

# VIENTITOIMINNAN KÄSIKIRJA

Case: Wipak Oy

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU  
Liiketalouden ala  
Tradenomi  
Yrittäjäyöspolku  
Opinnäytetyö  
Syösy 2010  
Piia Helminen

Lahden ammattikorkeakoulu  
Tradenomi

HELMINEN, PIIA:

Vientitoiminnan käsikirja  
Case: Wipak Oy

Yrittäjyyden opinnäytetyö,

71 sivua, 6 liitesivua

Syksy 2010

TIIVISTELMÄ

---

Opinnäytetyö toteutetaan Wihuri konserniin kuuluvan Wipak Oy:n toimeksiannosta. Työn tarkoitus on tehdä vientitoiminnasta kertova käsikirja Wipak Oy:n käyttöön. Työtä hyödynnetään Wipakin vientiassistenttien päivittäisessä työssä sekä uusien assistenttien perehdyttämisessä. Huolimatta siitä, että toimeksiantaja on Wipak Oy ja käsikirja on kirjoitettu toimeksiantajan vientiassistentin päivittäistä työtä silmällä pitäen, soveltuu se myös muiden alojen ja yritysten hyödynnettäväksi ja päivittäisen työn tueksi.

Alan sanastoa ja peruskäsitteitä avataan, joten käsikirja sopii myös alaa tuntemattomille lukijoille. Työssä esitellään lyhyesti toimeksiantajayritys, koska käsikirjaa käytetään myös perehdyttämisen välineenä. Opinnäytetyö sisältää yleistä tietoa viennistä, jotta lukijalle hahmottuu selkeä kokonaiskuva viennin eri vaiheista. Aluksi kerrotaan yleisesti Suomen vientitoiminnasta ja lähtökohdista, joita vienti edellyttää.

Rahoitus käydään läpi lyhyesti. Työssä käsitellään myös arvonlisäverotusta sekä viennin eri muodot ja jakeluportaat. Tavarankuljetus on olennainen osa vientiä, jonka vuoksi kansainväliset eri kuljetusmuodot on esitelty sekä niihin liittyvät toimituslausekkeet ja huolinta.

Perehtyminen vientiassistentin työhön toi esille, että erilaisten viennin asiakirjojen parissa työskentely on olennainen osa toimenkuvaa. Asiakirjojen laatiminen on haastavaa ja vaatii useasti muistinvirikystä, minkä vuoksi tässä työssä keskitytään niihin. Yrityksen vientialueiden lisääntymisen myötä laadittavien asiakirjojen määrä kasvaa ja niitä on osattava käyttää oikein.

Avainsanat: vienti, viennin asiakirjat, kansainvälinen kauppa, Incoterms

Lahti University of Applied Sciences  
Degree Programme in Business Studies

HELMINEN, PIIA

The Export Handbook  
Case: Wipak Oy

Bachelor's Thesis in Entrepreneurship 71 pages, 6 appendices

Autumn 2010

## ABSTRACT

---

The thesis was done for Wipak Oy which is part of Wihuri Group. The intention is to make an export handbook for Wipak Oy's use. The thesis will support Wipak's export assistant daily work and new assistant familiarization. Although the thesis is written to support Wipak Oy's export assistant's work, it is still compatible in other trades and companies' export workers to help them in their daily tasks.

The vocabulary and basic concepts will be explained, so the manual is also suitable for people who are unfamiliar with this business field. The thesis briefly describes Wipak Company because the manual is also used as a tool for orientation. The thesis includes useful and common information concerning export, so the reader can see the general view of export of different stages. The first part deals with general information about Finland's export activities and prerequisites that are needed in export actions.

The concept of financing is discussed briefly. The thesis addresses value added taxes (VAT) and export in various shapes and distributorships. The shipping of goods is an important part of exports, and because of that various international transportation forms as well as the Incoterms and forwarding are explained.

Becoming familiar with export assistant work pointed out that one of the most essential parts of the job is compiling a variety of export documents. Therefore documents are a salient part of the thesis and additionally composing various all kind of certificates and documents is challenging and refreshing one's memory is needed from time to time. As a company's export areas expand, the number of needed documents increases and the need to be able to use them correctly.

Key words: Export, Export documents, International Trade, Incoterms

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Opinnäytetyön rakenne ja toteutus	1
1.2	Toimeksiantajan esittely	3
2	VIENTI SUOMESSA	4
2.1	Tavaravienti	4
2.2	Palvelujen vienti	8
3	VIENTITOIMINNAN LÄHTÖKOHDAT	9
3.1	Kansainvälinen liiketoimintaympäristö	9
3.2	Yrityskohtaiset vientiedellytykset	10
3.3	Tuotekohtaiset vientiedellytykset	12
3.4	Markkinakohtaiset vientiedellytykset	12
3.5	Rahoituslähteet	13
4	ARVONLISÄVEROTUS VIENTIKAUPASSA	15
4.1	Arvonlisävero yhteisömyynnissä	15
4.2	Kauppa EU:n ulkopuolisiin maihin	17
5	VIENTITOIMINNAN ERI MUODOT JA JAKELUPORTAAT	18
5.1	Viennin eri muodot	18
5.2	Jakeluportaat	20
6	KANSAINVÄLISET KULJETUKSET	22
6.1	Maantiekuljetukset	22
6.2	Merikuljetukset	24
6.3	Rautatiekuljetukset	24
6.4	Lentokuljetukset	24
6.5	Pikarahtikuljetukset	25
6.6	Näytelähetykset	26
7	KANSAINVÄLISEN KAUPAN TOIMITUSLAUSEKKEET (INCOTERMS)	27
7.1	Kaikkiin kuljetusmuotoihin sopivat lausekkeet	28
7.2	Vesikuljetuksiin sopivat lausekkeet	31
8	HUOLINTA	35
8.1	Huolitsijan velvollisuudet ja tehtävät	35
8.2	Osatekijät	36

9	VIENNIN ASIAKIRJAT JA SOPIMUKSET	38
9.1	Kauppasopimus	38
9.2	Tarjous	40
9.3	Tilausvahvistus	43
9.4	Kauppalasku	45
9.5	Proformalasku	50
9.6	Pakkausluettelo	52
9.7	Konossementti	54
9.8	Alkuperätodistus	59
9.9	ATA carnet	62
10	ULKOMAANKAUPAN MAKSUTAVAT	63
10.1	Avoimet maksutavat	63
10.2	Vientiperittävä	65
10.3	Remburssi	66
11	YHTEENVETO	70
12	LÄHTEET	72
13	LIITTEET	75

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Opinnäytetyön rakenne ja toteutus

Vientitoiminnan käsikirja toteutetaan Wihuri konserniin kuuluvan Wipak Oy:n toimeksiannosta. Opinnäytetyön tuloksena syntynyt käsikirja hyödynnetään Wipakin vientiassistenttien päivittäisessä työssä sekä uusien työntekijöiden perehdyttämisessä.

Opinnäytetyö on suunnattu viennin parissa työskenteleville. Vientitoiminnan esittely alkaa perusasioista, jotta käsikirja sopii myös alaa tuntemattomammille luettavaksi. Lisäksi alan sanastoa työ sisältää siinä määrin, että se on helposti ymmärrettävä edellä mainitulle kohderyhmälle. Perusasioiden lisäksi työ sisältää hyvin yksityiskohtaista ja käytännönläheistä tietoa viennin asiakirjoista ja maksutavoista, joten se sopii jo alalla työskentelevienkin tiedon lähteeksi.

Suomi liittyi EU:n jäseneksi 1.1.1995, jonka jälkeen EU:n sisäiset kauppatahtumat on käsitelty yhteisö/sisäkauppana ja EU:n ulkopuolisille alueille eli niin sanottuihin kolmansiin maihin ulkokauppana. Tässä työssä viennistä puhuttaessa tarkoitetaan yleensä vientiä EU-alueen ulkopuolelle, koska tavara liikkuu vapaasti EU:n sisällä vapaakauppasopimuksen ansiosta. Ellei toisin mainita, viennillä myös tarkoitetaan tavaroiden siirtämistä pysyvästi EU:n ulkopuolelle, eikä niitä ole tarkoitus tuoda takaisin.

Ensin kerrotaan lyhyesti viennistä Suomessa. Tämän jälkeen vientitoiminnan lähtökohdista ja edellytyksistä, joten käsikirjasta on apua myös toimintansa kansainvälistämistä suunnitteleville yrityksille. Viennin rahoituslähteet käydään läpi lyhyesti. Rahoitus on oleellinen osa vientitoimintaa, mutta se ei kosketa vientiassistentin työtä kovinkaan läheisesti, jonka vuoksi tämä osio esitellään pääpiirteittäin.

Arvonlisäverotus ulkomaankaupassa poikkeaa kotimaankaupan arvonlisäverotuksesta, jonka vuoksi erovaisuudet kotimaankaupaan nähden on

syytä tuntea. Tämän vuoksi arvonlisäverotus vientikaupassa muodostaa oman kappaleensa. Vientitoiminnan eri muodot käydään läpi, sillä viennin parissa työskentelevien on hyvä hahmottaa kaikki eri vientimuodot sekä jakeluportaat, koska yritystoiminnan laajetessa nämä saattavat muuttua.

Tavaran siirtäminen fyysisesti viejältä ostajalle on tärkeä osa vientitoimintaa, jonka vuoksi kansainväliset kuljetusmuodot kuvataan jokainen erikseen. Kuljetuksiin olennaisesti liittyvät toimituslausekkeet esitetään 1.1.2011 voimaanastuvien Incoterms 2010 -toimituslausekkeiden mukaan. Uudet lausekkeet eroavat Incoterms 2000 -lausekkeisiin nähden, jonka vuoksi poikkeavuudet on eritelty erikseen ennen itse lausekkeitä. Incoterms -lausekkeet liittyvät myös viennin asiakirjojen merkintöihin sekä kauppasopimukseen, jonka vuoksi niiden käytön hallinta on tärkeää.

Toiseksi viimeisessä kappaleessa keskitytään viennin asiakirjoihin. Asiakirjat on pyritty esittelemään käytännön läheisesti ja selkokielisesti ja niitä havainnollistetaan lisäksi mallikappaleilla asiakirjakohtaisesti. Asiakirjat ovatkin haastava osa vientityötä, koska maakohtaiset vaatimukset muuttuvat jatkuvasti ja asiakirjojen tarve vaihtelee. Lisäksi yrityksen vientitoiminnan laajentuessa vaaditaan erilaisten asiakirjojen tuntemusta yhä enemmän. Tästä johtuen opinnäytetyön pääpaino on vientitoiminnan asiakirjoissa, jotta asiakirjojen tuntemus kasvaisi ja laadinta helpottuisi uusia asiakirjoja tarvittaessa.

Kuten edellä mainittiin, maakohtaiset asiakirjavaatimukset muuttuvat jatkuvasti ja näitä tietoja on hyvä päivittää esimerkiksi Finpron laivauskäsikirjasta. Jatkuvan muuttumisen vuoksi maakohtaiset vaatimukset ovat jätetty käsikirjan tarkastelun ulkopuolelle. Sen sijaan käsikirjassa on esitelty yleisimmät asiakirjat ja niiden laatimis- ja käyttöohjeet, minkä ansiosta käsikirjasta saa yksityiskohtaista tietoa tarvittavien asiakirjojen käyttöön liittyen.

