

Linda Korpela & Janika Korento

**INNOLIFT-KUORMAAJAN  
MYYNTIVERKOSTON SELVITYS  
TOIMITUSKANAVINEEN**

Opinnäytetyö  
Liiketoiminnan logistiikka

2017



**Ammattikorkeakoulu**

<b>Tekijä/Tekijät</b>	<b>Tutkinto</b>	<b>Aika</b>
Linda Korpela & Janika Korento	Tradenomi (AMK)	
<b>Opinnäytetyön nimi</b>		62 sivua 12 liitesivua
Innolift-kuormaajan myyntiverkoston selvitys toimituskanavineen		
<b>Toimeksiantaja</b>		
Frendix Oy		
<b>Ohjaaja</b>		
Lehtori Raimo Päivärinta		
<b>Tiivistelmä</b>		
<p>Tässä opinnäytetyössä käsitellään Innolift-kuormaajan vientiä Eurooppaan sekä sen ulkopuolelle. Työn tavoitteena on tehdä kattava selvitys Innoliftin mahdollisen myyntiverkoston laajuudesta sekä vientiprosessin sisällöstä kokonaisuudessaan.</p> <p>Opinnäytetyön teoriaosuus käsittelee neljää eri aihetta, jotka ovat vienti, kuljetusmuodot, kansainvälisenkaupan asiakirjat sekä Incoterms-toimituslausekkeet. Edellä mainittujen lisäksi teoriaosuuden alussa kerrotaan Innolift-kuormaajasta lyhyesti. Teoriaosuudesta on pyritty tekemään mahdollisimman kattava, jotta sitä voidaan myös jatkossa hyödyntää viennissä. Työn empiirinen osuus toteutettiin kahdessa osassa, joista ensimmäisessä selvitettiin Innolift-kuormaajan mahdollisten myyntipisteiden määrää ja toisessa kuljetuskustannuksia sekä vaadittavia asiakirjoja.</p> <p>Tutkimuksista saadut tulokset olivat kattavia ja luotettavia. Myyntiverkostonselvitykseen saimme tuloksia kymmenestä maasta viideltä automerkiltä, joista selvisi mahdollisten myyntipisteiden määrä kunkin merkin osalta kussakin maassa. Toiseen osaan eli kuljetuskustannusten selvitykseen saimme tarjouksia neljältä kuljetusliikkeeltä yhteensä 68 lähetykseen. Tuloksista on nähtävissä, että mahdollisia myyntipisteitä on paljon valituissa maissa ja että kuljetuskustannuksissa oli jonkin verran eroja kuljetusliikkeiden välillä.</p> <p>Opinnäytetyöstä rakentui kattava tietopaketti, jota toimeksiantajayritys tulee hyödyntämään toiminnassaan ja työstä on varmasti apua myös muille viennistä kiinnostuneille.</p>		
<b>Asiasanat</b>		
vienti, kuljetustavat, kuljetusdokumentit, kansainvälistyminen, myyntiverkosto		

<b>Author (authors)</b>	<b>Degree</b>	<b>Time</b>
Linda Korpela & Janika Korento	Bachelor of Business Administration	
<b>Thesis Title</b>		
Research on the sales network and delivery channels of Innolift self-loaders		62 pages 12 pages of appendices
<b>Commissioned by</b>		
Frendix Oy		
<b>Supervisor</b>		
Raimo Päivärinta, Senior Lecturer		
<b>Abstract</b>		
<p>This thesis deals with the export of Innolift self-loaders to Europe and outside Europe. The aim of this thesis is to make a comprehensive research on the extent of Innolift's potential sales network and also to go through the export process step by step.</p> <p>The theory of this thesis deals with four different topics which are export, modes of transport, international trade documents and Incoterms delivery terms. In addition to the above mentioned, the Innolift self-loader is briefly described at the beginning of the theory section. The theoretical part was made as extensive as possible that it would be useful for the company in the future. The empirical work was carried out in two parts. The first one was to determine the number of potential sales places for the Innolift self-loader and the second part was to find out the transport costs and required documents.</p> <p>The results of the studies were comprehensive and reliable. For the first part we got results from ten countries with five car brands. The results revealed the potential sales places for each brand in each country. For the second part we received offers from four transport companies about a total of 68 shipments. The results show that there are many potential sales places in the selected countries and that there were some differences in transport costs between the transport companies.</p> <p>This thesis is a comprehensive information package which company can use in its operations and the work is definitely helpful for other people that are interested in export.</p>		
<b>Keywords</b>		
export, modes of transportation, transportation documents, globalization, sales network		

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	TYÖN TAVOITE, TUTKIMUSMENETELMÄT JA RAJAUS .....	7
2.1	Työn tavoite ja rajaus.....	7
2.2	Tutkimusmenetelmät .....	8
2.3	Teoreettinen viitekehys.....	9
3	INNOLIFT-KUORMAAJA.....	10
4	VIENTI.....	11
4.1	Vientiprosessi .....	13
4.2	Tullaus.....	16
4.2.1	Sisäkauppa .....	17
4.2.2	Ulkokauppa .....	18
4.3	Vientimenettely tullauksessa .....	19
5	KULJETUSMUODOT .....	22
5.1	Maantiekuljetus.....	23
5.2	Merikuljetus .....	24
5.3	Lentokuljetus.....	25
5.4	Rautatiekuljetus .....	26
5.5	Intermodaalikuljetus.....	27
5.6	Kuljetustavan valinta.....	27
6	KANSAINVÄLISEN KAUPAN ASIAKIRJAT.....	28
6.1	Kauppa-, proforma- ja tullilasku .....	29
6.2	Pakkausluettelo .....	31
6.3	Maantie-, meri-, lento- ja rautatierahतिकirja .....	31
6.4	Konossementti (Bill Of Lading) .....	33
6.5	Tulli-ilmoitus viennissä.....	33
6.6	Intrastat.....	34
6.7	Alkuperäselvitykset ja -todistukset.....	35

6.8	TIR ja ATA Carnet .....	37
6.9	Muut vientiin liittyvät asiakirjat.....	38
7	INCOTERMS-TOIMITUSLAUSEKKEET .....	39
8	FRENDIX OY.....	43
9	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN.....	43
9.1	Innoliftin myyntiverkostonselvitys.....	44
9.2	Kuljetuskustannusten selvitys .....	45
10	TUTKIMUSTULOKSET .....	46
10.1	Autoliikkeet .....	46
10.2	Kuljetuskustannukset ja dokumentit.....	48
11	POHDINTA.....	54
	LÄHTEET.....	56
	AUTOLIIKKEIDEN HAKUSIVUT.....	59
	KUVALUETTELO .....	62

## LIITTEET

Liite 1. Sähköpostiviesti

Liite 2. Tarjouspyyntö

Liite 3. Kauppalasku

Liite 4. Proformalasku

Liite 5. Pakkausluettelo

Liite 6. Maantierahtikirja

Liite 7. Konossementti

Liite 8. Merirahtikirja

Liite 9. Lentorahtikirja

Liite 10. Rautatierahtikirja

Liite 11. Intrastat

Liite 12. Alkuperätodistus

## 1 JOHDANTO

Kaupankäynnin kansainvälistyminen on nykyaikaa ja se on saanut yritykset pohtimaan omaa kilpailukykyään maailmanmarkkinoilla, sekä sitä kautta logistisia toimintojaan, joiden vaikutus kilpailukykyyn on huomattava (Kauppakamari 2011). Suomen kansantalouden vuoksi kotimaisten yritysten kansainvälisyys ja vientitoiminta ovat tärkeässä roolissa. Kansainvälisellä tasolla Suomen sisäiset markkinat ovat hyvin pienet. Kansainvälistyminen ja vienti ovat usein looginen askel yrityksen toiminnan kasvattamiselle. (Melin 2011, 10.)

Toimeksiantajana tässä työssä toimii suomalainen teknologiateollisuusyritys Frennix Oy, joka tarjoaa erilaisia materiaalinkäsittelylaitteita ja logistiikkaratkaisuja muun muassa kuljetusalalle, kaupan alalle, rengas- ja autoalalle sekä elintarvike- ja lääketieteellisuuteen. Frennix Oy:n pääkonttori sijaitsee Järvenpäässä ja tuotantotilat Jokelassa sekä Porissa. Yritys toimii maailmanlaajuisesti ja sillä on laaja jälleenmyyntiverkosto. Toimeksiantajayrityksestä kerrotaan tarkemmin omassa luvussaan ennen empiiristä osuutta.

Tämän opinnäytetyön aiheena on perehtyä Innolift-kuormaajan viennin mahdollisuuksiin ja vientiin kokonaisuutena. Opinnäytetyössä tutkitaan viennin mahdollisuuksia tekemällä suuntaa antava selvitys laitteen myyntiverkoston laajuudesta sekä perehtymällä vientiin liittyviin kuljetuskustannuksiin. Lisäksi opinnäytetyössä syvennytään eri kuljetusmuotoihin, kansainvälisen kaupan asiakirjoihin sekä Incoterms-toimituslausekkeisiin. Tarkoituksena on toteuttaa selvitys, josta käy ilmi Innolift-kuormaajan myyntiverkoston laajuus tutkimalla autoliikkeiden määrää maailmassa sekä sen pohjalta selvittää vientiin tarvittavat dokumentit ja suuntaa antavat kuljetuskustannukset.

## 2 TYÖN TAVOITE, TUTKIMUSMENETELMÄT JA RAJAUS

### 2.1 Työn tavoite ja rajaus

Opinnäytetyön tavoitteena on saada mahdollisimman kattava kuva Innolift-kuormaajan vientimarkkinoista sekä tutustua vientiprosessin sisältöön kokonaisuudessaan. Innolift-kuormaajan vientimarkkinoiden selvittäminen tarkoittaa tässä tapauksessa autoliikkeiden määrän mahdollisimman laajaa selvitystä, koska kyseinen laite on suunniteltu hyötyajoneuvojen lastaamista ja purkamista varten. Vientiprosessin osalta tavoitteena on saada aikaan kattava tietopaketti, joka pitää sisällään oleelliset asiat. Tavoitteena on myös, että työtä voidaan hyödyntää yrityksessä myös jatkossa ja se toimii samalla myös ohjeena Innolift-kuormaajan viennissä.

Työn teoriaosuus on jaettu viiteen osaan. Ensimmäisessä osassa kerrotaan Innolift-kuormaajasta yleisesti, sekä sen ja autoliikkeiden välisestä yhteydestä. Toisessa osassa käydään läpi vientiprosessi vaihe vaiheelta ja perehdytään tullaukseen. Kolmas osa käsittelee kuljetusmuotoja ja niiden valintaa. Työssä käsitellään viittä eri kuljetusmuotoa, jotka ovat maantiekuljetus, merikuljetus, lentokuljetus, rautatiekuljetus sekä intermodaalikuljetus. Neljännen osuuden sisältö koostuu erilaisista kansainvälisen kaupan asiakirjoista ja viimeinen osuus pitää sisällään Incoterms-toimituslausekkeet.

Tämän työn empiirinen osuus on jaettu kahteen osaan. Ensimmäisessä osassa on tarkoitus kartoittaa mahdollisia Innolift-kuormaajan myyntipisteitä kymmenessä eri maassa. Myyntiverkostonselvitys tehdään selvittämällä automerkkien jälleen myyjien määrä viiden automerkin osalta, jotka ovat Volkswagen, Toyota, Ford, Mercedes-Benz ja Opel. Selvitys tehdään kymmenen maan osalta, jotka ovat Iso-Britannia, Saksa, Ranska, Espanja, Italia, Viro, Ruotsi, Intia, Japani ja USA. Maat valikoituivat maantieteellisen sijaintinsa mukaan, sillä selvitykseen haluttiin maita Euroopasta sekä Euroopan ulkopuolelta. Tutkimuksen toisessa osassa valitaan myyntiverkostonselvityksessä esiintyvien maiden joukosta neljä, joihin lähdetään selvittämään kuljetuskustannuksia ja tarvittavia viennin asiakirjoja. Jokaisesta maasta valitaan kaksi eri määränpäättä mahdollisimman etäältä toisistaan, joihin selvitetään kuljetuskustannukset ja tarvittavat asiakirjat.

## 2.2 Tutkimusmenetelmät

Tässä opinnäytetyössä on käytetty kvantitatiivista tutkimusmenetelmää. Kvantitatiiviselle tutkimukselle ominaista on, että aineisto tai ainakin tulokset ovat esitettävissä numeerisesti, jolloin määrällisten muutosten ja eroavaisuuksien tutkiminen ja havaitseminen on yksinkertaisempaa. (Teirilä & Jyväsjärvi 2001, 14.)

Tutkimuskysymyksinä tässä työssä ovat:

- Kuinka suuri mahdollinen myyntiverkosto Innoliftillä on valituissa maissa?
- Kuinka paljon kuljetukset kustantavat eri maihin?
- Mitä dokumentteja vaaditaan Eurooppaan ja Euroopan ulkopuolelle meneviin toimituksiin?
- Millä kuljetusliikkeellä on kilpailukykyisimmät hinnat?

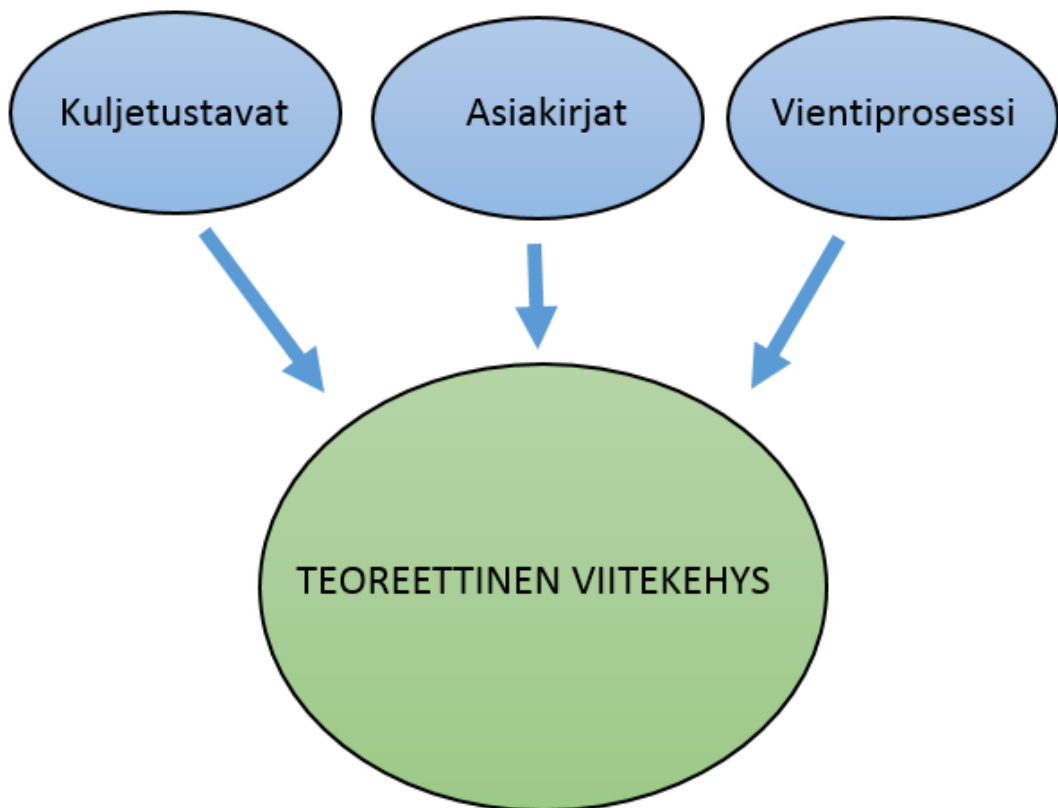
Ensimmäinen vaihe tutkimuksessa on tehdä myyntiverkoston laajuuden kartoitus. Myyntiverkostoselvitys tehdään automerkeittäin ja tarkoitus on saada selville kunkin automerkin jälleenmyyjät valituissa maissa, ensisijaisesti jälleenmyyjät jotka myyvät uusia pakettiautoja. Myyntipisteiden määrän selvittäminen aloitetaan vieraillemalla automerkkien maakohtaisilla internet-sivustoilla sekä ottamalla yhteyttä sähköpostilla ja muilla yhteydenottokanavilla automerkkien pääkonttoreihin valituissa maissa. Myyntipisteiden määrän selvitystä varten laadittu sähköpostiviesti löytyy liitteestä 1. Autoliikkeiden määrän ollessa selvillä kunkin maan ja automerkin osalta siirrytään tutkimuksen seuraavaan vaiheeseen. Tutkimuksen toisessa osassa selvitetään kuljetuskustannuksia ja perehdytään kuljetuksissa tarvittaviin viennin asiakirjoihin. Toisessa osassa hyödynnetään ensimmäisen osan myyntiverkostoselvityksestä saatuja tuloksia.

Myyntiverkostoselvityksessä mukana olleista maista valitaan neljä maata kuljetuskustannuksien ja tarvittavien asiakirjojen selvitystä varten. Maat valitaan saatujen tuloksien ja niiden maantieteellisen sijainnin perusteella. Kuljetuskustannuksia lähdetään selvittämään laatimalla tarjouspyyntö kuljetusliikkeille. Laadittu tarjouspyyntö on esitetty liitteessä 2.



### 2.3 Teorettinen viitekehys

Tässä työssä teorettinen viitekehys on laadittu tukemaan työn empiiristä tutkimusta. Teoriaosiossa käydään ensin läpi minkälainen laite työn pääosassa oleva Innolift-kuormaaja on. Seuraava luku käsittelee vientiprosessin vaiheita sekä tullaukseen liittyviä asioita, joita viennissä tulisi ottaa huomioon. Teoriaosuuden kolmas luku pitää sisällään eri kuljetusmuotojen esittelyn. Neljännessä luvussa käydään läpi keskeisimmät kuljetusasiakirjat. Teoriaosuuden viimeinen luku kertoo Incoterms-toimituslausekkeiden sisällöstä ja niiden soveltamisesta käytäntöön.



Kuva 1. Teorettinen viitekehys

Kuvassa 1 oleva teorettinen viitekehys on rakentunut toimeksiantajayrityksen toiveiden pohjalta ja siihen on koottu aiheita, joista olisi toimeksiantajalle mahdollisimman paljon hyötyä myös tulevaisuudessa. Tämän opinnäytetyön teoriaan kerätään aineistoa muun muassa alan kirjallisuudesta ja erilaisilta internetsivustoilta.

### 3 INNOLIFT-KUORMAAJA

Innolift-kuormaaja on auton lastaamiseen ja purkamiseen tarkoitettu nostolaite. Sen toiminta pohjautuu siihen, että lavallinen tavaraa voidaan lastata sekä purkaa autosta vain yhden henkilön toimesta mahdollisimman nopeasti ja turvallisesti, eikä sitä varten tarvitse hankkia erillistä nostinratkaisua esimerkiksi takalaitanostinta. Innolift siis nostaa lavan autoon ja niin sanotusti kiipeää itse perässä. Se kulkee kuljetusauton mukana määräpaikkaan, jossa tavaroiden purku ja siirtäminen asiakkaan tiloihin tapahtuu Innoliftin avulla. Innolift-kuormaaja menee lähinnä vientimarkkinoille ja siitä onkin ollut iso apu Euroopan ja muun maailman automarkkinoilla. Tarkoituksena on auttaa maailman autokauppiaita menestymään, sillä Innolift-kuormaajan myyminen pakettiauton lisävarusteena auttaisi sekä automyyjiä että hänen omaa asiakastaankin. (Hiltunen 2017, 36).



