten, että eri yritykset, jotka eivät kilpaile keskenään perustavat organisaation hoitamaan vientiä. Toisen kotimaisen yrityksen käyttö välikätenä on hyvä ratkaisu silloin, kun yritys ei tunne kohdemarkkinoita tarpeeksi hyvin. (Fintra 2003, 25–26.)

Suorassa viennissä yritys käyttää ulkomaalla toimivia välikäsiä myyntiedustajinaan. Maahantuojat toimii itsenäisesti siten, että se ostaa yrityksen tuotteita itselleen ja myy ne sitten eteenpäin. Tämä on tyypillistä vähittäiskaupassa. Agentti välittää yrityksen kauppooja ulkomaille yrityksen nimissä. Agentilla on kohdemaan markkinatuntemusta ja hän tietää markkinoilla toimivia asiakkaita. Agentin käyttö on yleistä pk-yritysten keskuudessa. (Fintra 2003, 26–27.) Agenttisopimukset on laadittava kirjallisesti ja niiden tulee sisältää yksityiskohtaiset sopimusehdot. Jos yritys ei halua, että agentilla on oikeus allekirjoittaa sopimuksia yrityksen puolesta, tulee siitä mainita sopimuksessa. (Tiri 2011, 241.) Agenttia ei tule sotkea brokeriin. Broker on itsenäisesti toimiva välittäjä, joka ei toimi vain päämiehen hyväksi. Brokerin tehtävä on saattaa myyjä ja ostaja yhteen. Broker voi olla erikoistunut tietyn tyyppisiin kauppoihin esimerkiksi tuotteiden perusteella. (Fintra 2004, 51.)

Välittömässä viennissä yritys myy tuotteen tai palvelun suoraan asiakkaalle ilman välikäsiä. Välittömässä viennissä yritys vastaa kaikista vientitapahtumaan liittyvistä kohdista itse. Välitön vienti on järkevää silloin, jos yrityksen tuotteet tai palvelut ovat teknisiltä ominaisuuksiltaan ja yksityiskohdiltaan yksilöllisiä tai silloin, jos tuotteella tai palvelulla on korkea hinta. Välittömässä viennissä on lähes välttämätöntä, että yrityksen

vientimyyjät tekevät paljon asiakaskäyntejä ja luovat näin suhteita asiakkaaseen. (Fintra 2003, 27.)

Vientitavan valinta vaikuttaa yrityksen kansainvälistymisen suunnitteluun. Vientitapa tulisi suunnitella huolellisesti ja suunnitteluvaiheessa tulisi huomioida vientimaa, vientimaahan kohdistuvat tavoitteet, markkinointisuunnitelma vientimaan markkinoille sekä se, miten vientimaan tapahtumia valvotaan ja seurataan. Vientitapa voidaan valita esimerkiksi erilaisin analyysein. Näissä analyyseissä huomioidaan yrityksen sisäiset ja ulkoiset tekijät. Sisäisiä tekijöitä ovat esimerkiksi vietävät tuotteet ja palvelut, yrityksen resurssit sekä sitoutuneisuus vientiin. Ulkoisia tekijöitä ovat esimerkiksi vientimaan markkinat, ympäristötekijät kuten poliittinen ilmapiiri ja maantieteelliset tekijät sekä vientimaan taloudellinen tilanne. (Root 1998, 2–3, 8–15.)

Fastems on valinnut vientitavakseen Venäjälle välittömän viennin, jolloin yritys ei käytä välikäsiä myydessään tuotteitaan Venäjälle. Fastems suunnittelee ja valmistaa tehdasautomaatiojärjestelmiä, jotka ovat teknisiltä ominaisuuksiltaan yksityiskohtaisia. Lisäksi verrattuna vähittäistavaraan yksittäisen tuotteen hinta on suhteellisen korkea.

## **2.2 Keskeisimmät sopimustekniset asiat**

Venäjällä on syytä tehdä sopimukset aina kirjallisesti. Jo Venäjän laki velvoittaa, että sopimukset on tehtävä kirjallisesti, jotta ne olisivat laillisesti päteviä. Kauppasopimukseen on syytä tarkkaan kirjata kaupan ehdot ja mitä sopimus sisältää ja mitä se ei sisällä. Kauppasopimuksen pääkohtina voidaan pitää maksu- ja toimitusehtoja. (Lehto, J., Salmi, A-M. 2008, 46, 48; Tiri 2011, 228–229, 231.) Kauppasopimuksen sisältö on listattuna opinnäytetyön liitteessä 3. Sopimukseen ja muihin asiakirjoihin lyödään yrityksen virallinen pyöreä leima, jolla on Venäjän kaupantekokulttuurin kannalta merkittävä asema (Tiri 2011, 229).

Ennen sopimuksen tekemistä on varmistettava sopimuskumppanin tausta esimerkiksi tutustumalla yritykseen ja sen taustoihin. Sopimuskohtia kirjoitettaessa on syytä varmistaa, että sopimuksen ehdot eivät jätä osapuolille tulkinnanvaraa. (Hultin ym. 1997, 121, 123.)

Myyntisopimusta laadittaessa on huomioitava Venäjän arvonlisäverotukseen liittyvät erikoisuudet. Ennen vuotta 2009, ostaja oli oikeutettu vähentämään kauppasummasta arvonlisäveron suuruisen summan Venäjällä. Myyjän tuli huomioida tämä myyntisopimuksessa. Nykyisin ostaja ei voi itsenäisesti vähentää arvonlisäveroa, vaan alvin osuutta vastaava summa on oltava merkittynä laskulla. (RECC 2012, Tiri 2011, 232.)

Jos yritys ei ole rekisteröitynyt arvonlisäverovelvolliseksi Venäjällä, on ostajan toimittava veroagenttina. Tämä tarkoittaa sitä, että veroagentti tilittää veron myyjän puolesta lisäämällä laskun loppusummaan arvonlisäveroa vastaavan summan. Arvonlisäveron suuruus on syytä määrittää myyntisopimuksessa, laskussa sekä maksuasiakirjoissa. On myös syytä laatia sopimukseen lauseke siitä, kuka maksaa arvonlisäveron. Näin varmistetaan, että myyjä saa oikean nettohinnan. Tätä menettelyä kutsutaan käänteiseksi verovelvollisuudeksi ja sillä varmistetaan, että verot todellisuudessa tilitetään Venäjän valtiolle. Käänteisessä verovelvollisuudessa arvonlisäverovelvollinen on pääsääntöisesti myyjä. Jos myyjä on ulkomaalainen toimija eikä sillä ole kiinteää toimipaikkaa Venäjällä, on ostaja tässä tapauksessa arvonlisäverovelvollinen. Ostajan vastuulla on ilmoittaa ja tilittää vero Venäjän valtiolle. Tämä on hyvä huomioida jo myyntineuvotteluita käytäessä ja kirjoittaa asiasta lauseke sopimusasiakirjoihin. (Tiri 2011, 232.)

Arvonlisäverotus koskee tavaroiden lisäksi myös palvelun myymistä ulkomaille. Vaikka myyntisopimuksella lukisi, että kyseessä on palvelu, kiinnittää Venäjän verovirasto ensisijaisesti huomiota sopimuksen sisältöön. Pääsääntönä on, että kaikki Venäjällä tapahtuvat asennustyöt ja työsuoritukset ovat Venäjän arvonlisäveron alaista liiketoimintaa, vaikka myynti tapahtuisikin ulkomailla. (Tiri 2011, 233.)

Sopimuksissa on sovittava sopimusrikkomusten seuraamuksista. Yleisin sovittava korvaus on viivästymiskorvaus. Seuraamuksia mietittäessä tulee muistaa, että esimerkiksi viivästyssakkojen tulee olla kohtuullisia. Yrityksen tulee myös miettiä, onko viivästyssakko ainoa seuraamus viivästymisestä vai määritelläänkö sen lisäksi vielä velvoitteita välillisistä vahingoista. (Tiri 2011, 239.)

Sopimusta laadittaessa on syytä pitää mielessä Venäjällä vallitsevat periaatteet. Vaikka sopimuksessa olisi määritelty vain viivästyssakosta, saattaa toimittaja joutua silti

maksamaan mahdollisia muita korvauksia. On tärkeää muistaa huomioida sopimuksessa sellaiset vahingonkorvausveloitteet, joita yritys ei halua sitoutua maksamaan. Seuraavassa esimerkki vastuunrajoituslausekkeesta:

Myyjä ei ole velvollinen korvaamaan tuotannon tai liikevaihdon vähentymisestä tai keskeytymisestä aiheutuneita vahinkoja tai vahinkoja, jotka ovat aiheutuneet tulojen tai voiton saamatta jättämisestä, joka on jäänyt saamatta sen vuoksi, että sopimus sivullisen kanssa on rauennut tai jäänyt täyttämättä oikein eikä muita vaikeasti ennustettavissa olevia välillisiä vahinkoja. (Tiri 2011, 239.)

Virheellisen toimituksen varalle on myös syytä varautua määrittelemällä sopimus huolella. Jos yritys on myöntänyt takuun, tulee takuuseen liittyvät ehdot määritellä selkeästi siten, että sopimuksessa on määritelty mitä takuu kattaa ja mitä se ei kata. On myös syytä määritellä ja sopia, miten virhe todetaan ja kuka sen toteaa. (Tiri 2011, 239–240.)

Mahdollisten riitatilanteiden varalle sopimukseen on hyvä kirjata oma lauseke siitä, miten ja missä riidat ratkaistaan. Venäjän kaupassa on järkevää ohjata riitojen ratkaisu johonkin muuhun kuin alioikeuteen, sillä alioikeus käydään pääsääntöisesti vastaajayhtiön kotipaikan yleisessä alioikeudessa. Yksi ratkaisu on välimiesmenettely, joka voidaan sopimuksessa määritellä käytäväksi myyjän kannalta edullisessa paikassa. Seuraavassa esimerkki välimiesmenettelylausekkeesta, jossa on sovittu, että oikeus käydään suomen kielellä Suomessa. Voidaan myös sopia, että oikeus käydään jollain muulla kielellä, esimerkiksi englanniksi. (Tiri 2011, 240.) Seuraavassa esimerkkilause välimiesmenettelylauseesta:

Tästä sopimuksesta mahdollisesti aiheutuvat erimielisyydet ratkaistaan Suomen Keskuskauppakamarin sääntöjen mukaisesti yksijäsenisessä välimiesmenettelyssä Helsingissä suomen kielellä. Sopimuksen tulkinnassa ja riitojen ratkaisemisessa sovelletaan sopimuksen tekohetkellä Suomessa voimassa olevaa oikeutta. (Tiri 2011, 240.)

### **2.3 Sertifiointi ja todistukset**

Sertifiointilla tarkoitetaan menettelyä, jonka avulla riippumaton taho varmistaa, että tuote vastaa sille asetettuja tiettyjä vaatimuksia (Hautala 2011, 3, 5). Venäjällä pakollinen tuotesertifiointi on otettu käyttöön 1990 -luvun alussa. Pakollinen sertifiointi

perustuu kuluttajansuojalakiin sekä teknistä säätelyä koskevaan lakiin. Sertifioinnin tarkoituksena on verrata Venäjän ulkopuolelta tulevien tuotteiden vastaavuutta venäläisiä tuotteita koskeviin vaatimuksiin. (Finpro 2012, 443–444.)

Vuoteen 2003 asti Venäjällä oli voimassa sertifiointi- ja standardointilaki. Nykyään Venäjällä on voimassa laki teknisestä säätelystä. Uuden säätelyn myötä valtion standardit eli GOST R-sertifikaatit muuttuivat vapaaehtoiseksi vuoden 2010 heinäkuusta lähtien. Väliaikaisesti maahan viedyille tuotteille ei tarvita sertifikaattia. (Hautala 2011, 3, 21.) Venäjällä on toiminnassa 16 pakollista ja yli 500 vapaaehtoista sertifiointijärjestelmää (Finpro 2012, 443). Fastems keskusteli sertifikaattitarpeesta asiakkaansa kanssa, joka vahvisti, ettei pakollista sertifikaattia tarvittu tässä kaupassa.

Vietävän tuotteen sertifiointitarve on syytä varmistaa jo kauppasopimusvaiheessa. Kauppasopimuksessa voidaan sopia, kumpi osapuoli vastaa sertifioinnista ja sen aiheuttamista kustannuksista. Kauppasopimuksessa voidaan myös sopia, että myyjä vastaa vain sopimushetkellä tiedossa olevista sertifikaateista ja muut ovat ostajan vastuulla. (Finpro 2012, 444.) Näin vältetään yllättäviä sertifiointikustannuksilta. Sertifioinnin tarpeellisuuden voi kysyä asiakkaalta. Sertifikaattia ei kannata hankkia turhaan etukäteen. Jos tuotteet kuitenkin jäävät tulliin puuttuvan sertifikaatin vuoksi, voi sertifikaatit hankkia Venäjältä brokerin välityksellä. Venäläisen brokerin käyttäminen on nopeampaa kuin Suomen sertifikaattitoimittajien kautta. Sertifikaatin kustannuksista kannattaa keskustella asiakkaan kanssa ja yrittää järjestää asia niin, ettei myyjä ainakaan yksin joudu vastaamaan sertifikaatin kustannuksista. (Heikari 2012.) Huolitsija ei hoida sertifikaattia myyjän puolesta (Porkka 2012).

Sertifioinnin lisäksi vietäessä tuotteita Venäjälle, saatetaan tuotteille vaatia erilaisia todistuksia. Vaadittavat todistukset riippuvat siitä, millainen vietävä tuote on ominaisuuksiltaan. Esimerkiksi eläimille, elintarvikkeille ja rehuille on omat vaatimuksensa tarvittavista todistuksista. Erilaisia todistuksia ovat muun muassa vastaavuus-, turvallisuus-, paloturvallisuus- ja muut teknisiä tietoja sisältävät todistukset. Sertifiointipakon alaisille tuotteille tulee olla vastaavuustodistus (Certificate of Conformity – CoC). Myös suurimmalle osalle koneita ja laitteita vaaditaan vastaavuustodistus. Vastaavuustodistus tarkastetaan tullissa ja se voi olla lähetys-, sopimus-, tuote- tai tuoteryhmäkohtainen. (Finpro 2012, 442–444.)



### 3 TOIMITUSEHDOT JA HUOLINTA

#### 3.1 Toimituslausekkeet

Venäjän kaupassa toimitusehtoina käyvät Incoterms 2010 -toimituslausekkeet. Incoterms-toimitusehtolausekkeiden tarkoitus on helpottaa myyjän ja ostajan vastuiden ja velvollisuuksien sekä riskin siirtymispaikan määrittelyä. Toimituslausekkeet määrittelevät sen, kumpi on vastuussa kuljetuksen järjestämisestä, kumpi vakuuttaa tavarán ja sen, mistä kustannuksista kumpikin vastaa. Incoterms 2010 -toimituslauseke on hyvä sisällyttää jo kauppasopimukseen. Toimituslauseke on merkittävä sopimukseen mahdollisimman selkeästi. Toimitus- tai määräpaikka tulee merkitä ja täsmentää mahdollisimman tarkoin esimerkiksi lisäämällä toimituspaikan osoitteen toimituslausekkeeseen, esimerkiksi ”FCA, Hämeenkatu, Tampere, Finland, Incoterms 2010”. (ICC 2010, 5–6.)

Incoterms 2010 -toimituslauseke tulee valita kuljetustavan ja kuljetettavan tavarán perusteella. Incoterms 2010 -toimituslausekkeet sisältävät kahdenlaisia toimituslausekkeitä, sellaisia, jotka soveltuvat kaikille kuljetusmuodoille sekä sellaisia, jotka soveltuvat vain vesikuljetuksiin. Kaikille kuljetusmuodoille sopivat toimituslausekkeet ovat EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP ja DDP, ja vain vesikuljetuksiin soveltuvat toimituslausekkeet, eli merilausekkeet ovat FAS, FOB, CFR ja CIF. Toimituslausekkeen tulee myös vastata myyjän ja ostajan tekemää sopimusta siitä, miten kuljetukseen liittyvät velvoitteet ja vastuut jakaantuvat osapuolten kesken. (ICC 2010, 5, 7.) Liitteessä 4 on kuvattu myyjän ja ostajan vastuiden jakautuminen Incoterms 2012 -toimitusehdoissa.

Yrityksen tiloissa 3.9.2012 järjestetyssä Venäjän vientivalmennuksessa käytiin läpi kuljetukseen ja toimitusketjuun liittyviä asioita. Valmennuksen aikana keskusteltiin toimituslausekkeista ja siitä, tulisiko toimitusehdot kirjoittaa auki kauppasopimukseen. Metsämuurosen (2012) mukaan kauppasopimukseen on mahdollista liittää erilaisia dokumentteja ja muita liitteitä, tällöin on mahdollista liittää myös toimitusehdot sopimuksen liitteeksi. Incotermsien liittäminen kauppasopimukseen on järkevää, jos on olemassa riski siitä, että myyjälle aiheutuu lisäkustannuksia tai muuta lisävaivaa toimituksen vuoksi. Ostaja voi esimerkiksi vedota siihen, ettei tiennyt mitä toimitusehto

velvoittaa, jos sitä ei ole kirjoitettu auki kauppasopimukseen ja kieltäytyä maksamasta joitain toimitusehdon mukaan ostajalle kuuluvia kuluja. (Metsämuuronen 2012.)

### 3.1.1 Kaikki kuljetusmuodot

Toimitusehto **EX Works (EXW)**, eli noudettuna lähettäjältä merkitsee myyjän vähimmäisvelvoitetta. Myyjän velvollisuus on toimittaa kauppasopimusta vastaava kauppalasku ja tavara ostajalle siten, että tavara on ostajan saatavilla nimetyllä toimituspaikalla. Myyjän on tarvittaessa ja ostajan niin pyytäessä avustettava ostajaa vientiselvityksen tekemisessä ja luovutettava ostajalle tarpeelliset asiakirjat. Selvitykset ja avustustyöt tehdään ostajan kustannuksella ja vastuulla. (ICC 2010, 15–16.)

Nimetty toimituspaikka sijaitsee käytännössä myyjän toimitiloissa. Vaikka lastaus tapahtuisi myyjän toimitiloissa, ei myyjä ole vastuussa lastaamisesta, vaan se on ostajan velvollisuus. Jos myyjä kuitenkin lastaa tavaran, tekee hän sen ostajan kustannuksella ja vastuulla. Huomioitavaa on, että tällöin olisi järkevämpää käyttää FCA-toimitusehtoa EXW:n sijaan. Riski tavarasta siirtyy ostajalle jo ennen lastausta silloin, kun myyjä on asettanut tavaran ostajan saataville sovittuun toimituspaikkaan. (ICC 2010, 15, 19.)

On hyvä huomioida, että koska ostajalla on velvollisuus tehdä vientimuodollisuudet, joutuu venäläinen ostaja tekemään vientiselvityksen Suomen Tulliin. Ostajalla ei ole velvollisuutta luovuttaa myyjälle tietoja tavaran viennistä. Tämä on ongelmallista, sillä myyjä tarvitsee tietoja usein muun muassa tilastointia tai verotusta varten. (ICC 2010, 15.)