Viimeisenä ennen yhteenvetoa käydään läpi erilaiset vientiin liittyvät maksutavat. Erityisen tarkasti näistä maksutavoista esitellään remburssi, jonka käyttäminen kaupan maksuvälineenä on usein vieras, mikäli sen käyttöön ei aiemmin ollut tarvetta.

## 1.2 Toimeksiantajan esittely

Wihuri Oy on suomalainen perheyrittäjä, joka työllistää lähes 5000 työntekijää. Toimintaa on jo yli 20 eri maassa ja yritys on edelleen saman perheen omistuksessa. Liiketoiminta alkoi Kaarinassa Hjalmar Aarnion toimesta 1901. (Wihuri Oy 2010)

Hjalmarin perustama Aarnio Oy fuusioitiin merenkulkuneuvos Antti Wihurin liiketoimintaan 1961. Antti Wihurin toiminta oli jo tällöin erittäin kansainvälistä ja se käsitti jo siihen aikaan yli 20 eri alan yritystä. (Wihuri Oy 2010)

Antti Aarnio-Wihuri on toiminut yrityksen pääomistajana seuraavassa sukupolvessa ja hänen visionsa johtivat Wihurin pakkausteollisuuden aloittamiseen 1969. Nykyään Wihuri toimii neljällä eri toimialalla, jotka ovat Wihuri Oy Aarnio, tekninen kauppa, pakkausteollisuus ja erityistoimialat. Erityistoimialoja ovat Jetflite Oy, joka on Pohjoismaiden johtavia yksityisiä lentopalveluja tarjoava yritys ja Wihuri Oy Power Products, joka maahantuo veneitä pienistä moottoriveneistä 46-metrisiin luksusjahteihin. Wihuri Oy Aarnio käsittää Metro tukut, joita 31 ympäri Suomea. (Wihuri Oy 2010)

Wihurin pakkausteollisuuden kaksi osaajaa ovat Wipak Euroopassa ja Winpak Pohjois-Amerikassa. Wipak ja Winpak ovat lähellä asiakasta, sillä tuotantolaitoksia on yli 20 kahdella eri mantereella, lisäksi myynti- ja asiakaspalvelukonttoreita Aasiassa, Australiassa ja Etelä-Amerikassa. Wipak valmistaa kalvoja elintarviketeollisuuden sekä terveyshuollon sovelluksiin. (Wihuri Oy 2010)

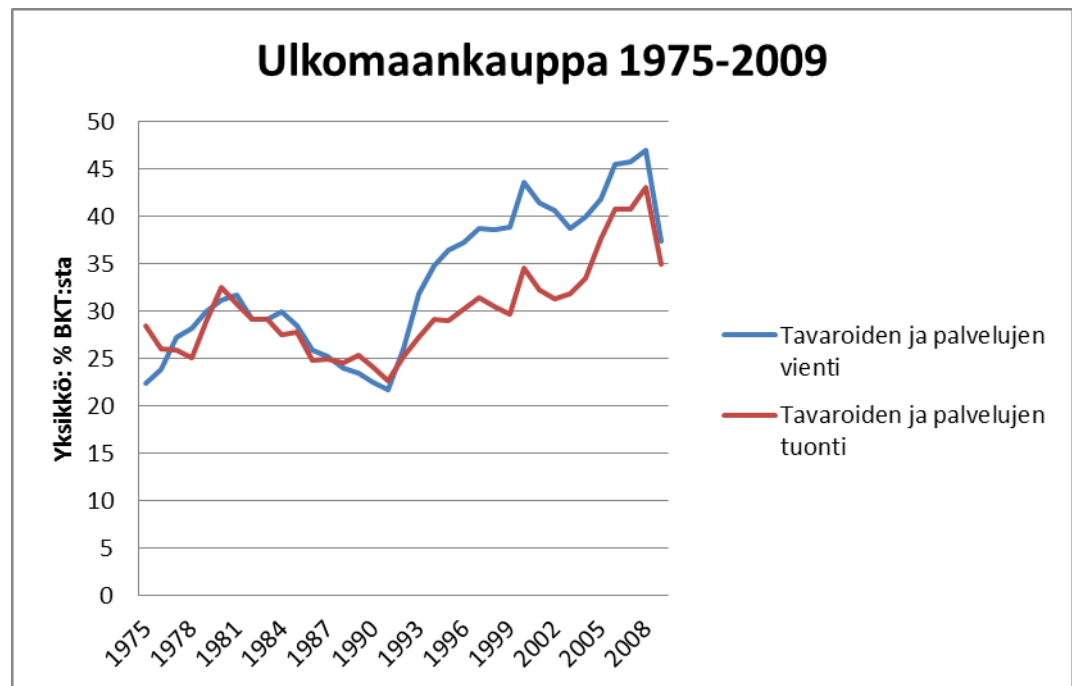


## 2 VIENNI SUOMESSA

### 2.1 Tavaravienti

Suomalaiset yritykset ovat kansainvälistyneitä ja viennin ohella yhä useammalla on toimintaa ja tuotantoa Suomen ulkopuolellakin. Kasvumarkkinoita haetaankin yhä enemmän myös EU:n ulkopuolelta. Ulkomaankauppa kattaa suuren osan Suomen bruttokansantuotteesta ja sen merkitys on korostunut viime vuosien talouden ylä- ja alamäissä. Kokonaisvienti on nelinkertaistunut 1990-luvun laman lukemista vuoteen 2008, kunnes vienti alkoi taantua. Vuonna 2009 maailmanlaajuisesti huonon taloudellisen tilanteen vallitessa, Suomen vienti supistui neljäsosalla. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2010)

Seuraavan sivun kuviossa näkyy ulkomaan kaupan kehitys vuosina 1975 - 2009. Sininen viiva kuvaa tavaroiden ja palveluiden vientiä ja punainen viiva tuontia. Yhdeksänkymmentäluvun lamaan saakka vienti ja tuonti ovat kehittyneet lähes samaa vauhtia, kunnes laman jälkeen vienti on lähtenyt vetämään hieman voimakkaammin. Vuonna 2008 taloudellisen tilanteen notkahtaessa kääntyivät vienti ja tuonti hieman laskuun. Kuvion tiedot ovat Tilastokeskuksen ja valtioneuvoston kanslian ylläpitämältä Findikaattori -sivustolta, jonne kyseiset tiedot on saatu Tilastokeskukselta ja Kansantalouden tilinpidolta.



Kuvio 1. Ulkomaankauppa Suomessa 1975 - 2009.

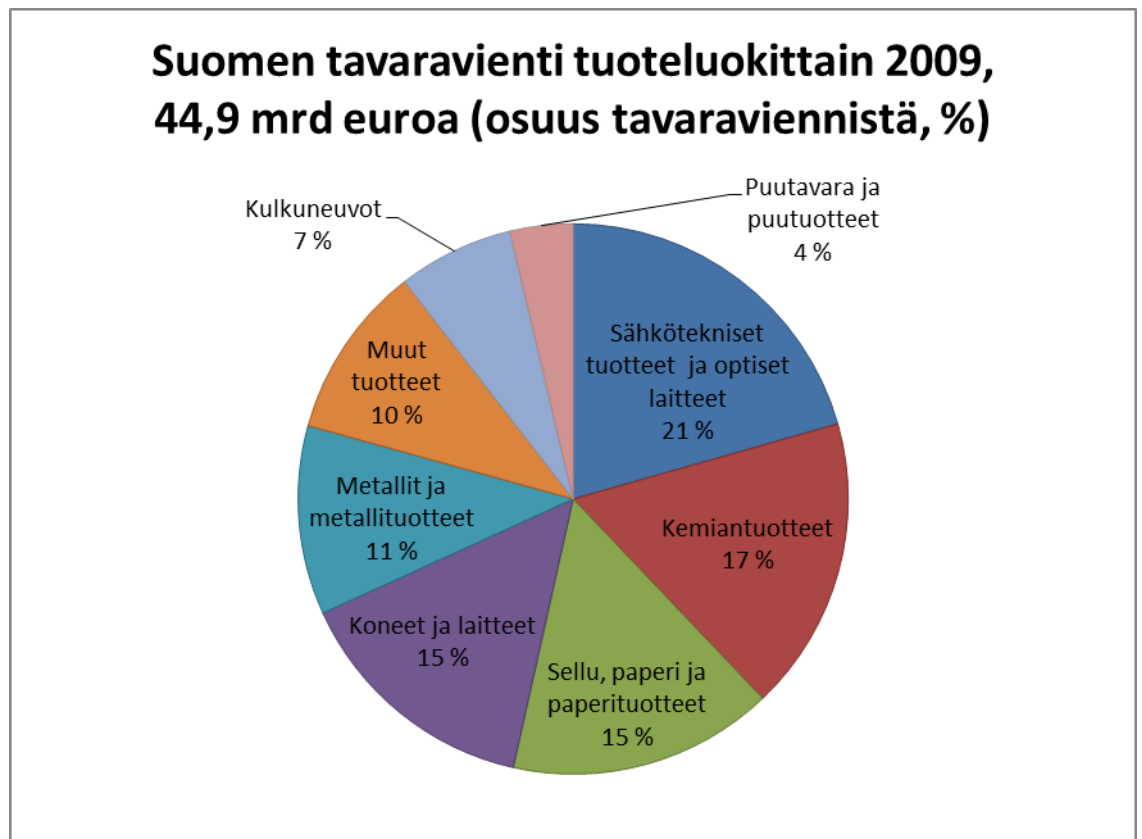
Tavaraviennin arvo oli 44,9 miljardia euroa vuonna 2009. Suomen viennistä 56 % eli yli puolet menee EU-maihin ja loput 44 % kolmansiin maihin. Tärkeimmät vientimaat vuonna 2009 olivat Saksa, Ruotsi ja Venäjä. Ennen Venäjä oli tärkein vientimaa, mutta nykyään kärkisijaa hallitsee Saksa. Saksan ja Ruotsin osuudet ovat noin 10 % molemmilla koko viennistä yhteensä, Venäjän vastaava osuus on laskenut 9 %:n. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2010)

#### Suomen tärkeimmät vientimaat 2009

	Mrd. euroa	Osuus, %
<b>Koko vienti</b>	44,9	100,0
<b>Saksa</b>	4,6	10,3
<b>Ruotsi</b>	4,4	9,7
<b>Venäjä</b>	4,0	9,0
<b>Yhdysvallat</b>	3,4	7,7
<b>Alankomaat</b>	2,6	5,8
<b>Iso-Britannia</b>	2,3	5,2
<b>Kiina</b>	1,8	4,1
<b>Ranska</b>	1,6	3,6
<b>Puola</b>	1,4	3,1

Kuvio 2. Suomen tärkeimmät vientimaat. (Findikaattori 2010)

Elinkeinoelämän keskusliiton, EK:n, mukaan vuonna 2009 Suomen tavaravienti jakautui alla olevan kuvion mukaan. Suurin osuus oli sähköteknisillä tuotteilla ja optisilla laitteilla. Seuraavana olivat kemiantuotteet ja sen jälkeen yhtä suurin osuukin metallit ja metallituotteet sekä koneet ja laitteet. Kulkuneuvot ja puutavara sekä puutuotteet haukkasivat pienimmät osuudet ja muita tuotteita oli kokonaistavaraviennistä kymmenesosa.