Kuva 2. Innolift-kuormaaja (Frendix Extra 2017)

Kuvassa 2 oleva Innolift-kuormaaja on suomalainen tuote, jota valmistetaan Tuusulan Jokelassa ja sen on alun perin suunnitellut Frendix Oy:n omistaja ja toimitusjohtaja Juha Korpela. Innoliftistä on kehitetty vuosien varrella paljon erilaisia malleja, jotta jokaiseen kuljetusautoon löytyy varmasti sopivan kokoinen laite. Innolift-kuormaaja ei pelkästään sovi auton lastaamiseen ja purkamiseen, vaan sitä voi käyttää apuna myös varastossa sillä se ajaa saman asian kuin normaali haarukkavaunukin. Vuodessa Innoliftin on todettu

tuottavan huomattavia säästöjä juuri sen takia, koska sen käyttö ei vaadi lisätyövoimaa. (Frendix 2017.)



Kuva 3. Lavan lastausprosessi Innoliftin avulla (Frendix Extra 2017)

Innolift-kuormaajan lastausprosessi on hyvin yksinkertainen, joka on esitetty kuvassa 3. Lava viedään kuljetusauton sisään, jonka jälkeen laitetta lähdetään nostamaan vetämällä samalla tukijalat taaksepäin. Sen jälkeen, kun Innolift on nostettu kokonaan ylös, on tukijalat työnnettävä takaisin paikoilleen ja laskettava laitetta sen verran, että pyörät vapautuvat ja kuorman voi työntää kokonaan auton sisälle. Innoliftiä on vielä nostettava hieman, jotta haarukat laskeutuvat alas ja laite lukittuu paikalleen. Lavaa purettaessa vaiheet tehdään luonnollisesti käänteisessä järjestyksessä. (Frendix 2017.)

#### 4 VIENTI

Yrityksen toiminnan kasvaessa on usein luonnollista siirtyä myös kansainvälisille markkinoille. Suomessa erityisesti kotimarkkinoiden pienuus vaikuttaa yritysten kansainvälistymistarpeeseen. Yritykselle tullut tarjouspyyntö tai muu osoitus kiinnostuksesta yrityksen tuotteita kohtaan saattaa johtaa yrityksen kansainvälisille markkinoille. Myös kohdemarkkinoiden tilanne vaikuttaa ratkaisevasti viennin käynnistämiseen.

Yritys saattaa pyrkiä kansainvälisille markkinoille lisäksi kehittääkseen ja parantaakseen yrityksen kilpailukykyä ja osaamista.

Ennen vientitoiminnan aloittamista yrityksen kannattaa selvittää tarkemmin ainakin seuraavat asiat:

- tuotteen sopivuus vientiin
- standardit vientimaassa
- investointikustannukset, etenkin alussa
- kilpailutilanne
- kieli- ja kulttuurierot eri maissa
- kuljetuskustannukset, kuljetusongelmat
- maksuliikenteen toimivuus, valuuttariskit
- yrityksen tuntemattomuus
- yrityksen asiakassuhteiden ja muiden suhteiden puute
- jakelukanavien puute
- mahdolliset kaupan ja investointien esteet (Melin 2011, 16–17).

Mikäli yritys päättää lähteä kansainvälisille markkinoille, on kansainvälistymiselle hyvä luoda tarkka suunnitelma. Yrityksen tulee määritellä muun muassa kohdemarkkinat, jakelureittiratkaisut sekä tarkemmat markkinointisegmentit. Yrityksen on valittava myös viennissä käytettävä operaatiomuoto, jolla se pystyy mahdollisesti parantamaan kilpailuetuaan pitkällä tähtäimellä. Viennin tärkeimmät operaatiomuodot ovat välitön, suora ja epäsuora vienti, suorassa ja epäsuorassa viennissä välittäjinä toimivat tavallisesti agentit ja maahantuojat. Muita operaatiomuotoja ovat esimerkiksi lisenssin myynti, sopimusvalmistus ja franchising. Yrityksen tulee myös perehtyä tarkoin vientimarkkinoihin ja siellä toimiviin potentiaalsiin ostajiin, hyvä tapa siihen on teettää markkinatutkimus tai osallistua erilaisille messuille, näyttelyihin, ja muihin markkinointitapahtumiin. (Melin 2011, 18.)

#### **4.1 Vientiprosessi**

Vahvaselän (2009, 264–275) mukaan vientiprosessiin kuuluu kuusi vaihetta jotka ovat:

1. liikeyhteyksien hankinta
2. tarjous
3. tilaus
4. toimituksen valmistelu
5. toimitus
6. toimituksen jälkeinen vaihe.

##### **Liikeyhteyksien hankinta**

Yrityksellä tulee olla yhteistyökumppani sekä toimiva liikeyhteys ennen vientitoiminnan aloittamista. Tarvittaessa yrityksen tulee laatia kansainvälistymisstrategia sekä siihen liittyvä kansainvälistymissuunnitelma. Yritykselle sopivat liikeyhteydet kartoitetaan sen mukaan millaisia tuotteita tai palveluja yritys myy, sekä sitä kautta määritellään potentiaaliset asiakkaat ja mistä heidät löytää. Myös yrityksen ulkomaisen liiketoiminnan laajuus ja merkitys sekä strateginen asemointi vaikuttavat liikeyhteyksien hankintaan. (Vahvaselkä 2009, 265.)

Liikeyhteyksiä voi hankkia lukuisilla eri tavoilla, seuraavana listattuna esimerkkejä:

- internet, yrityksen www-sivut
- erilaiset esittelymateriaalit
- potentiaalisten asiakkaiden kartoitus
- yhteydenotot potentiaalsiin asiakkaisiin
- liikematkat
- messut
- tarkempi tutustuminen kohdemarkkinoihin
- tukioorganisaatioiden toiminnan hyödyntäminen (Vahvaselkä 2009, 265–266).

## **Tarjous**

Tarjous on yrityksen kilpailukeino. Tarjouksen tulee sisältää mahdollisimman tarkat tiedot yrityksen tuotteesta tai palvelusta ja sen ominaisuuksista, siinä tulee käydä myös ilmi tuotteen hinta, toimitusaika sekä toimitukseen liittyvät ehdot. Tarjouksen ulkonäköön sekä sisältöön tulee kiinnittää huomiota, jotta luodaan hyvä ja luotettava mielikuva, on myös tärkeää, että tarjouspyyntöön reagoidaan nopeasti. Tarjouksen tulee pitää sisällään:

1. asiakirjan nimi
2. molempien yritysten nimet sekä yhteystiedot
3. päiväys, viitenumero, viittaus tarjouspyyntöön tai yhteydenottoon sekä kontaktihenkilön tiedot
4. tarkat tiedot tarjottavasta tuotteesta tai palvelusta
5. lukumäärä
6. hinta ja maksuehto
7. toimitusaika ja -tapa
8. tarjouksen viimeinen voimassaolopäivä
9. tiedot takuusta sekä mahdollisista huolto- ja varaosapalveluista
10. tarjouksen antajan allekirjoitus ja nimenselvennys
11. liitteet, esimerkiksi esitteet tai kuvastot. (Vahvaselkä 2009, 267–268.)

## **Tilaus**

Yrityksen vastaanotettua tilauksen tulee se tarkistaa huolellisesti ja verrata sitä annettuun tarjoukseen, mikäli tilaus ja tarjous vastaavat toisiaan, voidaan tilaus vahvistaa. Vahvistus tapahtuu useimmiten kirjallisena ja siinä vahvistetaan asiakkaalle tilauksen kohde sekä hinnat, toimitusehto ja -aika, maksuehto sekä mahdolliset alennukset. Usein tilausvaiheessa laaditaan erikseen kauppasopimus. Esimerkki sopimuksen sisällöstä:

- osapuolet
- kohde
- hinta
- maksuehto
- toimitusehto
- ylivoimainen este
- tarkastus- ja reklamaatioasiat
- takuu

- omistusoikeus
- vahingonkorvausasiat
- vastuun siirtyminen ja vakuutus
- laki- ja riita-asiat. (Vahvaselkä 2009, 270.)

Kauppasopimus on kahdenvälinen sopimus sopijaosapuolten välillä ja se tehdään tarjouksen saajan hyväksytyä saadun tarjouksen. Sopimuksella ei ole määrättyä muotoa ja sisältöä, vaan se vaihtelee paljon eri maiden ja toimialojen mukaan. Sopimuksesta tulee kuitenkin käydä ilmi oleelliset ja tärkeät asiat kaupan suhteen. (Vahvaselkä 2009, 270.)

### **Toimituksen valmistelu**

Toimittajan vahvistettua ostajan tilauksen, valmistellaan toimitus toimitettavaksi toimitus- ja maksuehdon pohjalta. Toimitusehdoissa määritellään toimitusaika sekä toimituslauseke. Toimituslauseke määrittelee tavaran siirron, kuljetussopimuksen tekemisen, toimituksen, vastaanoton sekä vastuun. Toimituslauseke toimii perustana kuljetussopimuksessa ja kuljetustilan varauksessa. Maksuehdot määrittelevät maksutavan ja -paikan. (Vahvaselkä 2009, 271.)

### **Toimitus**

Vientiprosessin viides vaihe on toimitus, johon liittyy useita toimenpiteitä. Pakkaaminen, kuljetus ja huolinta ovat keskeinen osa toimitusta. Oikein pakattuna tuote säilyy myyntikuntoisena ostajalle asti, tuotteen pakkausta suunniteltaessa tulee ottaa huomioon itse tuote, määrä, tuotteen arvo, määränpää, matkan pituus, säävaihtelut, kuljetusmuoto sekä käsittely. Kuljetustavan valintaan vaikuttavat monet asiat. Toimituksen kiireellisyys, kuljetusaika, toimitusvarmuus sekä lähetyksen koko, arvo ja laatu ovat keskeisiä kuljetustavan valintakriteerejä ja niillä on suuri vaikutus asiakkaan kokemaan palveluun. Kuljetustavan valintaan vaikuttavat merkittävästi myös kustannukset ja määrämaa, sekä tuotteen särkymisvaara ja pilaantumisherkkyys. Erilaisia kuljetustapoja ovat maantie-, rautatie-, lento-, meri- ja intermodaalikuljetukset. Lentokuljetus tulee usein kyseeseen kun tuote on arvokas ja toimitus on kiireellinen. Maantie-, rautatie- ja merikuljetukset mahdollistavat suuret toimitukset. (Vahvaselkä 271–272.)

Ulkopuolisen huolitsijan palkkaaminen on usein järkevää, se tehostaa toimintaa sekä vähentää riskejä ja virheitä. Huolinta on asiakkaan tavaralähetyksien ja niihin liittyvien toimenpiteiden hoitamista. Huolitsija huolehtii asiakkaan tavarankuljetuksesta, varastoinnista, tullauksesta, mahdollisista välipurkauksista ja -lastauksista, sekä tarvittaessa avustaa vientiin ja tuontiin liittyvien asiakirjojen hallinnassa, huolehtii paikallisjakelusta ja vakuuttaa tavarankuljetuksen. (Vahvaselkä 2009, 273.)

Vietävät tavarat tulee vakuuttaa siltä varalta, että tavaralle tapahtuu jotain kuljetuksen tai mahdollisen välivarastoinnin aikana. Incoterms 2010 -toimituslausekkeet määrittelevät miten vakuutusten suhteen toimitaan, eli kumpi osapuoli vakuuttaa ja kenellä on vastuu tavarasta. Viejän tulee huolehtia siitä että tavara on kuljetuksen aikana vakuutettu asianmukaisesti, sillä rahdinkuljettajan vastuu on melkoisen rajattu. Mikäli yritys harjoittaa ulkomaankauppaa toistuvasti, on silloin järkevämpää ottaa kertavakuutusten sijasta käyttöön vuosisopimukset, joihin liitetään tilanteesta riippuen lähetyksiin liittyvät tiedot ilmoituslomaketta, laskua tai konossementtia käyttäen. (Vahvaselkä 2009, 273.)

### **Toimituksen jälkeinen vaihe**

Lopuksi seurataan lähetettyä toimitusta ja varmistetaan että lähetys saapuu ostajalle ajallaan. Jonka lisäksi valvotaan maksusuoritusta, tarkistetaan saapuvat laskut, suoritetaan toimituksen jälkilaskenta ja vertailu sekä jatketaan yhteydenpitoa asiakkaaseen (Vahvaselkä 2009, 275).

## **4.2 Tullaus**

Tullin tarkoitus on tukea yrityksiä ulkomaankaupassa, jotta se olisi mahdollisimman sujuvaa ja lainmukaista. Se pitää huolen siitä, että maasta lähtevät ja maahan tulevat tavarat kulkevat hallitusti sääntöjä noudattaen. Tullin toiminnan on tarkoitus myös edesauttaa rikoksien torjunnassa sekä suojata kuluttajia ja ympäristöä valvomalla vienti- ja tuontikauppaa sekä niitä koskevia rajoituksia. (Melin 2011, 246–247.) Lisäksi tulli laatii ja julkaisee Suomen ulkomaankauppatilaston ja tekee sen perusteella muut viranomaisten, poliittisten päättäjien, elinkeinoelämän ja julkisen sanan



käyttöön menevät kuukausi- ja ajankohtaiskatsaukset (Tulli edistää ulkomaankaupan sujuvuutta 2017).

Tullilaitos kantaa EU:n ulkopuolisten maiden kanssa käytävästä kaupasta tullit, tuontimaksut ja arvonlisäveron. Tullit tilitetään EU:n komissiolle ja ne ovat osa EU:n jäsenmaksuja, valtiolle niistä jää kantopalkkio. (Tulli kantaa tavaraverot 2017.) Yhteisömaiden välillä tavarat liikkuvat vapaasti ilman tullimuodollisuuksia. EU:n ulkorajat sijoittuvat Venäjän ja Norjan vastaisille maarajoille sekä Venäjän vastaiselle merirajalle Suomenlahdella. (Tulli edistää ulkomaankaupan sujuvuutta 2017.)

#### **4.2.1 Sisäkauppa**

EU:n sisäkaupassa tavarat kulkevat vapaasti yhteisömaiden välillä eikä niitä tarvitse tulliselvittää, mutta tavaroiden yhteisöstatus pitää pystyä esittämään. Tavaroiden tulee olla yhteisötavaraa, jolloin tavaroiden on oltava yhteisömaassa tuotettuja tai EU:n alueelle tulleita EU:n ulkopuolella tuotettuja tavaroita, jotka tullataan ja laitetaan vapaaseen liikkeeseen. Mikäli yhteisötavara liikkuu jäsenmaiden välillä kolmannen maan tai kansainvälisten alueiden kautta täytyy sen tullioikeudellinen asema esittää tulliviranomaiselle. Yhteisöaseman todistamiseen voidaan käyttää muun muassa SAD-lomaketta, kappalaskua tai muuta virallista asiakirjaa esimerkiksi rahtikirjaa. Yleensä yhteisöaseman todistaa lähtöpaikan tulliviranomainen. Yhteisömaiden välisessä liikenteessä tavaroiden mukana liikkuvat asiakirjat ovat vähentyneet, eikä asiakirjoissa tarvitse mainita alkuperämaata tai käyttää alkuperätodistuksia yhteisömaiden välillä tapahtuvassa kaupankäynnissä. Tavaroiden mukana edelleen kulkevat asiakirjat ovat IMO-dokumentit, eli vaarallisten aineiden kuljetuksiin liittyvät dokumentit, valmisteverotuksen AAD-saateasiakirjat, seurantakappaleet sähköisistä ilmoituksista sekä sähköisten passitusten T2-seurantakappaleet. (Melin 2011, 248–250.)

#### **Sisäkaupan verot ja maksut**

Molempien kaupan osapuolien ollessa alv-rekisteröityjä yrityksiä on yhteisömaiden välillä tapahtuva kaupankäynti arvolisäverotonta. Ostaja on kuitenkin velvollinen maksamaan veron oman maansa alv-kannan mukaisesti, jolloin kauppalaskussa täytyy ehdottomasti olla ostajan alv-tunnus, ettei

veronmaksu siirry myyjän hoidettavaksi, eikä myyjään kohdistu muita mahdollisia maksuvelvollisuuksia esimerkiksi sakkoja. Mikäli tarve vaatii, on myyjän pystyttävä todistamaan viranomaisille tavarantoiminnan maastalähtö. Näytöksi sopii kuljetusasiakirja, sen kopio tai rahtilasku, jossa näkyy rahdinkuljettajan erätiedot. (Melin 2011, 250.)

On suositeltavaa, että yhteisökauppaa harjoittavat yritykset olisivat verovelvollisia, sillä myyjä laskuttaa toista osapuolta oman maansa verokannan mukaisesti, mikäli ostajalla ei ole alv-tunnusta tai se ei kuulu arvonlisäverovelvolliseksi. Alv-tunnuksen voimassaolon voi tarkistaa VIES-järjestelmästä, jossa valvotaan arvonlisäverotusta ja siellä näkyvät muiden arvonlisäverovelvollisten tiedot. Arvonlisäverotus sisäkaupan myynneissä ja hankinnoissa hoituu kotimaan verotuksen yhteydessä ja niistä tulee ilmoittaa kotimaan kaupan kuukausi-ilmoituksessa ja tiedoista on annettava myös yhteenveto- sekä vuosi-ilmoitus. (Melin 2011, 250.)

### **Tilastointi sisäkaupassa**

Tulli kerää tietoja EU:n jäsenmaiden välillä tapahtuvasta kaupankäynnistä Intrastat-lomakkeilla. Ilmoitusvelvollisuus on sekä ostajalla että myyjällä ja kummankin kaupan osapuolen on annettava tilastoilmoitus tullille heidän välillään tapahtuvasta yhteisökaupasta. (Melin 2011, 251–252.)

Sisäkaupan tilastoinnista on kerrottu kattavammin teoriaosuuden luvussa 6.6.

### **4.2.2 Ulkokauppa**

Kolmansien maiden kanssa käytävässä kaupankäynnissä käytetään yhteistä tullitariffia sekä kauppapolitiikkaa. Edellä mainittuihin kuuluvat oleellisena osana tuonnin valvominen, määrälliset rajoitukset, tullimaksut ja -vapautukset sekä tullialennukset, polkumyyntisäännökset, tasoitustullit, jalostusliikenne, viennin valvonta, preferenssisopimukset, GSP-järjestelmä eli kehitysmaiden tullietuudet sekä kansainvälisiin sopimuksiin liittyvät kiintiöjärjestelyt. (Hörkkö ym. 2010, 106.)

EU:lla on ulkokaupassa kahdenvälisiä eri maiden tai maaryhmittymien kanssa olevia kauppasopimuksia sekä kehitysmaakauppasopimuksia, jonka avulla kehitysmaista tulevat tavarat saavat erityiskohtelua. Tavaroille myönnetyt

tullietuudet ovat kuitenkin maa- ja tavarakohtaisia, joten kaikki tuotavat tavarat eivät välttämättä saa suoraan tullietuuksia. (Hörkkö ym. 2010, 106.)

EU:ssa kaikissa yhteisömaissa noudatetaan yhteistä tullilainsäädäntöä, jota täydentää kansallinen tullilainsäädäntö. Kansallisen tullilainsäädännön oleellisimpia osia Suomessa ovat tullilaki ja -asetus. Sitä käytetään monissa menettelytapa-asioissa esimerkiksi tulliverotuksessa ja sen valvonnassa, tullirikostutkinnassa, tullin tietojen antamisessa, tulliviranomaisten välisissä työnjaossa sekä tullin henkilörekisteriä koskevissa asioissa. (Melin 2011, 252–253.)