Toimitusehdossa **Free Carrier (FCA)** eli vapaasti rahdinkuljettajalla, myyjän velvollisuus on toimittaa tavaran ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle. Tämä voi tapahtua joko myyjän toimitiloissa tai erikseen nimetyssä paikassa. Jos toimituspaikka ei sijaitse myyjän toimitiloissa, on toimituspaikka syytä määrittää tarkasti kauppasopimuksessa. Jos toimituspaikka sijaitsee myyjän toimitiloissa, toimitus on tapahtunut silloin, kun tavara on lastattu kuljetusvälineeseen. Jos toimituspaikka sijaitsee muualla kuin myyjän toimitiloissa, on toimitus tapahtunut silloin, kun tavara asetetaan rahdinkuljettajan käytettäväksi. Riski tavarasta siirtyy myyjältä ostajalle, kun toimitus on tapahtunut. (ICC 2010, 23–24, 26–27.)

Myyjällä on velvollisuus vientitullata tavara ja hoitaa kaikki vientimuodollisuudet mukaan lukien mahdollinen vientilisenssi ja viralliset luvat. Ostajalla on velvollisuus tuontiselvittää tavara ja hoitaa tuontimuodollisuudet. (ICC 2010, 23–24.)

Myyjän velvollisuus on toimittaa ostajalle kauppasopimusta vastaava kauppalasku ja tavara tai niitä vastaavat sähköiset asiakirjat. Myyjällä on velvollisuus ostajan niin pyytäessä luovuttaa ostajalle tarvittavat tiedot vakuutuksen hankkimiseksi. Myyjällä ei ole velvollisuutta hoitaa kuljetussopimusta, mutta ostajan niin pyytäessä hän voi sen tehdä. Kuljetussopimus tehdään ostajan kustannuksella ja vastuulla. Myyjä voi kuitenkin kieltäytyä kuljetussopimuksen tekemisestä, jolloin myyjän on ilmoitettava kielteisestä päätöksestä ostajalle välittömästi ostajan pyynnön jälkeen. (ICC 2010, 24.) CPT, CIP, CFR ja CIF -toimituslausekkeita käytettäessä myyjän velvollisuudet on täytetty silloin, kun hän luovuttaa tavaran rahdinkuljettajalle toimituspaikassa eikä silloin, kun tavara on kuljetettu määräpaikkaan (ICC 2010, 33).

Toimitusehdossa **Carriage Paid to (CPT)**, eli kuljetus maksettuna, myyjän velvollisuus on sopia ja maksaa tavaralle kuljetussopimus määräpaikkaan ja hoitaa kuljetussopimuksen aiheuttamat erilaiset kustannukset. Myyjä ei esimerkiksi voi periä ostajalta kuljetussopimuksen aiheuttamia purku- tai lastauskustannuksia, vaan hän vastaa niistä itse. Myyjän vastuulla on pakata tavara siten, että se soveltuu kuljetettavaksi. Jos ostajalla on erikoistoiveita pakkauksen suhteen, tulee niistä sopia kauppasopimusta laadittaessa. Myyjällä on velvollisuus vientiselvittää tavara ja hoitaa tarvittavat vientimuodollisuudet, esimerkiksi hankkia tarvittaessa vientilisenssi. (ICC 2010, 33, 36, 38.)

Myyjän velvollisuus on toimittaa ostajalle kauppasopimusta vastaava kauppalasku ja avara tai niitä vastaavat sähköiset asiakirjat. Ostajan niin vaatiessa myyjän tulee toimittaa ostajalle hänen pyytäessään kuljetusasiakirjat, tarvittavat tiedot vakuutusta varten sekä tuontia varten tarvittavat asiakirjat. Nämä toimitetaan ostajan kustannuksella ja vastuulla. (ICC 2010, 34, 36, 38.)

Riski tavarasta siirtyy myyjältä ostajalle silloin, kun tavara on toimitettu toimituspaikkaan. On hyvä huomioda, että kustannukset ja riski jakaantuvat kahdessa pisteessä. Myyjä solmii kuljetussopimuksen ja maksaa sen aiheuttamat kustannukset

määräpaikkaan, kun riski tavarasta siirtyy toimituspaikassa. Tämän vuoksi on tärkeää, että toimitus- ja määräpaikka on määritelty kauppasopimuksessa tarkasti. (ICC 2010, 33, 36–37.)

Ostajalla on velvollisuus ilmoittaa myyjälle vaadittavista turvallisuusvaatimuksista, toimittaa myyjälle tarpeellista tietoa vakuutusta varten sekä auttaa myyjää vientiselvityksessä myyjän pyytäessä (ICC 2010, 35, 37, 339).

Toimitusehdossa **Carriage and Insurance Paid to (CIP)**, eli kuljetus ja vakuutus maksettuina myyjän tulee sopia kuljetussopimus ja maksaa rahti määräpaikkaan. Myyjällä on velvollisuus ottaa kuljetettavalle tavaralle vakuutus ja toimittaa vakuutuskirja ostajalle. Vakuutuksen on oltava vähintään Institute Cargo Clauses -ehtokokoelman (LMA/IUA) C-ehtojen mukainen tai tätä ehtokokoelmaa vastaavan ehtokokoelman mukainen. Vakuutuksen arvon on oltava 10 % suurempi kuin kuljetettavan tavarankuoppasopimuksessa mainittu hinta. Jos ostaja haluaa tavaralle lisävakuutuksen, tulee siitä sopia jo kauppasopimusta laadittaessa. Tätä varten ostajan tulee toimittaa tarvittavat asiakirjat myyjälle. (ICC 2010, 41–42, 46.)

Myyjän velvollisuus on toimittaa ostajalle kauppasopimuksen mukainen kauppalasku ja tavara. Myyjän vastuulla on pakata tavara ja merkitä se asianmukaisella tavalla. Jos ostaja haluaa, että tuote pakataan erilailla kuin on tapana, tulee tämä huomioida jo kauppasopimusta laadittaessa. Myyjä vastaa kuljetussopimuksen mukaisista kustannuksista, kuten purku- ja lastauskustannuksista. (ICC 2010, 44, 48, 50.)

Myyjällä on velvollisuus tehdä vientiselvitys ja hoitaa vaadittavat vientimuodollisuudet, esimerkiksi vientilisenssi tai muu asiakirja. Ostajalla on velvollisuus tehdä tuontiselvitys ja hoitaa vaadittavat tuontimuodollisuudet. Myyjän ja ostajan tulee toisen niin pyytäessä toimittaa tämän tarvitsemat tiedot tai asiakirjat liittyen tullimuodollisuuksiin ja vakuutuksiin. (ICC 2010, 42, 46–47, 49–50.)

Toimitusehdossa **Delivered At Terminal (DAT)**, eli toimitettuna terminaalissa, myyjä toimittaa tavarankuoppasopimukselle ostajalle asettamalla sen ostajan käytettäväksi purettuna ostajan nimeämässä terminaalissa. Terminaali voi olla avoin tai katettu, se voi olla varasto, laituri tai konttipiha, tie-, rautatie- tai lentorahtiterminaali. Määritelmän laajuuden vuoksi terminaali tulisi määritellä mahdollisimman tarkasti jo kauppasopimusta

laadittaessa. Riski tavarasta siirtyy myyjältä ostajalle silloin, kun tavara on toimitettu kuljetusvälineestä purettuna nimettyyn terminaaliin. (ICC 2010, 53–54.)

Myyjä on velvollinen solmimaan kuljetussopimuksen terminaaliin saakka. Myyjän velvollisuus on myös purkaa tavara. Myyjän velvollisuus on hoitaa vientiselvitys sekä muut vientimuodollisuudet liittyen tulliin. Ostajan velvollisuus on tehdä tuontiselvitys sekä muut tuontimuodollisuudet. Myyjä ei ole velvollinen ottamaan vakuutusta ostajan puolesta. (ICC 2010, 53–55.)

Myyjän velvollisuus on maksaa kaikki lähetysmaan tarkastusmaksut, ne voivat liittyä esimerkiksi laaduntarkastukseen. Jos tarkastukset eivät ole lähetysmaan viranomaisten vaatimia, mutta jos ostaja vaatii lisätarkastuksia, on ostaja velvollinen maksamaan ne. Ostajan tulee ilmoittaa myyjälle ajoissa olemassa olevista turvallisuusvaatimuksista, joiden tulee täytyä tuotteiden osalta. Molemmat osapuolet ovat velvollisia avustamaan toisiaan toisen niin pyytäessä, tämä tehdään pyytävän osapuolen kustannuksella ja vastuulla. (ICC 2010, 58–59.)

Toimitusehdossa **Delivered At Place (DAP)**, eli toimitettuna määräpaikalla, myyjä toimittaa tavaran asettamalla sen ostajan purettavaksi ostajan nimeämällä määräpaikalla. Riski tavarasta siirtyy silloin, kun tavara on toimitettu purettavaksi määräpaikalle. Myyjä on velvollinen solmimaan kuljetussopimuksen ja vastaamaan kuljetussopimuksen mukaisista kustannuksista määräpaikalle saakka. Myyjä ei ole velvollinen ottamaan vakuutusta ostajan puolesta. Myyjä on velvollinen tekemään vientiselvityksen sekä hoitamaan vientimuodollisuudet. Ostajan velvollisuus on hoitaa tuontiselvitys sekä muut tuontimuodollisuudet. (ICC 2010, 61–63.)

Myyjän velvollisuus on maksaa kaikki lähetysmaan tarkastusmaksut, ne voivat liittyä esimerkiksi laaduntarkastukseen. Jos tarkastukset eivät ole lähetysmaan viranomaisten vaatimia, mutta ostaja vaatii lisätarkastuksia, on ostaja velvollinen maksamaan ne. Ostajan tulee ilmoittaa myyjälle ajoissa olemassa olevista turvallisuusvaatimuksista, joiden tavarana tulee täyttää. Molemmat osapuolet ovat velvollisia avustamaan toisiaan toisen niin pyytäessä, tämä tehdään pyytävän osapuolen kustannuksella ja vastuulla. (ICC 2010, 66–67.)

Toimitusehto **Delivered Duty Paid (DDP)**, eli toimitettuna tullattuna merkitsee myyjän enimmäisvelvollisuutta. Myyjä toimittaa tavaran asettamalla sen ostajan purettavaksi ostajan nimeämällä määräpaikalla. Riski tavarasta siirtyy myyjältä ostajalle silloin, kun tavara on toimitettu purettavaksi määräpaikalle. Myyjän velvollisuus on solmia kuljetussopimus sekä vastaamaan sen mukaisista kustannuksista määräpaikkaan asti. Myyjällä ei ole velvollisuutta ottaa vakuutusta ostajan puolesta. (ICC 2010, 69.)

Myyjän velvollisuus on tehdä sekä vienti- että tuontiselvitykset sekä hoitaa molempien tullimuodollisuudet. Ostajan velvollisuus on avustaa myyjää tämän vastuulla ja kustannuksella tuontimuodollisuuksien hoitamisessa, esimerkiksi avustamalla tuontilisenssin hankinnassa. Myyjän tulee maksaa kaikki tuontiin liittyvät verot, ellei tästä ole kauppasopimuksessa toisin sovittu. (ICC 2010, 69–71.)

Myyjän velvollisuus on maksaa kaikki lähetysmaan tarkastusmaksut, ne voivat liittyä esimerkiksi laaduntarkastukseen. Jos tarkastukset eivät ole lähetysmaan viranomaisten vaatimia, mutta jos ostaja vaatii lisätarkastuksia, on ostaja velvollinen maksamaan ne. Ostajan tulee ilmoittaa myyjälle ajoissa olemassa olevista turvallisuusvaatimuksista, joiden tavaran tulee täyttää. Molemmat osapuolet ovat velvollisia avustamaan toisiaan toisen niin pyytäessä. Tämä tehdään pyytävän osapuolen kustannuksella ja vastuulla. (ICC 2010, 74–75.)

### 3.1.2 Vesikuljetukset

Toimitusehdossa **Free Alongside Ship (FAS)**, eli vapaasti aluksen sivulla myyjä toimittaa tavaran ostajalle asettamalla tavaran ostajan käytettäväksi ostajan nimeämän aluksen vierelle. Toimituspaikka voi olla esimerkiksi laituri ja tai proomu, joka sijaitsee nimetyssä laivaussatamassa. Riski tavarasta siirtyy myyjältä ostajalle silloin, kun tavara on toimitettu sovitusti. Myyjän velvollisuus on tehdä vientiselvitys ja hankkia asianmukaiset vientilisenssit tai muut tarvittavat asiakirjat. Ostaja hoitaa tuontiselvityksen sekä muut tuontiin liittyvät tullimuodollisuudet. (ICC 2010, 79–81.)

Myyjä on velvollinen toimittamaan ostajalle kauppasopimuksen mukaisen laskun sekä tavaran. Myyjä ei ole velvollinen solmimaan kuljetussopimusta, vaan se on ostajan velvollisuus. Myyjän on kuitenkin mahdollista solmia kuljetussopimus ostajan sitä niin

pyytäessä, tällöin kuljetussopimus solmitaan ostajan vastuulla ja kustannuksella. Myyjän on mahdollisuus kieltäytyä solmimasta kuljetussopimusta, tällöin siitä tulee ilmoittaa ostajalle mahdollisimman nopeasti. Myyjä ei ole velvollinen ottamaan kuljetettavalle tavaralle vakuutusta ostajan puolesta. (ICC 2010, 80–81.)

Myyjän velvollisuus on maksaa kaikki lähetysmaan tarkastusmaksut, ne voivat liittyä esimerkiksi laaduntarkastukseen. Jos tarkastukset eivät ole lähetysmaan viranomaisten vaatimia, mutta jos ostaja vaatii lisätarkastuksia, on ostaja velvollinen maksamaan ne. Ostajan tulee ilmoittaa myyjälle ajoissa olemassa olevista turvallisuusvaatimuksista, joiden tavaralle tulee täyttää. Myyjä on velvollinen pakkaamaan tavaralle. Jos ostaja haluaa, että tavara pakataan tietyllä tavalla, tulee hänen ilmoittaa siitä jo kauppasopimusta sovittaessa. Molemmat osapuolet ovat velvollisia avustamaan toisiaan toisen niin pyytäessä. Tämä tehdään pyytävän osapuolen kustannuksella ja vastuulla. (ICC 2010, 84–85.)

Toimitusehdossa **Free On Board (FOB)**, eli vapaasti aluksessa myyjä toimittaa tavaralle ostajalle asettamalla sen ostajan nimeämään alukseen ostajan käytettäväksi. Riski tavarasta siirtyy myyjältä ostajalle silloin, kun myyjä toimittaa tavaralle ostajan käytettäväksi. Myyjän tulee toimittaa ostajalle kauppasopimuksen mukainen lasku sekä tavara. Myyjä ei ole velvollinen tekemään kuljetussopimusta, vaan se on ostajan velvollisuus. Myyjän on mahdollista tehdä kuljetussopimus ostajan sitä pyydettyä, tällöin sopimus tehdään ostajan vastuulla ja kustannuksella. Myyjän on mahdollista kieltäytyä tekemästä sopimusta, tällöin siitä tulee ilmoittaa ostajalle mahdollisimman nopeasti. (ICC 2010, 87–89.)

Myyjä on velvollinen hoitamaan vientiselvityksen ja muut vientimuodollisuudet. Ostajan velvollisuus on hoitaa tuontiselvitys sekä muut tuontimuodollisuudet. Myyjä ei ole velvollinen ottamaan tavaralle vakuutusta ostajan puolesta. Myyjä on velvollinen pakkaamaan tavaralle. Jos ostaja haluaa, että tavara pakataan tietyllä tavalla, tulee hänen ilmoittaa siitä jo kauppasopimusta sovittaessa. (ICC 2010, 88–89, 92.)

Myyjän velvollisuus on maksaa kaikki lähetysmaan tarkastusmaksut, ne voivat liittyä esimerkiksi laaduntarkastukseen. Jos tarkastukset eivät ole lähetysmaan viranomaisten vaatimia, mutta jos ostaja vaatii lisätarkastuksia, on ostaja velvollinen maksamaan ne. Ostajan tulee ilmoittaa myyjälle ajoissa olemassa olevista turvallisuusvaatimuksista,

joiden tavaran tulee täyttää. Molemmat osapuolet ovat velvollisia avustamaan toisiaan toisen niin pyytäessä. Tämä tehdään pyytävän osapuolen kustannuksella ja vastuulla. (ICC 2010, 92–93.)

Toimitusehdossa **Cost And Freight (CFR)**, eli kulut ja rahti maksettuna myyjä toimittaa tavaran asettamalla sen alukseen ostajan käytettäväksi. Riski siirtyy myyjältä ostajalle silloin, kun tavara on toimitettu alukseen laivaussatamassa. Myyjällä on velvollisuus solmia kuljetussopimus määräsatamaan. Myyjän tulee huomioida, että laivaus- ja määräsatama tarkoittavat eri asioita. Laivaussatama on se, missä riski siirtyy myyjältä ostajalle kun taas määräsatama on se, minne asti myyjä on velvollinen solmimaan kuljetussopimuksen ja maksamaan sen aiheuttamat kustannukset. Määräsataman päätekohta tulisi määritellä mahdollisimman tarkasti, sillä se vaikuttaa esimerkiksi siihen, kumman velvollisuus on purkaa tavara aluksesta. (ICC 2010, 95–96.)

Myyjän velvollisuus on hoitaa vientiselvitys sekä muut vientimuodollisuudet. Ostajan velvollisuus on hoitaa tuontiselvitys sekä tuontimuodollisuudet. Myyjällä ei ole velvollisuutta ottaa vakuutusta ostajan puolesta. (ICC 2010, 98.)

Myyjän velvollisuus on maksaa kaikki lähetysmaan tarkastusmaksut, ne voivat liittyä esimerkiksi laaduntarkastukseen. Jos tarkastukset eivät ole lähetysmaan viranomaisten vaatimia, mutta jos ostaja vaatii lisätarkastuksia, on ostaja velvollinen maksamaan ne. Ostajan tulee ilmoittaa myyjälle ajoissa olemassa olevista turvallisuusvaatimuksista, joiden tavaran tulee täyttää. Molemmat osapuolet ovat velvollisia avustamaan toisiaan toisen niin pyytäessä. Tämä tehdään pyytävän osapuolen kustannuksella ja vastuulla. (ICC 2010, 102–103.)

Toimitusehdossa **Cost, Insurance And Freight (CIF)**, eli kulut, vakuutus ja rahti maksettuna myyjä toimittaa tavaran ostajalle asettamalla sen alukseen ostajan käytettäväksi. Riski tavarasta siirtyy silloin, kun tavara on aluksessa laivaussatamassa. Myyjän velvollisuus on solmia kuljetussopimus ja maksaa sen aiheuttamat kustannukset määräsatamaan saakka. Myyjän velvollisuus on vakuuttaa tavara vakuutus sopimuksella. Myyjän on otettava Institute Cargo Clauses -ehtokokoelman (LMA/IUA) C-ehtojen tai vastaavien mukainen vakuutus. Ostajan tulee huomioida, että myyjän velvollisuus on vakuuttaa tavara vähimmäisehdoin. Myyjä on velvollinen tekemään vientiselvityksen ja



hoitamaan kaikki vientimuodollisuudet. Ostajan velvollisuus on hoitaa tuontiselvitys ja muut tuontimuodollisuudet. (ICC 2010, 105–106.)