Kuvio 3. Suomen tavaravienti tuoteluokittain 2009.

Suomen vienti on suurten yritysten varassa eli se on hyvin suhdannealtis. 25 suuryritystä kannattelee ulkomaille suuntautuvaa tavarakauppaa, jonka arvo on puolet koko Suomen viennistä. Metsäteollisuuden UPM-Kymmene ja Stora Enso pitelevät kärkisijoja konepaja Wärtsilän kanssa. Vienti painottuu perinteiseen teollisuuteen, jonka rinnalle kaivataan myös kulutustavaroita ja luovien alojen sovelluksia. (Heikkinen 2010, 1)

Alla olevaan taulukkoon on listattu Talouselämän lokakuun 2010 tietojen perusteella 25 suurinta viejää sekä heidän sen hetkiset liikevaihtonsa.

<b>Sija</b>	<b>Nimi</b>	<b>Liikevaihto (milj. euroa)</b>	<b>Vienti (milj. euroa)</b>
1.	UPM-Kymmene	7 719	3 442
2.	Wärtsilä	5 260	3 114
3.	Stora Enso	8 945	2 761
4.	Metsäliitto	4 837	2 063
5.	ABB	2 273	1 619
6.	Outokumpu	2 611	1 336
7.	Finnair	1 838	919
8.	Rautaruukki	1 950	830
9.	Borealis Polymers	898	589
10.	Rolls-Royce	599	588
11.	Konecranes	1 671	488
12.	Fortum	5 435	385
13.	Valio	1 787	358
14.	Valtra	464	309
15.	Sappi Finland I	304	284
16.	Andritz	289	248
17.	Tellabs	279	248
18.	Sachtleben Pigments	207	196
19.	Luvata	1 541	192
20.	Planmeca	527	173
21.	Outotec	878	172
22.	Makita	214	169
23.	PKC Group	202	161
24.	Moventas	237	155
25.	Vaisala	232	154

Taulukko 1. Suomen 25 suurinta viejää.

## 2.2 Palvelujen vienti

Huolimatta siitä, että Suomen suurimmat viejät keskittyvät tavaroiden vientiin on tavaraviennin ohessa palveluiden vienti alkanut kasvattaa osaansa Suomen ulkomaankaupasta. Palvelukauppa on lähtenyt kansainvälisesti viime vuosina nousuun ja nykyään se muodostaa koko maailmankaupasta lähes viidesosan. Merkittävänä palvelutoimialoina kansainvälisellä tasolla voidaan mainita matkailu ja alati osuuttaan kasvattavat osaamisintensiiviset tekniset palvelut.

(Elinkeinoelämän keskusliitto 2010)

Suomen palvelujen viennin arvo oli vuonna 2009 lähes neljäsosa kaikista vientituloista. Suurimman osan palveluista muodostavat liike-elämän palvelut, joita ovat laki-, tilinpito- ja hallintopalvelut, mainonta ja markkinointitutkimukset, t & k -palvelut sekä arkkitehti- ja insinööripalvelut. Suomesta löytyy korkeaa teknologista osaamista ja insinööritaitoa, jonka vuoksi palveluviennille on tyypillistä näitä edellyttävät tekniset palvelut. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2010)

### 3 VIENTITOIMINNAN LÄHTÖKOHDAT

#### 3.1 Kansainvälinen liiketoimintaympäristö

Ulkomaisten kohdealueiden liiketoimintaympäristö on erilainen kuin kotimaan markkinoiden. Eroavuudet johtuvat osittain vientialueiden sijainnista, koska luonnollisesti kaukana toisistaan olevien kauppakumppanien liiketoimintaympäristöissä on enemmän eroa kuin esimerkiksi naapurimaiden välillä. Liiketoiminnan harjoittamisen edellytyksiin liittyy monia seikkoja, jotka voidaan jakaa pääryhmittäin seuraavasti: taloudellinen, rahoituksellinen, demografinen, tekninen, poliittinen, juridinen, kulttuurinen ja sosiaalinen ympäristö. (Karhu 2002, 11-12)

Edellä mainituista kahdeksasta pääryhmästä kukin vaikuttaa liiketoiminnan harjoittamisen edellytyksiin. Jokainen pääryhmä sisältää useita kannattavan liiketoiminnan saavuttamiseen vaikuttavia osatekijöitä, joita jaoteltu tarkemmin seuraavan sivun taulukkoon. Jaottelu mukailee Karhun luokittelua teoksessa Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja.

<b>Pääryhmä</b>	<b>Osatekijät</b>
Taloudellinen ympäristö	- julkinen ja yksityinen sektori
Rahoituksellinen ympäristö	- rahoitusmarkkinat - valuuttaolosuhteet
Demografinen ympäristö	- väestö - yrityskanta
Tekninen ympäristö	- teknologinen ympäristö - toim. ympäristön fyysiset ominaisuudet - luonnonympäristö
Poliittinen ympäristö	- hallintokoneisto - vallankäyttö - poliittinen ilmapiiri
Juridinen ympäristö	- oikeusjärjestelmä - oikeuslähteet - lainkäyttö
Kulttuurinen ympäristö	- näkyvä kulttuuri - näkymätön kulttuuri
Sosiaalinen ympäristö	- yhteiskunnan sosiaalinen rakenne - sosiaalinen hyvinvointi

Taulukko 2. Liiketoimintaympäristön lohkot.

### 3.2 Yrityskohtaiset vientiedellytykset

Vientitoiminnan aloittaminen uudessa maassa on pitkä prosessi, jonka aikana kohdemaasta kerätään mahdollisimman paljon tietoa ennen viennin aloittamista. Tietoa tarvitaan esimerkiksi kohdemaasta ja sen markkinoista, jotta mahdollisten virheiden ja väärin johtopäätösten riski pienenee. Kohdemaatuntemuksen lisäksi

yrittäjän on arvioitava omat voimavaransa ja niiden riittävyys vientitoiminnan käynnistämiseksi. (Selin 2004, 15-16)

Yrittäjän toimintamalli kotimaassa soveltuu harvoin käytettäväksi muilla markkina-alueilla. Yrittäjän on omaksuttava uusi toimintamalli, mikäli vientitoiminta aiotaan käynnistää. Uusille markkinoille suuntaaminen on haasteellista ja se kuluttaa paljon yrittäjän voimavaroja. Suuntaamisessa on lisäksi omat riskinsä, jotka on hyvä tiedostaa ennen uuden toiminnan aloittamista. Riskien minimoimiseksi uudet markkinat ja tuotteen vientikelpoisuus on kartoitettava huolellisesti.

(Selin 2004, 15-16)

Ennen viennin aloittamista on yrittäjän liikeidea käytävä läpi uudelleen ja pohdittava sopiiko vientitoiminta siihen. Tarvittaessa sitä voi täsmentää uuden strategian mukaiseksi. Liikeidea elää yritystoiminnan mukana ja sitä on kehitettävä jatkuvasti muuttuvan toiminnan mukana. Kun liikeidea on päivitetty vientiä tukevaksi, on yrittäjän arvioitava voimavaransa ennen viennin aloittamista. Voimavaroilla tarkoitetaan niin henkilöstöä ja sen tietotason riittävyttä kuin itse yritystoimintaakin. (Selin 2004, 16-17)

Liikeidean ja voimavarojen riittävyyden lisäksi on taloudellisen puolen oltava kunnossa, koska vientitoiminnan käynnistyskustannukset ovat merkittävät ja siihen käytetty raha ei ala tuottaa heti. Kustannuksia syntyy, mikäli tuotannolliset tekijät eivät ole riittävät ja tuotantokapasiteettia joudutaan lisäämään. Näiden lisäksi kuluja syntyy markkinaselvityksistä, myynninedistämisestä, matkakuluista, markkinoinnista ja mahdollisten ulkopuolisten asiantuntijoiden käytöstä. Henkilöstöltä vaaditaan myös kielitaitoa ja ulkomaankaupan osaamista. (Selin 2004, 17-18)



### 3.3 Tuotekohtaiset vientiedellytykset

Tuotteen kilpailuetu on suunnittelun lähtökohta. Vientimaan asiakkaiden vaatimukset ja odotukset tuotetta kohtaan ovat todennäköisesti erilaiset kuin kotimaanmarkkinoilla. On todennäköistä, ettei tuote kelpaa vientimaan markkinoille sellaisenaan vaan se saattaa vaatia muutoksia. Tavaran kuljetus ja pakkaus vaativat suunnittelua ja tuotteen on kestävä fyysisesti ostajalle saakka. Mikäli tuote vaatii asennusta, huoltoa, takuuta tai koulutusta asettaa se haasteita, sillä ulkomainen ostaja on kaukana. Tekijät, kuten kuljetus ja pakkaaminen nostavat tuotteen hintaa, joten tuotteen hintalaatu-suhteen on oltava kohdallaan. (Vientiopas 2003, 11–12)

### 3.4 Markkinakohtaiset vientiedellytykset

Ennen viennin aloittamista uuteen kohdemaan on hankittava tietoa sen kulttuurista, uskonnosta, perinteistä ja kielestä. Näiden lisäksi on tutustuttava maan poliittisiin ja taloudellisiin olosuhteisiin sekä verotukseen ja lainsäädäntöön. Vientimaan kaupanteon toimintatapojen sekä toimintaympäristöön vaikuttavien seikkojen, kuten tulevien markkinoiden koon ja kehittymisen, omaksuminen on edellytys kannattavalle kaupankäynnille. (Selin 2004, 38–39)

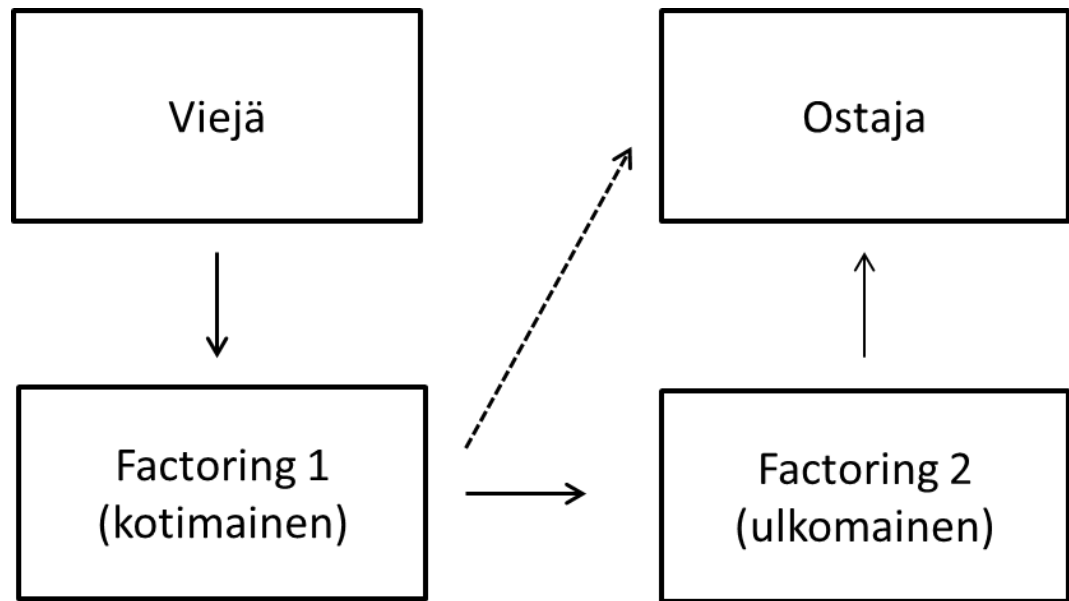
Yllämainittujen lisäksi kysynnän ja kilpailun kartoitus on tärkeää. Potentiaalisten asiakkaiden lukumäärä on hyvä ottaa selville. Näiden asiakkaiden ostohalukkuuden lisäksi on selvitettävä ostokyky, joka on olennaisen tärkeää esim. jos maan ostovoima on huomattavasti pieni. Näin ollen potentiaalisten asiakkaiden tulo- ja varallisuustasoon perustuva ostokyky rajoittaa kysynnän määrää. Kysynnän määrää rajoittaa myös uudella vientialueella vallitseva kilpailutilanne. Paikalliset yritykset saavat paikallisuudesta merkittävää kilpailuetua. (Karhu 2002, 27–28)