Ulkokaupassa käytettävä tullitariffi on samanlainen kaikissa EU:n jäsenmaissa. Se pitää sisällään tullinimikkeistöt sekä tiedot maksettujen tullien määristä ja uusi tullitariffi julkaistaan joka vuosi. Tullitariffinimike eli tullikoodi on olemassa jokaiselle maahantuotavalle tavaralle ja niitä käytetään myös sisäkaupan tilastoinneissa. (Melin 2011, 253.)

### **4.3 Vientimenettely tullauksessa**

Kaikki kolmansiin maihin vietävät tavarat on asetettava vientimenettelyyn viejän tai hänen edustajansa toimesta, jotta tulliviranomainen voi selvittää kyseessä olevan tavarantiin sovellettavat säännökset ja määräykset. Luovutettavat tavarat menevät vientimenettelyyn joko vapaan liikkeen, vapaa-alueen tai tullivaraston kautta ja tavaroista voidaan joutua maksamaan mahdollinen vientitulli, mutta se ei kuitenkaan ole kovin yleistä sillä lähes kaikki perittävistä tulleista koskevat lähinnä vain tuontia. (Melin 2011, 276.) Seuraavaksi on listattu muutamia esimerkkejä tullin vientimenettelyistä eri kuljetusmuodoissa.

#### **Suora vienti meri-, lento- ja rautateitse, sanomapohjainen asiointi ja tunnistaunut netti-ilmoittaja**

Suorassa vientimenettelyssä vietävän tavarantiin lähtö- ja poistumistoimipaikka ovat samassa jäsenvaltiossa, jolloin toimintatapa on seuraavan lainen:

1. Vienti-ilmoitus lähetetään ajoissa tulliin sähköisenä versiona ennen vientilähetysten lähtöä.
2. Tullin järjestelmästä tulee vastaus onko ilmoitus hyväksytty vai hylätty.

3. Hyväksytyn sanoman jälkeen tulee luovutussanoma, jonka mukana on luovutus päätös sekä viennin saateasiakirja EAD, joka sisältää MRN-viitteen. MRN-viite yksilöi ilmoituksen tullin tietojärjestelmiin.
4. Poistumispaikalla EAD ja MRN luovutetaan henkilölle, jonka tehtävä on antaa tullille ilmoitus saapumisesta poistumispaikalle.
5. Henkilö, joka antoi ilmoituksen saapumisesta poistumispaikalle, on veloitettu ilmoittamaan ilmoituksessa kerrotut MRN-viitteet sille toimijalle, jonka tehtävä on lastata niissä näkyvät tavarat poistumiskulkuneuvon. Lastaaja puolestaan välittää viitteet eteenpäin sille henkilölle, joka antaa tullille poistumisen esittämislmoituksen ja poistumisilmoituksen.
6. Poistumisen esittämislmoituksesta käy ilmi ne tavarat mitkä on tarkoitus lastata poistumiskulkuneuvon ja poistumisilmoituksella on tarkoitus vahvistaa, että kyseiset tavarat ovat poistuneet EU:sta. Poistumisilmoitus saapuu tullin tietojärjestelmään, jossa se vahvistaa automaattisesti tavaroiden poistumisen. Viejä pystyy tarvittaessa poistumisvahvistuksella osoittamaan viennin arvonlisäverottomuuden. (Melin 2011, 279.)

### **Epäsuora vienti meri-, lento ja rautateitse, sanomapohjainen asiointi ja tunnistaunut netti-ilmoittaja**

Epäsuora vientimenettely tarkoittaa sitä, että se alkaa jo Suomessa ja tavara poistuu EU:sta toisen jäsenvaltion kautta. Epäsuorassa viennissä toimintatapa on seuraava:

1. Kuten myös suorassa viennissä, on tässäkin tapauksessa viejän tehtävä lähettää tulli-ilmoitus tulliin hyvissä ajoin ennen vientilähteyksen lähtemistä.
2. Tullin tietojärjestelmästä tulee takaisin, joko hyväksytty tai hylätty sanoma.
3. Normaalisti ilmoitus on hyväksytty, jonka jälkeen tulee luovutussanoma, minkä liitteenä ovat luovutus päätös sekä viennin saateasiakirja EAD. EAD:n mukana on MRN-viite, joka yksilöi ilmoituksen tullin tietojärjestelmiin.
4. MRN-viite ja vienti-ilmoituksilla näkyvät tavarat on esitettävä poistumispaikalla.

5. MRN-numeron avulla toisen jäsenvaltion poistumispaikan tulliviranomainen hakee vienti-ilmoituksessa olevat tiedot oman maansa vientijärjestelmään.
6. Poistumispaikan tulliviranomainen vahvistaa oman maansa vientijärjestelmään, että tavarat ovat poistuneet maasta.
7. Poistumisjäsenvaltion järjestelmästä tulee automaattinen tieto Suomen tulliin vientimenettelyn päättymisestä.
8. Tullin tietojärjestelmä vahvistaa automaattisesti tavaroiden poistumisen, kun he ovat saaneet poistumisvahvistuksen. Viejä pystyy poistumisvahvistuksen avulla osoittamaan viennin arvonlisäverottomuuden. (Melin 2011, 280.)

### **Suora tai epäsuora vienti maanteitse, sanomapohjainen asiointi ja tunnistautunut netti-ilmoittaja**

Toimintatapa:

1. Tulli-ilmoitus lähetetään tulliin hyvissä ajoin viejän toimesta.
2. Takaisin tulee vastaussanoma, joko on hyväksytty tai hylätty.
3. Hyväksytyyn sanoman jälkeen tulee luovutussanoma, jonka liitteinä ovat luovutuspäätös ja viennin saateasiakirja EAD. EAD:ssa on MRN-viite, joka yksilöi ilmoituksen tullin tietojärjestelmiin.
4. MRN-viite sekä vienti-ilmoituksessa näkyvät tavarat on esitettävä poistumispaikalla.
5. Poistuminen vahvistuu suoraan järjestelmään poistumispaikan tulliviranomaisen toimesta.
6. Viejä pystyy osoittamaan viennin arvonlisäverottomuuden poistumisvahvistuksen avulla. (Melin 2011, 280.)

Mikäli netti-ilmoittaja ei ole tunnistautunut, on erona edellisiin toimintatapoihin se, että ilmoittajan on sähköisen tulli-ilmoituksen antamisen jälkeen asioitava tullitoimipaikassa saadakseen luovutuspäätöksen sekä EAD:n.

Tunnistautuneena netti-ilmoittajana tai sanomapohjaisena ilmoittajana asiointi on siis vaivattomampaa, sillä he saavat tarvittavat asiakirjat sähköisesti vientimenettelyyn asettamisvaiheessa että menettelyn päättämisen vaiheessa. (Melin 2011, 277.)

## **Muita vientimenettelyjä**

Viennissä voidaan käyttää myös passitusta, kun tavaraa viedään yhteisön ulkopuolelle kolmansiin maihin. Passituksen positiivinen puoli on se, että tulli antaa suoraan viejälle asiakirjan, jonka avulla pystytään todistamaan viennin tapahtuneen. Asiakirjan avulla tavara voi liikkua yhteisön alueella vapaasti. Jälleenvienti on myös yksi tapa, jos vietävät tavarat eivät ole yhteisötavaroita. Tällöin kyseessä on tulliselvitysmuoto, jolloin tavarat eivät ole saaneet yhteisötavaran asemaa tai niitä ei ole tullattu EU:hun. Jälleenviennissä tullin tehtävä on koko ajan huolehtia vietävien tavaroiden valvonnasta ja siitä on ilmoitettava tulliviranomaiselle etukäteen, jos tulliselvitysmuotona käytetään jälleenvientiä. Jälleenviennissä rajoitukset ovat samat kuin normaalissa viennissäkin. (Melin 2011, 281.)

Viennissä on mahdollisuus käyttää normaalin vientimenettelyn sijasta myös yksinkertaistettuja vientimenettelyjä, joita ovat kotitullaus sekä kaksivaiheinen ilmoittaminen. Tällöin kotitullaukseen että kaksivaiheiseen ilmoittamiseen tarvitaan lupa, jota pitää hakea yhteisölupahakemuksella. Kaksivaiheinen vienti-ilmoittaminen on tarkoitettu vientiyrityksille, joiden vientierien tarkka määrä tiedetään vasta EU:n alueelta poistuvan kuljetusvälineen vientihetkellä. Kaksivaiheisessa vienti-ilmoittamisessa ei ole kirjanpitovelvoitetta eikä lähiosoitteita tarvitse tietää etukäteen. Ilmoituksessa täytyy käydä ilmi vain tavarakatelista sekä määrääarviot. Yksinkertaistettuja vientimenettelyjä käytetään vain poikkeustapauksissa, kun tarve vaatii. (Melin 2011, 281.)

## **5 KULJETUSMUODOT**

Kuljetusmuoto on se asia tai kuljetusväline, jossa tai jolla kuljetus tapahtuu. Kuljetusmuotoja ovat esimerkiksi maantiekuljetukset, merikuljetukset, lentokuljetukset, rautatiekuljetukset sekä intermodaalikuljetukset. (Hokkanen ym. 2011.) Kuljetuksilla on tärkeä rooli ulkomaankaupassa ja ne voivat vaikuttaa kaupan osapuolten väliseen liikesuhteeseen, joko positiivisesti tai negatiivisesti. Ennen kuljetusten järjestämistä tulisi tutkia ja perehtyä eri kuljetusmuotoihin tarkemmin. (Pasanen 2005, 284–285.)

Kuljetusta valittaessa on otettava huomioon monia ominaisuuksia koskien yritystä, lähetystä ja kuljetusmuotoa. Yrityksen kannalta keskeisiä ominaisuuksia ovat toimiala, kuljetustarpeen säännöllisyys ja jatkuvuus, toimitustiheys ja lähettäjän maantieteellinen sijainti. Lähetyksen ominaisuuksia puolestaan ovat kuljetusetäisyys sekä eräkoko ja arvo. Kuljetusmuotojen osalta tulee ottaa huomioon kapasiteetin saatavuus, hinta, luotettavuus ja nopeus. (Kuljetus s.a.)

## 5.1 Maantiekuljetus

Maantiekuljetus on kuljetusmuoto, jossa kuljetus suoritetaan tiekulkuneuvolla, joko autolla tai traktorilla (Hokkanen ym. 2011, 85). Kuljetusmuodoista maantiekuljetus on eniten käytetty tavaroiden kuljetus menetelmä, koska maantiekuljetuksilla on iso rooli muun muassa muiden kuljetusmuotojen alkua ja loppukuljetuksissa ja se on helposti toteutettavissa. Maantieliikenteen suosio pohjautuu sen joustavuuteen, nopeuteen, kustannustehokkuuteen ja siihen, että palvelu toimii lähes kaikkialla maailmassa. (Hörkkö ym. 2010, 272.)



Kuva 4. Kuorma-auto työn touhussa (Top Truck Suomi, s.a)

Tieinfrastruktuurin kehittyessä sekä kuljetuskaluston ja kuljetusjärjestelmien parantuessa maantiekuljetukset vain kasvattavat suosiotaan, myös tavaran vapaa liikkuvuus ja pienet lähetyseräkoot vaikuttavat positiivisesti (Karhunen ym. 2007, 134). Maantiekuljetukset ovat kustannuksiltaan alhaisia, sillä kalustoon sitoutuva pääoma on alhaisempi kuin muissa kuljetusmuodoissa. Mikäli kuljetusmatka, tavaramäärä tai molemmat niistä ovat suuria, saattavat muut kuljetusmuodot olla parempia vaihtoehtoja kuin maantiekuljetus. (Hokkanen ym. 2011, 96.) Kuvassa 4 näkyy yksi maantiekuljetuksissa käytettävistä ajoneuvoista.

## 5.2 Merikuljetus

Meriliikenteen välityksellä kulkee valtaosa Suomen ulkomaankaupan kuljetuksista. Sen osuus kuljetuksista on n. 80 %, johon on vaikuttanut matkustajaliikenteen huomattava kasvu, sillä se on mahdollistanut paremmat yhteydet tavaraliikenteelle. (Melin 2011, 196–197.) Meriliikenteellä on kolme erilaista toimintamallia: linjaliikenne, hakurahtiliikenne ja sopimusliikenne. Linjaliikenteessä alukset kulkevat kiinteän aikataulun mukaan ja käyvät vain satamissa, jotka on ilmoitettu etukäteen. Linjaliikenteessä eri varustamot tekevät usein yhteistyötä keskenään, joka rajoittaa niiden välistä kilpailua. Suomen linjaliikenteessä kuljetetaan paljon vientiteollisuuden tuotteita, kuljetukset ovat määriltään suuria ja lastinantajien määrä pieni, kun taas tuontikuljetuksissa määrät ovat huomattavasti pienempiä, tavaran koostumus on monipuolisempi ja tavaran arvo korkeampi. Hakurahtiliikenteessä tavaroita kuljetetaan ilman kiinteitä aikatauluja ja alukset liikkuvat satunnaisten satamien välillä. Suurin osa maailman kauppalaivoista kulkee hakurahtiliikenteessä. Sopimusliikenteessä kuljetusehdot ovat osapuolten keskenään päätettävissä. Sopimusliikennettä käytetään usein suurien tavaramäärien ja massatavaroiden kuljettamiseen, esimerkiksi öljy- tai malmikuljetuksiin. (Melin 2011, 197–198.)

Noin puolet Suomen tuontikuljetuksista tulee Itämeren satamista ja loppuista suurin osa muualta Euroopasta. Vienti suuntautuu hieman tuontia laajemmalle alueelle, mutta siinäkin eniten kuljetuksia tapahtuu Itämeren ja Euroopan satamiin. (Melin 2011, 209.) Tavaramäärällä mitattuna Suomen suurimmat satamat ovat Kilpilahti, HaminaKotka ja Helsinki. Viennin kannalta tärkeimmät



satamat ovat HaminaKotka, Kilpilahti, Kokkola, Helsinki ja Rauma, kun taas tärkeimmät tuontisatamat ovat Kilpilahti, Helsinki, HaminaKotka, Raaha ja Naantali. (Ulkomaan meriliikennetilasto 2016, 2017.)

Merikuljetus on sopiva Suomen ulkomaankaupan kuljetuksiin, koska Suomi sijaitsee meren äärellä ja etäällä monista tärkeistä kaupankäynti maista. Kuljetusmuodoista merikuljetus on myös edullisin verrattuna muihin ja se mahdollistaa suurempien tavaramäärien kuljetuksen. Kontit ja erikoiskuljetukset liikkuvat joustavasti ja edullisesti meriliikenteen kautta. Merikuljetusten edullisuus tekee siitä kilpailukykyisen kuljetusmuodon, vaikka toimitusajat saattavat olla hyvinkin pitkiä. (Melin 2011, 209.)

### **5.3 Lentokuljetus**

Lentokuljetuksille ominaista on nopeus ja luotettavuus. Lentorahtia kuljetetaan pääasiassa rahtikoneissa ja matkustajakoneissa reittiliikenteessä. Suuri osa Suomesta lähtevästä lentorahdista kuljetetaan rekoilla ensin suuremmille lentokentille, jossa se vasta lastataan koneisiin. Esimerkiksi on yleistä, että Amerikkaan lähtevä lentorahti viedään rekalla keskieuropalaiselle lentokentälle ja siellä se vasta lastataan koneeseen. (Melin 2011, 218.) Lentorahtimarkkinat jakautuvat pääsääntöisesti kahteen osaan, joista toinen osa kattaa perinteiset lentoyhtiöt, jotka kuljettavat rahtia matkustaja- ja rahtikoneissa tai ovat vaihtoehtoisesti keskittyneet kuljettamaan lentorahtia rahtikoneilla, toinen osa markkinoista on pikarahtiyhtiöitä jotka kuljettavat pienikokoisia lähetyksiä nopealla aikataululla, pikarahtiyhtiöllä on yleensä käytössä myös maantiekalustoa jakelua ja keräilyä varten. (Karhunen & Hokkanen 2007, 159.) Painon mukaan mitattuna lentorahdin osuus Suomen kuljetuksista on vähäinen, kun taas kuljetettujen tavaroiden arvossa mitattuna osuus on huomattavasti suurempi. Lentokuljetuksista suurin osa on tuontia. Lentorahdin merkitys Suomelle on suuri pitkien välimatkojen, syrjäisen sijaintimme ja tuotteidemme jalostumisasteen takia. Lentorahdin määrän ennustetaan kasvavan tulevaisuudessa, kasvuun vaikuttavat erilaiset elinkeinoelämän rakennemuutokset kuten esimerkiksi High-tech-tuotteiden kasvanut kysyntä. Lentokuljetuksien huonoja puolia ovat korkeat rahtihinnat, tavaroihin liittyvät mitta- ja painorajoitukset sekä maassa tapahtuvien toimintojen hitaus. (Hörkkö ym. 2010, 290–298.)

Hyviä puolia lentokuljetuksissa ovat ehdottomasti sen nopeus ja varmuus, sekä laaja reittiverkosto. Lentokuljetus tulee yleensä kyseeseen, jos tavara on arvokas, tavarankunto tai ajankohtaisuus riippuu kuljetusajasta tai jos tavarankuljetus sisältää paljon käsittelyvaiheita ja siirtoja kuljetusvälineestä toiseen. (Melin 2010, 218.)

#### **5.4 Rautatiekuljetus**

Rautatiekuljetus on kuljetusmuoto, jossa kuljetus tapahtuu yksinomaan junalla. Kuljetus rautateitä pitkin ei ole yhtä joustavaa kuin esimerkiksi maantiekuljetus. Junan ei ole mahdollista liikkua muualla kuin rataverkolla, joten tästä syystä rautatiekuljetus vaatii usein lisäksi maantiekuljetuksen kuljetustapahtuman alku- tai loppupäähän. Siirtokuormauksia suoritettaessa lisääntyy riski tavaroiden vahingoittumiselle sekä kuljetusprosessin läpimenoaika ja kustannukset kasvavat. (Hokkanen ym. 2011, 101.)

Junakuljetus on usein sitä edullisempaa, mitä pidempi matka tai suurempi lähetyserä on. Tavallisesti rautatiekuljetuksen lähetyserä on yli 300 tonnia, joka vastaa kahdeksaa perävaunuyhdistelmää. Etenkin pidemmillä matkoilla rautatiekuljetus saattaa olla maantiekuljetusta parempi ja nopeampi vaihtoehto, sillä kuljetusaika maantiekuljetuksissa kasvaa kuljettajien lepoaikojen myötä, esimerkiksi Helsingin ja Oulun välillä rautatiekuljetus on maantiekuljetusta nopeampi vaihtoehto. Myös kappaletavaran kuljettaminen rautateitse on joissain tilanteissa kannattavaa ja nopeaa. (Hokkanen ym. 2011, 102.)

Rautatieterminaaleissa yhdistellään pienlähetyksiä, jolloin useista pieneristä kootaan vaunukuormia. Nämä lähetykset mahdollistavat nopean ja edullisen kuljetuksen. (Hokkanen ym. 2011, 102.) Rautatiekuljetuksien käyttäminen tavaroiden kuljettamisessa on vaihtelevaa eri maissa, esimerkiksi Venäjällä maantieinfrastruktuuri on huomattavasti heikompi verrattuna sen kattavaan rautatieverkkoon, joten siellä tavarat liikkuvat paremmin rautatien välityksellä. Yhdysvalloissakin rautatiekuljetuksien osuus on merkittävä, johtuen suurista yksittäisistä tavarankuljetusmääristä sekä pitkistä välimatkoista. Suomessa ja Ruotsissa rautatiekuljetuksia käytetään myös

suhteellisen paljon. Keski-Euroopassa sen sijaan rautatiekuljetuksien suosio on vähäistä lyhyiden välimatkojen ja tiheään asutuksen takia. (Karhunen & Hokkanen 2007, 113.)