Kaikissa toimituslausekkeissa on mahdollista sopia myös lisävelvollisuuksista ostajaa tai myyjää kohtaa. Näistä lisävelvollisuuksista tulee sopia jo sopimuksentekovaiheessa ja ne tulee mainita kauppasopimuksessa.

### 3.1.3 Toimitusehtojen soveltuvuus Venäjän kaupassa

Tässä kappaleessa pohditaan, mikä olisi soveltuvin toimitusehto, kun myydään tuotteita Venäjälle. Kappaleessa pohditaan eri toimitusehtojen riskiä myyjän näkökulmasta.

Suosittelvat toimitusehdot

	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
SVKK	X	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-
HUOLITSIJA	-	X	X	X		X	-	-	-	-	-
VIENTIKOULUTUS	-	X	-	-	X	X	-	-	-	-	-

KUVA 1. Suositeltavat Incoterms 2010 -toimitusehdot Venäjän vientiin.

Kuvaan 1 on merkitty, mitä eri tahot suosittelevat toimitusehdoksi, kun viedään tavaroita Venäjälle. SVKK eli Suomalais-Venäläinen kauppakamari suosittelee toimitusehdoksi EXW ja FCA -toimitusehtoja. Huolitsijan haastattelussa selvisi, että huolitsija suosittelee toimitusehtoa FCA, CPT, CIP tai DAP. 3.9.2012 Fastemsin tiloissa järjestetyn vientikoulutuksen valmentaja suosittelee toimitusehdoksi FCA, DAT tai DAP -toimitusehtoa. Toimitusehtoa DDP sekä vesikuljetuksen toimitusehtoja ei suositella käytettäväksi Venäjälle.

Yrityksen tiloissa 3.9.2012 järjestetyssä Venäjän vientivalmennuksessa pohdittiin toimitusehdon valitsemista Venäjälle. Yritys myy tuotteen ”pakettina”, jolloin se myydään asennettuna eli tavara luovutetaan sen jälkeen, kun se on asennettu. Tällöin tulee miettiä tarkkaan, milloin vaaranvastuu siirtyy myyjältä ostajalle. Tässä tapauksessa Metsämuurosen (2012) mukaan suositeltavin toimituslauseke on Delivered Duty Unpaid (DDU), Incoterms 2000. Tässäkin tapauksessa vaaranvastuun siirtyminen on hyvä sopia vielä erikseen, jottei kummallekaan osapuolelle tule yllätyksiä.

(Metsämuuronen 2012.) DDU, eli toimitettuna tullaamatta tarkoittaa sitä, että myyjä huolehtii kuljetuksesta valittuun toimituspaikkaan ostajan purettavaksi. On kuitenkin huomioitava, että vastuu purkamisesta ja uudelleenlastauksesta on sillä osapuolella, jonka valvonnassa valittu toimituspaikka on. Myyjä ei huolehdi tuontitullauksesta, vaan se on ostajan vastuulla. Riski siirtyy myyjältä ostajalle silloin, kun myyjä on asettanut tavarat ostajan käytettäväksi nimetyssä toimituspaikassa. Tämän jälkeen riski on ostajalla. (ICC 1999, 94–97.) Vuonna 2010 päivitettyissä Incoterms -toimituslausekkeissa DDU-toimitusehto ei ole enää käytössä, vaan sen korvaa DAP-toimitusehto. Fastems käyttää Incoterms 2010 -toimitusehtokokonaisuutta, jolloin toimitusehdot tulisi valita johdonmukaisesti käytössä olevasta kokonaisuudesta. Yrityksen ei siis tule käyttää DDU-toimitusehtoa kun viedään tuotteita Venäjälle.

Suomalais-Venäläinen Kauppakamari (2011) ottaa kantaa toimitusehdon valintaan. Venäjälle myytäessä on hyvä valita sellainen toimitusehto, jossa myyjän vastuu on mahdollisen pieni. Tällaisia lausekkeita ovat esimerkiksi **EXW** ja **FCA**. (Tiri 2011, 131.) EXW-toimitusehdossa ongelma on kuitenkin siinä, että ostaja joutuu tekemään vientitullauksen myös Suomessa. Jos ostajalla ei ole kokemusta Suomen tullista, saattaa tämä olla hankalaa. Toimitusehdon riskit ovat myyjän kannalta siinä, että ostaja tulee hakemaan tuotteet myyjän tiloista myyjälle sopimattomana ajankohtana, ostaja ei osaa lastata tuotteita oikein ja ne vahingoittuvat sekä se, että ostaja ei toimita myyjän tilastointia varten tarvitsemia tullaukseen liittyviä tietoja. Toimitusehtoon EXW sisältyy myyjän kannalta erilaisia riskejä, joka voitaisiin välttää valitsemalla joku muu toimitusehto. Toimitusehtoa EXW ei kannata käyttää Venäjän viennissä.

**FCA** on suositeltava toimitusehto Venäjälle (Heikari 2012; Porkka 2012; Tiri 2011, 131). FCA-toimitusehdon mukaan myyjä hoitaa vientitullauksen ja ostaja hoitaa tuontitullauksen (Tiri 2011, 131). Tällöin myyjä saa itselleen vientitullauksesta tarvitsemansa tiedot. Heikarin (2012) mukaan FCA-toimitusehtoa voidaan käyttää esimerkiksi vientitoiminnan ensimmäisenä ja toisena vuonna, jolloin vienti Venäjälle on vielä uutta yritykselle. Myyjän kannalta toimitusehto FCA sisältää sen riskin, että ostaja tulee noutamaan tuotteita myyjälle epäsovinnallisena ajankohtana, jos ajankohtaa ei ole etukäteen sovittu. (Heikari 2012.) Myyjän kannalta riski on myös siinä, ettei toimituspaikkaa ole määritetty kauppasopimuksessa tai se on määritetty epäselvästi. On tärkeää määrittää toimituspaikka, eli myyjän toimitilojen osoite kauppasopimuksessa, jotta ostajallekin on selvää, mistä tuotteet tulee noutaa. Tämä riski voidaan välttää

määrittämällä toimitusosoite selvästi kauppasopimuksessa. FCA-toimitusehtoa käytettäessä on myös tärkeää ohjeistaa ostajaa siitä, kuinka kollit tulee lastata ja purkaa. Tämä voidaan tehdä ohjeistamalla ostajaa ajoissa ja merkitsemällä kolleihin asianmukaiset ohjeet.

Toimitusehtojen **CPT** ja **CIP** mukaan myyjä huolehtii tuotteen toimituksesta ostajan nimeämälle toimituspaikalle siten, että myyjä pakkaa ja lastaa tuotteen, hoitaa vientiselvityksen ja maksaa kuljetuksen. Riski tuotteista kuljetuksen aikana on kuitenkin ostajalla. Myyjä ei voi jälkikäteen periä pakkaus-, lastaus- tai kuljetuskustannuksia ostajalta. Tämä tarkoittaa sitä, että toimitusehdot saattavat tulla myyjälle kalliiksi. Lisäksi toimitusehdossa CIP myyjä on velvollinen vakuuttamaan tuotteen ostajan puolesta. (ICC 2010, 33, 36–38, 41, 46.) Tämä lisää myyjän kustannuksia ja tarkoittaa sitä, että nämä asiat pitäisi huomioida jo myyntihintaa neuvoteltaessa.

CPT ja CIP -toimitusehdoissa myyjä ostaa tuotteelle kuljetuksen. Tämä tarkoittaa sitä, että tuotteen kuljetusketju on myyjän päätettävissä. Tällöin myyjä huolehtii siitä, että tuote toimitetaan perille tuotteen vaatimalla tavalla. Huolitsijan mukaan CPT ja CIP ovat hyviä toimitusehtoja Venäjälle (Porkka 2012). Näissä toimitusehdoissa myyjä maksaa kuljetuksen, jolloin tulee huomioida se, että Venäjän sisäiset kuljetukset ovat kalliita ja kuljetusetäisyydet voivat olla pitkiä (Heikari 2012). Myyjän kannalta riski näissä toimitusehdoissa on siinä, että maata tuntemattomalle myyjälle kuljetuskulut voivat tulla yllättävän kalliiksi ja kuljetuksen hoitaminen toimituspaikkaan voi sisältää ongelmia. Tätä riskiä voidaan minimoida antamalla kuljetus huolitsijan hoidettavaksi, jolloin kuljetuskulujen lisäksi myyjä maksaa myös huolitsijalle. Koska nämä kulut kuuluvat toimitusehtojen myyjän huoleksi, ei niitä voi periä ostajalta jälkikäteen. Näiden toimitusehtojen käyttö vaatii siis kokemusta Venäjän kuljetuksista. Tätä kokemusta Fastemsilla ei vielä ole, joten näitä toimitusehtoja ei kannata käyttää vietäessä tuotteita Venäjälle.

FCA-toimitusehtoa suositellaan käytettäväksi Venäjän viennin ensimmäisinä vuosina, mutta toimitusehto ei opeta yritykselle mitään Venäjän kaupasta ja maassa toimimisesta. Tämän vuoksi **DAP** ja **DAT** -toimitusehdot ovat suositeltavammat toimituslausekkeet. (Heikari 2012.) Näiden lausekkeiden mukaan lastaus tehdään myyjän toimitiloissa ja se toimitetaan asiakkaan nimeämään määräpaikkaan myyjän kustannuksella (ICC 2010, 53, 61). Toimitusehtoja voidaan käyttää jo kauppasopimusvaiheessa kilpailukeinona

(Heikari 2012). Kuten CPT ja CIP -toimitusehdoissa, näidenkin toimitusehtojen käytössä tulee muistaa Venäjän sisäisten kuljetusten kalleus ja pitkät välimatkat (Heikari 2012). Toimitusehdossa DAT toimituspaikka on terminaali, joka voi olla esimerkiksi varasto, konttipiha, laiturit, tie-, rautatie- tai lentorahtiterminaali (ICC 2010, 53–54). Tämä soveltuu toimitusehdoksi silloin, kun tuote kuljetetaan määräpaikkaan esimerkiksi junalla tai lentokoneella.

Myyjän kannalta riski DAT-toimitusehdossa on siinä, että kun myyjä on purkanut tuotteen terminaaliin ostajan käytettäväksi, on ostajan vastuulla lastata tuote uuteen kuljetusvälineeseen. Jos ostajalla ei ole tarvittavia tietoja siitä, miten kollit tulee lastata, voidaan ne lastata väärin ja tuote voi vahingoittua. Tämä saattaa aiheuttaa ongelmia varsinkin silloin, jos ostaja vaatii myyjää korvaamaan vahingoittuneen tuotteen. Nämä riskit voidaan välttää valitsemalla toinen toimitusehto, tämän vuoksi DAT-toimitusehtoa ei kannata käyttää viettäessä tuotteita Venäjälle.

DAP-toimitusehdon riski myyjän kannalta on siinä, että tuote toimitetaan ostajan purettavaksi. Jos ostaja ei tiedä, kuinka kolleja tulee käsitellä, voi tuote vahingoittua purkamisen yhteydessä. Kauppasopimuksessa voidaan erikseen sopia, että myyjä vastaa myös tuotteen purkamisesta, jolloin tämä riski vältetään. Tämä aiheuttaa kuitenkin kuluja myyjälle. Toinen vaihtoehto välttyä tältä riskiltä on se, että myyjä antaa ostajalle selkeät ohjeet siitä, miten kolleja tulee käsitellä ja tekee vaadittavat merkinnät kolleihin. Myyjän tulee myös varmistaa, että ostaja ymmärtää sen antamat ohjeet oikein. Tämä ei aiheuta lisäkustannuksia, mutta minimoi purkauksen aiheuttamaan riskiä.

Toimitusehto **DDP** tarkoittaa käytännössä sitä, että myyjä hoitaa sekä vienti- että tuontiselvitykset, pakkaa ja lastaa tuotteen sekä hoitaa kuljetuksen määräpaikkaan. Myyjä on myös velvollinen maksamaan kaikki vienti- ja tuontimaiden tarkastusmaksut ja hoitamaan tarvittavat asiakirjat. Tämä toimitusehto tulee myyjälle kalliiksi. Venäjän tullimuodollisuudet ovat byrokratian vuoksi välillä hankalia jopa venäläiselle ostajalle, joten suomalaisen myyjän ei kannata hoitaa niitä ostajan puolesta. Jos tuontimuodollisuudet jostain syystä pitkittyvät tai niiden kanssa kohdataan ongelmia, saattaa tuote jäädä tulliin. Tästä koituvat kustannukset jäävät myyjän yksin maksettaviksi. Yrityksen kannattaa myös huomioida, että kaikki huolitsijat eivät toimita tuotteita Venäjälle tällä toimitusehdolla (Porkka 2012). Tätä toimitusehtoa ei missään tapauksessa kannata käyttää silloin, kun myydään tuotteita Venäjälle.

Koska Venäjä on maantieteellisesti lähellä ja sinne helppo kulkea autolla tai junalla, eivät **vesikuljetusten** toimitusehdot ole suositeltavia. Venäjän satamat ovat huonossa kunnossa, eikä niiden sijainti ole suurien maanteiden lähellä. Satamassa kuluu paljon aikaa verrattuna Suomen ja Venäjän välisiin tulleeihin mannermaalla. Rajasatamiin on lisäksi ajettava kaupungin ruuhkissa, eikä satamasta lähteviä teitä ole suunniteltu rekkaliikennettä huomioiden. (Heikari 2012.) Toimitusehtoja FAS, FOB, CFR ja CIF ei tule käyttää vietäessä tuotteita Venäjälle.

Fastems on suhteellisen uusi toimija Venäjän markkinoilla eikä sillä ole vielä paljon vientiä Venäjälle. Tämän vuoksi yrityksen tulisi harkita, mikä toimitusehto on sille sopivin. Kannattaa myös pohtia toimitusehtoa tapauskohtaisesti, esimerkiksi jos Fastems on valmis tinkimään toimitusehdossa, jotta se saa myynnin toteutettua, kannattaa sen valita toimitusehto DAP. DAP on kalliimpi toimitusehto kuin FCA ja sisältää enemmän riskiä ja sitä tulisikin käyttää vain sellaisissa tilanteissa, jossa kaupan syntyminen on tästä kiinni. Tällä hetkellä Fastems käyttää FCA-toimitusehtoa, mikä on järkevää, sillä Venäjän vientitavat ja -periaatteet eivät ole yritykselle vielä täysin tuttuja. Fastemsin kannattaisi jatkossakin käyttää toimitusehtoa FCA, sillä verrattuna muihin suositeltaviin toimitusehtoihin se sisältää vähemmän riskiä myyjän näkökulmasta ja on toimitusehdoista edullisin.

### **3.1.4 Fastemsin käytetyimmät toimitusehdot muussa kuin Venäjän kaupassa**

Tässä kappaleessa perehdytään tarkemmin Fastemsin käytetyimpiin toimitusehtoihin muussa kuin Venäjän kaupassa. Käytetyt toimitusehdot ovat Incoterms 2010 mukaiset EXW, FCA, DAP ja CIF. Yritys käyttää toimitusehtoa DAP Euroopan autokuljetuksissa ja toimitusehtoa CIF Aasian ja Amerikan vesikuljetuksissa. Kappaleessa pohditaan Fastemsin käytetyimpien toimitusehtojen hyvät ja huonot puolet myyjän näkökulmasta.

**EXW** tarkoittaa käytännössä sitä, että myyjä valmistaa tuotteen ja asettaa sen valmiiksi kuljetusta varten. Riski tuotteesta siirtyy siis ostajalle silloin, kun tuote on noutoa varten valmiina myyjän tiloissa. Ostaja tulee hakemaan tuotteen myyjän toimitiloista ja lastaa tuotteen kuljetusvälineeseen. EXW -toimitusehtoa käytettäessä on huomioitava, että myyjän tulee antaa ostajalle ajankohta, jolloin tuote on valmiina noudettavaksi myyjän

tiloissa. Näin vältetään siltä, että ostaja saapuu paikalle väärään aikaan tai sulkemisajankohdan jälkeen.

Myyjän kannalta EXW-toimitusehto on edullisin ja se vaatii myyjältä toimitusehdoista vähiten valmisteluja. Vaikka EXW on myyjän kannalta hyvä toimitusehto, ei sitä kuitenkaan suositella käytettäväksi kaikissa tapauksissa. EXW:n mukaan ostaja hoitaa sekä vienti- että tuontitullaukset. EXW -toimitusehtoa ei esimerkiksi suositella käytettäväksi silloin, jos ostaja on ulkomaalainen, eivätkä Suomen tullimuodollisuudet ole sille entuudestaan tuttuja. Myyjä tarvitsee tiettyjä tietoja vientimuodollisuuksista itselleen tilastointia varten, mutta ostaja ei ole EXW:n mukaan velvollinen luovuttamaan tietoja myyjälle. Myyjän kannalta olisikin parempi, jos ulkomaan kaupassa käytettäisiin jotain muuta toimitusehtoa kuin EXW.

EXW-toimitusehto on myyjän näkökulmasta parhain sellaisissa tilanteissa, joissa ostaja on suomalainen. Tällöin ostajan kanssa on helppo kommunikoida toimituksen yksityiskohdista. Ulkomaalaisen ostajan ollessa entuudestaan tuttu, voidaan EXW-toimitusehtoa käyttää silloin, kun tullimuodollisuuksista selviäminen ei ole ongelma ostajalle. EXW:a käytettäessä myyjän on mahdollista lastata tuote, mutta tällöin se tehdään ostajan kustannuksella ja vastuulla. Käytännössä myyjä voi siis laskuttaa ostajaa lastaukseen kuluva ajasta Jos myyjä haluaa lastata tuotteen omissa tiloissaan ostajan nimeämään kulkuneuvoon, tulisi käyttää toimitusehtoa FCA.

**FCA**-toimitusehto poikkeaa EXW-toimitusehdosta siten, että FCA:ta käytettäessä myyjä hoitaa tarvittaessa vientimenettelyn ja toimittaa tuotteen ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle. Käytännössä luovutuspaikka voi olla myyjän toimitiloissa ja tuote luovutetaan ostajan nimeämälle ja maksamalle kuljettajalle. Luovutuksen jälkeen riski tuotteesta on ostajalla. Jos ostaja noutaa tuotteen myyjän toimitiloista, tulee myyjän lastaus tuote kuljetusvälineeseen. Kaupan kannalta tämä on järkevää silloin, jos lastaus vaatii erityisiä toimenpiteitä tai on tuotteen ominaisuuksista johtuen haastavaa. Jos myyjä lastaa tuotteen, varmistetaan se, että tuote on lastattu tuotteen vaatimalla tavalla.