### 3.5 Rahoituslähteet

Aiemmin mainittuja vientitoiminnan käynnistyskustannuksia ja siihen käytetyn rahan hidasta tuottoa varten on olemassa erilaisia ulkomaankaupan rahoituslähteitä. Niistä valitsemalla yritys voi hallita korko- ja valuuttariskejään sekä lisätä maksuvalmiuttaan. Rahoitusmuodoista esitellään factoring ja forfaiting.

Factoring rahoitus muotoa käytetään maksuajallisissa kaupoissa, jotta alihankkijoille ja tavarantoimittajille saadaan maksettua ajallaan. Vientikaupan maksuviive johtuu vientitavaran tuotanto- ja kuljetuskuluista, joille saadaan vastinetta vasta ostajan maksettua tuotteista. Viiveestä voidaan päästä myymällä vientisaamiset factoring-yhtiölle, jolloin viejä saa heti käyttöönsä osan laskun loppusummasta. Yleensä määrä on 80 % loppusummasta ja loput saadaan vasta ostajan maksettua. Factoring-menettelyllä voidaan nopeuttaa saamisten maksatusta, mutta se on kallista rahoitusyhtiön kulujen ja palkkioiden vuoksi. Mikäli ostaja ei maksa laskua, siirtyy lasku takaisin viejälle. (Kananen 2009, 99)

Factoring rahoitus muotoa käytettäessä voidaan käyttää kahta yhtiötä; kotimaista ja ulkomaista. Seuraavan sivun kaaviosta näkyy factoring-menetelmän käytön kulku. Esimerkissä käytetään kahta factoring-yhtiötä, jolloin kotimainen yhtiö myy toimeksiannon edelleen kohdemaan factoring-yhtiölle. Katkoviiva kuvaa tilannetta, jolloin käytetään vain kotimaista factoring-yhtiötä. Se on edullisempaa, koska kotimainen yhtiö perii saamiset suoraan asiakkaalta eikä tarvitse maksaa kahden rahoitusyhtiön kuluja ja palkkioita. (Kananen 2009, 99–100)



Kuvio 4. Factoring kaupan rahoitusmuotona.

Forfaiting toimii lähes samalla tavalla kuin factoring rahoitusmuoto. Erona näissä on se, että forfaiting sopimukset tehdään yleensä arvoltaan hyvin suurista ja yksittäisistä kaupoista, jolloin viejä saa kauppahinnan kokonaan. Viejä ei myöskään joudu palauttamaan suoritusta tilanteessa, jossa ostaja ei maksa. Toiminta perustuu riskittömiin kaappoihin, joista ostaja on antanut vakuuden maksun suorituksesta. (Kananen 2009, 100-101)

## 4 ARVONLISÄVEROTUS VIENTIKAUPASSA

### 4.1 Arvonlisävero yhteisömyynnissä

Sisä- ja ulkokaupan arvonlisäverotus on erilaista ja lisäksi ne sisältävät erilaisia poikkeuksia ja säädöksiä, jotka tuottavat usein hankaluuksia. EU:n alueella sovelletaan yhtenäistä arvonlisäverojärjestelmää, kun taas tavaran vienti EU:n ulkopuolelle on verotonta. Erottelu kuulostaa selkeältä ja yksinkertaiselta, mutta se monimutkaistuu helposti esimerkiksi silloin, kun käydään kauppaa tavaroiden sijasta palveluista. (Selin 2004, 169-172)

Arvonlisävero on välillinen vero, joka on tarkoitettu kuluttajien maksettavaksi. Elinkeinonharjoittajat sisällyttävät veron myyntihintaan ja tilittävät sen valtiolle. Kuluttaja maksaa siis tuotteen hinnan lisäksi verokannan mukaisen veron, joka on yhtä suuri kuin myyjän valtiolle maksama vero. Ulkomaankaupassa tämä tarkoittaa sitä, että tavaroiden ja palvelun myynnistä kertyneet verotulot tilitetään pääsääntöisesti siihen valtioon, jossa lopullinen kulutus tapahtuu eikä esimerkiksi valtioon, jossa ne on tuotettu. Arvonlisäveroa sanotaankin kulutusveroksi, jota maksetaan tavaroiden ja palveluiden kulutuksesta. (Verohallinto 2010)

Sisäkaupalla tarkoitetaan EU:n jäsenvaltioiden välistä kauppaa, jota kutsutaan myös yhteisömyynniksi. EU-alueella tavaroiden ja palveluiden myynti toiseen jäsenvaltioon on verovapaata. Edellyttäen, että ostaja on omassa maassaan arvonlisäverovelvollinen, jolloin kauppalaskuun merkitään ostajan ja myyjän arvonlisäverotunnukset. Mikäli ostaja on arvonlisäverovelvollinen, voi myyjä vähentää myyntituotteiden hankinnasta aiheutuneet verot. (Selin 2004, 169)

EU:n tull- ja veroalue ovat kaksi eri käsitettä. Seuraavan sivun taulukkoon on listattu EU-maat ja maakohtaisesti kuuluuko maa tull- tai veroalueeseen vai molempiin. Lista on suoritettu Tullihallituksen kesäkuussa 2010 julkaisemien tietojen perusteella. Muutamilla mailla, kuten Ranskalla, Italialla ja Espanjalla, on maanosia, vesialueita tai saaria, jotka poikkeavat alla olevan taulukon tiedoista. EU:n ulkopuolisista maista Turkki, Andorra ja San Marino muodostavat tulliliiton

EU:n kanssa. Näissä tulliliitoissa on maakohtaisia rajoitteita, eli ne koskevat vain tiettyjen tuotteiden kauppaa. (Tullihallitus 2010)

<b>EU-maat</b>	<b>kuuluu EU:n tullialueeseen</b>	<b>kuuluu EU:n veroalueeseen</b>
Alankomaat	kyllä	kyllä (Euroopassa sijaitsevat alueet)
Belgia	kyllä	kyllä
Bulgaria	kyllä	kyllä
Espanja	kyllä	kyllä
– Kanariansaaret	kyllä	ei
– Ceuta ja Melilla	ei	ei
Irlanti	kyllä	kyllä
Italia	kyllä	kyllä
Itävalta	kyllä	kyllä
Kreikka	kyllä	kyllä
Kypros	kyllä	kyllä
Latvia	kyllä	kyllä
Liettua	kyllä	kyllä
Luxemburg	kyllä	kyllä
Malta	kyllä	kyllä
Portugali	kyllä	kyllä
Puola	kyllä	kyllä
Ranska	kyllä	kyllä
Romania	kyllä	kyllä
Ruotsi	kyllä	kyllä
Saksa	kyllä	kyllä
Slovakia	kyllä	kyllä
Slovenia	kyllä	kyllä
Suomi	kyllä	kyllä
Ahvenanmaa	kyllä	ei
Tanska	kyllä	kyllä
Tšekki	kyllä	kyllä
Unkari	kyllä	kyllä
Viro	kyllä	kyllä
Iso-Britannia ja Pohjois-Irlanti	kyllä	kyllä
Gibraltar	Ei	ei

Taulukko 3. EU:n tulli- ja veroalueeseen kuuluvat valtiot.

EU:n yhteisön tullialueella tarkoitetaan sitä, että pääsääntöisesti yhteisön kaikissa maissa kannetaan samat tullit ja yhteisön ulkopuolelta tuleviin tavaroihin kohdistetaan samat kauppapoliittiset toimenpiteet, esimerkiksi tuontikiintiö tai -rajoitus. Tullialueella sovelletaan siis yhteistä tulli- ja kauppapolitiikkaa EU:n ulkopuolisiin maihin nähden. Yhteisön veroalueella puolestaan tarkoitetaan yhtenäistä välillisen verotuksen eli arvonlisä- ja valmisteverotuksen yhteisölainsäädäntöä. Tulliliitossa taas jäsenvaltioiden kesken sovelletaan yhteistä kauppapolitiikkaa ja tulleja. Tulliliitto eroa kuitenkin yhteisön tullialueesta, koska tullimuodollisuuksista ei ole luovuttu toisin kuin tullialueella. (Tullihallitus 2010)

Tavarakauppaan ja palvelukauppaan sovelletaan erilaisia arvonlisäveroperiaatteita. Tämän vuoksi on tärkeä tietää, kumpi on kyseessä, koska joissain tapauksissa ero on häilyvä. Näitä tapauksia ovat esimerkiksi tavarantoimitus, jolloin on kyse palvelusta myynnin sijaan tai kyse saattaa olla kokonaisuudesta, joka muodostuu tavaroista ja palveluista, jolloin kunkin suoritteen arvonlisäverokohtelu muodostuu itsenäisesti. Verotusvaltio määräytyy erityyppisten palveluiden osalta eri perustein, joihin vaikuttavat muun muassa myyjän ja ostajan toimipaikan sijainti, ostajan arvonlisäverontunnisteen antamisvaltio ja palvelun suorituspaikka. (Pasanen 2005, 374, 409)

#### 4.2 Kauppa EU:n ulkopuolisiin maihin

Tavarantoimitus EU:n ulkopuolelle on verotonta, jolloin tuontitavarasta maksetaan ostajalle paikallinen arvonlisävero. Eli verotus tapahtuu siellä missä tavara kulutetaan. Verottomuus kuitenkin edellyttää sitä, että tavara luovutetaan ostajalle vasta yhteisön alueen ulkopuolella, jolloin myyjä tai kuljetusliike myyjän toimeksiannosta kuljettaa tavarantoimituksen yhteisön ulkopuolelle. Tavaraa ei saa luovuttaa ostajalle yhteisön alueella. On kuitenkin mahdollista luovuttaa verovapaasti tavara ostajan toimeksiannattamalle kuljetusyhtiölle, joka edellyttää tavarantoimituksen suorittamista suoraan yhteisöalueen ulkopuolelle. (Verohallinto 2010, 2-3)

## 5 VIENTITOIMINNAN ERI MUODOT JA JAKELUORTAAT

### 5.1 Viennin eri muodot

Vientitoiminnan aloittaminen on monia toimintamahdollisuuksia täynnä ja niiden valinta riippuu siitä mikä yritykselle parhaiten sopii. Vientimuodon valintaan vaikuttaa esimerkiksi yrityksen koko ja vientiosaaminen sekä vietävät tuotteet. Näiden lisäksi myös markkinakohtaisilla tekijöillä, kuten kilpailutilanteella, kysyntäpotentiaalilla ja liiketoimintaympäristön ominaispiirteillä on merkitystä vientimuotoa valittaessa. Yritystoiminnan laajentuessa ja osaamisen karttuessa saatetaan vaihtaa tai ottaa käyttöön uusia vientimuotoja.