## 5.5 Intermodaalikuljetus

Intermodaalikuljetuksissa käytetään vähintään kahta tai useampaa erilaista kuljetusmuotoa. Tavarat kulkevat samassa suuryksikössä esimerkiksi kontissa koko matkan, eli kuljetusyksikköä ei muuteta kuljetusmuodon vaihtuessa. Intermodaalikuljetuksen käyttö on lisääntynyt, kun kontteja ja vakiokuljetusyksiköitä on alettu käyttämään enemmän. Tavaroiden kulkiessa koko matkan samassa kuljetusyksikössä on lastinkäsittely huomattavasti helpompaa ja vahinkoja sattuu vähemmän kuljetusmuodon vaihtuessa. (Hörkkö ym. 2010, 298–299.) Intermodaalikuljetuksissa on ollut tarkoituksena luoda tehokkaampi kuljetusketju käyttämällä useampaa eri kuljetusmuotoa. Näin hyödynnetään paremmin käytettävien kuljetusmuotojen parhaita puolia. Yleisin intermodaalikuljetusketju on sellainen, jossa kontti kulkee maanteitä pitkin satamaan ja sieltä merialuksella määräsatamaan, josta se kuljetetaan taas maanteiden kautta vastaanottajalle. (Karhunen & Hokkanen 2007, 175–176.)

Intermodaalikuljetuksien käytön lisääntyminen pohjautuu eri maiden tavoitteisiin koskien liikennepoliittisia asioita sekä siihen, että eri kuljetusmuotojen liittäminen toisiinsa on joustavaa. Eurooppaan on muun muassa suunnitelmissa toteuttaa mittavia investointeja, jotta palvelukykyä saadaan tehostettua entisestään. (Hörkkö ym. 2010, 302.)

## 5.6 Kuljetustavan valinta

Edellä mainituista kuljetusmuodoista valitaan kunkin tilanteen mukaan parhaiten sopiva muoto tai niiden yhdistelmä. Kuljetuksilla on suuri merkitys yrityksen toimintaan, ne vaikuttavat suoraan yrityksen asiakaspalvelun laatuun sekä eri kustannusrakenteisiin. Pahimmillaan kuljetuskustannukset voivat olla jopa 10–20 % tuotteen hinnasta. Kustannusten määrään ja asiakaspalvelun laatuun voidaan vaikuttaa aikatauluttamalla ja reitittämällä ajoneuvoja,

yhdistämällä lähetyksiä ja neuvottelemalla toimivia kuljetussopimuksia sekä hintoja. (Melin 2010, 194.)

Seuraavat asiat tulee ottaa huomioon kuljetustapaa valittaessa:

- Kustannukset. Kuljetuksesta aiheutuvien kustannusten lisäksi tulee huomioida myös muut kuljetuksesta syntyvät ja siihen liittyvät kustannukset.
- Tavarán määrä ja sen mitat. Etenkin suurikokoisten ja määrällisesti suurien kuormien ja tuotteiden kohdalla kuljetustavaksi sopivat vain tietyt kuljetusmuodot.
- Kohdemaá. Liikenneverkoston toimivuus kohdemaassa tulee ottaa huomioon.
- Kuljetuskustannusten suhde tavarán arvoon. Esimerkiksi tavarán ollessa arvokas suhteessa sen painoon ja tilavuuteen, sallitaan sen rahtikustannusten olevan suuremmat kuin vähäarvoisen tavarán.
- Tavarán luonne ja laatu. Kuljetusmuoto määräytyy usein pelkästään tavarán luonteen mukaan. Mikáli tuote on helposti pilaantuvaa tai särkyvää, vain tietyt kuljetusmuodot tulevat kyseeseen.
- Toimitusaika. Tuote, tuotteen laatu ja kilpailutilanne vaikuttavat ajan merkitykseen toimituksessa.
- Palvelun laatu. Palvelun laatuun liittyviä tekijöitä ovat esimerkiksi aikataulussa pysyminen, toistuvuus, reklamaatiot ja niiden määrä sekä lähetysten seuranta ja jäljitys. (Melin 2009, 194–195.)

Kuljetusmuoto valikoituu usein kuin itsestään. Kuljetusmuodoista löytyy rajoittavia tekijöitä, jolloin vaihtoehdot vähenevät automaattisesti, esimerkiksi rautatieyhteyden puute voi joissain tilanteissa rajata vaihtoehtoja, kun taas ulkomaille suuntautuvalla kuljetuksella valitaan usein kuljetusmuodoksi merikuljetus. Usein aika ja kuljetuskustannukset ovat kuljetusmuodon valinnan keskeisimmät kriteerit. (Hokkanen ym. 2004, 107.)

## **6 KANSAINVÄLISEN KAUPAN ASIAKIRJAT**

Kansainvälistä kauppaa käytäessä on osapuolten valittava tilanteen mukaan kuhunkin tavaratoimitukseen sopivat asiakirjat. Viejä on pääasiassa vastuussa asiakirjojen hankkimisesta ja laatimisesta, ostajan laadittavaksi ja

esitettäväksi jäävät maahantuonnin ja tuontitullauksen yhteydessä tarvittavat asiakirjat. Oikeat asiakirjat oikein laadittuna turvaavat tavaroiden ja maksujen perille pääsyn. Tavaratoimituksiin tarvittavat asiakirjat vaihtelevat tilanteesta riippuen, asiakirjojen tarpeeseen vaikuttavat esimerkiksi lähtömaa, kohdema, tuote, tuoteryhmä, ostajan vaatimukset ja kauppasopimuksen ehdot sekä toimitus- ja maksutapa. Asiakirjojen tarve ja vaatimukset on hyvä selvittää ajoissa. Asiakirjat aiheuttavat yritykselle kustannuksia, joten on hyvä tarkistaa mitä asiakirjoja milloinkin tarvitaan, eikä laatia tarpeettomia asiakirjoja varmuuden vuoksi. (Melin 2011, 84.)

## 6.1 Kauppa-, proforma- ja tullilasku

### Kauppalasku

Kauppalasku, joka löytyy liitteestä 3, on yksi ulkomaankaupan perusasiakirjoista ja se on tärkeä asiakirja kaupan osapuolille. Kauppalasku on selvitys maksuvaatimuksesta. Myyjä toimittaa kauppalaskun ostajalle ja sen perusteella ostaja maksaa kaupan myyjälle. Kauppalaskun perusteella laaditaan monia muita ulkomaankaupassa käytettäviä asiakirjoja, joten kauppalaskun laadinta tulisi tehdä huolellisesti kerralla, jotta vältetään virheitä jotka voivat moninkertaistua muiden asiakirjojen kautta. Alkuperäinen lasku menee asiakkaalle ja kopio laskusta menee usein ainakin huolitsijalle, vakuutusyhtiölle, lähtö- ja määrämaan tulleille, pankeille sekä yrityksen sisäiseen käyttöön. (Melin 2011, 89.)

Vientikauppalasku tulee laatia A4-koossa noudattaen ulkomaankaupan asiakirjojen rakenneohjetta ja sen tulee pitää sisällään ainakin seuraavat asiat:

1. Myyjän tiedot: nimi, osoite- ja yhteystiedot, pankkiyhteys, VAT-numero sekä kaupparekisterinumero
2. Ostajan nimi ja osoite, vastaanottajan nimi ja osoite, laskutusosoite ja toimitusosoite
3. Ostajan VAT-numero (sisäkaupassa)
4. Laskun numero ja päiväys
5. Tilauspäivä ja tilausnumero
6. Ulkomaankaupan viitenumero, joka koostuu seuraavasti: 2 = vienti, 1 = tuonti / yrityksen Y-tunnus / yrityksen sisäinen viite
7. Toimituksen ajankohta ja kuljetusehdot

8. Toimituslauseke (Incoterms 2010)
9. Maksuehto
10. Laivausmerkki
11. Pakkauksen tiedot: laji, määrä ja tilavuus, brutto- ja nettopainot
12. Tuotteen tiedot: kaupanimitys, tullinimike (CN tai TARIC) sekä määrä
13. Hintatiedot
14. Mahdolliset alennukset ja lisäveloitukset perusteluineen
15. Arvonlisäverotieto
16. Alkuperämaa ja kohdema
17. Allekirjoitus, mikäli kohdema tai sopimus niin velvoittaa
18. Tarvittaessa huolitsijoiden nimet ja osoitteet (Melin 2011, 89–91).

Kauppalasku laaditaan ostajamaan kielellä tai maassa hyväksyttävällä kauppakielellä, lisäksi kussakin maassa saattaa olla muita maakohtaisia viranomaisten vaatimuksia, joista löytyy tietoa Laivauskäsikirjasta (Melin 2011, 89–91).

#### Proformalasku

Tulli vaatii laskun kaikista kansainvälisistä lähetyksistä, jos lähetyksellä ei ole kaupallista arvoa, laaditaan silloin proformalasku. Proformalasku (ks. liite 4) vastaa sisällöltään kauppalaskua, mutta se ei kuitenkaan aiheuta saajalleen maksuvelvoitetta. Sitä käytetään esimerkiksi silloin kun lähetetään näytteitä, lahjoja tai messutavaroita sekä jos kyseessä on korjaus, osa- tai jälkitoimitus. (Melin 2011, 92).

#### Tullilasku

Mikäli kohdemaan viranomaiset ovat asettaneet tiettyjä vaatimuksia kauppalaskun ja sen sisällön suhteen, tulee kauppalasku laatia tällöin kyseisen maan viranomaisten hyväksymille tullilaskulomakkeille. Lomakkeita löytyy Finprosta. (Melin 2011, 92.)

Vietäessä tavaraa esimerkiksi Ghanaan, Nigeriaan tai Brittiläisten Länsi-Intian saarivaltioihin on tullilasku välttämätön, kun taas Kanadaan vietäessä kauppalaskun ollessa tarpeeksi kattava sisältäen samat tiedot kuin tullilasku ei erillistä Canada Customs Invoice-lomaketta tarvita. Tullilaskun käyttö on vähentynyt paljon kansainvälisessä kaupassa. (Melin 2011, 92.)

## 6.2 Pakkausluettelo

Pakkausluettelo on lähetykseen mukaan liitettävä asiakirja, josta tulee käydä selkeästi ilmi mitä lähetys pitää sisällään. Se on kiinnitetty lähetyksen kylkeen esimerkiksi pakkausluettelolle tarkoitettussa pussissa tai ihan vain muovitaskussa, jotta se on helposti löydettävissä. Pakkausluettelo ei korvaa kauppalaskua, mutta se nopeuttaa tullaustoimintaa monissa maissa, koska tulli pystyy sen avulla muun muassa määrittämään verot ja maksut. Pakkausluettelo tulee laatia kolleittain ja sen olisi hyvä sisältää samat yhteystiedot kuin laskussa. Pakkausluettelo muistuttaa kauppalaskua ja proformalaskua, mutta siinä ei mainita lähetettävien tuotteiden hintatietoja. Sen takia pakkausluettelo voidaan käyttää tapauksissa, joissa toimitus menee kolmannelle osapuolelle esimerkiksi toimittajalle tai asiakkaalle. (Melin 2011, 92–93.) Pakkausluettelon malli on katsottavissa liitteestä 5.

## 6.3 Maantie-, meri-, lento- ja rautatierahtikirja

### Maantierahtikirja (CMR)

CMR-rahtikirja (ks. liite 6) on maantieliikenteessä käytettävä kansainvälinen asiakirja jolla kuljetussopimus tulee vahvistaa. CMR-rahtikirjan käyttö on pakollista kansainvälisessä liikenteessä. Rahtikirja tulee tehdä kolmena kappaleena, jotka lähettäjä ja rahdinkuljettaja allekirjoittavat ja joista ensimmäinen kappale annetaan lähettäjälle, toinen vastaanottajalle tavarankuljetuksen mukana ja kolmas jää rahdinkuljettajalle. (Karhunen & Hokkanen 2007, 149.)

CMR-rahtikirja toimii todistuksena kuljetussopimuksen ehdoista sekä siitä että tavarankuljettaja on vastaanottanut lähetyksen kuljetukseen. Rahdinkuljettajan tulee tarkastaa tavarankulun kunto ja kollien määrä vastaanottaessa lähetystä. Mikäli lähetyksessä on puutteita määrän tai kunnan suhteen, tulee se merkitä rahtikirjaan, muussa tapauksessa oletetaan tavarankulun kunnan kuljetukseen otettaessa olleen hyvä ja määrän rahtikirjan mukainen. (Karhunen & Hokkanen 2007, 149.)

### Merirahtikirja (Liner Waybill)

Merirahtikirja on kuljetusasiakirja, joka linjaliikenteen lisääntymisen myötä usein nykyään korvaa konossementin. Merirahtikirja toimii todisteena siitä,

että rahdinkuljettaja on vastaanottanut tavarankirjassa mainitussa kunnossa. Se myös sitouttaa rahdinkuljettajan kuljettamaan tavarankirjassa määränpäähen sopimuksen mukaisesti sekä luovuttamaan määränpäässä tavarankirjaan nimetylle henkilölle. (Karhunen & Hokkanen 2007, 90.) Myyjän tai huolitsijan tehtävä on laatia merirahtikirja, joka annetaan varustamolle allekirjoitettavaksi. Merirahtikirja kulkee määränpäähen tavarankirjan mukana, jossa tavara luovutetaan vastaanottajalle hänen todistettuaan henkilöllisyytensä. (Melin 2011, 205.) Merirahtikirjan mallin voi katsoa liitteestä 8.

#### Lentorahtikirja (Air Waybill)

Lentorahtikirja eli toisin sanoen lentokuljetussopimus, on lentokuljetusten tärkein asiakirja. Kuljetussopimuksen laatii huolintaliike tai kuljetusliike käyttäen International Air Transport Association -mallin (IATA) mukaista lentorahtikirjaa, josta löytyy esimerkki liitteestä 9. Yleensä lentorahtikirjasta otetaan 9–20 kopiota ja alkuperäiskappaleita on kaiken kaikkiaan kolme, joista yksi jää lähettäjälle, toinen rahdinkuljettajalle ja kolmas annetaan vastaanottajalle. Lentorahtikirjalla on useita tehtäviä, se esimerkiksi vahvistaa tehdyn kuljetussopimuksen, varmistaa lähetyksen hyväksytyksi lentolähetykseksi, toimii tärkeänä asiakirjana tullauksessa ja muissa toiminnoissa, on kuittina rahti- ja vakuutusmaksuista sekä määrittelee rahdinkuljettajan vastuurajat. (Melin 2011, 219.)

#### Rautatierahtikirja (CIM)

CIM-rahtikirjaa (ks. liite 10) käytetään kuljetussopimuksen vahvistamiseen, joka koskee rautatien välityksellä kulkevaa tavaraa ja sen avulla voidaan todistaa, että rautatieyhtiö on vastaanottanut tavarankirjasta varten. Rahtikirjassa täytyy olla tiedot lähettäjistä, vastaanottajista, määräpaikasta, tavaroiden määrästä, laadusta sekä mahdollisista määräyksistä koskien kuljetettavan tavarankirjan kuntoa. Tavara liikkuu samoilla CIM-rahtikirjan ehdoilla lähetysasemalta määräasemalle kaikkien rautatieosuuksien kautta, jotka ovat kuljetusreitillä varrella. Kansainvälistä CIM-rahtikirjaa voidaan käyttää myös meriosuuksia sisältävillä reiteillä. (Melin 2011, 215–216.)



## 6.4 Konossementti (Bill Of Lading)

Konossementti, joka on esitetty liitteessä 7, on merikuljetuksien linjaliikenteessä käytettävä kuljetusasiakirja, sen antaa rahdinkuljettaja todisteeksi kuljetussopimuksen syntymisestä ja se toimii myös kuittina vastaanotetusta tavarasta. Konossementti sitoo rahdinkuljettajaa kuljettamaan tavarankuormituksen määrän mukaan ja luovuttamaan sen vastaanottajalle ainoastaan alkuperäistä konossementtia vastaan. (Karhunen & Hokkanen 2007, 89.)

Konossementin antaminen on prosessi, joka sisältää monia vaiheita. Ensimmäinen vaihe on se, kun asiakas joka tarvitsee kuljetuksen varaa lastitilaa aluksesta. Varauksesta tehdään varaustodistus eli esisopimus kuljetuksesta. Seuraavaksi lasti toimitetaan rahdinkuljettajalle joka punnitsee ja tarkastaa lähetyksen. Näiden tietojen perusteella laaditaan perämiehenkuitti, jossa on tietoja tavarankuormituksen painosta ja sen ulospäin näkyvästä kunnosta. Perämiehen kuitin pohjalta laaditaan konossementti. (Melin 2011, 202.)

## 6.5 Tulli-ilmoitus viennissä

Kaikista EU:sta vietävistä tavaroista on annettava vienti-ilmoitus. Ilmoituksesta on vastuussa viejä, joka voi halutessaan valtuuttaa esimerkiksi huolitsijan antamaan ilmoituksen puolestaan. Ilmoituksen voi antaa joko yksivaiheisena tai kaksivaiheisena, kaksivaiheinen ilmoittaminen on kuitenkin luvanvaraista. Vienti-ilmoitukset tehdään aina sähköisesti, joko sanomina tai netti-ilmoituksina. Tulli-ilmoitukseen tulisi liittää seuraavat asiat:

- Lähettäjän yhteystiedot ja tunnistenumero
- Vastaanottajan yhteystiedot
- Ilmoitustyyppi
- Lomakkeiden, tavaraerittelyiden ja kolloidien määrät
- Vaarattomuusilmoitus
- MRN-numero
- Lähetys- ja määrämaan koodi
- Kuljetuksen maksutavan koodi
- Tiedot asiamiehistä

- Kuljetusvälineen tunnus ja kansallisuus lähdettäessä
- Kuljetusmuotokoodi rajalla
- Tavarán sijaintipaikka ja poistumispaikka
- Tavarán brutto- ja nettopainot
- Tavarán merkit ja numerot, konttien/kollien numerot, lukumäärä ja laji
- Tavarán kuvaus ja koodi
- Tavarán tilastoarvo
- Tiedot liitteistä. (Melin 2011, 93–94.)

Vienti-ilmoitusten avulla vientimaan tulliviranomaiset valvovat maasta vietäviä tavaroita ja niihin liittyviä vientirajoituksia ja -kieltoja, keräävät ulkomaankaupan tilastoaineistoa sekä torjuvat terrorismia ja kansainvälistä rikollisuutta. (Melin 2011, 93.)

## 6.6 Intrastat

Tilastotiedot EU:n sisäkaupasta kerätään Suomessa erillisen Intrastat-järjestelmän kautta. Tuonnit ja viennit tulee ilmoittaa kuukausittain tullille, joka vastaanottaa ja tarkastaa annetut tiedot. Ilmoitusten tietoja käytetään laatiessa Suomen virallisia ulkomaankauppatilastoja, tilastotiedot toimitetaan myös EU:n tilastoviranomaisen Eurostatin käyttöön. Tiedonantovelvollisia ovat sisäkauppaa käyvät arvonlisäverovelvolliset yritykset, kuitenkin niin että pienimmät tuojat ja viejät on vapautettu ilmoitusvelvollisuudesta. Vuosittain kukin jäsenmaa määrittelee tuonnin ja viennin arvoon perustuvan tilastointirajan, vuonna 2017 raja-arvo on tuonnissa 550 000 euroa ja viennissä 500 000 euroa. Ilmoitus tehdään sähköisesti tullin internetsivuilla (Intrastat-opas 2017 2017.) Intrastat-ilmoituksesta voi katsoa esimerkin liitteestä 11.