Myyjän näkökulmasta FCA on helppo toimituslauseke, vaikka myyjä joutuukin tarvittaessa tekemään vientimuodollisuudet. Myyjä saa kuitenkin tarvittaessa vientimuodollisuuksista tarvitsemansa tiedot, mutta ei kuitenkaan vastaa tuotteen kuljetuksesta eikä riskistä. Kotimaan myynissä FCA:ta kannattaa käyttää

myyntikeinona, sillä kotimaan kaupassa se ei juurikaan eroa EXW:sta. Kotimaan kaupassa näiden kahden toimituslausekkeen ero on lähinnä siinä, kuka vastaa lastauksesta. Ulkomaille myytäessä FCA on parempi toimitusehto vientimuodollisuuksien vuoksi.

Fastems käyttää **DAP** -toimitusehtoa Euroopan autokuljetuksiin. Euroopan unioni, eli EU muodostaa tulliliiton, jossa ei ole tullausta vaan sen korvaa Intrastat-ilmoittaminen. Tulliliiton sisällä EU:n jäsenvaltiot käyvät yhteisökauppaa. EU:n peruseriaatteisiin kuuluu ihmisten, tavaroiden, palveluiden ja pääoman vapaa liikkuminen jäsenmaiden välillä. Tämän periaatteen mukaisesti tavaroiden vapaa liikkuvuus tarkoittaa käytännössä sitä, että tavarat voivat EU:n sisällä liikkua tullitta jäsenmaasta toiseen. Näihin niin kutsuttuihin yhteisötavaroihin ei siis sovelleta vienti- eikä tuontitulleja, eikä muitakaan tullimuodollisuuksia. (Pasanen 2005, 461.)

DAP -toimitusehto on myyjän näkökulmasta hyvä silloin, kun ostaja on ulkomainen, eikä tunne Suomen tullitoimintaa. Tällöin on sekä ostajalle, että myyjälle helpompaa, että myyjä hoitaa vientimuodollisuudet. Euroopan sisäisissä kuljetuksissa tullimuodollisuudet korvaa Intrastat. DAP -toimitusehto EU:n sisäisessä kaupassa tarkoittaa siis käytännössä sitä, että myyjä kuljettaa tavaran ostajan nimeämälle paikalle purkamista varten. Toimitusehtoa voidaan käyttää myyntikeinona, sillä ostajan kustannukset kuljetuksen osalta pienenevät. Jos tällaisen myyntikeinon käyttäminen ei ole välttämätöntä, voi yritys käyttää toimitusehtoa FCA, joka tulee myyjälle halvemmaksi kuin DAP.

Merilähetyksissä Aasiaan ja Yhdysvaltoihin Fastems käyttää toimitusehtoa **CIF**. Myyjä siis vastaa kaikesta muusta paitsi tuontimuodollisuuksista. Toimitusehto eroaa CFR -toimitusehdosta siten, että myyjä vakuuttaa kuljetettavan tuotteen ostajan puolesta. Jos tuotetta ei ole pakko vakuuttaa, tulee CFR yritykselle halvemmaksi kuin CIF. Pitkissä merilähetyksissä tuote kannattaisi kuitenkin aina vakuuttaa, jolloin CIF on suositeltava toimitusehto pitkille merimatkoille. Toimitusehtoa CIF voidaan käyttää myös myyntikeinona vakuutuksen vuoksi. Koska Fastems myy tuotteet asennettuina, on CIF vakuutuksen vuoksi järkevämpi toimitusehto mannerten välisillä vesikuljetuksilla.

Kaksi muuta vesitiekuljetuksen toimitusehtoa **FAS** ja **FOB** vaativat myyjältä vähemmän vastuuta. Toimitusehdossa FAS myyjä tekee vientiselvitykset ja toimittaa

tuotteen käytännössä satamaan lähelle ostajan alusta. Kun tavara on satamassa, siirtyy riski myyjältä ostajalle. Toimitusehto FAS soveltuu paremmin bulkkitavaraan, eikä yksittäisen tuotteen myyntiin. Toimitusehdossa FOB myyjä tekee vientiselvitykset ja toimittaa tuotteen ostajan alukseen, jolloin riski tuotteesta siirtyy. Näitä kahta kuljetusehtoa voidaan käyttää sellaisissa ulkomaan kuljetuksissa, joissa myyjän ei tarvitse tehdä niin paljon työtä kaupatakseen tuotteensa ostajalle. Nämä toimitusehdot eivät sovellu Fastemsin myymille tuotteille.

### **3.2 Huolinta**

Huolinta tarkoittaa sitä, että joku muu kuin yritys itse huolehtii tavaroiden kuljetuksesta sekä niihin liittyvistä tullimuodollisuuksista (Pehkonen 2000, 160). Huolintaa hoitavaa yritystä tai henkilöä kutsutaan huolitsijaksi. Suomessa ei ole erikseen lakia, joka koskisi huolintaliikkeen tehtäviä, vaan Pohjoismainen Speditööriliitto on säännöissään määritellyt huolintaliikkeen tehtävät. (Fintra, 116; Pasanen 2005, 329, 333.) Huolitsijan tulee kuitenkin toimia paikallisten lakien ja säädösten mukaan (Pasanen 2005, 333).

Toimeksiantajan olisi hyvä antaa toimeksianto aina kirjallisena huolitsijalle. Näin varmistetaan, että huolitsija tietää, mitkä tehtävät sille kuuluvat ja välttyään mahdollisilta lisäkustannuksilta. Jos yhteistyö on jatkuvaa, olisi siitä hyvä laatia sopimus. Sopimuksessa tulisi kuvata ainakin toimeksiantajan toimintatapa, sopimusta voidaan tapauskohtaisesti täydentää tarvittaessa. Huolitsijan käyttö on järkevää silloin, kun vientitoiminta on yritykselle vierasta tai kun se vaatii erilaisia selvityksiä sekä erikoisosaamista. (Pasanen 2005, 332–333.)

Fastemsin tiloissa 3.9.2012 järjestetyssä Venäjän vientivalmennuksessa selvisi, että tuotteen ollessa vaikeasti selitettävä ja monimutkainen, jää tavara melko varmasti tulliin syyniin pidemmäksikin aikaa ja tuontiselvitys voi olla jopa 20–30 sivua pitkä. Tämä ei tule yksinkertaistumaan WTO:n myötä. Jos yritys ei itse tiedä, miten tullissa tulisi toimia, kannattaa palvelu ostaa ulkopuoliselta taholta. Jos tuote jää tulliin tarkastettavaksi, saattaa se tulla yritykselle kalliiksi. Tuotteen jäädessä tulliin saattaa se olla siellä noin yhdestä kolmeen päivää, jonka aikana tulli laskuttaa esimerkiksi varastointimaksuja. Tuotteen tullissa oloaikana myös kuljettajille joudutaan maksamaan palkkaa seisonta-ajasta. (Heikari 2012.)



Fastems käyttää ulkomaan kaupassa huolitsijaa. Tämä on järkevää varsinkin Venäjälle tapahtuvassa kaupankäynnissä. Huolitsija huolehti vientiselvityksen asiakirjoista, TIR Carnet'n hankkimisesta sekä teki yritykselle CMR-rahtikirjan (Porkka 2012).

## 4 KESKEISIMMÄT ASIAKIRJAT JA TULLAUS

### 4.1 Keskeisimmät asiakirjat

Venäjän tulli vaatii lukuisia asiakirjoja, jotka täytyy esittää, kun tavaraa viedään Venäjälle. Asiakirjat on syytä valmistella ja hankkia etukäteen hyvissä ajoin ennen viennin aloittamista. Näin tavaran kuljetukseen ei tule keskeytyksiä eikä tavara jää tulliin puutteellisten asiakirjojen vuoksi.

**Vienti-ilmoitus** on annettava kaikesta tavarasta, joka poistuu Suomen rajojen ulkopuolelle. Vienti-ilmoitukset annetaan Suomessa Suomen tulliviranomaiselle. Ilmoitusten avulla tulli seuraa tavaran liikennettä EU:n rajojen ulkopuolelle. Vienti-ilmoitus on tärkeä, sillä sen avulla esimerkiksi kannetaan mahdolliset vientitullit, torjutaan kansainvälistä rikollisuutta ja kerätään tilastoja ulkomaankaupasta. EU-maiden välisestä viennistä ei tarvitse tehdä vienti-ilmoitusta, vaan EU-viennistä tehdään intrastat-ilmoitus. Vienti-ilmoitus tehdään sähköisesti. (Tulli 2011d.)

Vienti-ilmoituksessa tulee ilmoittaa viejän EORI (Economic Operator Registration and Identification) -numero. EORI-numero on periaatteessa ollut pakollinen tieto tullilmoituksissa vuoden 2009 heinäkuusta lähtien. Sähköisen ilmoittamisen kehittämiseen liittyvien ongelmien vuoksi tämä ei kuitenkaan käytännössä onnistunut ja pakollisuus astui voimaan vasta heinäkuussa 2010. EORI-numeron myöntää Suomessa tulli, numero myönnetään tulliin rekisteröityneille asiakkaille. EORI-numero muodostuu Suomessa yrityksen y-tunnuksesta ja on muotoa FI1234567-8. (Tulli 2011a; Tulli 2011b)

Kun viedään tavaroita EU:n ulkopuolelle, vienti-ilmoitus tulee täyttää huolellisesti ja lähettää tulliin ennen kuin tavara lähtee liikkeelle myyjän tiloista (Tulli 2011c). Useimmat vienti-ilmoitukset hyväksytään, mutta on myös mahdollista että vienti-ilmoitus hylätään. Useimmiten hylkäyksen syynä on väärin täytetty vienti-ilmoitus. Muita hylkäyssyitä ovat esimerkiksi tiedon puuttuminen tai se, ettei tieto täsmää. On myös mahdollista, että tulli vaatii lisäselvityspyyntöjä, jolloin vientierään liittyvät dokumentit tulee lähettää tulliin tarkasteltavaksi. Tässä tapauksessa vienti-ilmoitusta aletaan käsitellä käsin ja siitä vastaa tullin työntekijä. (Porkka 2012; Tulli 2011c.)

Tulli lähettää hyväksymisestä tai hylkäämisestä sanoman, hyväksymissanoman liitteenä on luovutus päätös ja viennin saateasiakirja EAD (Export Accompanying Document). EAD:hen sisältyy myös yksilöllinen MRN (Movement Reference Number) -viite. MRN-viite on ilmoituskohtainen viite, joka yksilöi ilmoituksen tullin järjestelmissä. EAD esitetään tullissa tavaroiden kanssa, jotka on listattu vienti-ilmoituksessa. Jos tavara ja MRN-viite täsmäävät, tekee tullivirkailija poistumisilmoituksen sähköisesti. Kun poistumisvahvistus on saapunut Tulliin, saa viejä Tullilta poistumisvahvistuksen, jolla se voi todistaa viennin arvonlisäverottomuuden. (Tulli 2011c.)

Venäjälle vietävistä tavaroista tulee esittää **alkuperäistodistus**. Tämä todistus vaaditaan Venäjän tullissa, jos sitä ei ole, tulli voi vaatia Venäjälle tuotavasta tavarasta kaksinkertaisen veron. (Finpro 2012, 442.) Alkuperätodistuksia saa esimerkiksi Kauppakamarilta, joka myöntää EY:n yleistä alkuperätodistusta (European Community Certificate of Origin). Todistus ei oikeuta tullietuuteen, mutta ilman sitä tulli saattaa periä suuremman tullin kuin tavaroista kuuluisi maksaa (Finpro 2009, 4, 6; Kauppakamari 2012b). Alkuperätodistukseen kuuluu viejän allekirjoittama hakemuslomake, alkuperäinen todistus, joka lähetetään vientimaahan sekä jäljennös todistuksesta, joka jää viejän arkistoon. Kauppakamarin sivuilta löytyvät ohjeet lomakkeiden täyttöön, itse täytettävät lomakkeet sekä ajan tasalla oleva hinnasto. (Kauppakamari 2012b.) Huolitsija ei hae myyjän puolesta alkuperäistodistusta, vaan myyjän tulee hakea se itse. Myyjä tuntee tuotteensa paremmin kuin huolitsija, jolloin alkuperäistodistuksen hakeminen on myyjälle helpompaa tehdä itse kuin huolitsijan kautta. (Porkka 2012.)

Maantiekuljetuksissa Venäjälle tarvitaan **CMR-rahtikirja** (Finpro 2012, 443). CMR (ransk. Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route) -sopimus, eli kansainvälinen rahtisopimus, jonka allekirjoittavat lähettäjä sekä rahdinkuljettaja. Sopimus sisältää lähettäjän, kuljettajan sekä rahdin vastaanottajan velvollisuudet. (Pehkonen 2000, 135; Suomen kuljetusopas, Ulkomaankaupan asiakirjat.) Luoteis-Venäjällä tullitoimipaikat vaativat CMR-rahtikirjan alkuperäkappaleen sekä kaksi kopiota (Finpro 2012, 443).

Tullissa tulee esittää viejän allekirjoittama **kauppalasku**, joka on laadittu kauppasopimuksen perusteella. Kauppalaskua voidaan pitää yhtenä tärkeimpänä asiakirjana ulkomaankaupassa. Kauppalaskun tulee sisältää yksityiskohtaiset tiedot

myyjästä ja ostajasta, kuten nimi, osoite, myyjän sekä ostajan VAT-koodit, laskun päiväys ja numero, tavaran alkuperämaa, toimitus- ja maksuehdot, kolloidien eli pakkausten määrä, merkit, numerot, laji, brutto- ja nettopaino, tullitariffinimike, tavaramääritelmä, hintatiedot, ostotilauksen tiedot, kauppasopimuksen numero ja päivämäärä, kuljetusta koskevat numerot sekä mahdollisesti myös huolitsijoiden nimet ja osoitteet. (Finpro 2012, 441–443; Fintra 2003, 63–64.) Jos tavara kulkee Luoteis-Venäjän tullitoimipaikkojen läpi, tulee tullissa esittää alkuperäinen kauppalasku. Kauppalaskulla tulee olla lähettäjän tai kuorman omistajan leima. (Finpro 2012, 443.)

**Proformalasku** on muodollinen lasku, joka ei sisällä maksuvaatimusta. Se on sisällöltään kauppalaskua vastaava. Proformalaskua tarvitaan esimerkiksi tuontilupaanomukseen, osa- tai jälkilähetysten lähettämiseen tai vientiasiakirjana sellaisille tuotteille, jotka veloitetaan kokonaisuudessa kauppalaskulla. (Fintra 2003, 66; Fintra 2004, 210.) Fastems korvaa kauppalaskun vientitilanteissa proformalaskulla.

**Pakkausluettelo** tai pakkalista on pakkauskohtainen luettelo lähetysten sisältämistä tavaroista. Pakkausluettelo voidaan kirjoittaa kauppalaskulle silloin, jos lista tavaroista on lyhyt. Listan sisältäessä useampia kohtia, laaditaan siitä erillinen pakkausluettelo. (Finpro 2009, 4.) Pakkausluettelo sisältää samat tiedot, kuin kauppalasku, mutta pakkausluettelossa ei ole hintatietoja. Pakkausluettelo voi olla ulkomuodoltaan samanlainen kuin kauppa- tai proformalasku. (Fintra 2006, 10-4.) Pakkausluettelon lisäksi laaditaan pakkauskohtaiset **kollilaput**, joissa tulee mainita pakkauksen laji, tilavuus sekä brutto- että nettopainot (Fintra 2003, 63).

## 4.2 Passitus ja TIR Carnet

Passitus on tullimenettely, jossa tuotteet asetetaan vientitullauksen jälkeen vielä passitusmenettelyyn. Passituksessa tavara kuljetetaan lähtöpaikasta, esimerkiksi myyjän toimitiloista määrätullitoimipaikkaan. Kuljetettavista tuotteista maksetaan vakuus, joka kattaa tullivelan. Vakuuden määrä vaihtelee ja se voi olla 30–100 % kuljetettavan tuotteen määrästä. Kuljetettavat tuotteet ja passitusasiakirja tulee esittää sekä lähtötullitoimipaikassa että määrätullitoimipaikassa. Määrätullitoimipaikka tarkistaa, että kuljetettavat tuotteet ovat saapuneet määränpäähän muuttumattomia. Passitusta

käytetään muun muassa silloin, kun viedään tavaraa Suomesta. Esimerkiksi Venäjälle vietäessä TIR Carnet passitus on yleinen tullimenettely. (Pasanen 2005, 504, 507–509.)

TIR Carnet (ransk. Transports Internationaux Routiers) on tullikauttakulkuasiakirja, jonka tarkoitus on helpottaa kansainvälistä tavarankuljetusta. Carnet'n esittämällä kuljetusajoneuvo pääsee kulkemaan maasta toiseen siten, ettei sen tarvitse tehdä tulliselvitystä maiden rajalla. (Fintra 2004, 253.) Tämä asiakirja on tärkeä ja se luo pohjan koko TIR-järjestelmälle. Asiakirja oikeuttaa TIR-järjestelmän mukaisiin kuljetuksiin. TIR-kansio on todiste siitä, että kuljetuksella on tarvittavat takaukset. TIR Carnet on kansio, joka sisältää irtolehdet ja kantaosat kaksina kappaaleina. Lehtiä ja kantaosia on aina kaksi kappaletta sitä maata kohden, jossa TIR-kuljetusta on mahdollista suorittaa. Kansiossa on 4–20 sisälehteä ja kantakappaletta, joten kuljetuksia voi näin ollen tehdä 2–10 eri maassa. (SKAL 2007.)

TIR-järjestelmän tarkoitus on taata tavarankuljetuksen liikkuvuus esteettömästi ja turvallisesti liikennereittejä pitkin määränpäähensä. Järjestelmä perustuu viidelle perusedellytykselle, jotka ovat:

- 1) kuljetuksen tulee tapahtua varmennetuissa ajoneuvoissa ja konteissa
- 2) tullit ja verot, joihin liittyy riskiä tulee koko matkan ajaksi kattaa takauksella
- 3) passi- ja vakuutusasiakirjoina tavaralle tulee käyttää TIR Carnet'ta, joka on kansainvälisesti hyväksytty. TIR Carnet'n tulee olla otettu käyttöön lähtömaassa ja se toimii valvonta-asiakirjana kaikissa maissa, joiden läpi matka tapahtuu
- 4) tullin valvontatoimenpiteet, joita sovelletaan lähtömaassa tulee hyväksyä myös kaikissa maissa, joiden läpi matka tapahtuu
- 5) takaajayhdistysten sekä TIR-järjestelmän käyttäjien tulee täyttää ennalta määritellyt ehdot ja vaatimukset, jotta ne hyväksytään TIR-menettelyn piiriin. (SKAL 2007.)

TIR-yleissopimus määrää tietyt säännöt, jotka kuljetuskuljetuskoneet sekä -kontit tulee täyttää. Sääntöjen mukaan kuljetuksessa käytettävien kulkuneuvojen ja konttien tulee olla sellaisia, ettei mitään tavaraa voi poistaa tai lisätä sinetöidystä osasta siten, että sinetti rikotaan tai siihen jää jälkiä tai merkkejä käsittelystä. Tullisinetit tulee voida kiinnittää kontteihin ja kulkuneuvoihin yksinkertaisesti ja tehokkaasti. Konteissa ja kulkuneuvoissa ei saa olla sellaista tilaa, johon tavaraa olisi mahdollista kätkeä. Tilan,

jossa tavara sijaitsee tulee olla helposti tullitarkastettava. Jos kuljetettava tavara vie paljon tilaa ja on raskasta eikä sitä voida kuljettaa normaalina kuljetuksena, on tästä olemassa erilliset säännökset. Jos raskaan tavaran kuljetukseen tarkoitettut kontit vastaavat säännöksiä, voi niille saada hyväksynnän asianomaiselta kansalliselta tarkastusviranomaiselta. (SKAL 2007.)