( Selin 2004, 23; Karhu 2002, 88)

***Epäsuora vienti*** tarkoittaa vientiä välikäden kautta. Välikätenä voi toimia toinen vientiyritys, kauppahuone, vientiagentti tai -liike. Toiminta vastaa kotimaan-kauppaa, koska varsinaisen viennin hoitaa toinen yritys ja näin ollen vientiosaamista ei juurikaan tarvita. Epäsuora vienti on passiivisin tapa toimia kansainvälisillä markkinoilla ja se sopiikin pienelle yritykselle, koska vaatii vain pieniä panostuksia. (Selin 2004, 23)

***Suora vienti*** on vientiä ulkomaisen välittäjän kautta. Suora vienti edellyttää vientitietämystä, sillä viejä asioi suoraan ulkomaisen tahon kanssa. Ulkomaisena välittäjänä kohdemaassa voi toimia maahantuojaja, tukkuliike tai edustaja, jolloin käytännön vientitoiminnasta huolehtiminen on valmistajan vastuulla. Suoraa vientiä käytetään usein kulutustavarakaupassa, jotta voidaan tavoittaa mahdollisimman laaja asiakaskunta tehokkaasti. (Selin 2004, 23–24)

Epäsuoraan vientiin verrattuna suora vienti on pidemmälle menevä ja vaativampi vientimuoto. Suora vienti vaatii yritykseltä toiminnallisia ja taloudellisia resursseja, joita epäsuoraa vientiä harjoittaessa ei vaadita. Toiminnallisilla resursseilla tarkoitetaan henkilöstön osaamista ja tuotannollista kapasiteettia. Henkilöstön osaaminen korostuu, koska vientiä harjoitetaan ilman välikäsiä eli viejä suorittaa käytännön vientitoimet omatoimisesti. Tällöin henkilöstöltä

vaaditaan mm. kielitaidon ja ulkomaan markkinoiden tuntemuksen lisäksi vientikaupan sopimusten ja asiakirjojen tuntemusta. (Karhu 2002, 89–90)

Tuotanto- ja toimituskapasiteetin laajentaminen vaativat taloudellisia resursseja. Toimitettavat tavaraerät saattavat olla kysyntähuippujen aikaan suuria, jolloin tuotantokapasiteetin on oltava riittävä isojen erien valmistamiseen.

Toimitusvarmuuden takaamiseksi varastotilaa saatetaan myös joutua kasvattamaan. Taloudellisia resursseja vaatii myös mahdollinen henkilöstön palkkaaminen ja maksuajoista johtuva myyntisaamisten määrä. Näiden edellä mainittujen seikkojen vuoksi taloudellisiin voimavaroihin kohdistuvat vaatimukset ovat kovat ja niistä selviytyminen edellyttääkin yritykseltä vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta.

(Karhu 2002, 90–91)

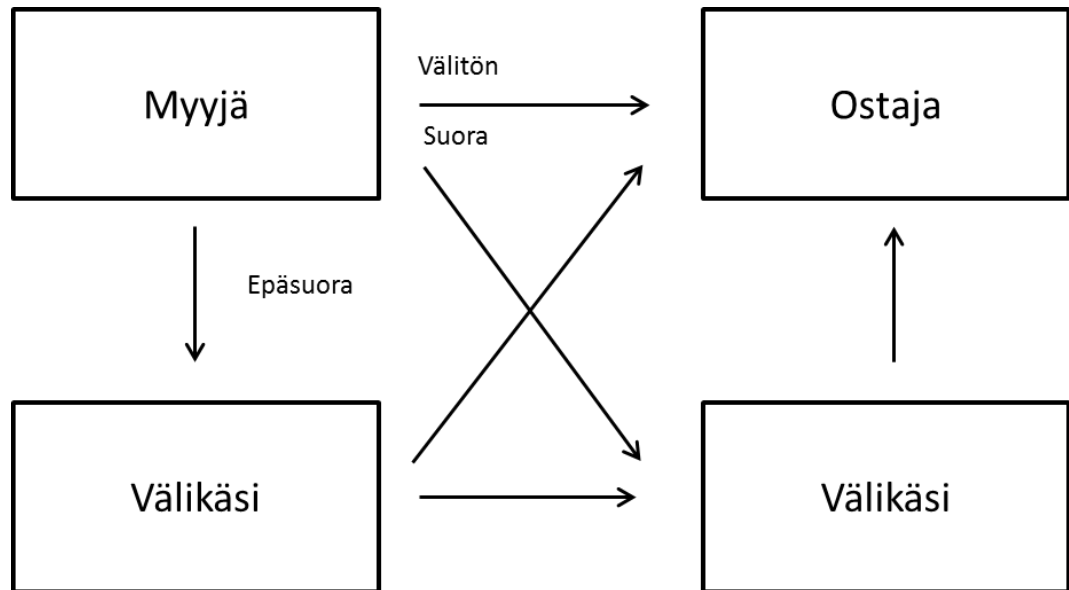
***Välittömässä viennissä*** yritys myy tuotteet suoraan ilman välikäsiä ulkomaiselle loppukäyttäjälleen. Välitön vienti vaatii aiemmista esitellyistä vientimuodoista eniten voimavaroja, mutta se tarjoaa mahdollisuuden suoriin asiakaskontakteihin. Useille yrityksille se onkin tehokkain tapa vientitoiminnan hoitamiseen, sillä välikädet jäävät pois ja yritys hoitaa itse myynnin, markkinoinnin ja asiakastapaamiset. (Selin 2004, 24)

Välitöntä vientiä voi harjoittaa kotimaasta käsin tai yrityksen ulkomaisen myyntikonttorin tai edustuston välityksellä. Vientimuotona sen käyttö on edullista silloin, kun toimitukset ovat määriltään tai arvoltaan suuria ja asiakkaita on vain muutama. Suuret vientierät asettavat huomattavia vaatimuksia yrityksen toiminnallisille sekä taloudellisille resursseille, kuten suorassa viennissäkin. Samaten henkilöstöltä edellytetään samoja kansainvälisen kaupan käytännön taitoja kuten suoraa vientiäkin harjoitettaessa. (Karhu 2002, 110–112)

Seuraavasta kaaviossa on kuvattu kaikki yllämainitut viennin muodot Karhun Kansainvälistä käsikirjaa mukaillen. Epäsuora vienti voi tapahtua yhden tai kahden välikäden kautta ennen kuin tavara saavuttaa ostajan. Suora vienti taas tapahtuu ulkomaisen välikäden kautta, joka myy viejän maahantuomat tavarat



ostajalle. Suorassa viennissä puolestaan ei välikäsiä ole lainkaan vaan tavara liikkuu suoraan myyjältä ostajalle ilman välikäsiä.



Kuvio 5. Vientitoiminnan erimuodot.

## 5.2 Jakeluportaat

Jakeluportaat ovat edellä mainittujen vientimuotojen niin sanottuja välikäsiä. Eli jos kyseessä ei ole välitön vienti voidaan käyttää jotain seuraavaksi tarkemmin esitellyistä viennin jakeluportaista epäsuoran tai suoran viennin välikäsinä.

**Agentti** on kauppaedustaja, joka toimii päämiehensä nimissä välittäen tämän tuotteita. Kauppaedustaja on yleensä itsenäinen elinkeinon harjoittaja. Suhde päämieheen määräytyy osapuolten välisen sopimuksen ja kauppaedustajia koskevan lainsäädännön perusteella. Agentilla ei ole toiminnassaan rahallista riskiä toisin kuin päämiehellä. Kauppaedustajan rooli on etsiä asiakkaita, joiden kanssa päämies solmii asiakassopimukset ja hoitaa maksuliikenteen. Agentti saa yleensä provision toteutuneesta myynnistä, joka on 3-15 % riippuen toimialasta, kohdemaasta ja agentin vastuusta. (Selin 2004, 66; Pasanen 2005, 123)

**Vientiliike** ostaa tavaran ja myy sen ulkomaiselle jakeluportaalle omalla hinnallaan ja omilla kaupan ehdoillaan. Vientiliikkeen käyttö vastaa siis

kotimaankauppaa, koska vientiliike on kotimainen toimija, joka hoitaa viennin vientiliikettä käyttävän yrityksen puolesta. Vientiliikkeellä on rahallinen riski toimintaa harjoittaessaan. Vientiliike voi myös toimia agenttina, jolloin se saa palkkionsa myynnistä provisiona. (Selin 2004, 67–68)

**Maahantuoj**a on itsenäinen yritys, joka ostaa tuotteita omaan lukuunsa ja myy niitä jakelutien seuraavalle portaalle. Seuraavana portaana on usein jälleenmyyjä, joka myy tavaran loppukäyttäjille. Maahantuojan toimintaan sisältyy rahallinen riski. Maahantuonti yritys hoitaa myös varastoinnin ja markkinoinnin. (Selin 2004, 68; Pasanen 2005, 137)

**Jälleenmyyjä** toimii myös omissa nimissään ja omaan lukuunsa kuten maahantuoj. Kauppasuhte pohjautuu jälleenmyyntisopimukseen, joka oikeuttaa jälleenmyyjän myymään tuotteita määrätyllä alueella määrätyn ajan. Jälleenmyyjä eroaa agentista olennaisesti, koska jälleen myyjä ostaa tuotteet päämieheltä ja myy omissa nimissään eteenpäin, kun puolestaan agentti etsii asiakkaita päämiehelle, joiden välille varsinainen kauppa syntyy. (Selin 2004, 68–69; Pasanen 2005, 137)

**Komissionääri** on itsenäinen yritys, joka toimii omissa nimissään omaan lukuunsa. Erona agenttiin komissionääri pitää varastoa, jonka päämies omistaa. Lisäksi komissionääri myy tavaran, toimittaa sen varastosta ja tilittää sovitun kauppahinnan päämiehelleen. Komissionääri on siis itsenäinen yritys, joka varastoi ja myy päämiehen tuotteita ulkomailla. (Selin 2004, 69)

## 6 KANSAINVÄLISET KULJETUKSET

Käsitteellä kuljetus tarkoitetaan tavaran siirtämistä paikasta toiseen, joko maa-, ilma- tai meriteitse. Tässä luvussa esitellään kansainväliset kuljetusmuodot, joita käytetään kun tavara viedään Suomen rajojen ulkopuolelle. Kuljetusmuodon valinnassa vaikuttavat yritykseen, lähetykseen ja kuljetusmuotoon liittyvät ominaisuudet. (Suomen kuljetusopas 2010)