Tulli saa kuukausittain verottajalta tiedot kaikkien alv-rekisterissä olevien yhteisökauppaa harjoittavien yritysten kauppojen kokonaisarvosta, saatujen tietojen avulla seurataan yritysten tiedonantovelvollisuuden täyttymistä. Ensisijaisesti vastuu tietojen annosta on sillä, joka on solminut sopimuksen tavaroiden toimituksesta viennin puolella, vaihtoehtoisesti tavaroiden lähettäjä tai henkilö joka pitää hallussaan toimituksen kohteena olevia tavaroita voi

tehdä ilmoituksen. Tiedonantovelvollisuus alkaa silloin kun raja-arvo ylittyy ja jatkuu kalenterivuoden loppuun asti. (Melin 2011, 95.)

## **6.7 Alkuperäselvitykset ja -todistukset**

Tuontitavaran ollessa tiettyjen maiden alkuperätuote, saattaa se olla oikeutettu etuuskohteluun, eli kannettava tulli voi olla alhaisempi tai tullia ei kanneta lainkaan. Tuotteen alkuperä täytyy pystyä todistamaan asianmukaisella alkuperäselvityksellä. (Tullietuudet alkuperän perusteella 2017.)

Etuuskohtelun saamiseksi tuotavan tavaran on kuuluttava sopimuksen tuotekatteeseen, tavaran tulee olla sopimusmaan alkuperätuote, tavara on tuotava suoraan EU:hun ja sen alkuperä täytyy osoittaa asianmukaisella alkuperäselvityksellä (ks. liite 12). Etuuskohtelun saamiseen voi liittyä lisäehtoja, kuten esimerkiksi alkuperäsääntöpoikkeuksia ja tietyiltä maataloustuotteilta edellytetään erilaisia todistuksia. (Tullietuudet alkuperän perusteella 2017.)

### Yleinen alkuperäselvitys

Yleinen alkuperäselvitys, joka tulee esittää tietyissä tilanteissa tuodessa tuotteita kolmansista maista, poikkeaa tullietuuskohtelun myöntämiseen oikeuttavasta alkuperätodistuksesta. Yleisen alkuperätodistuksen myöntää yleensä eri maiden kauppakamarit ja sen perusteella ei pääsääntöisesti myönnetä tullietuuskohtelua. (Tullietuuden tavaran alkuperän perusteella 2017.) Alkuperätodistus on määrämuotoinen lomake, jossa viejä vakuuttaa tiedon tavaran alkuperästä tietynlaiseksi. Kauppakamari vahvistaa tiedon oikeaksi, säilyttää hakemuslomakkeen ja palauttaa alkuperäiskappaleen viejälle nimellä ja leimalla varustettuna. Viejän tulee esittää lomake viennin yhteydessä viranomaisille. (Melin 2011, 100.)

### EUR.1-tavaratodistus

EUR.1-tavaratodistus on alkuperätodistus joka oikeuttaa etuuskohteluun, se on käytössä useimmissa EU:n vapaakauppa- ja vastaavissa muissa tullietuussopimuksissa ja -järjestelyissä. Hakemuksen EUR.1-tavaratodistukseen laatii viejä, siinä maassa josta vienti sopimusmaahan

tapahtuu. Hakemukseen tulee liittää kopio kauppalaskusta tai muusta asiakirjasta, josta käy vientilähetystä koskevat riittävän yksityiskohtaiset tiedot ilmi. Tulliviranomainen vahvistaa todistuksen, yksi hakemuskappale liitteineen jää tullille ja viejä toimittaa vahvistetun todistuksen tavaran vastaanottajalle. (Tullietuudet alkuperän perusteella 2017.)

#### EUR-MED-tavaratodistus

EUR-MED-tavaratodistus on alkuperätodistus Pan-Euro–Välimeri-kumulaation soveltamiseen ja se poikkeaa vain hieman aiemmin mainitusta EUR.1-tavaratodistuksesta (Miten alkuperä osoitetaan? 2017).

#### Kauppalasku- ja alkuperäilmoitus

Kauppalaskuilmoitus ja alkuperäilmoitus ovat samanlaisia alkuperäilmoituksia, jotka laaditaan kauppalaskuun tai muuhun kaupalliseen asiakirjaan, jossa on riittävän tarkat tiedot lähetystä ja tavaroita koskien. Kauppalasku- ja alkuperäilmoituksia on kahdenlaisia:

1. Arvorajallinen kauppalaskuilmoitus tai alkuperäilmoitus, kun kyseessä on viejä, jolla ei ole valtuutetun viejän lupaa, jolloin voi laatia alkuperäilmoituksen vain enintään 6000 euron arvoiselle lähetykselle.
2. Valtuutetun viejän kauppalaskuilmoitus tai alkuperäilmoitus, jossa lähetyksen enimmäisarvoa ei ole määritetty. (Miten alkuperä osoitetaan? 2017.)

#### A.TR.-tavaratodistus

A.TR-tavaratodistus ei todista tavaran alkuperää, todistus on käytössä EU:n ja Turkin välisessä tulliliittotuotteiden kaupassa ja todistuksella osoitetaan tavaroiden olevan EU:ssa vapaassa liikkeessä ennen kuin ne viedään Turkkiin. Todistus osoittaa siis tavaroiden tullioikeudellisen aseman. Todistuksen voi vahvistaa joko tulliviranomainen tai viejä jolla on valtuutetun viejän lupa. (Miten alkuperä osoitetaan? 2017.)

#### Form A -alkuperätodistus

Form A -alkuperätodistus annetaan vietäessä alkuperätuotteita kehitysmaasta Eurooppaan tai EU:sta edelleen joko muualle EU:sta tullattavaksi, Sveitsiin tai Norjaan. Tuotteita edelleen vietäessä hakee korvaavan todistuksen EU-maassa toimiva jälleenviejä. Todistus voidaan antaa vain siinä tilanteessa että

tavarat ovat tullaamattomia ja tullivalvonnan alaisina. (Miten alkuperä osoitetaan? 2017.)

### Valtuutettu viejä

Valtuutetulla viejällä on oikeus laatia kauppalaskuilmoituksia ja alkuperäilmoituksia vientilähetykseen riippumatta lähetyksen arvosta sekä lupa vahvistaa A.TR. -tavaratodistuksia. Valtuutetun viejän lupaa haetaan Tullin lupakeskukselta, valtuutettu viejä saa luvan myöntämisen yhteydessä FI-alkuisen lupanumeron, joka viejän tulee lisätä laatimiinsa kauppalasku- ja alkuperäilmoitukseen. Mikäli viejä käyttää lupaa väärin, voidaan se peruuttaa. Luvan myöntämiseksi viejällä tulee olla toistuvaa vientiä EU:n sopimusmaihiin tai Turkkiin sekä viejän tulee taata tavaroiden alkuperä tullille. (Miten alkuperä osoitetaan? 2017.)

## **6.8 TIR ja ATA Carnet**

TIR-carnet on tulliasiakirja, jota käytetään kuljettaessa tavaraa EU:n ulkopuolisiin TIR-yleissopimus maihin tai sellaisen kautta takaisin EU:hun. Asiakirjalla varmistetaan, että tavarat kulkevat perille keskeytyksettä tullivalvonnassa. (Karhunen & Hokkanen 2007, 40–42.)

Tulliviranomaiset lähtömaassa sinetöivät ajoneuvon tavaratilan ja sinetit poistetaan vasta tavaroiden määränpäässä, tällöin ajoneuvo pääsee liikkumaan matkalla olevista rajatarkastusasemilta ilman tarkastusmuodollisuuksia. TIR-carnet tulee esittää lähtötullipaikassa, kaikissa rajatullipaikoissa sekä määränpään tullissa, tulliviranomaiset leimaavat yhden kantakappaleen ja ottavat talteen kopion siitä. TIR-carnet´n sivumäärä riippuu kuljetuksen kauttakulkutoimipaikkojen määrästä, sitä on saatavana 4, 6, 14 tai 20 sivun vihkoina. TIR-carnet´hen tulee merkitä tiedot kuljetuksen suorittajasta, kuljetettavista tavaroista, ajoneuvosta sekä lastaus- ja purkupaikoista. (Karhunen & Hokkanen 2007, 40–42.)

ATA-carnet on kansainvälinen tulliasiakirja, jonka avulla voi tuoda tai viedä tavaroita väliaikaisesti tulliyhteisöön kuuluviin maihin. ATA-carnet-järjestelmän on tarkoitus helpottaa tullimenettelyä tilanteissa, joissa kyseessä on väliaikainen vienti, esimerkiksi jos vietävät tavarat ovat näyttelytavaroita,

ammattinharjoittamisvälineitä tai kaupallisia tavaränäytteitä. EU-maissa asiakirjaa ei tarvitse, ellei kyseessä ole kolmannen maan tullaamaton tavara. ATA-carnet-asiakirja korvaa vientiasiakirjat lähtömaassa sekä tulliasiakirjat vientimaassa. Se sisältää kansainvälisesti hyväksytyyn takuun, joka kattaa tavaroista mahdollisesti perittävän tullin ja tuontiverot. ATA-carnet toimii myös kauttakuljetusasiakirjana maasta toiseen. Asiakirja ei kuitenkaan korvaa muita tuonnin yhteydessä mahdollisesti tarvittavia asiakirjoja tai lupia, esimerkiksi ampuma-aseiden tuontiluvat tai terveystodistukset. (Hörkkö ym. 2010, 243.) ATA-Carnet-asiakirjan myöntää kussakin sopimukseen liittyneessä maassa toimivat kauppakamarit, Suomessa Keskuskauppakamari. Kauppakamari vastaa carnetilla vietyjen ja tuotujen tavaroiden tullimaksuista. ATA-carnet on voimassa tietyn määräajan, tavallisesti yhden vuoden. Määräajan umpeutuessa on maahantuodut tavarat jälleen vietävä maasta ja kuljetettava lähtömaahan, jossa myös carnet palautetaan sen myöntäneelle kauppakamarille. (Hörkkö ym. 2010, 243.)

## **6.9 Muut vientiin liittyvät asiakirjat**

### Hinta-, laatu- ja määrätodistukset (Clean Report Of Findings – CFR)

Monet maat vaativat tavarann ennakkotarkastusta vientimaassa ennen laivausta. Ennakkotarkastuksia tehdään, jotta vältytään laadultaan ja määrältään virheellisistä toimituksista, sekä tavaroiden väärästä hinnoittelusta. Tarkastukset ovat usein kalliita, joten osapuolten on hyvä sopia kauppasopimusta tehtäessä myös tarkastuksesta ja siitä kumpi osapuoli sen maksaa. (Melin 2011, 103.)

### Arvotodistus (Value Certificate)

Arvotodistuksesta käy ilmi, että viejän ilmoittamat tavaroiden arvo sekä laskussa veloitettu hinta ovat oikeita ja vastaavat tavaroiden totuudenmukaista arvoa (Melin 2011, 103).

### Painotodistus (Weight Certificate)

Painotodistuksessa vakuutetaan vientitavaran painon oikeellisuus. Todistuksen voi laatia viejäyritys omilla lomakkeillaan. (Melin 2011,103.)

### Analyysitodistus (Analysis Certificate)

Joissain tilanteissa ostaja vaatii analyysin esimerkiksi tavaran laadusta ja koostumuksesta. Analyysitodistuksen saa hankittua suomalaisilta viranomaisilta. (Melin 2011, 104.)

## **7 INCOTERMS-TOIMITUSLAUSEKKEET**

Kansainvälinen kauppakamari on laatinut Incoterms-toimituslausekkeet määrittelemään kaupan osapuolten vastuiden, velvollisuuksien ja riskien jakautuminen maiden välisissä tavarakuljetuksissa. Vastuut ja velvollisuudet sisältävät kustannusvastuun, tavaravastuun sekä toimintavastuun. Tavaroiden kuljettamisessa saattaa tulla vastaan monia erilaisia ongelmia esimerkiksi tavaroiden katoaminen tai vaurioituminen ja viiveet toimituksessa, joista saattaa syntyä riitatilanteita tai väärinkäsityksiä kaupan osapuolien välille. Toimituslauseke on siis hyvin tärkeä osa kauppasopimusta, jolloin molempien kaupan osapuolien välillä on luottamus ja yhteisymmärrys siitä, että tavaran kuljetukseen liittyviä asioita tulkitaan samalla tavalla. (Hörkkö ym. 2010, 382.)

### **Toimituslausekkeiden ryhmittely**

Seuraavaksi käydään läpi Incoterms-toimituslausekkeiden ryhmittely. Lausekkeita on yhteensä 11 ja ne on jaettu 4 ryhmään.

#### **E-ryhmä: Lähtevä**

##### **EXW – Ex Works: Noudettuna lähettäjältä**

Tätä lauseketta käytettäessä myyjällä on minimivelvollisuus, joten ostajalla on vastuu kaikista riskeistä ja kustannuksista siinä vaiheessa, kun tavara viedään pois myyjän tiloista (DHL 2011).

#### **F-ryhmä: Pääkuljetus maksamatta**

##### **FCA – Free Carrier: Vapaasti rahdinkuljettajalla**

Myyjä toimittaa tavaran vientiselvitettynä ostajan määrittämälle rahdinkuljettajalle ja toimituspaikalle. Pitää muistaa, että toimituspaikalla on vaikutuksia tavaran lastaus- ja purkausvelvollisuuksiin. Myyjä vastaa toimituksen lastauksesta vain, jos se tapahtuu myyjän omissa toimitiloissa. (DHL 2011.)

**FAS – Free Alongside Ship: Vapaasti aluksen sivulla**

Myyjä toimittaa tavaran vientiselvitettynä aluksen vierelle ostajan käytettäväksi nimettyyn laivaussatamaan. Sen jälkeen vastuu kustannuksista ja tavaraan liittyvistä riskeistä siirtyy ostajalle. (DHL 2011.)

**FOB – Free On Board: Vapaasti aluksessa**

Myyjä toimittaa tavaran vientiselvitettynä alukseen nimetyssä laivaussatamassa. Vastuu riskeistä ja kustannuksista siirtyy ostajalle tavaran ollessa aluksessa. (DHL 2011.)

**C-ryhmä: Pääkuljetus maksettu****CFR – Cost and Freight: Kulut ja rahti maksettu**

Myyjä toimittaa tavaran vientiselvitettynä alukseen nimetyssä laivaussatamassa, tekee rahtisopimuksen ja maksaa rahtikulut sovittuun määräsatamaan. Vastuu tavaraan liittyvistä riskeistä ja toimituksen jälkeisistä lisäkustannuksista siirtyy ostajalle, kun tavara on lastattu alukseen. (Hörkkö ym. 2010, 386.)

**CIF – Cost, Insurance and Freight: Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina**

Myyjä toimittaa tavaran vientiselvitettynä alukseen nimetyssä laivaussatamassa, tekee rahtisopimuksen ja maksaa rahtikulut sovittuun määräsatamaan. Ero CFR-lausekkeeseen on se, että CIF-lausekkeessa myyjä tekee vakuutusopimuksen ostajan hyväksi, joka kattaa tavaraan kohdistuvat riskit sekä maksaa vakuutusmaksut. Ostajan on pidettävä mielessä, että myyjä ottaa vakuutuksen vähimmäisehdoin, joten ostajan on sovittava myyjän kanssa, jos laajemmalle vakuutusturvalle on tarvetta. (Hörkkö ym. 2010, 386.)

**CPT – Carriage Paid To: Kuljetus maksettuna**

Myyjä toimittaa tavaran vientiselvitettynä valitsemalleen kuljettajalle, tekee kuljetussopimuksen sekä maksaa rahtikulut sovittuun määräpaikkaan. Ostajalla on vastuu tavaraan liittyvistä riskeistä ja toimituksen jälkeisistä lisäkustannuksista, kun tavara on luovutettu rahdinkuljettajalle. (Hörkkö ym. 2010, 386.)



**CIP – Carriage and Insurance Paid To: Kuljetus ja vakuutus maksettuina**

Myyjä toimittaa tavaran vientiselvitettynä valitsemaalleen kuljettajalle, tekee kuljetussopimuksen sekä maksaa rahtikulut sovittuun määräpaikkaan. Myyjän on myös otettava vakuutus ostajan hyväksi, joka kattaa tavaraan kohdistuvat riskit sekä maksaa vakuutusmaksun. Vakuutus on vähimmäisehtojen mukainen, joten ostajan on sovittava myyjän kanssa, jos ostajalla on tarvetta laajemmalle vakuutusturvalle. Vastuu kustannuksista ja tavaraan liittyvistä riskeistä siirtyy ostajalle toimituspaikassa. (Hörkkö ym. 2010, 387.)

**D-ryhmä: Saapuva****DAT – Delivered At Terminal: Toimitettuna terminaaliin**

Myyjä toimittaa tavaran sovittuna ajankohtana ostajan käytettäväksi määrättyyn terminaaliin tai määräpaikkaan kulkuvälineestä purettuna. Myyjällä on vastuu kaikista kustannuksista ja riskeistä, kunnes tavara on purettu terminaaliin. Myyjän on tarpeen vaatiessa tehtävä myös vientiselvitys. Tuontitulliin liittyvien asioiden hoitaminen esim. tuontiselvityksen hoitaminen, tuontitullin maksaminen ja muut tuontimuodollisuudet ovat ostajan vastuulla. (Melin 2011, 67.)

**DAP – Delivered At Place: Toimitettuna määräpaikalle**

Myyjä toimittaa tavaran ostajalle ilman tuontitullausta sovittuun määräpaikkaan, jossa ostajan tehtävä on purkaa tavaran kuljetusvälineestä. Myyjällä on vastuu kaikista kuljetuksen aikaisista kustannuksista ja riskeistä, sekä tarpeen vaatiessa myyjän on tehtävä vientiselvitys. Myyjällä ei ole velvollisuutta hoitaa tuontitulliin liittyviä asioita, sillä ne ovat ostajan vastuulla. (Melin 2011, 68.)

**DDP – Delivered Duty Paid: Toimitettuna tullattuna**

Myyjä toimittaa tavaran ostajalle vienti- ja tuontiselvitettynä sovittuun määräpaikkaan, jossa ostaja voi sen purkaa. Myyjällä on vastuu kaikista kuljetuksen aikaisista tavaraan liittyvistä riskeistä ja kustannuksista sekä velvollisuus maksaa vienti- ja tuontitullin kustannukset ja hoitaa muut tulliin liittyvät asiat. DDP-lauseketta käytettäessä myyjällä on maksimivelvollisuus, joten lauseketta ei käytetä, jos myyjä ei pysty tarpeen vaatiessa hankkimaan tuontilisenssiä. (Melin 2011, 69.)

## Toimituslausekkeen valinta

Toimituslausekettä valittaessa on oltava perillä lausekkeen sisältämistä vastuista koskien kustannuksia sekä mahdollisia vahinkotilanteita, jotta tilanteeseen tulee valittua varmasti sopivin toimituslauseke. Mikäli toimituslausekkeet eivät ole tuttuja ja toimituslausekkeen valitseminen tuottaa haasteita voi huolintaliikkeistä olla apua ja vakuutusasioissa puolestaan voi apua kysyä kuljetusvakuutustoimintaa harjoittavasta vakuutusyhtiöstä. Toimituslausekkeen valinnassa tulee perehtyä myös niiden soveltuvuuteen eri kuljetusmuodoissa. (Hörkkö ym. 396.) Kuten alla olevasta taulukosta 1 voidaan nähdä, soveltuu suurin osa toimituslausekkeista kaikille kuljetusmuodoille ja vain neljää käytetään ainoastaan vesikuljetuksissa.

Taulukko 1. Toimituslausekkeiden käyttö eri kuljetusmuodoissa (Melin 2011, 75).