Kansainvälinen takausjärjestelmä on laadittu sen varalle, ettei kuljetusliikettä voi pitää vastuullisena (kuljetuksena aikana tapahtuvista) riskinalaisista tullimaksuista ja veroista. Takauksen tekee yhdistys, jonka on hyväksynyt maan kuljetusliikkeitä edustava ja maan tullihallinnon hyväksymä. Yhdistys toimii maakohtaisesti ja tekee takauksen kaikkiin sellaisiin tullin maksuihin ja veroihin, jotka johtuvat TIR-kuljetuksen aikana sattuneista häiriöistä. Suomessa kuljetuksia takaa Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry. Takauksille on olemassa maakohtaiset rahamääräiset raja-arvot, esimerkiksi Suomessa maksimitakaus on 60.000 euroa TIR Carnet'ta kohden. (SKAL 2007.)

Tullin valvontatoimenpiteiden kansainvälinen tunnustaminen tarkoittaa käytännössä sitä, että lähtömaan tullin tekemä tarkastus on pätevä kaikissa tulleissa, joiden läpi tavara liikkuu määränpäähensä. Lähtötulli on se tulli, jossa vientimuodollisuudet hoidetaan, esimerkiksi tarkistaa kuljetettavan tavaran ja sinetöi kuljetuksen. Tulli tekee selvityksen TIR Carnet'n pohjalta ja tekee siihen tarvittavat merkinnät koskien kuljetusta. TIR Carnet'n ensimmäinen irtolehti eli voucher jää lähtötulliin, irtolehdessä olevien tietojen tulee täsmätä kantaosaan eli counterfoiliin. (SKAL 2007.)

Lähtötullin muodollisuuksien jälkeen TIR Carnet annetaan kuljettajalle. Lähtömaan ulkorajan tulli tarkastaa sinetin, poistaa toisen TIR Carnet'n irtolehden ja vahvistaa kantaosan. Tullin tulee vahvistaa molemmat kantaosat, jotta auto voi poistua maasta ja jotta TIR-kuljetus on asianmukaisesti suoritettu loppuun lähtömaassa. (SKAL 2007.)

Kun tavara saapuu kohdemaahan lähettää rajatoimipaikka TIR Carnet'sta irrottamansa lehdet lähtömaan tulliin viimeistään kuukauden kuluttua siitä, kun tavara on saapunut maahan. Lähtömaan tulli vertaa lehteä alkuperäiseen ja jos muutoksia ei ole, on TIR-kuljetus suoritettu loppuun ja TIR Carnet katsotaan vahvistetuksi varauksitta. Jos rajatoimipaikka ei jostain syystä palauta lehteä kahden kuukauden kuluttua siitä, kun TIR Carnet on hyväksytty pitää viranomaisten alkaa selvitystoimenpiteisiin siitä, miksi asianmukaisia papereita ei ole palautettu. (SKAL 2007.)

Jos yritys haluaa liittyä TIR-järjestelmään, sillä tulee olla voimassaoleva yhteisölupa ja sen on lähetettävä määrämuotoinen hakemus Kuljetus ja Logistiikka ry:lle. Kun hakemus on hyväksytty, allekirjoitetaan kaksi kopiota käyttäjäsopimuksesta. Yritys säilyttää toisen kopion itsellään ja lähettää toisen kopion yhdistykselle, joka säilyttää sitä hakijan TIR-tiedostossa. Yritys saa haltijan käsikirjan, joka sisältää sopimuksen sääntöjä, joita yritys sitoutuu noudattamaan. Liittyessään TIR-järjestelmään yritys sitoutuu noudattamaan kaikkia yleissopimuksen tullimuodollisuuksia, yritys sitoutuu tarvittaessa suorittamaan yleissopimuksen mukaiset rahamäärät ja yritys sallii yhdistysten tarkistaa, että se noudattaa yleissopimuksen ehtoja. (SKAL 2007.)

Jotta yritys pääsee TIR-järjestelmän jäseneksi, sen tulee täyttää tiettyjä vähimmäisehtoja ja -vaatimuksia. Yrityksen tulee olla suorittanut ammattimaista tavaraliikennettä suomalaisella yhteisöluvalla vähintään puolen vuoden ajan. Yrityksen tulee osoittaa, että se on vakavarainen ja sillä tulee olla TIR-yleissopimuksen tuntemus, joka voidaan saavuttaa esimerkiksi TIR-käyttäjäkoulutuksella. Yrityksen tulee lisäksi olla hyvämaineinen ja sopiva harjoittamaan TIR-liikennettä. Sopivuus katsotaan siten, ettei yritystä ole tuomittu tulli-, vero-, talous- tai muista rikoksista. (SKAL 2007.)

Liittyessään TIR-järjestelmään yritys perehtyy järjestelmän sääntöihin. TIR Carnet-järjestelmään liittynyt yritys on päävastuussa TIR-kuljetuksen oikeasta suorittamisesta, tullimaksuista, veroista ja mahdollisista maksuista, joita kuljetuksen aikana voidaan vaatia. Yrityksen tulee asettaa Suomen Kuljetus ja Logistiikka ry:lle joko 30.000 € tai 60.000 € vakuus. Summa määräytyy sen perusteella, montako TIR-tullitakuuasiakirjaa yrityksellä on käytössään, jos määrä on 6 tai vähemmän on summa 30.000 € (SKAL 2007.)

### **4.3 ATA Carnet**

ATA Carnet (ransk. Admission Temporaire) on tullia varten laadittava asiakirja, jonka avulla voidaan viedä EU:n ulkopuolisiin maihin väliaikaisesti tavaraa tullitta (Melin 2011, 101). ATA Carnet -asiakirja toimii myös passitusasiakirjana (Pasanen 2005, 510). ATA Carnet -sopimuksen mukaisesti väliaikaisesti voidaan viedä näyttelytavarointa, mainosmateriaalia, kaupallisia tavaränäytteitä, ammatinharjoittamisvälineitä ja

tieteellisiä laitteita. Tavaraa voidaan viedä niihin maihin, jotka ovat mukana ATA Carnet -sopimuksessa. ATA Carnet'n tarkoitus on helpottaa edellä mainittujen tavaroiden väliaikaista vientiä maahan sekä siihen liittyviä tullausmenetelmiä. (Melin 2011, 101.)

ATA Carnet korvaa osan tullin vaatimista asiakirjoista. ATA Carnet korvaa vientiasiakirjat vientimaassa ja väliaikaisessa vientimaassa tarvittavat asiakirjat. Lisäksi se muodostaa takuun, joka kattaa mahdollisesti perittävän tullin ja tuontiverot sekä se toimii tavaroiden kauttakulkuasiakirjana. ATA Carnet'n myöntää maan kauppakamari, ATA Carnet -järjestelmään on liittynyt noin 50 maata. Hakemus on tehtävä vähintään viisi päivää ennen matkaa ja se myönnetään aina matkakohtaisesti yksi matka kerrallaan. Jos ATA Carnet'ta haetaan myöhemmin kuin viisi päivää ennen matkaa, kauppakamarilla on oikeus periä siitä lisämaksu. ATA Carnet'illa maahantuodut tavarat on vietävä maasta vuoden kuluttua viennistä alkuperäiseen lähtömaahan. (Melin 2011, 101.)

Väliaikaisessa viennissä on tiettyjä sääntöjä, jotka tulee huomioida vientiä suunniteltaessa. Maahan vietävistä tavaroista on tehtävä luettelo, jossa listataan tietoja tavaroista. (Melin 2011, 101.) Ammatinharjoittamiseen tarkoitettujen välineiden tulee kuulua ulkomaalla asuvalle henkilölle tai yritykselle ja tavarat on tuotava maahan tämän nimissä. Välineiden tulee olla tunnistettavia ja niitä tulee käyttää tuontimaassa käyvä henkilö tai niitä tulee käyttää henkilön valvonnassa. (Kauppakamari 2012a.)

Tavarasta tulee maksaa lunastusmaksu, joka määräytyy tavaroiden yhteisarvon ja kohdemaiden lukumäärän perusteella. Kauppakamarin tämän hetkiset lunastusmaksut ovat liitteessä 2. Tämän lisäksi viejä tallettaa panttisumman kauppakamariin, tämän panttisumman viejä saa takaisin silloin, kun se palauttaa ATA Carnet'n kauppakamariin. Panttisumma palautetaan myös siinä tapauksessa, jos ATA Carnet'ssa on ulkomaisen viranomaisen tullimerkinnät lopullisesta tullauksesta. (Melin 2011, 101–102.)



## 5 TAPAUS ROBOTTISOLU

### 5.1 Tutkimuksen teoria

Opinnäytetyö on toteutettu empiirisenä tapaustutkimuksena. Tutkimus on toteutettu avoimena haastatteluna siten, ettei ennen haastattelua laadittu haastattelukysymyksiä, vaan haastateltava kertoi omin samoin tapauksesta ja haastattelija esitti tarvittaessa tarkentavia lisäkysymyksiä. Haastattelussa haastateltiin Fastemsin vientisihteeri Leea Taimistoa. Haastattelu toteutettiin 22.8.2012 Fastemsin tiloissa Tampereella. Tavoite oli löytää Venäjän viennin ongelmakohdat, joita yrityksellä on ja laatia niiden pohjalta toimintaohjeet teoreettista viitekehystä hyödyntäen. Toimintaohjeista on hyötyä yrityksen tulevissa Venäjän viennin tapauksissa. Tutkimusta varten haastateltiin myös huolitsijaliikkeen huolintapäällikkö Tiina Porkkaa sähköpostin välityksellä. Haastattelua varten laadittiin kysymykset, jotka ovat liitteessä 1.

Tapaustutkimus on empiirinen tutkimus. Se on yksi kvalitatiivisen, eli laadullisen tutkimusmenetelmän tutkimustavoista (Laine, Bamberg & Jokinen 2007, 9). Laadullista tutkimusta voi tehdä monella eri tavalla. Tärkeintä ei ole se, millä tavalla tutkimusta tehdään vaan se, että tutkimusprosessi linkittää tutkimusongelman, teorian ja tutkimustavan. Ensimmäiseksi määritellään tutkimusongelma, jonka jälkeen ongelman syitä aletaan tutkia ja niille aletaan etsiä ratkaisuja erilaisten teorioiden avulla. (Bryman, & Burgess, 2002, 2–4.)

Tapaustutkimuksessa tutkimuksen kohde on ilmiö tai tapahtumakulku. Tutkimuksessa voidaan käsitellä yksityiskohtaisesti useita tapauksia tai vain yhtä tiettyä tapausta tai tapahtumakulkua. Tapaustutkimuksen tärkein tavoite on pohtia, mitä käsiteltävästä tapauksesta voidaan oppia. Tutkimuksen tavoitteena on löytää jonkinlainen konkreettinen tai teoreettinen ratkaisu. Tutkimuksessa tapauksen kuvaus ja kulku selvitetään ja niiden perusteella valitaan, mihin tapauksen kohtiin huomio kiinnitetään. Tavoitteena on ymmärtää tapausta ja siten selvittää, miksi tapauksen lopputulos oli juuri sellainen kuin se oli. (Laine, Bamberg & Jokinen 2007, 9–12, 16, 18–19.)

Tapaustutkimuksessa on seitsemän tapausyyppiä: kriittinen, äärimmäinen, ainutlaatuinen, tyypillinen, paljastava, tulevaisuudesta kertova ja pitkäjäsenotukseen

perustuva tapaus. Case robottisolun tapaustyyppi on tyypillinen tapaus. Tyypillinen tapaus voi olla tilanne, asia tai prosessi, jossa yhdistyy useita tapaukseen liittyviä piirteitä. Tyypillinen tapaus on hyvä valinta silloin, kun halutaan tarkentaa tapaukseen liittyvää teoriaa. (Laine, Bamberg & Jokinen 2007, 31–33.)

Tapaustutkimuksessa voidaan keskittyä yhteen tai useampaan tapaukseen ja käsitellä tai vertailla niitä keskenään. Tapaustutkimuksen avulla voidaan hahmottaa tutkittavaa ilmiötä erilaisista näkökulmista. Tutkimuksessa ilmiöt pyritään ymmärtämään niiden omissa yhteyksissään, tällaisia voivat olla esimerkiksi poliittiset, taloudelliset tai historialliset yhteydet, jotka vaikuttavat ilmiöön. Toimintaympäristöllä saattaa siis olla suurikin merkitys tutkittavaan ilmiöön. Tapaustutkimuksen teoreettisen viitekehyksen luominen voi tapahtua esimerkiksi siten, että aluksi luodaan vain väljä viitekehys, joka tarkentuu tapauksen vaatimalla tavalla. (Laine, Bamberg & Jokinen 2007, 45–46, 87–88, 94.)

Tapaustutkimusta tehdessä tulosten yleistettävyyttä tärkeämpää on tapauksen ja siihen liittyvän teorian kokonaisvaltainen ymmärtäminen. Yleistäminen on kuitenkin tärkeässä roolissa, mutta sen ei tarvitse olla absoluuttista. Tapaustutkimuksessa tutkimusta tehdään yleensä sellaiselle kohderyhmälle, joka tarvitsee lisätietoa tutkittavasta aiheesta. Tällöin voidaan antaa yleistettävä konkreettinen kuvaus tapauksesta, eikä keskittyä vain käsillä olevan tapauksen analysoimiseen. Tutkijan rooli tutkimustulosten raportoinnissa on puolueettomasti, avoimesti ja selkeästi perustella ja raportoida tutkimuksen johtopäätökset. (Laine, Bamberg & Jokinen 2007, 214, 216, 219, 237.)

## **5.2 Case robottisolu**

Seuraavissa kappaleissa käsitellään case-tyylisesti robottisolun vientiä Venäjälle. Kappaleessa käydään läpi ne ongelmakohdat, joita yritys kohtasi. Ongelmakohdat liittyivät erityisesti tuotteiden vientiä koskeviin seikkoihin. Yritys myi venäläiselle asiakkaalle robottisolun asennettuna toimitusehdolla Ex Works. Asennusta varten tarvitaan erityinen työkalupakki, joka sisältää robottisolun asennukseen vaadittavat työkalut. Työkalupakista ja sen tarpeellisuudesta ei ollut mainintaa kauppasopimuksessa.

### 5.2.1 Sertifiointi ja todistukset

Kauppasopimuksessa oli maininta erilaisista todistuksista, jotka yrityksen tuli hankkia. Kauppasopimuksessa oli mainittu, että Fastemsilta vaaditaan laatu- ja turvallisuustodistukset. Vaadittavia todistuksia ei oltu avattu eikä niitä oltu selitetty kauppasopimuksessa. Yritys ei tiennyt millaisia todistuksia siltä vaadittiin ja kenen myöntämiä niiden täytyi olla. Fastems alkoi selvittämään asiaa ja selvisi, että ostajalle riitti yrityksen laatima, allekirjoittama ja leimaama asiakirja, joka todisti tuotteiden olevan vaatimusten mukaisia. Viranomaisten myöntämiä todistuksia ei siis tässä tapauksessa tarvittu. (Taimisto 2012.)

Sertifiointista ei ollut mainintaa kauppasopimuksessa, joten yritys ei ollut varma, tuliko sen hakea jotain tiettyä sertifikaattia tuotteelle. Tämäkin asia selvitettiin erikseen jälkikäteen kauppasopimuksen allekirjoittamisen jälkeen. Asiaa kysyttiin sertifiointeja myöntävän tahon lisäksi ostajalta. Ostaja neuvoi, ettei pakollista sertifikaattia tässä tapauksessa tarvittu. (Taimisto 2012.)

Jos ostaja haluaa kauppasopimukseen maininnan vaadittavista todistuksista ja sertifikaatista tulisi niiden merkitys avata kauppasopimuksessa. Venäjän tullimenettelyt ja säädökset poikkeavat Suomen tullista, eikä suomalaisen myyjän ole aina helppo ymmärtää, mitä kauppasopimuksessa vaadittavat todistukset tarkoittavat käytännössä. Myyjän tulisikin vaatia, että kauppasopimukseen kirjoitettaisiin selkeästi, millaiset todistusten tulee olla, kuka niitä myöntää ja mitä niiden tulee sisältää. Tällöin myyjän ei tarvitse lähteä jälkikäteen selvittelemään, mitä siltä vaaditaan. Ei ole kovin ammattimaista, jos myyjä joutuu jälkikäteen kyselemään ostajalta kauppasopimuksessa sovittuja asioita. Myyjän tulee myös huomioida, ettei ostaja välttämättä vastaa kyselyihin toivotussa ajassa, jolloin myyjälle saattaa tulla kiire hankkia vaadittuja todistuksia tai kuljetus saattaa tämän vuoksi myöhästyä.

### 5.2.2 Toimitusehto

Kauppasopimuksessa toimitusehtona oli Ex Works (Incoterms 2010), joka aiheutti ongelmia kuljetuksen kanssa. Ex Works -toimitusehto tarkoittaa käytännössä sitä, että

ostaja tulee hakemaan tavarán myyján toimitiloista ja hoitaa sekä vienti- että tuontiselvitykset. Käytännössä tämä on todella hankalaa, sillä venäläisellä asiakkaalla on harvoin riittävä kokemusta Suomen tullimuodollisuuksista. Lopulta toimituslauseke muutettiin FCA-toimitusehdoksi, jolloin yritys teki tavaralle vientiselvityksen ja ostaja tuontiselvityksen. (Taimisto 2012.) FCA-toimitusehto on sekä ostajan että myyján kannalta parempi vaihtoehto kuin EX Works -toimitusehto, sillä molemmat hoitavat kotimaansa tulliselvitykset. Lisäksi myyjä varmistaa näin, että tavara on oikeasti viety maasta ja saa haltuunsa tarvittavat tulliasiakirjat.

Yrityksen tulisi etukäteen miettiä ja suunnitella, mitä toimitusehdon valinta merkitsee käytännössä. Venäján tullissa on omat haasteensa ja siksi on ymmärrettävää, että myyjä haluaa päästä mahdollisimman vähällä vaivalla. On kuitenkin huomioitava, että koska robottisolu on myyty asennettuna, ei myyján vastuu tuotteen toimittamisesta lakkaa, ennen kuin tuote on asennettuna asiakkaan tiloissa. Jos käytetään Ex Works -toimitusehtoa ja tuote jää ostajan osaamattomuuden vuoksi Suomen tulliin, myöhästyy myös tuotteen asennus. Tämä vaikuttaa osaltaan yrityksen henkilöstöresursointiin ja saattaa aiheuttaa seuraavien töiden viivästymistä. Asennuksen viivästyminen voi vaikuttaa myös asiakastyytyväisyyteen ja siten vaikeuttaa pitkäaikaisen asiakassuhteen tai yhteistyökumppanuuden kehittymistä.