Viejäyrityksen kuljetusmuodon valintaan liittyvät perusteet ovat toimiala, kuljetustarpeen säännöllisyys, toimitustiheys ja lähettäjän maantieteellinen sijainti. Lisäksi kuljetuksen koko ja arvo vaikuttavat sekä kuljetusetäisyys että määränpää, esimerkiksi saarivaltioon vietäessä rautatie- tai maantiekuljetuksen käyttö eivät ole mahdollista. Kuljetusmuotojen välillä on eroja kapasiteetin saatavuudessa, hinnassa, luotettavuudessa sekä nopeudessa ja nämä tekijät vaikuttavat myös valintaan. Kuljetusmuodoilla on etunsa ja heikkoutensa, jonka vuoksi kuljetusmuodon valinta on tehtävä tapauskohtaisesti. (Suomen kuljetusopas 2010)

### 6.1 Maantiekuljetukset

Maantiekuljetukset ovat Suomessa ja monessa muussakin maassa käytetyin kuljetusmuoto, koska palvelu ulottuu lähes kaikkialle kattavan maantieverkoston ansiosta. Lisäksi tiekuljetus on joustava ja kustannustehokas kuljetusmuoto. Suomi on sijaintinsa vuoksi keskittynyt vientiliikenteessä auto-laiva-auto - kuljetusketjuun. Suurin osa vientikuljetuksista tapahtuukin suuryksiköiden eli konttien ja trailereiden avulla, jotka siirretään satamissa laivoihin. (Hörkkö, Koskinen, Mattsson, Ollikainen, Reinikainen & Werdermann 2005, 346; Suomen kuljetusopas 2010)

Kansainvälisessä kuljetuksessa kuljetussopimus on vahvistettava rahtikirjalla. Rahtikirjoja on tehtävä kolme kappaletta, joista yksi on lähettäjän kappale, yksi vastaanottajan ja yksi kappale kulkee tavaran mukana. Seuraavan sivun listauksesta näkyvät tiedot, joita kotimaisen kuljetuksen rahtikirja edellyttää.

(Tiekuljetukset 2010)

- lähettäjän, rahdinkuljettajan sekä vastaanottajan nimet ja osoitteet
- lastauspaikka, päivämäärä sekä määräpaikka
- kollien lukumäärä sekä niiden erityismerkit ja numeroittain vastaava tavarankuvaus
- kokonaispaino
- (vaarallisen tavarankuvaus)

Kansainvälisessä kuljetuksessa rahtikirjaan tulee merkitä edellä mainittujen tietojen lisäksi:

- rahtikirjan tekopaikka ja -aika
- tavaralajin kuvaus
- pakkaustapa
- kuljetukseen liittyvät kustannukset kuten rahti, lisämaksut ja tullimaksut
- tulli- ja muita mahdollisuuksia varten ohjeet

Lähettäjä on vastuussa rahtikirjan tietojen oikeellisuudesta. Kuljettajan on ennen lastausta kuitenkin tarkistettava täsmäävätkö rahtikirjan merkinnät kollien lukumäärän ja merkintöjen kanssa. Tavarankuvaus ja pakkauskunto on myös rahdinkuljettajan tarkastettava ja mahdolliset niitä koskevat varaukset on merkittävä rahtikirjaan. Mikäli rahdin kuljettava ei ole tarkistanut edellä mainittuja asioita ja merkinnyt varauksia vastaanottaessaan tavarankuvausta on hän vastuussa vahingon tuottamuksesta. Rahtikirja toimii todisteena kuljetussopimuksen ehdoista ja siitä että rahdinkuljettaja on ottanut tavarankuvaus vastaan. Kuljettaja on myös vastuussa kuljetuksen viivästymisestä, mikäli tavarankuvaus ei luovuteta vastaanottajalle sovituksessa määräajassa. (Hörkkö ym. 2005, 347, 350)

## 6.2 Merikuljetukset

Merikuljetukset ovat käytetyin kuljetusmuoto kansainvälisissä kuljetuksissa, kun taas maantiekuljetuksia puolestaan käytetään eniten Suomen sisäisiin kuljetuksiin. Noin 95 % maailmankaupasta kulkee meriteitse. Rahti usein luokitellaan tavarán arvon perusteella eli mitä kalliimpi tavara sitä korkeampi yksikkörahti. Veloitusperusteena on tilavuus tai paino sen mukaan kumpi antaa suuremman rahdin. Rahdin veloitus perusteena voidaan käyttää myös arvotavaraa kuljetettaessa ad valorem -periaatetta, jolloin rahti määräytyy prosentteina tavarán arvosta. (Hörkkö ym. 2005, 324-325; Suomen kuljetusopas 2010)

Kuljetusasiakirjoina kappaletavarán merirahtikuljetuksissa käytetään konossementtia tai rahtikirjaa. Konossementti on kuitti vastaanotetusta tavarasta ja se esitellään tarkemmin luvussa 9. Merirahtikirjasta käytetään lyhennettä LWB eli Liner Waybill. Merirahtikirja todistaa, että rahdinkuljettaja on vastaanottanut tavarán asiakirjassa ilmoitetussa kunnossa. Merirahtikirja on sitoumus siitä, että tavara kuljetetaan määräpaikkaan ja luovutetaan siellä vastaanottajaksi nimetylle henkilölle. (Hörkkö ym. 2005, 332-333; Suomen kuljetusopas 2010)

## 6.3 Rautatiekuljetukset

Rautatiekuljetukset vievät tavarán KaukoItään saakka ja tarvittaessa meriosuudet taitetaan junalautalla. Kuljetussopimus syntyy, kun rautatie ottaa tavarán kuljetettavaksi ja vastaanottaa tavaraa koskevan rahtikirjan. Lähettäjä täyttää rahtikirjan, jonka on sisällettävä tiedot muun muassa lähettäjistä, vastaanottajasta ja kuljetettavan tavarán määrästä ja laadusta. Rahtikirjoja laaditaan useampi, joista tärkein kaksoiskappale, jonka haltija määrää tavarasta kuljetuksen aikana. (Hörkkö ym. 2005, 356; Suomen kuljetusopas 2010)

## 6.4 Lentokuljetukset

Lentokuljetus on kilpailukykyisin kuljetusmuoto, kun tavara on saatava mahdollisimman nopeasti perille ja välimatka on pitkä. Lentorahdin

hintarajoitukset sekä lähestyskohtaiset mitta- ja painorajoitukset ovat haittapuolina. Osittain korkea hinnan vuoksi lentorahtina kuljetetaan selkeästi arvokkaampaa tavaraa kuin muilla kuljetusmuodoilla. Erityisesti kuljetettavaksi soveltuvat tuotteet, jotka ovat kokoonsa ja massaansa nähden arvokkaita, säilyvyysajaltaan rajattuja tai kiireellisesti perille kuljetettavia. (Hörkkö ym. 2005, 360; Suomen kuljetusopas 2010)

Kuljetussopimuksena toimi lentorahtikirja, josta käytetään lyhennettä AWB sanoista Air Waybill. Käytännössä kuljetusyhtiö laatii kuljetussopimuksen, josta tehdään useita kopioita ja 3 alkuperäiskappaletta. Kansainvälisessä liikenteessä lentorahtikirja vahvistaa, että tavara on hyväksytty lentolähetykseksi ja se toimii lähettäjän vakuutuksena kuljetusehtojen noudatuksesta. Lisäksi se on tärkeä asiakirja tulli-, pankki- yms. toiminnoissa ja toimii kuittina suoritetusta rahti- ja vakuutusmaksusta. Lentorahtikirjalla on useita erilaisia tehtäviä lentokuljetuksissa, jonka vuoksi se onkin kuljetustapahtuman tärkein asiakirja. (Hörkkö ym. 2005, 361)

## 6.5 Pikarahtikuljetukset

Pikarahtikuljetukset ovat nimensä mukaan nopeita kuljetusmuotoja, jolloin tavaran kuljettaja toimittaa tavaran perille sovituksessa ajassa, joka muita on kuljetusmuotoja lyhyempi. Ydinpalveluna ovat lento- tai maakuljetukset sekä liitännäispalveluina nouto, vienti- tai tuontihuolinta sekä toimitus määränpäässä. Hinnoittelu muodostuu selkeästi yhdestä ainoasta summasta, joka kattaa kulut tavaran kuljetuksesta ovelta ovelle. (Suomen kuljetusopas 2010)

Pikarahtina kuljetetaan usein melko kevyitä muutaman kymmenen kilogramman painoisia lähetyksiä, johon koko pikarahtitoiminnan kannattavuus perustuu. Useasti osa kuljetuksesta taittuu lentokoneella. Pikalähetys kulkee lentäen Eurooppaan 1-2 vuorokaudessa, Pohjois-Amerikkaan 2-4 vuorokaudessa ja Itä-Aasiaan 3-5 vuorokaudessa. Suurimpia maailmanlaajuisesti toimivia pikarahtiyrityksiä, joita myös kuriiryhtiöiksi kutsutaan, ovat DHL, TNT, UPS

(United Parcel Service) sekä FedEx (Federal Express).  
(Suomen kuljetusopas 2010)

Kuljetussopimus syntyy, kun lähettäjä täyttää kuriiryhtiön rahtikirjan. Rahtikirjan numeron avulla lähetyksen seuranta on helppoa ja tarvittaessa tavarantoimittajan voi seurata lähetystä saman numeron avulla pikarahtiyhtiön Internet-sivustolta. Asiakirjalähetyksissä ja EU:n yhteisökaupoissa ei tarvita kauppalaskua. Ainoastaan tullattavissa lähetyksissä pitää olla kauppalasku, tavaratodistus ja muut vastaavat vientiasiakirjat. Usein asiakirjat ovat helposti laadittavissa käytettävän kuriiryhtiön Internet-sivuilla lähetyksenhallintaohjelman avulla, jonka ansiosta lähettäminen on helppoa ja nopeaa.  
(Hörkkö ym. 2005, 374; TNT Holding B.V. 2008)

#### 6.6 Näytelähetykset

Näytteitä voi lähettää useimpiin maihin tullitta. Näytteet ovat yleensä vastaanottajalle maksuttomia, jolloin laskuna käytetään proforma -laskua. Proforma esitellään tarkemmin luvussa 9. Muuten näytelähetys vaatii samat asiakirjat kuin normaalilähetyksetkin. (Selin 2004, 219)

## 7 KANSAINVÄLISEN KAUPAN TOIMITUSLAUSEKKEET (INCOTERMS)

Kauppasopimuksessa voidaan tarkasti määritellä myyjän ja ostajan velvollisuudet tavaran toimituksessa. Vaihtoehtoisesti voidaan käyttää yleisesti tunnettuja kansainvälisen kaupan toimituslausekkeitä, jotka määrittelevät osapuolten velvollisuudet. Toimituslausekkeiden käyttäminen ei ole ehdotonta ja siksi niitä voidaan kutsua kansainvälisen kaupan vapaaehtoisiksi pelisäännöiksi. Tässä luvussa esitellään maailman laajuisesti käytössä olevat Incoterms -toimituslausekkeet, jotka ovat Kansainvälisen kauppakamarin (International Chamber of Commerce, ICC) laatimat. (Räty 2006, 10-11, 17)

Incoterms -toimituslausekkeet ovat yksinkertaisesti kansainvälisessä kaupassa käytettävien kauppatapojen määritelmiä, joista kullakin on oma nimi ja lyhenne. Näitä käyttämällä on kaupan osapuolten helppo sopia vastuista tavaran toimittamiseen liittyen. Incoterms -lausekkeet eivät kovin yksityiskohtaiset, koska ne soveltuvat kaiken aineellisen tavaran kauppaan. Ne eivät myöskään ole itsenäisiä sopimuksia vaan osa myyjän ja ostajan välistä kauppasopimusta, joilla keskinäisistä velvoitteista tavaran toimitukseen liittyen sovitaan.