	LAIVA	AUTO	JUNA	LENTO	YHDISTETTY
EXW	X	X	X	X	X
FCA	X	X	X	X	X
FAS	X				
FOB	X				
CFR	X				
CIF	X				
CPT	X	X	X	X	X
CIP	X	X	X	X	X
DAT	X	X	X	X	X
DAP	X	X	X	X	X
DDP	X	X	X	X	X

Toimituslausekkeen valintaan vaikuttavat sisällöntuntemuksen lisäksi myös yrityksen harjoittama myyntipolitiikka. Haluaako yritys kenties käyttää lausekkeita oikein ja hyötyä niistä taloudellisesti hieman enemmän vai riittääkö heille vanhojen tapojen noudattaminen? Toimituslausekkeen valinnassa kannattaa ottaa huomioon myös se kummalla kaupan osapuolella on omassa maassaan suuremmat kuljetusmäärät, sillä se osapuoli saa

todennäköisemmin edullisemmat kuljetushinnat, jota käyttämällä lopputulos on paras mahdollinen. (Hörkkö ym. 2010, 396.)

## **8 FRENDIX OY**

Tässä luvussa esitellään työn toimeksiantaja Frendix Oy. Frendix Oy on suomalainen teknologiateollisuusyritys, joka on perustettu vuonna 1997. Yrityksen liikeideana on palvella teollisuutta, kauppaa ja kuljetusta erilaisilla innovatiivisilla materiaalinkäsittely- ja logistiikka-alan ratkaisulla ja luoda aina asiakkaalle kokonaisvaltainen ratkaisu heidän tarpeisiinsa. Frendixin pääkonttori sijaitsee Järvenpäässä ja muut toimitilat Järvenpään lisäksi löytyvät Jokelasta sekä Porista. Yritys on suunnitellut ja tuottanut ratkaisuja muun muassa kuljetusalalle, kaupan alalle, rengas- ja autoalalle sekä lääketeollisuuteen. Asiakas on aina toiminnan keskiössä, jonka ympärille kaikki toiminta keskitetään. (Frendix 2017.)

Frendixin päätuotteisiin kuuluvat rengasvarastointijärjestelmät, materiaalinkäsittelylaitteet, Innolift-kuormaajat, nostolaitteet ja alipainenostimet. Yrityksen myymistä tuotteista n. 75 % menee vientiin, joten vientitoiminnalla on iso rooli yrityksen toiminnassa ja sillä onkin jo laaja jälleenmyyjien verkosto ympäri maailmaa. Frendixin toiminnassa keskitytään ennen kaikkea hyvään laatuun, kokonaistaloudellisuuteen, ergonomiaan sekä erilaisiin asiakassovellutuksiin. (Frendix 2017.)

## **9 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN**

Tutkimuksen tarkoituksena on kartoittaa mahdollisia Innolift-kuormaajan vientimarkkinoita sekä tehdä selvitys kuljetuskustannuksista valittuihin maihin. Tämän opinnäytetyön tutkimusosuus toteutetaan siis kahdessa osassa. Tutkimus aloitettiin valitsemalla yhdessä toimeksiantajan kanssa kymmenen potentiaalista vientimaata, joista kartoitettiin markkinoiden laajuutta. Tässä tapauksessa markkinoiden laajuutta kuvasi parhaiten autoliikkeiden määrä, valittujen automerkkien osalta. Automerkit valittiin ottaen huomioon niiden tunnettavuus sekä pakettiautojen valikoima ja niiden myyntitilastot. Autoliikkeiden määrää lähdettiin selvittämään ottamalla yhteyttä automerkkien pääkonttoreihin.

Autoliikkeiden määrän ollessa selvillä, valitsimme kymmenen maan joukosta neljä maata. Valituista maista poimimme kaksi autoliikettä eri puolilta maata kuljetuskustannuksien selvittämistä varten. Kuljetuskustannukset selvitetiin lähettämällä tarjouspyyntö neljään kuljetusliikkeeseen.

#### Tutkimuksen aikataulu

03/2017	Tutkimuksen maiden sekä automerkkien valinta.
04/2017	Yhteydenotot automerkkien maakohtaisiin pääkonttoreihin.
05/2017	Vastausten läpikäyminen ja analysointi, sekä tarvittavat uudet yhteydenotot.
06/2017	Tarjouspyynnön laadinta ja lähettäminen kuljetusliikkeisiin.
07/2017-	Vastausten läpikäyminen ja analysointi, sekä tarvittavat uudet
09/2017	yhteydenotot.
10/2017	Viimeisten vastausten läpikäyminen ja analysointi.

### **9.1 Innoliftin myyntiverkostoselvitys**

Myyntiverkostoselvityksessä kartoitettiin tässä tapauksessa autoliikkeiden määrää maailmalla ja se toteutettiin valitsemalla viisi tunnettua automerkkiä ja kymmenen potentiaalista vientimaata. Selvitys aloitettiin vierailemalla jokaisen automerkin maakohtaisella internet-sivustolla ja etsimällä sieltä tietoja. Osa tarvituista tiedoista löytyi helposti automerkkien nettisivuilta, mutta suurimmalle osalle laadittiin selvitystä varten sähköpostiviesti, joka lähetettiin jokaisen automerkin maakohtaiseen pääkonttoriin. Sähköpostiviestiviesti oli vapaamuotoinen ja siinä tiedusteltiin automerkin jälleenmyyjien määrää kyseisessä maassa. Erityisesti sähköpostiviestissä tiedusteltiin jälleenmyyjiä jotka myyvät uusia autoja sekä pakettiautoja, sillä Innolift on pakettiautojen lastaukseen ja purkamiseen tarkoitettu nostolaite. Valituista maista Japani tuotti tietojen etsinnän osalta eniten haasteita kielimuurin takia, sillä kaikki heidän nettisivunsa olivat Japanin kielisiä ja näin ollen esimerkiksi sähköpostiosoitteiden löytäminen oli hyvin vaikeaa. Sen takia Japanin osalta päädyttiin selvittämään autoliikkeiden määrä kysymällä apua Japanissa asuvalta luotettavalta yhteyshenkilöltä.

**Maat:** Espanja, Intia, Iso-Britannia, Italia, Japani, Ranska, Ruotsi, Saksa, USA ja Viro

**Merkit:** Ford, Mercedes-Benz, Opel, Toyota ja Volkswagen



Kuva 5. Kartta havainnollistamaan maiden sijaintia (Slideshare 2017)

## 9.2 Kuljetuskustannusten selvitys

Tutkimuksen toisessa osassa selvitettiin kuljetuskustannuksia valittuihin määränpäihin. Kuljetusten määränpäiksi valikoitui vientimarkkinaselvityksessä mukana olleista maista neljä, jotka valittiin niiden maantieteellisen sijainnin perusteella. Halusimme selvitykseen mukaan maita Euroopasta ja sen ulkopuolelta, joten maiksi valikoitui Saksa, Espanja, USA ja Japani. Jotta selvityksestä saatiin mahdollisimman kattava, valitsimme jokaisesta maasta kaksi määränpäätä mahdollisimman etäältä toisistaan, johon selvitimme kuljetuskustannukset.

### **Määränpäät ovat:**

Saksa: München ja Hampuri

Espanja: Barcelona ja Huelva

USA: New York ja San Francisco

Japani: Kitakyushu ja Misawa

Kuljetuskustannusten selvitystä lähdettiin tekemään laatimalla tarjouspyyntö, joka lähetettiin seitsemälle eri kuljetusliikkeelle. Tarjouspyyntöön erittelimme kuljetukset Eurooppaan ja sen ulkopuolelle seuraavalla tavalla:

#### **Saksa ja Espanja:**

1. 155 x 80 x 135 cm, 195 kg, lavalle mahtuu yksi Innolift
2. 16 x (230 x 80 x 200 cm), 12 800 kg, lavalle mahtuu neljä Innoliftiä

#### **USA ja Japani:**

1. 155 x 80 x 135 cm, 195 kg, lavalle mahtuu yksi Innolift
2. 230 x 80 x 200 cm, 800 kg, lavalle mahtuu neljä Innoliftiä
3. 20 jalan kontti, jonne mahtuu 28 Innoliftiä

## **10 TUTKIMUSTULOKSET**

Tässä luvussa käsitellään opinnäytetyön empiirisen osan tutkimustuloksia. Tutkimus toteutettiin kahdessa osassa, joista ensimmäisessä selvitettiin autoliikkeiden määrää ja toisessa kuljetuskustannuksia.

### **10.1 Autoliikkeet**

Autoliikkeiden määrää lähdettiin kartoittamaan käymällä saamamme sähköpostivastaukset läpi automerkki ja maa kerrallaan. Saimme vastauksia yllättävän paljon ja nopeasti. Osassa vastauksista oli liitteenä lista, jossa näkyi kyseisen automerkin jälleenmyyjät kyseisessä maassa ja jotkut vastaajista puolestaan kehottivat etsimään tietoa heidän nettisivuillaan olevalla jälleenmyyjähakutoiminnolla. Nettisivuista löytyy erillinen luettelo työn lopusta lähteiden jälkeen. Vain pieni osa tiedoista jäi saamatta.

Alla olevaan taulukkoon 2 on listattu jälleenmyyjien määrä kussakin maassa merkeittäin sekä yhteensä. Mikäli taulukossa näkyy viiva (-), tarkoittaa se että emme saaneet vastausta kyseisestä maasta ja merkistä.

Taulukko 2. Automerkkien jälleenmyyjien määrä

	FORD	MERCEDES- BENZ	OPEL	TOYOTA	VOLKSW AGEN	YHT.
<b>ESPANJA</b>	-	168	320	-	158	646
<b>INTIA</b>	249	58	0	251	146	704
<b>ISO- BRITANNI A</b>	95	87	331	181	96	790
<b>ITALIA</b>	-	111	532	156	259	1058
<b>JAPANI</b>	-	-	-	-	-	18000
<b>RANSKA</b>	-	98	399	-	310	807
<b>RUOTSI</b>	76	52	80	110	66	384
<b>SAKSA</b>	-	458	384	676	578	2096
<b>USA</b>	-	382	0	1521	651	2554
<b>VIRO</b>	4	9	10	10	5	38

Kuten taulukosta 2 näkee, jälleenmyyjien määrä vaihtelee jonkin verran maiden ja merkkien välillä. Selkeästi vähiten saimme tietoa Fordilta, jota yritimme lähestyä useilla sähköpostiviesteillä tuloksetta ja lisäksi heidän nettisivunsa olivat suurimmilta osin hyödyttömiä asiamme suhteen. Muiden automerkkien kohdalla tietojen saaminen oli huomattavasti helpompaa, kuten taulukosta näkee. Intiasta, Iso-Britanniasta, Ruotsista ja Virosta saimme tiedot jokaisen automerkin osalta joko sähköpostiviestein tai heidän nettisivuiltaan, tämä oli positiivinen yllätys. Kuten aiemmin tuli ilmi, Japanin tiedot selvitettiin ottamalla yhteyttä Japanissa asuvaan luotettavaan yhteyshenkilöön, jolta saimme vastaukseksi ainoastaan autoliikkeiden kokonaismäärän Japanissa. Sen takia taulukossa esiintyy Japanin kohdalla ainoastaan yksi luku, johon siis sisältyy viiden valitun automerkin lisäksi kaikki muutkin merkit mitä Japanista löytyy. Näin ollen luku on myös huomattavasti suurempi, kuin muut taulukossa esiintyvät yhteissummat.

## 10.2 Kuljetuskustannukset ja dokumentit

Kuljetuskustannusten selvitystä varten olimme laatineet tarjouspyynnön, jonka lähetimme seitsemään kuljetusliikkeeseen. Vastausten saaminen oli yllättävän hidasta ja hankalaa. Loppujen lopuksi saimme tarjouksia neljältä eri kuljetusliikkeeltä. Espanjan ja Saksan lähetyksiin saimme hinnat maantiekuljetusten osalta, kun taas Japanin ja USA:n lähetyksien hintatiedot koskivat meri- ja lentokuljetuksia. Kuljetusten hinnat näkyvät alla olevista taulukoista, joihin ne on eritelty toimituspaikan ja kuljetusmuodon mukaan.

### ESPANJA MAANTIEKULJETUS

Espanjasta valitsimme kaksi määränpäättä, jotka ovat Barcelona ja Huelva. Pyysimme tarjouksen kahdelle eri kokoiselle lähetykselle, joista toisessa on yksi Innolift ja toisessa täysi traileri eli 64 Innoliftiä. Vastaukset hinnoista saimme neljältä kuljetusliikkeeltä.

Taulukko 3. Espanjan maantiekuljetuksien hinnat

MAANTIEKULJETUS				
KULJETUSLIIKE	1 INNOLIFT		TÄYSI TRAILERI	
	BARCELONA	HUELVA	BARCELONA	HUELVA
YRITYS A	430 €	520€	5270 €	7070 €
YRITYS B	410 €	570 €	3780 €	4420 €
YRITYS C	350 €	550 €	3350 €	4900 €
YRITYS D	470 €	610 €	4430 €	6650 €

Taulukossa 3 on esitetty maantiekuljetuksien kustannuksia Espanjaan. Taulukosta käy ilmi, että hintaerot eivät ole merkittäviä kuljetettaessa yhtä Innoliftiä, erot ovat vain joitakin kymmeniä euroja. Alhaisin hinta lähetettäessä Barcelonaan yhtä Innoliftiä näyttäisi olevan yritys C:llä, kun taas lähetettäessä Huelvaan edullisimman hinnan tarjoaa yritys A. Suuremman lähetyksen osalta hintaerot kuljetusliikkeiden välillä ovat merkittäviä, hintojen välillä on eroa jopa tuhansia euroja. Barcelonaan täyden trailerin toimituksen saa edullisimmillaan yritys C:ltä ja Huelvaan edullisimman kuljetuksen tarjoaa yritys B.



Kuljetusliikkeistä yritys B:llä ja yritys C:llä hinnat pyörivät suunnilleen samoissa luokissa.

Kuljetuksiin tarvitaan seuraavat dokumentit: CMR-rahtikirja (ks. liite 6), pakkausluettelo (ks. liite 5) ja vaadittaessa alkuperäselvitys (ks. liite 12).

## SAKSA MAANTIEKULJETUS

Saksasta lähetysten määränpäiksi valikoituivat München ja Hampuri. Myös Saksaan pyysimme tarjouksen kahdelle erikokoiselle lähetykselle, joista toinen sisältää yhden Innoliftin ja toinen täyden trailerin eli 64 Innoliftiä. Tarjouksia maantiekuljetuksille saimme neljältä eri kuljetusliikkeeltä.

Taulukko 4. Saksan maantiekuljetuksien hinnat

MAANTIEKULJETUS				
KULJETUSLIIKE	1 INNOLIFT		TÄYSI TRAILERI	
	MÜNCHEN	HAMPURI	MÜNCHEN	HAMPURI
YRITYS A	340€	300€	2870€	1640 €
YRITYS B	290 €	200 €	2050 €	1330 €
YRITYS C	330 €	280 €	2150 €	1490 €
YRITYS D	420 €	350 €	2800 €	1860 €

Taulukossa 4 on kerrottu kuljetuskustannukset Müncheniin sekä Hampuriin. Kuljetuskustannukset ovat melko saman suuruisia kaikissa lähetyksissä kuljetusliikkeestä riippumatta. Isoimmat erot hinnoissa näkyvät suuremmissa lähetyksissä, joissa erot saattavat olla jopa useita satoja euroja. Yritys B:llä näyttäisi olevan edullisimmat hinnat kaikissa lähetyksissä.

Kuljetuksiin tarvitaan seuraavat dokumentit: CMR-rahtikirja (ks. liite 6), pakkausluettelo (ks. liite 5) ja vaadittaessa alkuperäselvitys (ks. liite 12)

## JAPANI MERIKULJETUS

Japanin lähetyksiin valitsimme toimituspaikoiksi Kitakyushun sekä Misawan. Japanin merikuljetusten osalta pyysimme tarjouksen kolmeen erikokoiseen lähetykseen, joista ensimmäinen sisältää yhden Innoliftin, toinen neljä Innoliftiä ja kolmas 28 Innoliftiä. Saimme tarjoukset kahdelta kuljetusliikkeeltä ja niistä toinen antoi tarjouksen ainoastaan yhden kokoiseen lähetykseen.

Taulukko 5. Japanin merikuljetuksien hinnat

MERIKULJETUS			
KULJETUSLIIKE	1 INNOLIFT	4 INNOLIFTIÄ	TÄYSI KONTTI
	KITAKYUSHU		
YRITYS B	-	-	2950 €
YRITYS C	1100 €	1550 €	3500 €
MISAWA			
YRITYS B	-	-	3200 €
YRITYS C	1100 €	1550 €	3500 €

Taulukossa 5 on esitetty merikuljetusten hinnat Kitakyushuun ja Misawaan. Japanin merikuljetusten kohdalla kuljetusliikekohtaisia hintoja voidaan vertailla ainoastaan suurimman lähetyksen osalta. Yritys B:n tarjoamat hinnat näyttävät olevan joitakin satoja euroja edullisemmat kuin yritys C:n. Taulukosta käy ilmi, että merikuljetusta käytettäessä on taloudellisesti järkevintä toimittaa kerralla suurempi lähetys, sillä hinta on suhteessa laitteiden määrään edullisempi kuin pienemmissä lähetyksissä.

Kuljetuksiin tarvitaan seuraavat dokumentit: kauppa- tai proformalasku (ks. liitteet 3 ja 4), merirahtikirja (Liner Waybill) (ks. liite 8), pakkausluettelo (ks. liite 5) sekä vaadittaessa alkuperäselvitys (ks. liite 12).

## JAPANI LENTOKULJETUS

Myös lentokuljetuksissa määränpäättävät ovat Kitakyushu sekä Misawa.

Lentokuljetuksiin pyysimme tarjouksen kahteen erikokoiseen lähetykseen, joista toinen sisältää yhden Innoliftin ja toinen neljä Innoliftiä. Tarjouksia saimme kolmelta kuljetusliikkeeltä.

Taulukko 6. Japanin lentokuljetuksien hinnat

LENTOKULJETUS		
KULJETUSLIIKE	1 INNOLIFT	4 INNOLIFTIÄ
	KITAKYUSHU	
YRITYS B	1200 €	2800 €
YRITYS C	1700 €	2300 €
YRITYS D	1030 €	-
MISAWA		
YRITYS B	1250 €	3000 €
YRITYS C	1700 €	2300 €
YRITYS D	1060 €	-

Taulukossa 6 on nähtävissä lentokuljetuksien hinnat Kitakyushuun sekä Misawaan. Saamistamme hinnoista huomaa, että yritys D on edullisin vaihtoehto kuljetettaessa yhtä Innoliftiä. Emme valitettavasti saaneet yritys D:ltä hintoja neljän Innoliftin lähetyksiin, mutta luultavasti se olisi ollut myös siinä lähetyksessä hinnoiltaan edullisin kuljetusliike. Yritys C:llä puolestaan näyttäisi olevan kannattavampaa lähettää suurempia lähetyksiä kerralla, sillä neljän Innoliftin lähetys on suhteessa halvempaa, kuin yhden, jos vertaa yritys B:n hintoihin.

Kuljetuksiin tarvitaan seuraavat dokumentit: kauppa- tai proformalasku (ks. liitteet 3 ja 4), lentorahtikirja (Air Waybill) (ks. liite 9), pakkausluettelo (ks. liite 5) sekä vaadittaessa alkuperäselvitys (ks. liite 12).