### 5.2.3 Kuljetuksen asiakirjat

Toimitusehdon vaihtamisen seurauksena myyján vastuulle jäi vientiselvityksen tekeminen ja vaadittavien asiakirjojen laatiminen. **Vientiselvitystä** varten yritys tarvitsee kauppalaskun ja tietoja ostajasta. Kauppalaskulla tulee olla merkittynä muun muassa myyján sekä ostajan tiedot, tavarán kuvaus ja kollojen määrä ja bruttopaino. Vientiselvitystä varten myyjä tarvitsee ostajalta muun muassa tullipaikan tiedot, ostajan lisenssinumeron tulliin, ostajan vero- eli INN (Taxpayer Identification Number) -koodin sekä kuljetusvälineen kansallisuuden ja tunnuksen. Tarvittavat tiedot olisi hyvä selvittää jo sopimusvaiheessa. Tällöin niistä voitaisiin mainita kauppasopimuksessa, jolloin ostaja tietää, mitä tietoja sen tulee toimittaa myyjälle kuljetusta varten. Tällöin myyjä voi vaatia tietoja ostajalta hyvissä ajoin ennen kuljetuksen alkamista. (Taimisto 2012.)

Toimitusehdon muuttamisen jälkeen yritykselle selvisi, että kuljetusta varten tarvittiin myös **kansainvälinen rahtiselvitys (CMR)**. CMR:n hankkiminen jäi myyjän vastuulle. Yritys tilasi kansainvälisen rahtiselvityksen huolintaliikkeeltä, joka laati asiakirjat maksua vastaan (Porkka 2012; Taimisto 2012). Tästä aiheutuneet kulut jäivät myyjän maksettavaksi (Taimisto 2012). Koska alkuperäisen kuljetusehdon (Ex Works) mukaan ostaja on velvollinen hoitamaan kaikki tulliselvitykset, ei yritys ollut varautunut hoitamaan vientiselvitystä ja sitä varten tarvittavia asiakirjoja. Tämä tarkoittaa sitä, että vientiasiakirjojen hankkimisesta aiheutuvat kulut tulevat yritykselle yllätyksenä. Vientiasiakirjojen hankkiminen ei ole suuri merkittävä yritykselle, mutta aiheuttaa silti ylimääräistä työtä ja kustannuksia, jotka voitaisiin karsia kunnollisella suunnittelulla.

Fastems lähetti ostajalle tarkistettavaksi **proformalaskut**, joihin oli muutettu toimitusehdoksi FCA. Ostajan pyynnöstä Fastems joutui poistamaan proformalaskuilta sanan proforma. Fastems teki pyydetty muutokset, vaikka proformalasku ei ole varsinainen lasku, vaan tuote oli jo maksettu erillisillä ennakkolaskuilla. Proformalasku laadittiin siis vain kuljetusasiakirjaksi, eikä se sisältänyt maksuvaatimuksia. Yritykselle ei selvinnyt, miksi ostaja halusi, että proformalasku-sana poistetaan asiakirjasta. (Taimisto 2012.)

Koska proformalaskun toimitusehto erosi kauppasopimuksen toimitusehdosta, joutui yritys tekemään selvityksen siitä, miksi toimituslauseke oli muutettu. Yritys kirjoitti virallisen selvityskirjeen pyöreine leimoineen ja allekirjoituksineen ja toimitti tämän Venäjän tulliin. Yrityksen oma selvityskirje riitti selitykseksi Venäjän tullille. (Taimisto 2012.) Jos kauppasopimuksessa sovittuihin asioihin joudutaan tekemään muutoksia syistä tai toisista, tulisi muutokset aina muistaa päivittää kaikille asiakirjoille. Kauppasopimuksen ja kauppa- sekä proformalaskujen on oltava yhdenmukaiset ja niiden on oltava sisällöltään yhteneväiset. Muutoksista tulee myös laatia virallinen selvityskirje, josta selviää, miksi muutoksia on tehty.

**Pakkauslistat** lähetettiin proformalaskujen kanssa ostajalle tarkistettavaksi. Ostaja tarkisti pakkauslistat ajallaan, mutta halusi kuitenkin tarkastamisen jälkeen muutoksia pakkauslistoihin. Muutospyyntöt tulivat lyhyellä varoitusajalla ennen kuljetuksen alkamista. Ostajan pyynnöstä Fastems joutui poistamaan pakkauslistoista kolleittain merkityn tavarankäytön alkuperämaan ja lisäämään pakkauslistaan laskujen numerot. Osa kolleista sisälsi tavaraa, jotka olivat alkuperältään japanilaisia. Ostaja ei halunnut, että

lopullisen asiakkaan nimeä tai yhteystietoja (ostajan asiakas, jonne robottisolu asennettiin) mainittiin pakkauslistoilla, vaan pakkauslistalla mainittiin vain toimitusosoite. **Kollilapuissa** oli merkittynä lopullisen asiakkaan tiedot, mikä poikkesi pakkauslistojen tiedoista. Tästä huolimatta tuotteet menivät sujuvasti tullin läpi Venäjälle. (Taimisto 2012.)

Kuljetuksesta vastaava ostaja oli ymmärtänyt pakkauslistoista, että kuljetukseen riittää yksi eurotrailer-rekka. Kaikkia tuotteita ei kuitenkaan ollut mahdollista lastata päällekkäin. Myyjä ilmoitti ostajalle, että tuotteen kuljetusta varten tarvittiin kaksi rekkaa. Ostaja oli jo lähettänyt yhden rekka-auton hakemaan tuotteita ja myyjän ohjeistuksesta se lähetti toisen rekan hakemaan tuotteita. Toinen rekka saapui seuraavana päivänä, mikä viivästytti tuotteiden kuljetusta. Myyjän on hyvä varmistaa, että ostaja ymmärtää, mitä asiakirjoissa sanotaan ja esimerkiksi kirjoittaa asiakirjoihin selkeästi, miten tavara tulisi parhaiten kuljettaa ja montako rekkaa siihen tarvitaan. Kolleihin on myös hyvä merkitä, miten niitä tulee käsitellä. Esimerkiksi lastausta ja purkua varten on tärkeää merkitä kalliin mahdolliset varoitukset, tieto siitä, voiko kolleja lastata päällekkäin, miten päin kollin tulee seistä sekä isoissa kolleissa on hyvä olla merkittynä nostosuunnat ja nostokohdat. Nämä tiedot helpottavat kollin käsittelyä siten, ettei se vahingoitu kuljetuksen, purun tai lastauksen aikana. (Taimisto 2012.)

Venäjän tullin vaatimasta **alkuperätodistuksesta** oli maininta kauppasopimuksessa. Alkuperätodistuksia myöntää Suomessa maksua vastaan Kauppakamari ja sitä pitää hakea erikseen täytettävällä lomakkeella. Ilman alkuperätodistusta, voi tulli vaatia vietävistä tuotteista lisähintaa. Kauppasopimuksessa olisi hyvä olla maininta alkuperätodistuksesta, vaikka se vaaditaankin kaikilta Venäjälle vietäville tuotteille. Alkuperätodistus on maksullinen ja sen kustannuksista vastaa myyjä. Jos tämä huomioidaan ajoissa, on alkuperätodistuksen hinta mahdollista sisällyttää kauppasopimukseen. Maininta kauppasopimuksessa varmistaa myös sen, ettei todistusta unohdeta hakea tai ettei sen hakeminen viivästytä kuljetusta.

Fastemsilla 3.9.2012 järjestetyssä vientikoulutuksessa keskusteltiin siitä, miksi venäläiset asiakkaat haluavat muutoksia jo valmiisiin ja tarkastettuihin asiakirjoihin ja voiko näistä muutoksista syntyä ongelmia myyjälle. Venäjällä byrokratia on raskas ja siinä on omat koukeronsa. Koska laki ja byrokratia ovat monimutkaisia, eivät aina edes paikalliset tunne niitä tarkasti eivätkä siten aina tiedä, miten ongelmatilanteissa tulee

toimia. Jos kuljetukseen tulee jostain syystä pysähdys, pyritään se hoitamaan mahdollisimman nopeasti ja yksinkertaisesti. Tällöin venäläinen asiakas saattaa pyytää suomalaista myyjää muuttamaan esimerkiksi asiakirjojen päivämääriä. Tämä tehdään sen vuoksi, että pysähdys ei kestäisi kauaa ja kuljetusta päästäisiin jatkamaan mahdollisimman pian. Tällaisista muutoksista ei synny harmia suomalaiselle myyjälle, jos myyjä pitää huolta siitä, että toimii lainmukaisesti ja tekee tarvittavat muutosasiakirjat ja selitykset siitä, miksi muutoksia on tehty. (Heikari 2012.) Huolitsijan mukaan tällaiset muutokset voivat olla mahdollisia sen vuoksi, että ostaja haluaa kiertää tai välttää joitain maksuja, joita syntyisi jos muutoksia ei tehtäisi. On myös mahdollista, että Venäjällä on tuontirajoituksia tiettyjen maiden tuotteille. Tämän vuoksi on mahdollista, että valmistuunsa ei saanut näkyä proformalaskulla. (Porkka 2012.)

#### **5.2.4 Tullaus**

Myyjä ja ostaja sopivat aluksi, että kuljetus hoidetaan ilman TIR Carnet'ta. Koska kuljetusta varten tarvittiin kuitenkin kaksi autoa, halusi ostaja että käytettäisiin TIR Carnet'ta. Tätä käytettiin sen vuoksi, että tavaran arvo jakaantui nyt kahteen kuljetusajoneuvoon, jolloin arvo siis puolittui ja TIR Carnet tuli näin edullisemmaksi kuin ilman TIR Carnet'ta hoidettu kuljetus. Jotta TIR Carnet'ta voitaisiin käyttää, tulee olla tiedossa muun muassa kuljetusyhtiö, EORI -numero, kuljetusauton tunnistetiedot ja kansallisuus sekä tieto siitä, mihin tulliin tavara toimitetaan. Sähköisen ilmoittamisen myötä kuljetusauto voi ajaa suoraan esimerkiksi Tampereen tulliin. (Taimisto 2012.) Huolintaliike teki yrityksen puolesta vientiselvityksen sekä TIR Carnet -asiakirjan (Porkka 2012).

Fastemsilla 3.9.2012 järjestetyssä vientikoulutuksessa käsiteltiin mahdollisia tulliin liittyviä ongelmakohtia sellaisessa tilanteessa, jossa yksi tuote kuljetetaan Venäjälle kolmessa eri rekka-autossa. Rekka-autoista kaksi lähtee Suomesta ja yksi Ruotsista. Tällaisessa tilanteessa on tärkeää, että rekka-autot saapuvat rajatulliin yhtä aikaa ja että kaikki asiakirjat sekä pakkausmerkinnät on laadittu oikeilla tiedoilla. Tällöin on mahdollista, että tavara kulkee tullin läpi yhdellä tullikoodilla. Tämä on todennäköisempää silloin, jos viejällä on hyvät suhteet rajalla työskenteleviin tullivirkailijoihin. Jos rekka-autot saapuvat rajalle eri aikoina tai jos asiakirjoissa on

joitain virheitä tai epäselvyyksiä, on mahdollista, että tuotteet tullataan usealla tullikoodilla. Esimerkiksi jos rekka-autokohtainen paino on merkitty väärin asiakirjoihin, jää tuote tulliin punnittavaksi. Punnitus tapahtuu hitaasti ja tuote, rekka-auto ja kuljettaja saattavat viipyä tullissa jopa kolmesta neljään kuukautta. Tämä tulee kalliiksi yritykselle, sillä tuotteet säilytetään tullin varastossa, josta tulli laskuttaa varastointimaksuja. Tällaisissa tapauksia tulliin jäämisen riskiä voidaan minimoida siten, että tuote kuljetetaan ensin Ruotsista Suomeen, jossa tarkastetaan, että tuote on pakattu asianmukaisella tavalla ja että asiakirjat sisältävät oikeanmukaista tietoa. Tarkastuksen jälkeen rekka-autot voivat lähteä Suomesta yhtä aikaa rajalle, jolloin on todennäköisempää, että ne saapuvat sinne yhtä aikaa. (Heikari 2012.)

### **5.2.5 Työkalupakin väliaikainen vienti – ATA Carnet**

Robottisolu myytiin asennettuna. Robottisolun asennukseen tarvitaan tietynlainen työkalupakki. Työkalupakki sisältää sellaisia työkaluja, jotka on tarkoitettu juuri robottisolun asennusta varten. Asennuksen jälkeen työkalupakki palautetaan myyjälle. Kauppasopimuksessa ei ollut mainintaa työkalupakista, joten tämä tuli ostajalle yllätyksenä. Työkalupakki oli kuitenkin saatava maahan, jotta kauppasopimuksesta voitaisiin pitää kiinni ja tuote toimitettaisiin asiakkaalle asennettuna. Koska tästä ei ollut mainintaa kauppasopimuksessa eikä venäläinen ostaja halunnut sotkeentua asiaan, jäi työkalupakin vienti sekä tuonti Venäjälle Fastemsin hoidettavaksi. (Taimisto 2012.)

Tavaran vienti väliaikaisesti maahan on erilainen prosessi kuin tavallinen vienti. Venäjän tulliviranomaiset veloittavat erilaisia maksuja väliaikaiseen vientiin liittyen. Väliaikaisen viennin lisäksi on mahdollista viedä tavara ATA Carnet'illa, jota suomalaiset viranomaiset eivät kuitenkaan jostain syystä suosittele. (Taimisto 2012.) Huolintaliikkeen mukaan ATA Carnet on hyvä ratkaisu silloin, kun kyseessä ovat näyttelytavarat. Venäjällä on tietyt nimetyt tullit, jotka hoitavat näyttelytavaroiden tullausbyrokratiaa. Huolintaliike suosittelee väliaikaista vientiä, jolloin tiedossa pitää olla se aika, jonka väliaikaisesti vietävät tuotteet viipyvät Venäjällä. Kun tavara tuodaan takaisin, on väliaikaisten tuotteiden vientiin liittyvät asiakirjat esitettävä tullissa. (Porkka 2012). Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että vientiasiakirjat tulee kuljettaa ja säilyttää väliaikaisesti vietävien tavaroiden yhteydessä. Fastemsin tapauksessa kyseessä



olivat työkalut, joita käytetään asentamiseen. Tällöin voi olla haastavaa, että asiakirjat säilyvät tallessa varsinkin silloin, jos asennus kestää kauan ja asentajia on useita.

Fastemsilla 3.9.2012 järjestetyssä vientikoulutuksessa keskusteltiin siitä, kannattaako työkalulaatikko viedä Venäjälle pysyvänä vientinä, väliaikaisella viennillä vai ATA Carnet’lla. Väliaikainen vienti Venäjälle on lähes mahdotonta, sillä Venäjän tulli ei mielellään toimi väliaikaisen viennin kanssa. Venäjän tullissa on joskus ollut petoksia ja väärinkäytöksiä väliaikaiseen vientiin liittyen ja niiden rangaistukset ovat kovia. Tullin henkilökunta ei siis halua ottaa riskiä, että väliaikaiseen vientiin liittyisi jotain epämääräistä. Väliaikaisesti maahan vietävät tavarat kannattaakin joko viedä maahan brokerin nimissä tai käyttää ATA Carnet’ta. Venäjällä on luotettavia ATA Carnet - brokereita, joiden kautta tämän avulla tehty vienti onnistuu helpommin. (Heikari 2012.)

Jos työkalut viedään pysyvänä vientinä, on olemassa riski, että tavaroita ei saada takaisin. Yritys on myös pohtinut, että työkalut ostettaisiin yhdessä asiakkaan kanssa. Tämä ei välttämättä ole järkevä ratkaisu, sillä venäläinen mentaliteetti ei tunne sanaa ”yhteinen”. Kommunismin aikaan kaikki oli yhteistä ja nykyisin ajatusmalli on sellainen, että yhteinen on minun ja jos se on minun, se ei kuulu kenellekään muulle. On kuitenkin mahdollista, että työkalut viedään lukitussa laatikossa, johon vain myyjällä on avain. Työkalut säilytetään lukittuna ostajan tiloissa, jolloin ne säilyvät tallessa. (Heikari 2012.)

ATA Carnet’ta käytettäessä jokainen työkalu on kuvattava erikseen ja ne on nimettävä. Kaikissa työkaluissa ei ole esimerkiksi sarjanumeroa, jolloin riittää, että työkalusta on kuva, tuotteen nimi ja kuvaus sekä valmistajan nimi tai jokin tunnistetieto, joka lukee työkalussa. ATA Carnet’ta käytettäessä on muistettava rahdinkuljettajaa koskeva sääntö, tämän mukaan myyjän on käytettävä omaa rahdinkuljettajaa. Tämä voidaan kuitenkin käytännössä kiertää valtakirjalla. (Heikari 2012.)

Jotta tavara voitaisiin viedä maahan väliaikaisesti ATA Carnet’lla, vaaditaan myyjältä erilaisia selvityksiä ja asiakirjoja. Tuotteesta on esimerkiksi koottava identifiointitietoja, kuten valokuva tuotteesta, tuotteen paino, valmistusmaa ja tuotteen arvo. Asiakirjat on hyvä kääntää sekä englanniksi että venäjäksi. Tullissa annettuja tietoja sekä itse tavaraa verrataan ja jos jokin poikkeaa annetuista tiedoista, ei sitä saa viedä maahan. Yrityksen työkalupakissa on noin 300 eri nimikettä, joten tarvittavaa tietoa on paljon. Venäjällä on

omat erikoisrajoituksensa erilaisten öljyperäisten tuotteiden kohdalla, eikä esimerkiksi spray-maalia saa viedä maahan. Väliaikaisessa viennissä ei saa viedä maahan tavaroita, jotka kuluvat tai käytetään, tällöin esimerkiksi työkalupakin ensiapulaukkua tai erilaisia muttereita ja ruuveja ei saa viedä maahan, sillä koko työkalupakin sisältö on tuotava maasta myös pois. (Taimisto 2012.)

Jotta seuraavaa kauppaa voitaisiin ennakoida, olisi yrityksen syytä kuvata ja laatia tiedot työkalupakin sisällöstä etukäteen. Käytetyt työkalut ovat lähestulkoon samoja asennettavasta tuotteesta riippumatta, jolloin jo valmista pohjaa voitaisiin käyttää useassa toimituksessa. Robottisolun kohdalla työkalupakkiongelma ratkaistiin siten, että ostaja pyrki hankkimaan tarvittavat työkalut Venäjältä. Ne työkalut, joita ostaja ei onnistunut hankkimaan, hankki myyjä Suomesta ja kuljetti ne esimerkiksi asennusmiesten mukana maahan. Ylimääräiset kustannukset lankesivat tässä tapauksessa myyjän maksettaviksi, koska työkalupakista ei ollut mainintaa kauppasopimuksessa. Tämän vuoksi toimitus viivästyi viikon. (Taimisto 2012.)