Toimituslausekkeet eivät sido myyjän ja ostajan lisäksi muita osapuolia, kuten esimerkiksi rahdinkuljettajaa, jota puolestaan sitovat kuljetusehdot tai -sopimus. (Räty 2006, 17-18; Hörkkö ym. 2005,428)

Seuraavissa luvuissa esitellään uudistuneet Incoterms 2010 -lausekkeet, jotka astuvat voimaan 1.1.2011. Lausekkeisiin tehdään aika ajoin muutoksia talouden, tekniikan ja lainsäädännön kehityksen vuoksi. Edellinen uudistus oli Incoterms 2000. Uudet Incoterms 2010 -muutokset oikein käytettynä tehostavat logistiikkaa, vähentävät riskejä sekä tuovat kustannussäästöjä. Incoterms 2010- ehdot sisältävät kaksi uutta lausekettä DAT (toimitettuna terminaalissa) ja DAP (toimitettuna määräpaikalle), jotka korvaavat vanhat DAF, DES, DEQ ja DDU-lausekkeet. Lisäksi perinteisen FOB-lausekkeen sisältöä on tarkennettu. (Räty 2006, 14, 16; Keskuskauppakamari 2010; International Chamber of Commerce 2010, 6)



Uudistuksien myötä myös Incoterms -lausekkeiden määrä on pienentynyt entisestä kolmestatoista yhteentoista. Lausekkeet voidaankin luokitella kahteen ryhmään sen perusteella minkä kuljetusmuotojen kanssa ne sopivat käytettäväksi. Samaa jaottelua on käytetty myös tässä työssä, jonka vuoksi ensin esitellään seitsemän kaikkiin kuljetusmuotoihin sopivaa lauseketta. Neljä viimeistä lauseketta puolestaan muodostavat niin sanotut merilausekkeet. (International Chamber of Commerce 2010, 7)

### 7.1 Kaikkiin kuljetusmuotoihin sopivat lausekkeet

**EXW** eli **Ex Works** lauseke sopii kaikille kuljetusmuodoille ja sitä käytetään yleensä kotimaan kaupassa. Kansainväliseen kauppaan parempi vastaava lauseke on yleensä FCA, joka esitellään myöhemmin. Ex Works on kauppatapana myyjän kannalta hyvin yksinkertainen. Myyjän ei tarvitse kuin pakata tavara kuljetuksen edellyttämällä tavalla, jos se on alalla tavanomaista ja jos myyjä on ollut ennen kauppasopimuksen kirjoittamista tietoinen miten ja minne tavara kuljetetaan. Ostaja hoitaa lastauksen sekä vientimuodollisuudet. Myyjä siis toimittaa tavaran ostajalle asettamalla sen ostajan käytettäväksi sovitussa paikassa. Tämän jälkeen ostaja vastaa kaikista kustannuksista sekä riskeistä. (International Chamber of Commerce 2010, 15; Rätty 2006, 28-29)

**FCA** eli **Free Carrier/Vapaasti rahdinkuljettajalla** sopii kaikkiin kuljetusmuotoihin ja yhdistettyihin kuljetuksiin. Lauseke tarkoittaa sitä, että myyjä toimittaa tavaran luovuttamalla sen ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle myyjän tiloissa tai muussa nimetyssä paikassa. Toimituskohta on täsmennettävä mahdollisimman tarkasti, sillä siinä kohtaa riski siirtyy ostajalle. Mikäli myyjä luovuttaa tavaran ostajalle toimitiloissaan, on toimituspaikaksi nimettävän myyjän osoite. Jos toimitus tapahtuu muualla kuin myyjän toimitiloissa, on toimituspaikka osoitettava tarkasti. FCA -lausekkeen käyttö edellyttää, että myyjä vientiselvittää tavaran ja tuontiselvitys puolestaan kuuluu ostajalle. (International Chamber of Commerce 2010; Rätty 2006, 33)

Käytännössä FCA -lauseketta käytettäessä ostaja tai ostajan alihankkijana toimiva rahdinkuljettaja noutaa tavaran myyjän luota ja myyjä hoitaa lastauksen. Jos toimituspaikaksi on sovittu esimerkiksi ostajan rahdinkuljettajan terminaali, kuljettaa myyjä tavaran sinne. Ostaja vastaa kaikista tavaralle aiheutuvista vahingoista sen jälkeen kun tavara on toimitettu ostajan nimeämälle kuljettajalle tai muulle henkilölle. Tämä edellyttää, että toimitus on saapunut osapuolten sopimaan paikkaan sovittuna aikana.

(International Chamber of Commerce 2010, 24, 27; Rätty 2006, 35-36)

**CPT** eli *Carriage Paid To/Kuljetus maksettuna* sopii kaikille kuljetusmuodoille ja yhdistettyihin kuljetuksiin. Lauseke tarkoittaa, että myyjä luovuttaa tavaran nimeämälleen rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle sovituissa paikassa. Myyjä solmii kuljetussopimuksen ja maksaa rahdin sovittuun määräpaikkaan, ei kuitenkaan ostajalle saakka. Myyjän toimitusvelvollisuus täyttyy, kun tavara luovutetaan rahdinkuljettajalle. (International Chamber of Commerce 2010, 33)

Lausekkeella on kaksi kriittistä pistettä, koska riski siirtyy ja kustannukset jakaantuvat eri kohdissa. Myyjä maksaa rahdin sovittuun määränpäähän saakka, mutta myyjän riski siirtyy ostajalle, kun tavara luovutetaan rahdinkuljettajalle. Tässä rahdinkuljettajalla tarkoitetaan myyjän nimeämää rahdinkuljettajaa eikä ostajan rahdinkuljettajaa, joka kuljettaa tavaran sovituista määränpäähän ostajalle. Näin ollen myyjä maksaa rahdista vaikka riskit siirtyvät ostajalle jo kuljetusketjun alkuvaiheessa. Tavaran vientiselvitys kuuluu myyjälle, kun taas tuontiselvitys puolestaan kuuluu ostajalle. (International Chamber of Commerce 2010, 33)

**CIP** eli *Carriage and Insurance Paid to/Kuljetus ja vakuutus maksettuna* eroaa edellisestä CPT-lausekkeesta vakuutuksen osalta. Muutoin lausekkeet ovat samanlaiset ja CIP sopii kaikille kuljetusmuodoille ja yhdistetyille kuljetuksille. Lausekkeessa myyjä luovuttaa tavaran nimeämälleen rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle sovituissa paikassa. Paikan sopiminen ei kuitenkaan ole välttämätöntä. Myyjä sopii kuljetussopimuksen ja maksaa tavaran kuljetuksesta aiheutuneen rahdin sovittuun määräpaikkaan. Sovittu määräpaikka voi olla esimerkiksi ostajan lähisatama, josta ostajan rahdinkuljettaja kuljettaa tavarat perille.

(International Chamber of Commerce 2010, 41)

CIP -lauseketta käytettäessä myyjä vakuuttaa tavarankuljetuksen ajaksi aina ostajalle saakka. Vakuutukseksi riittää vähimmäislausekkeen mukainen tavarankuljetus, ellei laajemmasta vakuutusluovutuksesta ole erikseen sovittu.

Lausekkeella on kaksi kriittistä pistettä johtuen siitä, että riski siirtyy eri paikoissa missä kustannukset jakaantuvat. Eli myyjä kustantaa rahdin sovittuun määräpaikkaan asti vaikka myyjän riskit siirtyvät ostajalle jo kuljetusketjun alkuvaiheessa, jolloin myyjä luovuttaa tavarankuljetuksen nimeämälleen rahdinkuljettajalle. Tässäkin lausekkeessa vientiselvitykset kuuluvat myyjälle ja tuontiselvitykset ostajalle. (International Chamber of Commerce 2010, 41)

**DAT** eli *Delivered At Terminal/Toimitettuna terminaalissa* on toinen uusista toimituslausekkeista. Se sopii kaikille kuljetusmuodoille ja yhdistetyille kuljetuksille. Lausekkeen nimen mukaan myyjä toimittaa tavarankuljetuksen terminaalisiin ja purkaa tavarankuljetuksen määräpaikalla. Myyjä on vastuussa riskeistä tähän saakka, jolloin ne siirtyvät ostajalle.

(International Chamber of Commerce 2010, 53)

DAT -lauseketta käytettäessä osapuolien on syytä täsmentää terminaalinen ja jos mahdollista siellä sijaitseva toimituskohta, jonne myyjä purkaa tavarankuljetuksen. Paikan tarkka määrittely on tärkeää, koska riskit siirtyvät siinä kohtaa myyjältä ostajalle. Myyjän tekee myös kuljetussopimuksen kyseiseen paikkaan saakka, josta ostajan rahdinkuljettaja hoitaa tavarankuljetuksen eteenpäin. Myyjä siis maksaa rahdin määräpaikkaan asti. Lausekkeen käyttö edellyttää myös, että myyjä vientiselvittää tavarankuljetuksen ja tuontiselvitys kuuluu ostajalle. Myyjän ei tarvitse vakuuttaa tavarankuljetusta.

(International Chamber of Commerce 2010, 53-54)

**DAP** eli *Delivered At Place/Toimitettuna määräpaikalle* on toinen uusi toimituslauseke edellä mainitun DAT:n lisäksi. DAT:n tapaan se soveltuu kaikille kuljetusmuodoille ja yhdistetyille kuljetuksille. DAP -lausekkeen mukaan myyjä toimittaa tavarankuljetuksen ostajan käytettäväksi nimetylle määräpaikalle.