## USA MERIKULJETUS

USA:n lähetyksien toimituspaikoiksi valitsimme San Franciscon ja New Yorkin. Pyysimme USA:n merikuljetuksille tarjoukset kolmelle erikokoiselle lähetykselle, joista ensimmäinen pitää sisällään yhden Innoliftin, toinen neljä Innoliftiä ja kolmas täyden kontin, jossa on 28 Innoliftiä. Tarjoukset USA:n merikuljetuksille saimme kahdelta kuljetusliikkeeltä ja toinen kuljetusliike antoi tarjouksen ainoastaan täyden kontin kuljetukseen.

Taulukko 7. USA:n merikuljetusten hinnat

MERIKULJETUS			
KULJETUSLIIKE	1 INNOLIFT	4 INNOLIFTIÄ	TÄYSI KONTTI
	SAN FRANCISCO		
YRITYS B	-	-	3600 €
YRITYS C	1250 €	1650 €	3500 €
NEW YORK			
YRITYS B	-	-	3600 €
YRITYS C	1250 €	1650 €	3500 €

Taulukkoon 7 on esitelty merikuljetusten hinnat San Franciscoon sekä New Yorkiin. Kuljetusliikkeiden antamat tarjoukset täydelle kontille ovat keskenään lähes saman suuruiset, hintaeroa on ainoastaan sata euroa. Luvuista käy ilmi, että kuljetettaessa meritse on taloudellisempaa toimittaa kerralla suurempi lähetys, sillä kustannukset ovat suhteessa laitteiden määrään alhaisemmat kuin pienemmässä lähetyksessä.

Kuljetuksiin tarvitaan seuraavat dokumentit: kauppa- tai proformalasku (ks. liitteet 3 ja 4), merirahtikirja (Liner Waybill) (ks. liite 8), pakkausluettelo (ks. liite 5) sekä vaadittaessa alkuperäselvitys (ks. liite 12).

## USA LENTOKULJETUS

Määränpäät lentokuljetuksissakin ovat San Francisco ja New York. Lentokuljetuksien osalta pyysimme kuljetusliikkeiltä tarjouksen kahdelle erikokoiselle lähetykselle joista toinen sisältää yhden Innoliftin ja toinen neljä Innoliftiä. Tarjouksia lentokuljetuksille saimme tässäkin tapauksessa kolmelta kuljetusliikkeeltä.

Taulukko 8. USA:n lentokuljetuksien hinnat

LENTOKULJETUS		
KULJETUSLIIKE	1 INNOLIFT	4 INNOLIFTIÄ
	SAN FRANCISCO	
YRITYS B	1500 €	4000 €
YRITYS C	1500 €	2000 €
YRITYS D	1000 €	-
NEW YORK		
YRITYS B	1500 €	4000 €
YRITYS C	1300 €	1800 €
YRITYS D	950 €	-

Taulukosta 8 huomaa, että tässäkin tapauksessa yritys D:n hinnat ovat huomattavasti alhaisemmat, kuin yritys B:llä ja yritys C:llä. Hint erot ovat vielä ihan inhimilliset yhden Innoliftin lähetyksissä, mutta neljää Innoliftiä kuljetettaessa ero on jo todella suuri yritys B:n ja yritys C:n välillä. Joten yritys B:tä ei ole enää kannattavaa käyttää USA:han menevissä suuremmissa lähetyksissä.

Kuljetuksiin tarvitaan seuraavat dokumentit: kauppa- tai proformalasku (ks. liitteet 3 ja 4), lentorahtikirja (Air Waybill) (ks. liite 9), pakkausluettelo (ks. liitteet 5) sekä vaadittaessa alkuperäselvitys (ks. liite 12).

## 11 POHDINTA

Opinnäytetyö oli todella mielenkiintoinen toteuttaa. Aiheet, joita opinnäytetyössä käsitellään, ovat kiinnostavia ja ajankohtaisia. Tänä päivänä monet suomalaiset yritykset pyrkivät kansainvälisille markkinoille, joten niiden on perehdyttävä vientiin kokonaisuudessaan ja siihen liittyviin kustannuksiin, kuten esimerkiksi kuljetuskustannuksiin. Tämän työn tutkimusosuus toteutettiin kahdessa osassa, joka tuo mielestämme ulottuvuutta ja selkeyttä työn rakenteeseen.

Tutkimusosuuden ensimmäinen osa käsittelee myyntiverkoston laajuutta ja se toteutettiin lähettämällä sähköpostikysely automerkkien pääkonttoreihin. Saimme vastauksia yllättävän paljon ja nopeasti, mikä oli erittäin positiivista. Osa vastauksista oli kuitenkin ns. kiven takana ja jouduimme olemaan yhteydessä moneen eri paikkaan saadaksemme vastauksen kysymykseemme. Loppujen lopuksi saimme vastauksia riittävästi ja vastauksista saa kattavan kuvan mahdollisesta myyntiverkostosta. Mikäli tulevaisuudessa on tarvetta, tutkimus on helposti laajennettavissa muihin maihin sekä automerkkeihin. Mutta jo näiden tulosten perusteella on nähtävissä, että mahdollisia myyntipisteitä on erittäin runsaasti. Myyntiverkoston laajennusta kannattaisi mielestämme lähteä tekemään automerkki kerrallaan esimerkiksi Volkswagen ja Mercedes- Benz voisivat olla hyviä vaihtoehtoja, koska heiltä saimme hyvin vastauksia ja molemmilla merkeillä on kattava jälleen myyntiverkosto. Tutkimuksen ensimmäisen osan tulokset ovat mielestämme luotettavia, koska ne on saatu suoraan automerkeiltä.

Tutkimuksen toinen osa sisälsi selvityksen suuntaa antavista kuljetuskustannuksista Eurooppaan sekä sen ulkopuolelle. Selvitys toteutettiin lähettämällä tarjouspyyntö seitsemälle eri kuljetusliikkeelle. Tämä toinen osa tutkimuksesta oli huomattavasti haastavampi ja saimme tarjouksia hyvin vähän. Osalle kuljetusliikkeistä lähetimme tarjouspyynnön useampaan otteeseen saamatta silti vastausta. Oli todella turhauttavaa, kun vastauksia ei kuulunut ja osa vastauksista oli puutteellisia. Olimme kuitenkin erittäin kiitollisia heille, joilta saimme tarjoukset kuljetuskustannuksista. Kaiken kaikkiaan saimme tarjouksen neljältä kuljetusliikkeeltä. Saamamme tarjoukset

olivat kattavia. Tarjouksista voi päätellä, että kilpailu alalla on kovaa. Hintaerot näkyivät selkeimmin suurempien lähetysten kohdalla. Erot hinnoissa olivat mielestämme yllättävän suuria, jopa tuhansia euroja. Pienempien lähetysten hinnoissa ei ollut kovin suuria eroja. Yritys B ja yritys C näyttivät olevan edullisimmat vaihtoehdot maantiekuljetuksissa, kun taas yritys D antoi edullisimmat tarjoukset lentokuljetuksille. Oli harmillista, kun emme saaneet tarjouksia kaikilta kuljetusliikkeiltä kaikkiin toimituksiin. Mikäli olisimme saaneet tarjoukset kaikkiin toimituksiin, olisi hintavertailu ollut huomattavasti kattavampi. Tämän toisen tutkimusosuuden tulokset ovat luotettavia, sillä saimme tarjoukset suoraan kuljetusliikkeistä. Jatkossa suosittelemme toimeksiantajayritystä käyttämään yritys B:n kuljetuspalveluja, koska se näytti olevan lähes kaikissa lähetyksissä hinnoiltaan edullisin vaihtoehto lukuun ottamatta lentokuljetuksia. Mikäli lentokuljetuksia käytetään, on syytä tutustua eri vaihtoehtoihin hintoja silmällä pitäen, jotta kustannukset ovat kohtuulliset. Saamistamme tarjouksista käy ilmi, että lentokuljetusten hintaerot voivat olla merkittäviä. Mielestämme kuljetusliikkeitä kannattaa kilpailuttaa säännöllisin väliajoin, sillä hinnoissa saattaa olla suuriakin eroja. Mikäli tutkimuksesta olisi halunnut laajemman, olisi siihen voinut ottaa mukaan useampia kuljetusliikkeitä sekä kuljetusmuotoja esimerkiksi rautatiekuljetuksen, joka olisi voinut olla myös mielenkiintoinen vaihtoehto.

Tavoitteena oli tehdä kattava selvitys Innolift-kuormaajan mahdollisista myyntipisteistä sekä avata vientiprosessin sisältöä kokonaisuudessaan. Tavoitteet eivät täyttyneet täysin, mikä johtuu puutteellisista vastauksista. Vastausten puuttuminen autoliikkeiden kohdalla ei ollut niin merkittävä haitta, koska vastauksista jäi uupumaan vain muutama ja saaduista tuloksista saa riittävän kuvan myyntiverkoston laajuudesta. Tutkimuksen toisessa osassa eli kuljetuskustannusten selvityksessä vastausten vähäisyys vaikutti työn lopputulokseen. Tästä johtuen tulokset jäivät osittain vajaiksi eikä kaikille lähetyksille saatu vertailukelpoisia hintoja. Kaiken kaikkiaan työmme onnistui mielestämme hyvin. Opinnäytetyöstämme muotoutui kattava tietopaketti, josta on varmasti hyötyä toimeksiantajayrityksen lisäksi myös muille viennistä kiinnostuneille.

## LÄHTEET

Blank Packing list. s.a. WWW-dokumentti. Saatavissa:

<http://www.samplewords.com/blank-packing-list/> [Viitattu 7.10.2017].

Etuuskohteluasiakirjojen hakeminen ja laatiminen. 2017. Tulli. WWW-dokumentti. Saatavissa:

<http://tulli.fi/documents/2912305/3787923/Etuuskohteluasiakirjojen+hakemine+n+ja+laatiminen/4b1d60cf-c2df-46ab-8971-961303ea99f1> [Viitattu 13.8.2017].

Frendix. 2017. Frendix Oy. WWW-dokumentti. Saatavissa:

<http://frendix.fi/index.php?page=yritys> [Viitattu 22.3.2017].

Hiltunen, H. 2017. Frendix palvelee auton ostajaa ja myyjää. *Ammattiautot* 2/2017. 36. Heikki Hiltunen.

Hokkanen, S., Karhunen, J. & Luukkainen, M. 2004. Logistisen ajattelun perusteet. Jyväskylä: Kopijyvä Oy.

Hokkanen, S., Karhunen, J. & Luukkainen, M. 2011. Johdatus logistiseen ajatteluun. 6. painos. Jyväskylä: Jyväskylän yliopistopaino.

Hörkkö, H., Koskinen, H., Laitinen, P., Mattson, M., Ollikainen, J., Reinikainen, A. & Werdermann, R. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Suomen Spedservice Oy.

INCOTERMS-Toimituslausekkeet. 2011. DHL. WWW-dokumentti. Saatavissa:

[http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL\\_incoterms\\_esite\\_FI\\_2.pdf](http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL_incoterms_esite_FI_2.pdf) [Viitattu 4.6.2017].

Innolift. 2017. Frendix Oy. WWW-dokumentti. Saatavissa:

[http://www.frendix.fi/index.php?page=innolift\\_korvaa\\_takalaitanostin](http://www.frendix.fi/index.php?page=innolift_korvaa_takalaitanostin) [Viitattu 6.2.2017].

Intrastat-opas 2017. 2017. Tulli. WWW-dokumentti. Saatavissa:

<http://tulli.fi/documents/2912305/3324615/Intrastat-opas%202017/9e7b8ce8-7cff-4fe5-bb5c-0ef7f2f94ea1?version=1.1> [Viitattu 13.8.2017].



Kansainvälinen rahtikirja. International waybill. CMR. s.a. WWW-dokumentti. Saatavissa: [https://www.dbschenker.fi/file/log-fi-en/6962538/1XyKEs5V19SwejKR\\_JM9tiAQpog/7012776/data/documents1.pdf](https://www.dbschenker.fi/file/log-fi-en/6962538/1XyKEs5V19SwejKR_JM9tiAQpog/7012776/data/documents1.pdf) [Viitattu 7.10.2017].

Karhunen, J. & Hokkanen, S. 2007. Kansainväliset tavarakuljetukset. Jyväskylä: Gummerus.

Kauppalasku.s.a. WWW-dokumentti. Saatavissa: [https://www.tnt.com/express/fi\\_fi/site/how-to/create-commercial-invoice.html](https://www.tnt.com/express/fi_fi/site/how-to/create-commercial-invoice.html) [Viitattu 7.10.2017].

Kuljetus. s.a. Suomen kuljetusopas. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/> [Viitattu 7.3.2017].

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. 1. painos. Tammertekniikka/Amk-Kustannus Oy.

Miten alkuperä osoitetaan? 2017. Tulli. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://tulli.fi/yritysasiakkaat/vienti/miten-alkupera-osoitetaan-> [Viitattu 13.8.2017].

Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. 1. painos. Multikustannus.

Pöllänen, M., Säily, S., Kalenoja, H. & Mäntynen, J. 2005. Merenkulku ja satamatoiminnot. Opetusmoniste 39. 2. painos. Tampere: Tampereen teknillinen yliopisto.

Teirilä, M. & Jyväsjärvi, E. 2001. Tutkielman tekijän työkirja.

Tulli edistää ulkomaankaupan sujuvuutta. 2017. Tulli. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://tulli.fi/tietoa-tullista/tullin-toiminta/tulli-edistaa-ulkomaankaupan-sujuvuutta> [Viitattu 21.10.2017].

Tullietuudet alkuperän perusteella. 2017. Tulli. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://tulli.fi/yritysasiakkaat/tuonti/tullietuudet-alkuperan-perusteella> [Viitattu 13.8.2017].

Tulli kantaa tavaraverot. 2017. Tulli. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://tulli.fi/tietoa-tullista/tullin-toiminta/tavaraverottaja> [Viitattu 21.10.2017].

Ulkomaankaupan meriliikennetilasto 2016. 2017. Liikennevirasto. WWW-dokumentti. Saatavissa: [https://julkaisut.liikennevirasto.fi/pdf8/lti\\_2017-03\\_ulkomaan\\_meriliikennetilasto\\_2016\\_web.pdf](https://julkaisut.liikennevirasto.fi/pdf8/lti_2017-03_ulkomaan_meriliikennetilasto_2016_web.pdf) [Viitattu 8.10.2017].

Ulkomaankauppa. 2011. Helsinki: Helsingin Kamari Oy.

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

## AUTOLIIKKEIDEN HAKUSIVUT

Concesionario. 2017. Volkswagen Spain. WWW-dokumentti. Saatavissa:

<https://www.volkswagen-comerciales.es/app/busqueda-concesion/vwn-es/es/B%C3%BAsqueda%20de%20concesionarios%20Volkswagen%20Veh%C3%ADculos%20Comerciales/+/40.382016499999999/-3.8731104999999957/6/+//+//+> [Viitattu 20.4.2017].

Dealer locator. 2017. Mercedes-Benz Spain. WWW-dokumentti. Saatavissa:

[https://dealerlocator.mercedes-benz.com/dls1/dealersearch/search.html?sku=DLp\\_Passenger\\_Car&organization=outlet-emb-es&locale=es\\_ES&env=cloud](https://dealerlocator.mercedes-benz.com/dls1/dealersearch/search.html?sku=DLp_Passenger_Car&organization=outlet-emb-es&locale=es_ES&env=cloud) [Viitattu 20.4.2017].

Dealer locator. 2017. Mercedes-Benz Sweden. WWW-dokumentti.

Saatavissa: [https://dealerlocator.mercedes-benz.com/dls1/dealersearch/search.html?sku=DLp&organization=outlet-emb-se&locale=sv\\_SE&env=cloud](https://dealerlocator.mercedes-benz.com/dls1/dealersearch/search.html?sku=DLp&organization=outlet-emb-se&locale=sv_SE&env=cloud) [Viitattu 20.4.2017].

Dies ist die Übersichtsseite der Toyota Händler Deutschland. 2017. Toyota Deutschland GmbH. WWW-dokumentti. Saatavissa:

<https://www.toyota.de/dealers/index.json> [Viitattu 25.4.2017].

Esinduste kontaktid. 2017. Mercedes-Benz Estonia. WWW-dokumentti.

Saatavissa: [http://www.mercedes-benz.ee/content/estonia/mpc/mpc\\_estonia\\_website/ee/home\\_mpc/van/home/finacial\\_services/uus578.0013.html](http://www.mercedes-benz.ee/content/estonia/mpc/mpc_estonia_website/ee/home_mpc/van/home/finacial_services/uus578.0013.html) [Viitattu 20.4.2017].

Find a dealer. 2017. Volkswagen USA. WWW-dokumentti. Saatavissa:

<http://www.vw.com/find-a-dealer/> [Viitattu 24.4.2017].

Find a van centre. 2017. Volkswagen Commercial Vehicles. WWW-

dokumentti. Saatavissa: <https://www.volkswagen-vans.co.uk/find-a-van-centre> [Viitattu 24.4.2017].

Händlersuche. 2017. Mercedes-Benz Germany. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://dealerlocator.mercedes-benz.com/dls1/dealersearch/search.html?sku=DLp&env=cloud> [Viitattu 20.4.2017].

Händlersuche. 2017. Volkswagen Nutzfahrzeuge Germany. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://app.volkswagen-nutzfahrzeuge.de/dcc/de/dealers.html> [Viitattu 20.4.2017].

Locator. S.a. Toyota Estonia.WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://aabw.toyota.ee/locator/et> [Viitattu 25.4.2017].

Rete Distributiva Volkswagen Veicoli Commerciali. 2017. Volkswagen Veicoli Commerciali. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.volkswagen-veicolicommerciali.it/app/dccsearch/vwn-it/it/Rete%20Volkswagen/+46.0547828635201/-0.17480289062496013/4/+/+/+/> [Viitattu 24.4.2017].

Ricerca concessionario. 2017. Mercedes-Benz Italy. WWW-dokumentti. Saatavissa: [https://dealerlocator.mercedes-benz.com/dls1/dealersearch/search.html?sku=DLp&organization=outlet-emb-it&locale=it\\_IT&env=cloud](https://dealerlocator.mercedes-benz.com/dls1/dealersearch/search.html?sku=DLp&organization=outlet-emb-it&locale=it_IT&env=cloud) [Viitattu 20.4.2017].

Sök Volkswagen-återförsäljare. 2017. Volkswagen Transportbilar Sweden. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.volkswagen-transportbilar.se/app/hitta-aterforsaljare/vwn-se/sv/S%C3%B6k%20Volkswagen-%C3%A5terf%C3%B6rs%C3%A4ljare/+63.42434990641047/13.369737906250066/4/+/+/Bilf%C3%B6rs%C3%A4ljning/+> [Viitattu 24.4.2017].

Toyota-återförsäljare. s.a. Toyota Sweden. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.toyota.se/dealers/index.json> [Viitattu 25.4.2017].

Trouvez votre partenaire Volkswagen Véhicules Utilitaires. 2017. Volkswagen Véhicules Utilitaires France. WWW-dokumentti. Saatavissa:

<https://www.volkswagen-utilitaires.fr/app/trouver-un-partenaire/vwn-fr/fr/Trouvez%20votre%20Partenaire%20Volkswagen%20V%C3%A9hicules%20Utilitaires/+46.701336/1.2644024999999885/6/+/+/+/> [Viitattu 20.4.2017].

Working With Ford – Dealers. 2016. Ford Motor Company. WWW-dokumentti.

Saatavissa: <http://corporate.ford.com/microsites/sustainability-report-2015-16/people-dealers.html> [Viitattu 20.4.2017].

## KUVALUETTELO

Kuva 1. Teoreettinen viitekehys.

Kuva 2. Innolift-kuormaaja. Frennix Extra. 2017.

Kuva 3. Lavan lastausprosessi Innoliftin avulla. Frennix Extra. 2017.