### **5.3 Case robottisolu – mitä olisi voitu tehdä toisin**

Tässä kappaleessa pohditaan, mitä robottisolun viennissä ja sen suunnittelussa olisi voitu tehdä toisin, jotta tuotteen toimitus Venäjälle olisi sujunut vaivattomammin. Venäjä on iso markkina-alue, jossa on lukuisia kaupankäyntimahdollisuuksia. Tämän vuoksi olisi tärkeää, että yrityksen kohtaamia haasteita pohdittaisiin kriittisesti, jotta seuraavat kuljetukset Venäjälle sujuisi ilman samoja ongelmia.

Koska Venäjä on haasteellinen liiketoimintaympäristö ja Venäjän tullimuodollisuuksiin liittyy tiettyjä erityispiirteitä, tulisi myyjän tehdä selvitystyötä Venäjän kaupankäyntiin liittyen. Fastems on verrattain uusi toimija Venäjällä ja uusien kauppakumppanien hankkiminen on tärkeää, mutta kauppasopimusta ei kuitenkaan tulisi laatia vain ostajan ehdoilla. Jotta myyjä voisi toimia uusilla markkinoilla tehokkaasti, tulee sen tehdä vaadittavaa taustaselvitystä hyvissä ajoin. Vaadittavien asioiden selvittämistä ei tule jättää viime tippaan eikä siihen tule suhtautua vähätellen.

Kauppasopimuksessa oli vaadittu laatu- ja turvallisuustodistukset, mutta yritys ei tiennyt, millaisten todistusten tuli olla ja kuka niitä myöntää. Myyjän olisikin jo

sopimusvaiheessa tullut vaatia ostajalta tarkennusta näihin todistuksiin. Kauppasopimukseen olisi voitu kirjoittaa auki, mitä todistuksilla tarkoitettiin ja olisiko ostajalle riittänyt myyjän kirjoittama todistus vai olisiko niiden pitänyt olla viranomaisten myöntämiä. Samalla olisi voitu myös tarkistaa myös sertifikaattitarve. Sisällyttämällä nämä asiat kauppasopimukseen vaadittavat todistukset voitaisiin hankkia ajoissa sekä selvittää, mistä niitä voi hakea ja niiden aiheuttamat kustannukset voitaisiin huomioida myyntihinnassa.

Toimitusehdon vaihtaminen aiheutti yritykselle uusia haasteita kuljetuksen ja sen suunnittelun osalta. Toimitusehtoa sovittaessa olisi voitu konsultoida myyjän kuljetustiimiä. Kuljetustiimi olisi voinut jo kauppasopimusvaiheessa selvittää, mikä toimitusehto olisi soveltuvin Venäjälle. Näin olisi jo hyvissä ajoin voitu alkaa selvittää, mitä kaikkea kuljetusehto merkitsee käytännössä. Fastemsin olisi tullut valita toimitusehdoksi FCA EXW:n sijaan. Toimitusehdoista FCA sisältää vähiten riskiä ja toimitukseen, esimerkiksi kollien purkaukseen liittyviä riskejä voidaan FCA-toimitusehdossa pienentää ohjeistamalla ostajaa kollien asianmukaiseen käsittelyyn.

Yrityksen olisi pitänyt mainita työkalupakista kauppasopimuksessa, sillä robottisolun asennus vaatii tietynlaisen työkalupakin, jonka kuljetus Venäjälle vaatii omat toimenpiteensä. Jotta toimitukset Venäjälle sujuisivat jatkossa vaivattomammin, tulee yrityksen laatia työkalupakin sisällöstä asianmukainen luettelo. ATA Carnet'ta varten työkalupakin sisältämistä työkaluista tulee ottaa valokuvat sekä kirjoittaa tuotteiden identifiointitiedot. Työkalupakin säilytyksestä Venäjällä olisi myös hyvä mainita kauppasopimuksessa. Näin turvataan, että työkalupakki säilyy tallessa asennuksen ajan.

Moneen Fastemsin kohtaamaan ongelmaan robottisolun viennissä olisi voitu etukäteen varautua kunnollisella suunnittelulla. On myös tärkeää, että tieto kulkee sekä myyjän ja ostajan että myyjän työntekijöiden välillä. Myyjä voi toimillaan varmistaa, että ostaja ymmärtää myyjän lähettämät asiakirjat oikein ja osaa toimia niiden mukaisesti. Tämä on tärkeää varsinkin kuljetuksen asiakirjojen kohdalla, sillä on tärkeää, että tuote toimitetaan perille asianmukaisella tavalla sekä sovitussa aikataulussa.

## 6 TOIMINTAOHJEET

### 6.1 Kauppasopimusvaiheessa huomioitavat asiat

Sopimukset tehdään aina kirjallisesti ja siten, etteivät sen sisältämät ehdot jätä osapuolille tulkinnanvaraa. Liitteessä 3 on kuvattuna kauppasopimuksen sisältö. Kauppasopimukseen lyödään yrityksen pyöreä leima. Pyöreällä leimalla on Venäjällä oma merkityksensä, leima lyödään kaikkiin virallisiin asiakirjoihin.

Seuraavat asiat tulee selvittää ennen kauppasopimusta:

- a) Tarvitaanko tuotteelle joitain pakollisia todistuksia tai sertifikaattia. Tämä tieto voidaan kysyä ostajalta, joka tuntee Venäjän sertifikaatit ja todistukset paremmin.
- b) Ostajan allekirjoittajalla on allekirjoitusoikeus yrityksen puolesta.

Nämä asiat on syytä selvittää siksi, että myyjä voi ennakolta varautua hankkimaan todistukset ja mahdollisen sertifikaatin. Näistä aiheutuvat kustannukset voidaan myös huomioida kauppahinnassa.

Venäjän kaupassa kauppasopimukseen tulisi kirjata seuraavat kohdat, seuraavassa esitetty myös esimerkkilauseita siitä, miten kohdat voidaan sopimukseen kirjata:

- a) Ostajan tiedot kuljetusta varten:
  - Ostajan on toimitettava tarvittavat tiedot myyjälle kahta viikkoa ennen kuljetusta.
  - Näin myyjä varmistaa, että saa tarvittavat tiedot ajoissa kauppasopimusta ja vientiselvitystä varten.
- b) Jos myydään asennettuna, mainittava työkalupakista ja sen kustannuksista:
  - Asennusta varten tarvitaan erillinen työkalupakki. Tämä työkalupakki viedään maahan väliaikaisesti ATA Carnet'lla. Ostaja vastaa työkalupakin viennistä aiheutuvista kuluista.
  - Näin myyjä varmistaa, että ostaja on tietoinen työkalupakista ja sen aiheuttamista kustannuksista, eivätkä ne jää myyjän maksettaviksi.
- c) Jos tuotteelle vaaditaan erilaisia todistuksia tai sertifikaatti:

- Myyjä hankkii ostajan avustuksella tuotteelle kauppahetkellä tiedossa olevat todistukset ja sertifikaatin. Myöhemmin vaadittavista todistuksista ja sertifikaateista vastaa ostaja omalla kustannuksellaan.
- Näin varmistetaan, että ostaja avustaa myyjää siinä, mitä todistuksilta vaaditaan ja kenen myöntämiä niiden tulee olla. Myyjä ei myöskään ole velvollinen maksamaan kauppahetken jälkeen mahdollisesti vaadittavia todistuksia.

d) Arvonlisäverosta:

- Kauppahintaan lisätään Venäjän lainsäädännön mukainen arvonlisävero, jonka ostaja tilittää Venäjän valtiolle.
- Näin arvonlisäveroa ei vähennetä kauppasummasta.

e) Vastuunrajoituslauseke:

- Myyjä ei ole velvollinen korvaamaan tuotannon tai liikevaihdon vähentymisestä tai keskeytymisestä aiheutuneita vahinkoja tai vahinkoja, jotka ovat aiheutuneet tulojen tai voiton saamatta jättämisestä, joka on jäänyt saamatta sen vuoksi, että sopimus sivullisen kanssa on rauennut tai jäänyt täyttämättä oikein eikä muita vaikeasti ennustettavissa olevia välillisiä vahinkoja.
- Näin myyjä varmistaa, ettei sen tarvitse korvata sellaisia vahinkoja, jotka ovat aiheutuneet myyjästä riippumatta tai esimerkiksi toimituksen viivästyksen seurauksina.

f) Riitojen ratkaisemisesta:

- Tästä sopimuksesta mahdollisesti aiheutuvat erimielisyydet ratkaistaan Suomen Keskuskauppakamarin sääntöjen mukaisesti yksijäsenisessä välimiesmenettelyssä Helsingissä suomen kielellä. Sopimuksen tulkinnassa ja riitojen ratkaisemisessa sovelletaan sopimuksen tekohetkellä Suomessa voimassa olevaa oikeutta.
- Näin myyjä varmistaa, että riidat ratkaistaan Suomessa, jonka lainsäädäntö on myyjälle tuttu ja siten varmempi vaihtoehto kuin Venäjän lainsäädäntö.

Toimitusehdon valinta ja merkitys myyjän kannalta:

a) FCA

- Myyjä huolehtii vientimuodollisuudet
  - o Vienti-ilmoitus

- Myyjällä riski tuotteista kunnes ne on lastattu rekkaan
- Aiheuttaa kustannuksia, jotka huomioitava myyntihinnassa
  - o CMR-rahtikirja
  - o ATA Carnet työkalupakille

b) DAP

- Käytetään vain myyntikeinona
- Myyjä pakkaa ja lastaa tuotteen
- Myyjä huolehtii vientimuodollisuudet
  - o Vienti-ilmoitus
- Myyjällä riski tuotteista kunnes toimitettu perille ostajan purettavaksi
- Aiheuttaa kustannuksia, jotka huomioitava myyntihinnassa
  - o CMR-rahtikirja
  - o ATA Carnet työkalupakille

Toimitusehdoissa määriteltävä seuraavat asiat:

- Toimitus- ja määräpaikan määrittely tarkasti, esimerkiksi:
  - o FCA *myyjän osoite, kaupunki* (Incoterms 2010)
  - o DAP *ostajan osoite, kaupunki* (Incoterms 2010)
- Toimitusehdon perässä oltava aina ”(Incoterms 2010)”.

Suosittelava toimitusehto Venäjän kauppaan on FCA (Incoterms 2010). Tässä toimitusehdossa on muihin toimitusehtoihin verrattuna pienin riski ja se on myyjälle edullisin vaihtoehto. Jos kaupan syntyminen on kiinni toimitusehdosta, voidaan käyttää toimitusehtoa DAP (Incoterms 2010). Tämä on FCA:ta kalliimpi vaihtoehto ja tällöin myyjän tulee hoitaa tuotteelle myös kuljetus ja purkaus määräpaikassa.

## 6.2 Toimituksen suunnittelu

Huolintasopimus valitun huolitsijan kanssa:

- Sopimus tehdään kirjallisesti
- Sopimuksessa määritellään toimeksianto.

Näin varmistetaan, että huolitsijan rooli ja vastuu on selkeästi määritelty.

Asiakirjat kuljetusta varten:

- Vienti-ilmoitus sähköisesti ennen kuljetuksen alkamista
  - o Vienti-ilmoitus voidaan hylätä, varattava aikaa uudelleentäyttöön
- Alkuperäistodistus
  - o haetaan erillisellä lomakkeella Kauppakamarilta
  - o maksullinen
- Vaadittava sertifikaatti
- Muut mahdolliset todistukset, jotka mainittu kauppasopimuksessa
- TIR Carnet tarvittaessa (huolitsijalta)
- ATA Carnet työkalupakille
  - o Haetaan Kauppakamarilta
  - o Työkalupakin sisältö tarkasti kuvattuna
    - Valokuvat tuotteista
    - Identifiointitiedot tuotteista
  - o Työkalupakki ei saa sisältää tuotteita, jotka kuluvat käytössä tai jäävät Venäjälle, esimerkiksi laastarit, ruuvit, mutterit
- CMR-rahtikirja (huolitsijalta, maksullinen)
- Allekirjoitettu kauppalasku vaadittavine tietoineen
- Proformalasku
  - o Lähetä ajoissa ostajalle tarkistettavaksi
  - o Merkitse selkeästi, mitä ostajalta vaaditaan kuljetusta varten, esimerkiksi rekka-autojen lukumäärä ja mitat
- Pakkausluettelo autokohtaisesti
  - o Lähetä ajoissa ostajalle tarkistettavaksi
- Kollilaput pakkauskohtaisesti.
  - o Lähetä ajoissa ostajalle tarkistettavaksi

Lähetä vaadittavat asiakirjat ajoissa ostajalle tarkistettavaksi ja varmista, että ostaja ymmärtää, mitä niissä sanotaan. Kirjoita saatteeseen päivämäärä, jolloin ostajan on viimeistään ilmoitettava muutoksista tai mahdollisista virheistä.

Listamalla erilaiset asiakirjat, on myyjän helppo tarkistaa, mitä on jo hoidettu ja mitä on vielä hoitamatta. Tarkistuslistaa voidaan muokata kauppakohtaisesti, esimerkiksi luettelemalla erikseen kauppasopimuksessa mainitut vaadittavat todistukset. Listalta

näkyä myös selkeästi, mistä asiakirjoja voi hakea ja mitkä niistä tulee lähettää ostajalle tarkistettavaksi.

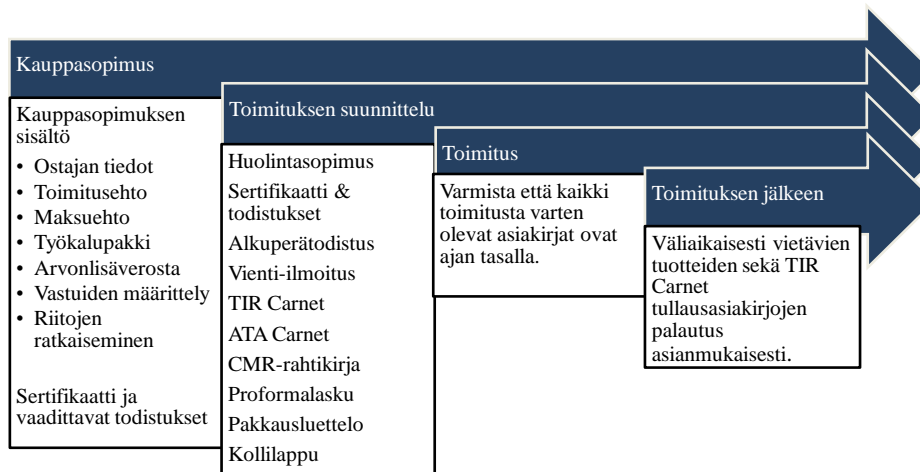
### 6.3 Toimitus ja sen jälkeiset asiat

Tarkasta, että kaikki asiakirjat ovat ajan tasalla.

Varmista että TIR Carnet asiakirjat palautetaan asianmukaisesti.

Varmista, että ATA Carnet'n sisältö vastaa palautettavan työkalupakin sisältöä.

#### Muistilista Venäjän kauppaa varten



KUVA 2. Muistilista Venäjän kauppaa varten

Kuvassa 2 on laadittu muistilista Venäjän kauppaa varten ja viennin suunnittelun tueksi. Muistilistan tarkoitus on helpottaa viennin suunnittelua. Lukija näkee yhdellä silmäyksellä, mitä asioita tulee erityisesti muistaa kun tehdään kauppaa Venäjälle. Kuvassa on neljä otsikkoa kauppasopimus, toimituksen suunnittelu, toimitus sekä toimituksen jälkeen. Kunkin otsikon alle on listattu ne asiat, jotka tulee muistaa kaupan eri vaiheissa.



Kauppasopimus-kohdassa on lueteltu se kauppasopimuksen sisältö, joka pitää erityisesti huomioida Venäjän kaupassa. Tässä vaiheessa tulee myös muistaa selvittää, tarvitseeko tuote sertifikaattia tai muita todistuksia. Toimituksen suunnittelu -kohdassa on lueteltu ne asiat ja asiakirjat, jotka tulee muistaa hoitaa kuntoon ennen kuin kuljetus alkaa. Toimituksen aikana tulee huomioida, että asiakirjat ovat ajan tasalla. Toimituksen jälkeen tulee muistaa palauttaa vaadittavat tullausasiakirjat viranomaisille.

## 7 POHDINTA

Opinnäytetyön aihe lähti toimeksiantajalta ja työn tavoite oli laatia yritykselle toimintaohjeet tulevien Venäjän vientitapausten varalle. Opinnäytetyön tarkoitus oli lisätä yrityksen tietoa ja auttaa sitä selviämään Venäjän viennin haastavista tilanteista. Fastemsin vientisihteerin haastattelu oli lähtökohta opinnäytetyölle. Haastattelun avulla selvitettiin yrityksen kohtaamia ongelmakohtia ja haasteita Venäjän viennissä. Haastattelun ja teoreettisen viitekehyksen avulla luotiin toimintaohjeet.

Opinnäytetyötä varten tutustuttiin alan kirjallisuuteen. Venäjän vientiä käsittelevien kirjojen löytäminen oli alussa haastavaa, sillä juuri tätä opinnäytetyötä varten tarvittavaa teoriaa ei ole kirjoitettu paljon. Venäjän tullimuodollisuudet muuttuvat nopeasti ja osa kirjoista sisälsi jo vanhentunutta tietoa esimerkiksi sertifioinnista. Tämän vuoksi työssä turvauduttiin internet-lähteisiin sekä uutiskatsauksiin, joista saatava tieto oli enemmän ajan tasalla kuin osa kirjoista löydettävä tieto. Suomalais-Venäläisen kauppakamarin, Fintran ja Finpron julkaisuista oli työssä paljon apua. Myös tullin ja keskuskauppakamarin internet-sivuilta löytyi materiaalia työtä varten. Fastemsin tiloissa järjestetty vientikoulutus, vientisihteerin ja huolitsijan haastattelut toivat työhön asiantuntijanäkökulmaa.

Teoreettinen viitekehys pohjautui kansainvälisen kaupan teoriaan, erilaisiin vientioppaisiin sekä Venäjän vientiä ja liiketoimintaa Venäjällä käsittelevään kirjallisuuteen ja internet-lähteisiin. Opinnäytetyön teoreettisen viitekehyksen rakentaminen oli haastavaa, sillä työtä varten teoriaa tuli rajata ja karsia. Teoreettinen viitekehys keskittyi työn kannalta oleellisiin asioihin, tämän vuoksi joitain mielenkiintoisia Venäjään ja sen liiketoimintaympäristöön liittyviä asioita oli rajattava pois. Esimerkiksi venäläisestä liiketoimintakulttuurista tai venäläisistä rahoitusmarkkinoista olisi voinut kirjoittaa kokonaan omat kappaleensa, mutta ne eivät olleet työn kannalta oleellisia asioita.

Opinnäytetyön tuloksena laadittiin toimintaohjeet Venäjän vientiä varten. Toimintaohjeet toimitettiin yritykselle myös sähköisessä muodossa, jotta niitä voitaisiin pitää ajan tasalla. Venäjän tullimuodollisuudet muuttuvat nopealla tahdilla ja myös Venäjän WTO-jäsenyys tuo mukanaan muutoksia. Tämän vuoksi toimintaohjeiden

käytettävyyden kannalta olisi tärkeää, että niitä tarkastettaisiin ja päivitetäisiin aina tarpeen vaatiessa. Toimintaohjeet on koottu helppoon muotoon siten, että niiden päivittäminen ja muuttaminen on mahdollisimman yksinkertaista. Sähköiset toimintaohjeet ovat Microsoft Word-muodossa, jolloin ne on sellaisenaan tai kopioituna helppo viedä esimerkiksi yrityksen intranet-sivuille logistiikan ohjeisiin. Vastuu toimintaohjeiden päivittämisestä on sen käyttäjillä. Jos käyttäjät huomaavat, että jokin osio ei sellaisenaan toimi tai se ei enää ole ajankohtainen tai tarpeellinen, on se mahdollista poistaa tai muuttaa. Dokumentin päivitys tulisi kuitenkin hoitaa keskitetysti, jolloin voidaan varmistaa, että toimintaohjeista on jaossa vain uusin versio.

Toimintaohjeet jaettiin kolmeen osaan; kauppasopimusvaiheessa huomioitavat asiat, toimituksen suunnittelu sekä toimitus ja sen jälkeiset asiat. Kauppasopimusvaiheessa huomioitavia asioita ovat ennen kauppasopimuksen allekirjoittamista selvitettävät asiat, kuten se, onko ostajan allekirjoittajalla allekirjoitusoikeus ja vaaditaanko myytävälle tuotteelle joitain erityisiä todistuksia tai sertifikaattia. Kauppasopimukseen olisi hyvä kirjata sellaisia kohtia, jotka helpottavat myyjän työtä kaupan myöhemmissä vaiheissa. Tällaisia kohtia ovat esimerkiksi se, että ostajan tulee toimittaa myyjälle sen tarvitsemat tiedot määräajassa kuljetusta varten, työkalupakin maininta, maininta mahdollisista todistuksista ja sertifikaatista, maininta arvonlisäverosta, vastuunrajoituslauseke sekä maininta riitojen ratkaisemisesta. Näillä kohdilla varmistetaan myös se, että ostaja on tietoinen esimerkiksi työkalupakista ja sen aiheuttamasta työstä ja kustannuksista.

Kauppasopimusvaiheessa huomioitava asia on myös toimitusehdon valinta. Toimitusehdon valinta on tärkeää, sillä se määrittää sen, kuka on vastuussa toimituksesta ja miten kuljetuksen aiheuttamat kustannukset, riskit ja vastuut jakautuvat. Venäjälle toimitusehdoksi kannattaa valita toimitusehto FCA. Tämä on myyjän kannalta toimitusehdoista paras vaihtoehto, koska se sisältää vähiten riskiä ja on kustannuksiltaan pienin. Toimitusehtoa DAP voidaan käyttää myyntikeinona, jos kaupan toteutuminen on toimitusehdosta kiinni.

Toinen vaihe on toimituksen suunnittelu. Tämä osa toimintaohjeista sisältää listan asioista, jotka tulee muistaa ja hoitaa toimitusta varten. Tämä lista pätee, jos toimitusehtona on käytetty DAP tai FCA -toimitusehtoa. Muistilistalla on mainittu, mistä asiakirjat voi hakea, ovatko ne maksullisia ja mitkä asiakirjoista tulee lähettää asiakkaalle tarkistettavaksi. Muistilistan tarkoitus on tehdä toimituksen suunnittelu

helpoksi siten, että myyjä voi helposti tarkistaa, mitkä asiat on jo hoidettu ja mitkä asiakirjat tulee vielä hoitaa. Samalla myyjä voi halutessaan tehdä dokumentaatiota toimituksen toteutuksesta sisäiseen käyttöön ja arviointiin.

Kolmas vaihe toimintaohjeista on toimitus ja sen jälkeiset asiat. Tässä kohtaa on huomioitava se, että tullauksen asiakirjat tulee palauttaa asianmukaisesti viranomaisille sitten, kun kuljetus on hoidettu.

Toimintaohjeet laadittiin niiden ongelmakohtien perusteella, joita Fastems kohtasi robottisolun viennissä. Toimintaohjeissa suuri paino on toimituksen suunnittelulla, sillä se sisältää erilaisten asiakirjojen hankintaa ja laatimista. Teoreettisessa viitekehyksessä toimitusehdoilla oli suuri paino, sillä vientisihteerin haastattelun perusteella tämä osoittautui yritykselle yhdeksi ongelmakohtaksi robottisolun viennissä. Varsinkin toimitusehtoihin liittyvien myyjän ja ostajan välisten vastuiden ja velvollisuuksien ymmärtäminen oli yritykselle haasteellista. Toimeksiantajan pyynnöstä työssä käsiteltiin myös Fastemsin käytetyimmät toimitusehdot ja pohdittiin, miten ne soveltuivat yrityksen käyttöön.

Opinnäytetyöprosessi oli haastava, mutta mielenkiintoinen. Haastavinta opinnäytetyön tekemisessä oli aiheen rajaus, sillä Venäjän liiketoimintakulttuuri poikkeaa paljon esimerkiksi Suomen liiketoimintakulttuurista ja Venäjän vientiin liittyy paljon erilaisia erityispiirteitä, jotka aiheuttavat omat haasteensa viejälle. Työn tavoitteena oli laatia toimintaohjeet. Pyrin pitämään toimintaohjeet selkeinä ja lyhyinä, jotta niiden käyttäjä saisi nopeasti tarvitsemansa tiedon. Olen tyytyväinen työn lopputulokseen huomioiden sen, että työn sisältämä teoria oli jossakin määrin uutta, eikä kaikkea työhön liittyvää teoriaa ole käsitelty opintoihin liittyvillä kursseilla.

## LÄHTEET

Bryman, A., Burgess, R. (toim.) 2002. Analyzing qualitative data. Sähköinen julkaisu 1. painos. New York, Yhdysvallat: Routledge.

Finpro 2009. Vientiprosessiopas. Tarjouspyynnöstä tavarantoimituksiin. Julkaistu 9.10.2009 Luettu 14.8.2012.

[http://www.finpro.fi/c/document\\_library/get\\_file?uuid=a8cdfa37-89cd-4cdd-a6e0-50a2db9dad79&groupId=10304](http://www.finpro.fi/c/document_library/get_file?uuid=a8cdfa37-89cd-4cdd-a6e0-50a2db9dad79&groupId=10304)

Finpro 2012. Laivauskäsikirja 2012, 190 maan keskeiset tuontimääräykset.

Fintra 2003. Vientiopas. 12. painos. Helsinki: Multiprint Oy.

Fintra 2004. Ulkomaankaupan erikoistermit. 7. painos. Helsinki: Multiprint Oy.

Fintra 2006. Vientikaupan asiakirjat 2007. 33. uusittu painos. Helsinki: Multiprint Oy.

Hautala, M. 2011. Venäjän kaupan koulutusohjelma 16.9.2011. Sertifiointi ja muut tuotevaatimukset Venäjällä. Tampereen kesäyliopisto. ZAO Runet Training.

Heikari, E. Sales Director. Eliron Logistics. 2012. Vientivalmennus. Supply Chain Management on yhteistyötä. Vientikoulutus 3.9.2012. Tampere.

Hultin, T., Honkanen, M., Juutilainen, K., Rummukainen, E., Matinpalo, I. & Widomski, S. 1997. Uuden Venäjän kaupan opas. 1. painos. Helsinki: Interpress Oy.

International Chamber of Commerce (ICC) 1999. Incoterms 2000. ICC official rules for the interpretation of trade terms. Suomi-Englanti. 1. painos. Helsinki: Uusimaa Oy.

International Chamber of Commerce (ICC) 2010. Incoterms 2010. ICC rules for the use of domestic and international trade terms. Suomi-Englanti. 1. painos. Helsinki: ICC Palvelu Oy.

Kauppakamari 2012a. Ulkomaankaupan asiakirjat. Ammatinharjoittamisvälineet. Luettu 2.9.2012. <http://kauppakamari.fi/kansainvaliset-asiat/asiakirjat/ulkomaankaupan-asiakirjat-2/ata-carnet/ammattinharjoittamisvalineet/>

Kauppakamari 2012b. Ulkomaankaupan asiakirjat. Alkuperätodistus. Luettu 7.10.2012. <http://kauppakamari.fi/kansainvaliset-asiat/asiakirjat/ulkomaankaupan-asiakirjat-2/>

Kauppapolitiikka 2012a. Suomen suurlähetystö, Moskova. Uutiset. Venäjän WTO-jäsenyys varmistui. Julkaistu 12.7.2012. Luettu 16.8.2012. <http://www.kauppapolitiikka.fi/public/default.aspx?contentid=253430&nodeid=41394&contentlan=1&culture=fi-FI>

Kauppapolitiikka 2012b. Suomen suurlähetystö, Moskova. Mediakatsaukset. Talousuutisia Moskovasta 5. – 25.7.2012. Päivitetty 27.7.2012. Luettu 16.8.2012. <http://www.kauppapolitiikka.fi/public/default.aspx?contentid=254247&nodeid=41394&contentlan=1&culture=fi-FI>

Laine, M., Bamberg, J., Jokinen, P. (toim.) 2007. Tapaustutkimuksen taito. 2. painos. Helsinki: Yliopistopaino.

Lehto, J., Salmi, A-M. (toim.) 2008. Venäjän kaupan perusteet – opas Venäjän-liiketoiminnan kasvun ja kehittämisen tueksi. 2. painos. Tampere: Tampereen yliopistopaino Oy (Juvenes Print).

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Vienti ja tuonti. 1. painos. Tampere: Amk-kustannus Oy.

Metsämuuronen, M. Supply Chain Unit Specialist. UPM. 2012. Vientivalmennus. Venäjän vientivalmennus. Vientikoulutus 3.9.2012. Tampere.

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

Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. 1. painos. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Pennanen, R. 2012. Venäjästä tietoyhteiskunnaksi. Life Magazine syksy/talvi 2012, 38 – 41. Helsinki: Mandatum Life.

Porkka, T. huolintapäällikkö. 2012. Sähköpostihaastattelu 22.11.2012. Haastattelija Kuisma, N.

Root, F. 1998. Entry Strategies for International Markets. 1. painos. San Francisco, Yhdysvallat: Jossey-Bass.

Russian European Chamber of Commerce (RECC). 2012. Doing Business in Russia. VAT in Russia. 2012. Luettu 1.12.2012.  
<http://www.ruscham.com/en/rossinfo/db/23.html>

Simola, H. Suomi hyötyy Venäjän WTO-jäsenyydestä. BOFIT Online 2011 No. 8. Suomen Pankki, BOFIT, Siirtymätalouksien tutkimuslaitos. Online-julkaisu. 21.12.2011. Luettu 2.8.2012.

SKAL (Suomen kuljetus ja logistiikka SKAL ry). 1.11.2007. TIR-palvelut. Helsinki. Luettu 14.8.2012.  
<http://www.skal.fi/index.phtml?s=341>

Suomen kuljetusopas. Ulkomaankauppa. Ulkomaankaupan asiakirjat. Opasmedia. Luettu 7.10.2012. <http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/ulkomaankauppa/asiakirjat/>

Suomen ulkoasiainministeriö 2010. Kauppapolitiikka. Maailman kauppajärjestö WTO. Päivitetty 27.7.2010. Luettu 16.8.2012.  
<http://www.finlandmission.ch/public/default.aspx?nodeid=35478&contentlan=1&culture=fi-FI>

Taimisto, L. vientiassistentti. 2012. Avoin haastattelu 22.8.2012. Haastattelija Kuisma, N. Tampere.

Tiri, M. Useita kirjoittajia. 2011. Venäjän-viennin opas. 1, painos. Helsinki: Suomalais-Venäläinen kauppakamariyhdistys – SVKK ry.

Tulli 2011a. Tullihallituksen tiedotuksia. EORI-numeron ilmoittaminen vienti-ilmoituksella 15.6.2012 alkaen. Päivitetty 7.2.2011. Luettu 25.11.2012.

[http://www.tulli.fi/fi/suomen\\_tulli/julkaisut\\_ja\\_esitteet/THT/tht\\_arkisto/THT\\_2010/tiedotteet\\_2010/10501010/index.html](http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/julkaisut_ja_esitteet/THT/tht_arkisto/THT_2010/tiedotteet_2010/10501010/index.html)

Tulli 2011b. Tullihallituksen tiedotuksia. Tullihallituksen päätön EORI-numeron käytön pakollisuudesta tulli-ilmoituksissa 15.6.2010 alkaen. Päivitetty 7.2.2011. Luettu 25.11.2012.

[http://www.tulli.fi/fi/suomen\\_tulli/julkaisut\\_ja\\_esitteet/THT/tht\\_arkisto/THT\\_2010/tiedotteet\\_2010/09301010/index.html](http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/julkaisut_ja_esitteet/THT/tht_arkisto/THT_2010/tiedotteet_2010/09301010/index.html)

Tulli 2011c. Yrityksille. Vienti. Vienti EU:n ulkopuolelle. Julkaistu 1.4.2011. Luettu 6.10.2012. [http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vienti\\_eun\\_ulkopuolelle/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vienti_eun_ulkopuolelle/index.jsp)

Tulli 2011d. Yrityksille. Vienti. Julkaistu 17.8.2011. Luettu 6.10.2012.

<http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/index.jsp>

## LIITTEET

### Liite 1. Kysymykset huolitsijalle

1. Mitä palveluita tarjositte Fastems Oy Ab:lle robottisolun viennissä Venäjälle?
2. Mitkä ovat yleisiä ongelmakohtia, kun viedään tuotteita Venäjälle?
3. Mikä on suositeltavin toimitusehto Venäjälle?
4. Jos vienti-ilmoitus hylätään, näkyykö syy hylkäysilmoituksessa? Onko olemassa joitain yleisiä syitä, miksi ilmoitus hylätään?
5. Kannattaako väliaikaisesti Venäjälle vietävät tuotteet viedä maahan väliaikaisesti tulli-ilmoituksella vai ATA Carnet'illa?
6. Onko mahdollista, että huolitsija hoitaa myös vientiä varten vaadittavat asiakirjat?
7. Voiko huolitsija hoitaa sertifikaatteja tai esimerkiksi alkuperätodistuksia asiakkaan puolesta?
8. Minkä vuoksi venäläinen asiakas haluaa muutoksia asiakirjoihin? Esimerkiksi: ei saa näkyä Country of Origin (Japani) pakkauslistassa eikä proformalaskulla saa lukea ”proformalasku”?



## Liite 2. ATA Carnet – lunastusmaksut 1.1.2012 alkaen



-LUNASTUSMAKSUT 1.1.2012 ALKAEN

## KAUPPAKAMARIN JÄSENYRITYKSET

TAVAROIDEN YHTEISARVO €	MAKSU / 1. MAA €	PANTTISUMMA €
0 - 2 000	65	65
2 001 - 9 000	80	110
9 001 - 17 000	120	220
17 001 - 85 000	175	330
85 001 - 170 000	295	550
170 001 - 500 000	420	880
500 001 -	1100	2200

Kun carnet myönnetään useampaa kuin yhtä maata varten, lisävälilehdistä peritään 15,- €/maa. Myös kauttakulkulehdistä!


EI-JÄSENILTÄ peritään kaksinkertaiset maksut.


([http://kauppakamari.fi/wp-content/uploads/2012/01/ATA\\_HINNASTO\\_2012.pdf](http://kauppakamari.fi/wp-content/uploads/2012/01/ATA_HINNASTO_2012.pdf).)

### Liite 3. Kauppasopimuksen sisältö

1. Sopimuksen osapuolet (varmistettava, että sopimuksen allekirjoittajalla on allekirjoitusoikeus),
2. Sopimuksessa mainittavat keskeiset termit (tarvittaessa),
3. Sopimuksen tarkoitus ja osapuolten tavoitteet, esimerkiksi tuotteet toimituksen tulee olla täsmällinen, tavoitteena on kehittää yhteistyötä,
4. Kaupan kohde tarkasti määriteltynä, yksilöitynä ja eriteltyinä sekä tuotteeseen kohdistuvat vaatimukset mm. laadun suhteen, esimerkiksi tuote myydään asennettuna,
5. Kauppahinta, hinnan määrittely, hinnan muuttamisen perusteet, maksuehdot, maksutapa, maksuviivästymisen seuraukset,
6. Toimitusehdot, toimituslauseke, toimitusaika- ja paikka, omistusoikeuden siirtyminen, vahingonvastuun siirtyminen,
7. Toimitukseen liittyvät vaadittavat asiakirjat,
8. Viranomaisten hyväksymiset, luvat, lisenssit yms.,
9. Tuotteen pakkaamista koskevat määräykset,
10. Tavarankäytännöt, tarkastaminen, tavarankäytännön virheen määrittely ja virheen seuraukset, reklamaatiokäytännöt,
11. Takuu,
12. Myyjän huolto, asennus ja varaosien toimitusvelvollisuus,
13. Myyjän viivästys (viivästykseen määrittely ja seuraukset),
14. Ostajan viivästys (viivästykseen määrittely ja seuraukset),
15. Vapautumisperusteet (force majeure -perusteet ja niiden toteaminen),
16. Riitojen ratkaisu ja sovellettavat lait, menettely, missä maassa riidat ratkaistaan.  
(Fintra 2006, 6-8-6-9; Pasanen 2005, 104-105; Pehkonen 2000, 75-76.)

## Liite 4. Incoterms 2010 -toimitusuehtojen vastuun jakautuminen

 <b>INCOTERMS® 2010 RULES</b> CHART OF RESPONSIBILITY											
	Any Transport Mode		Sea/Inland Waterway Transport				Any Transport Mode				
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Charges/Fees	Ex Works	Free Carrier	Free Alongside Ship	Free On Board	Cost & Freight	Cost Insurance & Freight	Carriage Paid To	Carriage Insurance Paid To	Delivered at Terminal	Delivered at Place	Delivered Duty Paid
Packaging	Buyer or Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading Charges	Buyer	Seller*	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Delivery to Port/Place	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Export Duty & Taxes	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Terminal Charges	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading on Carriage	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Carriage Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Insurance						Seller		Seller			
Destination Terminal Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Delivery to Destination	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller
Import Duty & Taxes	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller



**INTERNATIONAL BUSINESS TRAINING®**  
 1-800-641-0920 www.i-b-t.net  
This chart is designed to provide a basic level of understanding of Incoterms® 2010 Rules and Definitions. For a fuller explanation of the trade terms refer to the ICC website or visit www.i-b-t.net/incoterms.asp.

\* Seller is responsible for loading charges, if the terms state FCA at seller's facility.  
 © 2011, INTERMART, INC. ALL RIGHTS RESERVED. INTERMART, INTERNATIONAL BUSINESS TRAINING AND THE IBT LOGO ARE REGISTERED TRADEMARKS OF INTERMART, INC. INCOTERMS IS A REGISTERED TRADEMARK OF THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE.

Lähde: KK Transport, 13.9.2012, Toimituslausekkeiden-Incoterms-2010-taulukko.

(<http://kktrans.ee/kasulikud-teadmised/tarneklauslite-incoterms-2010-tabel/?lang=fi>)