Kuva 4. Kuorma-auto työn touhussa. Top Truck Suomi. s.a. Saatavissa: <http://www.toptruck.fi/> [Viitattu 5.10.2017]

Kuva 5. Kartta havainnollistamaan maiden sijaintia. Slideshare. 2017. Saatavissa: <https://www.slideshare.net/PowerPoint-Templates/world-editable-continent-map-with-countries> [Viitattu 8.10.2017]

**SÄHKÖPOSTIViesti AUTOMERKEILLE**

LIITE 1

Hi,

We are two students from Finland and we study business economics. And now we are doing our final project where we investigate the number of car dealers in following countries: Spain, Germany, Estonia, Great-Britain, France, Sweden, Italy, USA, Japan and India.

We chose to focus five car manufacturers which are Ford, Mercedes-Benz, Toyota, Volkswagen and Opel.

We contacted you because we would like to know about the Ford dealers in Spain and the amount of dealers?

Especially we are interested to know the amount of dealers which sell new cars and vans.

If it's possible can you send us a list of Ford dealers which sell new cars and vans?

We would be very grateful if you can answer as soon as possible.

Thank you.

Best regards,

Linda Korpela and Janika Korento

South-Eastern Finland University of Applied Sciences

**TARJOUSPYYNTÖ**

LIITE 2

Esimerkkitapauksissa olisi tarkoitus kuljettaa lavakuormaajia.

Nouto-osoite: Raturinkuja 7, 05400 Jokela

Kollimitat ja painot:

**1. 155 x 80 x 135 cm, 195 kg (lavalle mahtuu 1 lavakuormaaja)**

Toimitusosoitteet:

1. 08036 Barcelona, Espanja
2. 21007 Huelva, Espanja
3. 81825 München, Saksa
4. 22587 Hamburg, Saksa

**2. 16 x (230 x 80 x 200) cm, 12 800 kg (lavalle mahtuu 4 lavakuormaajaa)**

Toimitusosoitteet:

1. 08036 Barcelona, Espanja
2. 21007 Huelva, Espanja
3. 81825 München, Saksa
4. 22587 Hamburg, Saksa

---

Nouto-osoite: Raturinkuja 7, 05400 Jokela

Kollimitat ja painot:

**1. 155 x 80 x 135 cm, 195 kg**

Toimitusosoitteet:

1. 94103 San Francisco, USA
2. 10019 New York, USA
3. 807-0822 Kitakyūshū, Japani
4. 031-0801 Misawa, Japani

**2. 230 x 80 x 200 cm, 800 kg**

Toimitusosoitteet:

1. 94103 San Francisco, USA
2. 10019 New York, USA
3. 807-0822 Kitakyūshū, Japani
4. 031-0801 Misawa, Japani

**3. 240 x 240 x 600 cm, (20 jalan kontti, jonne mahtuu 7 (230 x 80 x 200 cm, 800 kg) lavaa.)**

Toimitusosoitteet:

1. 94103 San Francisco, USA
2. 10019 New York, USA
3. 807-0822 Kitakyūshū, Japani
4. 031-0801 Misawa, Japani



**KAUPPALASKU**

LIITE 3

Seller (name, address VAT reg. no.) URHEILUPUKINE OY SATAKUNNANKATU 80 FIN-33720 TAMPERE FINLAND		Vendedor (nombre dirección, no IVA)		<b>COMMERCIAL EXPORT INVOICE</b>		RECHINUNG FACTURA	FACTURE فاتورة
Invoice number 100		Número de factura		Invoice date (tax point) 02.05.2011	Fecha de la factura	Seller's reference 2/123456-7/90057	
Buyer's reference SS 120311		Referencia del comprador		Other reference 7 822 006		Otra referencia	
Buyer (if not consignee)		Comprador (y no al de consignación)		Country of origin of goods FINLAND			
SPORTWEAR AS HOLMENKOLLENVEJ 20 2000 BERGEN NORWAY		Destinatario		Country of destination NORWAY			
AKT 587		Vessel/vight no. & date NORRLAND MS TURKU		Terms of delivery and payment DAT BERGEN 30 DAYS FROM INVOICE DATE			
Port/airport of discharge OSLO		Puerto/aeropuerto de carga BERGEN		Modalidad de entrega y de pago			
Shipping marks, container number SPOAS 123 BERGEN VIA OSLO 1-2		No. and kind of packages, description of goods 12 CARTONS TEKSTILES		Commodity code 62 04 3200 61 121 200 61 033 100		Total gross wt. (kg) Peso bruto total (kg) 134 Total net wt. (kg) Peso neto total (kg) 110	
Item/packages J2210/6 V3330/2 A4420/4		Draw/note SPORTWEARS, SILVIA SWEAT SUITS, CARL DRIVING-JACKETS, MIKAEL		Quantity Cantidad 100 PCS 20 PCS 50 PCS		Unit price Precio unitario 25 42 34	
						Amount Importe 2 500 840 1 700	
SUPPLY OF GOODS OUTSIDE THE COMMUNITY VAT 0 % ( 6 TH VAT DIRECTIVE, ART.15)							
						Invoice total Total factura 5 040 €	
				Name of signatory LEENA MAJALA		Nombre del emisor	
				Place and date of issue 02.05.2011		Lugar y fecha de emisión	
				Signature Print			

**PROFORMALASKU**

LIITE 4

<b>SENDER:</b>	
Company name:	
Name/Department:	
Address:	
City/Postal Code:	
Country:	
Telephone No:	
VAT Registration No:	

**PROFORMA INVOICE**

No.

<b>RECEIVER:</b>		<b>CONSIGMENT NOTE No:</b>	
Company name:		Date:	
Name/Department:		Number of pieces:	
Address:		Total Gross Weight:	
City/Postal Code:		Total Net Weight:	
Country:		Carrier:	
Telephone No:			
VAT Registration No:			

Full Description of goods	Customs commodity code	Country of Origin	Qty	Unit Value and Currency	Sub total Value and Currency
				<b>TOTAL VALUE AND CURRENCY:</b>	

The value is for customs purposes only and the shipment has no commercial value.

**REASON FOR EXPORT:****TERMS OF DELIVERY:**

I declare that the above information is true and correct to the best of my knowledge.

Date:

Signature:

-----

**PAKKAUSLUETTELO**

LIITE 5

**Packing List**

Company  
Address  
City, State, Zip  
Phone : Email@email.com

Customer Name  
Address  
City, State, Zip  
Phone : Email@email.com

Order Date	Ship Date	Shipping Company	Order Number	Customer PO Number

Quantity Ordered	Quantity Shipped	Product Weight	Description	Product Number

Totals

Total Ordered	Total Shipped	Total Weight	Shipment Notes

Additional Notes

**MAANTIERAHTIKIRJA****LIITE 6**

KANSAINVALINEN RAHTIKIRJA

INTERNATIONAL WAYBILL

**CMR**

Lahettaja Consignor	
Vastaanottaja Consignee	
Toimitusosoite Delivery address	Rahdinkuljettaja (nimi,osoite,maa) Carrier (name.address.country)
Uihlopaikka Place of departure	Rahdinkuljettajan varaukset ja huomautukset Carrier's reserves and remarks
Maarapaikka Final Destination	

Merkit ja numerot Marks and numbers	Kollien lukumaara ja laatu seka tavaralaji Number and kind of packages, description of goods	Bruttopaino (kg) Gross weight in kg	Tilavuus (m3) Volume in (m3)
			Rahdituspaino Chargeable weight

Lahettajan allekirjoitus Consignor's signature	Kuljettajan / Terminaalin allekirjoitus Driver's/ Terminal's signature	Vastaanottajan allekirjoitus Consignee's signature
Paiva Date		Paiva Date
Allekirjoitus ja leima Signature and stamp		Allekirjoitus ja leima Signature and stamp

**KONOSSEMENTTI**

LIITE 7

Sheet: <b>FINNFOREST CORPORATION</b> <b>SOLID WOOD DIVISION</b> <b>MERIKARVIA SAWMILL</b> <b>SATAMATIE 35</b> <b>29900 MERIKARVIA</b> <b>FINLAND</b>		<b>LINER BILL OF LADING</b>		No. <b>1445</b>
Consignee <b>ORDER</b>		Reference No.		
New York <b>JAMES E. SMITH (TIMBER) LTD</b> <b>SOHO POOL WHARF PARK ROAD</b> <b>HOCKLEY BIRMINGHAM</b>				
Pre-carriage by*		Place of receipt by pre-carrier*		
Vessel <b>REBECCA HAMMANN</b>		Port of loading <b>MÄNTYLUOTO</b>		
Port of discharge <b>HULL</b>		Place of delivery by on-carrier*		
Name and No. <b>W</b>	Number and kind of packages, description of goods <b>22 LPA REDWOOD VI KD</b>	Gross weight	Measurement <b>101,5:</b>	
O 234009579				
<b>ALL ON DECK COPY</b>				
CIP SWANSEA				
Particulars furnished by the Merchant				
Freight details, charges etc.		<b>SHIPPED</b> on board in apparent good order and condition, weight, measure, marks, numbers, quality, contents and value unknown, for carriage to Port of Discharge or so near thereto as the Vessel may safely get and always afloat, to be delivered in the like good order and condition at the said Port unto Consignees or their Assigns, they paying freight as indicated the left plus other charges incurred in accordance with the provisions contained in this Bill of Lading. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations on both pages whether written, printed, stamped or otherwise incorporated, as fully as if they were all noted by the Merchant. One original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. IN WITNESS whereof the Master of the said Vessel has signed the number of original Bills of Lading stated below, all of this tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void.		
Daily demurrage rate (additional Clause A)		Place and date of issue <b>MÄNTYLUOTO 5.01.2009</b>		
* Applicable only when document used as a Through Bill of Lading		Freight payable at <b>MÄNTYLUOTO</b>	Signature	
		Number of original Bs/L <b>ONE/1/</b>		

**MERIRAHTIKIRJA**

**LIITE 8**

Shipper  
 Viejä Oy  
 Majurinkatu 7  
 02600 ESPOO  
 FINLAND

Consignee (not to order)  
 Furniture Ltd  
 Unit 5  
 Tolpits  
 RICKMANS  
 UNITED KINGDOM

Notify address

**LINER WAYBILL**

LWB No.

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

**LWB**



**FINNLINES PLC**  
 P O Box 197  
 FI-00181 HELSINKI, FINLAND  
 Business ID 0201153-9  
 Domicile Helsinki

Telephone +358 (0)10 343 50  
 Telefax +358 (0)10 343 5200

Pre-carriage by	Place of receipt		
	ESPOO, FINLAND		
Vessel	Port of loading		
Finnbox	Helsinki		
Port of discharge	Place of delivery		
Purfect	Rickmans		
Marks and Nos.	Number and kind of packages, description of goods	Gross weight	Measurement
ISCU-119971-2 SEAL 3418	1 x 40' Container S.T.C.		
Furniture Ltd (UK) Units 5 Tolpits RICKMANS	53 Packages Cooling Furniture	8935 kg	54 CBM

Particulars furnished by the Merchant

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

Freight payable at  
**HELSINKI**

Place and date of issue  
**HELSINKI 2011-05-02**

Signed for \_\_\_\_\_ as Carrier

by \_\_\_\_\_  
 As agent(s) only to the Carrier

Form 11/2006 (Change) (8/12/06 K)

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

**LENTORAHTIKIRJA**

LIITE 9

406 - HEL -0000 0000		406 - 0000 0000	
SHIPPER'S NAME AND ADDRESS 1 FURNITURE OY FI-00620 HELSINKI FINLAND		SHIPPER'S ACCOUNT NUMBER NOT RECEIVABLE <b>AIR WAYBILL</b> (WITH CONSIGNMENT NOTE) 	
CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS 2 FINN PROMOTION COMPANY LTD LLC, P.P. BOX 41900 ABU DHABI U.A.E		CONSIGNEE'S ACCOUNT NUMBER Copies 1, 2, and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in agreement with order and condition (weight as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MUST BE CARRIED BY AIR COVER BEINGS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplementary charge if required.	
ISSUING CARRIER'S AGENT NAME AND CITY SHENKER OY AIR & OCEAN METSÄLÄNTIE 2-4, HELSINKI FINLAND		ALSO NOTIFY NAME AND ADDRESS (OPTIONAL ACCOUNTING INFORMATION) 20	
AGENT'S DATA CODE 19-4-709 2015-1		ACCOUNT NO. 19-4-709 2015-1	
AIRPORT OF DEPARTURE (ADDRESS OF FIRST CARRIER) AND REQUESTED ROUTING 3 HELSINKI VANTAA			
AIRPORT OF DESTINATION 4 ABU DHABI		CURRENCY EUR	
AIRLINE KLM		INC. VAL. / OTHER PP / PP	
FLIGHT DATE KL.ZZZ/XXX		DECLARED VALUE FOR CARRIAGE NVD	
FLIGHT DATE KL.XXX/XX		DECLARED VALUE FOR CUSTOMS 5 NYC	
HANDLING INFORMATION 6 ENVL ATT / XXXX			
The shipper certifies that these commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. (Changes necessary to U.S. law is published)			
NO. OF PIECES 7 1		GROSS WEIGHT 8 23	
RATE CLASS 8a CXX		CHARGEABLE WEIGHT 9 23,0	
CHARGE 9a 50,70		TOTAL 9b 1166,10	
NATURE AND QUANTITY OF GOODS (INCL. DIMENSIONS OR VOLUME) 10 DETAILS OF FURNITURE 0,0050 CBM			
PREPAID A 1166,10		PICKUP CHARGES B	
WEIGHT CHARGE C		DELIVERY CHARGES C MCC 10,40	
VALUATION CHARGE D		SHIPPER'S R.F.C. (subject to its charges in invoice)	
TOTAL OTHER CHARGES DUE AGENT 40,00		SHENKER OY, FINLAND SIGNATURE OF SHIPPER OR HIS AGENT 11	
TOTAL OTHER CHARGES DUE CARRIER 30,40		ENDORSED BY XX XX XX HELSINKI 12 13 14 15 (Date) (Place) at (Place)	
TOTAL PREPAID 1236,50		SIGNATURE OF FIRST CARRIER OR HIS AGENT 406 - 0000 0000	
TOTAL COLLECTY 1236,50		NO. 3 ORIGINAL FOR SHIPPER	
CONSIGNEE'S USE ONLY AT DESTINATION		CHARGES AT DESTINATION	
TOTAL UNLTD. CHARGES		TOTAL UNLTD. CHARGES	





		<b>LOMAKE Vienti</b> <b>N [2]</b>																																																														
<b>Tiedonantovelvollinen</b> FI 6666662-2 Import-Export Finland		<b>Tilastojakso</b> 2011-01		<b>Ilmoitusnumero ja tila</b> 11-11-041-EL0-001 <input type="checkbox"/> uusi																																																												
<b>Asiamies</b> FI 6666662-2 Import-Export Finland		<b>Viite ohje</b> <input type="text" value="EX1-322"/>																																																														
<b>Ilmoitus, jossa ei ole yhtään nimike-erää, tulkitaan nolailmoitukseksi.</b>																																																																
<b>Tavaranimike ohje</b> <input type="text" value="39231000"/> <input type="button" value="Hae"/>		<b>Tavarankuvaus (päivitä) ohje</b> 39231000: Rasiat, laatikot, m.l. sälelaatikot, kotelot ja niiden kaltaiset tavarat, tavaroiden kuljettamiseen tai pakkaamiseen, muovia																																																														
<b>Määrämaa ohje</b> <input type="text" value="EE - VIRO"/>																																																																
<b>Kauppatapahtuman luonne</b> <input type="text" value="11 - Suora osto/myynti"/>																																																																
<b>Kuljetusmuoto</b> <input type="text" value="1 - Merikuljetus (ml. auto- ja junalauttakuljetus)"/>																																																																
<b>Nettopaino ohje</b> <input type="text" value="485"/> kg <input type="checkbox"/> pakollinen		<b>Toinen paljous ohje</b> <input type="text"/>																																																														
<b>Laskutusarvo ohje</b> <input type="text" value="3315"/> EUR		<b>Tilastoarvo ohje</b> <input type="text"/> EUR																																																														
<b>Laskutusarvo muussa valuutassa ohje</b> <input type="text"/>		<b>Tilastoarvo muussa valuutassa ohje</b> <input type="text"/>																																																														
Syötä laskutus- ja tilastoarvot euroissa tai muussa valuutassa. Jos syötät arvon muussa valuutassa kuin euroissa, lasketaan euroarvo automaattisesti.																																																																
<input type="button" value="Lisää listaan"/> <input type="button" value="Poista listasta"/> <input type="button" value="Muuta valittua"/> <input type="button" value="Tyhjennä kentät"/>																																																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>#</th> <th>Nimike</th> <th>Mä»</th> <th>Kt</th> <th>Km</th> <th>Nettop.</th> <th>2. palj.</th> <th>yks.</th> <th>Laskutusarvo</th> <th>Tilastoarvo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>39189000</td> <td>BE</td> <td>11</td> <td>1</td> <td></td> <td>1125</td> <td>MTK</td> <td>14800</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>39172900</td> <td>DK</td> <td>11</td> <td>1</td> <td>1450</td> <td></td> <td></td> <td>9400</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>39232100</td> <td>SE</td> <td>11</td> <td>1</td> <td>9100</td> <td></td> <td></td> <td>32150</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>39231000</td> <td>EE</td> <td>11</td> <td>1</td> <td>485</td> <td></td> <td></td> <td>3315</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>--</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					#	Nimike	Mä»	Kt	Km	Nettop.	2. palj.	yks.	Laskutusarvo	Tilastoarvo	1	39189000	BE	11	1		1125	MTK	14800		2	39172900	DK	11	1	1450			9400		3	39232100	SE	11	1	9100			32150		4	39231000	EE	11	1	485			3315		4	--								
#	Nimike	Mä»	Kt	Km	Nettop.	2. palj.	yks.	Laskutusarvo	Tilastoarvo																																																							
1	39189000	BE	11	1		1125	MTK	14800																																																								
2	39172900	DK	11	1	1450			9400																																																								
3	39232100	SE	11	1	9100			32150																																																								
4	39231000	EE	11	1	485			3315																																																								
4	--																																																															
<b>Erien laskutusarvot yhteensä:</b> <input type="text" value="59665"/> EUR																																																																
<input type="button" value="Hyväksy ja lähetä"/> <input type="button" value="Tallenna lähettämättä"/> <input type="button" value="Palaa pääsivulle"/>																																																																

ALKUPERÄTODISTUS

LIITE 12

1 Consignor - Expéditeur - Expedidor VIEJÄ OY MAJURINKATU 7 02600 ESPOO FINLAND	No. 1057361	ORIGINAL
2 Consignee - Destinataire - Destinatario FURNITURE LTD 2-2-32 MINAMI AZABU MINATOKU 106-0047 TOKYO JAPAN	<b>EUROPEAN COMMUNITY</b> COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE - COMUNIDAD EUROPEA FINLAND  <b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b> CERTIFICAT D'ORIGINE - CERTIFICADO DE ORIGEN	
4 Transport details - Informations relatives au transport - Detos relativos al transporte (Optional) TRUCK SHIP	3 Country of Origin - Pays d'origine - Pais de origen EC / FI	
6 Item number, marks, numbers, number and kind of packages, description of goods  K 10487 LIVING ROOM FURNITURES	5 Remarks - Remarques - Observaciones	
	7 Quantity  50 PCS./ 300 KG (NET WEIGHT)	
8 THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No. 3 La autoridad infrascrita certifica que las mercancías abajo mencionadas son originarias del país que figura en la casilla no. 3  Place and date of issue; name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Lugar y fecha de expedición; designación, firma y sello de la autoridad competente		