(International Chamber of Commerce 2010, 61)

Päinvastoin kuin DAT:ssa myyjä ei pura tavaraa. Määräpaikalle asti myyjä on vastuussa kaikista riskeistä, kunnes ne siirtyvät ostajalle. Määräpaikan toimituskohta on syytä täsmentää, sillä riskit siirtyvät siinä kohtaa. Myyjä solmii myös kuljetussopimuksen juuri sovittuun määräpaikkaan asti eli myyjä maksaa rahdin sinne saakka. Vakuutusvelvollinen myyjä ei kuitenkaan ole. Myyjän tulee vientiselvittää tavara tarvittaessa ja mahdollinen tuontiselvitys kuuluu automaattisesti ostajalle. (International Chamber of Commerce 2010, 61-62)

**DDP** eli *Delivered Duty Paid/Toimitettuna tullattuna* -lauseke sopii kaikille kuljetusmuodoille sekä yhdistetyille kuljetuksille. Lyhyesti DDP tarkoittaa, sitä että myyjä toimittaa tavarat ostajalle nimettyyn määräpaikkaan, jossa tavara puretaan ostajan toimesta. Myyjä hoitaa vienti- ja tuontiselvitykset ja niihin liittyvät kustannukset. Myyjä vastaa riskeistä määräpaikkaan saakka, jossa tavara luovutetaan ostajalle. Kuljetussopimus on myös solmittu myyjän toimesta kyseiseen määräpaikkaan saakka, jonne asti myyjä vastaa myös tavarat rahtikuluista. Myyjän velvollisuuksiin ei kuulu tavarat vakuuttaminen. (International Chamber of Commerce 2010, 69-70)

## 7.2 Vesikuljetuksiin sopivat lausekkeet

**FAS** eli *Free Alongside Ship* sopii ainoastaan vesitiekuljetukseen. Lauseketta käytettäessä myyjä toimittaa tavarat ostajan määräämän aluksen laiturille nimetyssä laivaussatamassa. Myyjän vastuu riskeistä siirtyy ostajalle, kun tavara on aluksen vierellä. Tästä eteenpäin ostaja vastaa riskeistä ja kaikista sen jälkeisistä kustannuksista. (International Chamber of Commerce 2010, 79)

Nimetyt sataman lastauspaikka on syytä määrittää mahdollisimman tarkasti, koska kustannukset ja riskit ovat myyjän vastuulla siihen saakka. Jos tavara on kontitettu, ei FAS -lauseke sovi käytettäväksi, koska tällöin myyjä luovuttaa kontin rahdinkuljettajalle sisämaan terminaalissa eikä aluksen vierellä. Kontitetun tavarat kaupassa kannattaa käyttää toimituslausekeena FCA:a. FAS -lausekkeen käyttö ei edellytä myyjä vakuuttamaan tavaraa eikä suorittamaan tuontiselvityksiä.

Vientiselvitykset sen sijaan kuuluvat myyjälle, jos se on tarpeen.

(International Chamber of Commerce 2010, 79-80)

**FOB** eli *Free On Board/Vapaasti aluksessa* on toimituslauseke, joka sopii ainoastaan vesitiekuljetukseen. Lausekkeessa myyjä toimittaa tavaran ostajan nimeämään alukseen. Riski tavaran vaurioitumisesta siirtyy myyjältä ostajalle tavaran ollessa aluksessa. Myyjä vastaa kustannuksista, kunnes tavara on laivassa, jonka jälkeen ostaja vastaa kaikista sen jälkeisistä kustannuksista. Riskit ja kustannukset jakaantuvat siis samassa kohtaa. Myyjällä ei ole velvoitetta vakuuttaa tavaraa eikä tehdä tuontiselvitystä. Tuontiselvityksen hoitaa ostaja ja vientiselvityksen myyjä. (International Chamber of Commerce 2010, 87)

**CFR** eli *Cost And Freight/Kulut ja rahti maksettuna* lauseketta käytetään vain merikuljetuksissa. CFR -lausekkeen mukaan myyjä toimittaa tavaran alukseen, jonka jälkeen vastuu riskeistä siirtyy ostajalle. Myyjä maksaa kulut ja rahdin määräsätamaan asti. Näin ollen riski siirtyy ja kustannukset jakautuvat eri paikoissa, koska riski siirtyy ostajalle jo kuljetusketjun alussa vaikka myyjä maksaa kuljetuksen määräsätamaan saakka. Myyjän toimitusvelvollisuus täyttyy, kun tavara on luovutettu kuljetettavaksi määräsätamaan. Määräsätama ja laivaussatama on syytä määrittää tarkasti sopimuksessa, koska ne ovat kriittiset pisteet riskien ja kustannusten suhteen. CFR -lauseke ei sovellu käytettäväksi, jos tavara on konteissa. Niissä tapauksissa lausekkeeksi soveltuu CPT. Myyjän velvollisuuksiin ei kuulu tavaran vakuuttaminen eikä tuontiselvitys. (International Chamber of Commerce 2010, 95-98)

**CIF** eli *Cost Insurance and Freight/Kulut, vakuutus ja rahti maksettuna* kuuluu merilausekkeiden ryhmään, kuten kolme yllä esiteltyä lauseketta. Lauseke tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran alukseen, jonka jälkeen riski tavaran vaurioitumisesta siirtyy ostajalle. Vaikka riski siirtyy ostajalle, maksaa myyjä silti rahdin sovittuun määräsätamaan saakka. Erona edelliseen CFR -lausekkeeseen myyjä maksaa rahdin lisäksi myös vakuutuksen. Muiden merilausekkeiden tapaan myyjä hoitaa vientiselvityksen ja tuoja eli ostaja tuontiselvityksen. (International Chamber of Commerce 2010, 105-106)

Seuraavalla sivulla on taulukko, jossa on yhteenveto Incoterms -lausekkeista. Taulukkoon on kerätty kaikki lausekkeet ja niiden keskeisimmät tiedot. Yhteenvedosta käy ilmi minkä kuljetusmuotojen kanssa lausekkeet sopivat käytettäväksi. Lisäksi lausekkeiden kriittiset pisteet, eli riskien siirtyminen ja kustannusten jakautuminen, on kuvattu lyhyesti. Kuljetuksen osapuolista, myyjästä ja ostajasta, käytetään lyhenteitä M ja O. Viimeiset kolme saraketta kertovat kummalle osapuolelle kuuluu kuljetuksen vakuuttaminen, vienti- ja tuontiselvitys. Taulukon tiedot perustuvat Kansainvälisen kauppakamarin julkaisemaan Incoterms 2010 -kirjaan.

<b>Lause- ke</b>	<b>Sopivat kuljetus- muodot</b>	<b>Riskien ja kustannusten jakautuminen</b>	<b>Vakuu- tus</b>	<b>Vienti- selvitys</b>	<b>Tuonti- selvitys</b>
<b>EXW</b>	Kaikki	Myyjä toimittaa tavarán ostajan käytettäväksi tiloissaan tai muussa sovitussa paikassa. Riskit ja kustannukset jakautuvat luovutus paikassa.	O	Kv- kuljetuksis- sa yleensä FCA	Kv- kuljetuksis- sa yleensä FCA
<b>FCA</b>	Kaikki	Myyjä toimittaa tavarán ostajan käytettäväksi tiloissaan tai muussa sovitussa paikassa. Riskit ja kustannukset jakautuvat luovutus paikassa.	O	M	O
<b>CPT</b>	Kaikki	Myyjä luovuttaa tavarán nimeämälleen rahdinkuljettajalle. Riski siirtyy ostajalle luovutus vaiheessa, vaikka myyjä maksaa rahdin sovittoon määräpaikkaan saakka.	O	M	O
<b>CIP</b>	Kaikki	Myyjä luovuttaa tavarán nimeämälleen rahdinkuljettajalle. Riski siirtyy ostajalle luovutus vaiheessa, vaikka myyjä maksaa rahdin ja vakuutuksen sovittoon määräpaikkaan saakka.	M	M	O
<b>DAT</b>	Kaikki	Myyjä kuljettaa tavarán terminaaliin ja purkaa sen, jonka jälkeen riski ja kustannukset siirtyvät ostajalle.	O	M	O
<b>DAP</b>	Kaikki	Myyjä kuljettaa tavarán sovittoon määräpaikkaan, jonka jälkeen vastuu tavarán purkamisesta, riskeistä ja kustannuksista siirtyy ostajalle.	O	M	O
<b>DDP</b>	Kaikki	Myyjä kuljettaa tavarán sovittoon määräpaikkaan, jonka jälkeen vastuu tavarán purkamisesta, riskeistä ja kustannuksista siirtyy ostajalle.	O	M	M
<b>FAS</b>	Meri	Myyjä kuljettaa tavarán aluksen vierelle, jonka jälkeen ostaja vastaa riskeistä ja kustannuksista.	O	M	O
<b>FOB</b>	Meri	Myyjä toimittaa tavarán alukseen, jonka jälkeen ostaja vastaa riskeistä ja kustannuksista.	O	M	O
<b>CFR</b>	Meri	Myyjä toimittaa tavarán alukseen, jonka jälkeen ostaja vastaa riskeistä. Myyjä maksaa kustannukset nimettyyn määräsatamaan asti.	O	M	O
<b>CIF</b>	Meri	Myyjä toimittaa tavarán alukseen, jonka jälkeen ostaja vastaa riskeistä. Myyjä maksaa kustannukset ja tavarán vakuutuksen nimettyyn määräsatamaan asti.	M	M	O

Taulukko 4. Yhteenveto Incoterms 2010.

## 8 HUOLINTA

### 8.1 Huolitsijan velvollisuudet ja tehtävät

Huolitsija on kuljetusmahdollisuuksiin ja -määräyksiin sekä vientiin ja tuontiin liittyviin muodollisuuksiin ja veroihin perehtynyt ammattilainen. Huolintaliikkeit huolehtivat siitä, että tavara saavuttaa vastaanottajan voimassaolevien kansallisten ja kansainvälisten lakien, direktiivien, määräysten ja sopimusten mukaan, oikeaan aikaan ja oikeassa paikassa. Näin ollen huolintatoimi ja siihen olennaisesti liittyvät kuljetukset, varastointi yms. muodostavat kansainvälisen kaupan perustan. Huolintatapahtuma ei kuitenkaan ole aina välttämättä kokonaisvaltainen kaupan toteuttaminen vaan se voi olla esimerkiksi yksittäinen tulliselvitystehtävä. (Suomen huolintaliikkeiden liitto 2010; Suomen kuljetusopas 2010)

Huolitsija toimii omissa nimissään, toimeksiantajan lukuun, vastiketta vastaan ja huolehtii toimeksiantajan tavaralähetyksistä ja niihin liittyvistä toimenpiteistä. Huolitsijan velvollisuuksia ovat toimimis-, tarkastus-, toimintaohjeiden noudattamis-, lojaliteetti-, raportointi- sekä tilitysvelvollisuus. Toimimisvelvollisuus alkaa, kun toimeksiantaja ja huolitsija sopivat yhteistyöstä ja huolitsija vastaanottaa toimeksiannon. Huolitsijan velvollisuuksiin kuuluu toimia sovitulla tavalla, toimeksiantajan edut varmistaen sekä viivytyksettä. Aluksi huolitsija suunnittelee kuljetuksen, valitsee yhteistyökumppanit ja tarkoitukseen sopivat kuljetusvälineet ja laatii tarvittavat kuljetussopimukset. (Hörkkö ym. 2005, 22; Suomen kuljetusopas 2010)

Tarkastusvelvollisuus tarkoittaa kuljetettavan tavaran, kuljetuspakkauksen kunnon ja asiakirjojen tarkastamista kuljetusketjun eri vaiheissa ja niistä tiedottamista toimeksiantajalle kuljetusketjun edetessä. Toimeksiantajalle on myös raportoitava välittömästi mahdollisista poikkeavuuksista. Jos toimeksiantajaan ei saada yhteyttä, huolitsijan on toimittava oma-aloitteisesti toimeksiantajan parhaaksi.



Huolitsijan on lisäksi noudatettava toimintaohjeita ja välitettävä ne valitsemilleen edustajille ja rahdin kuljettajille.

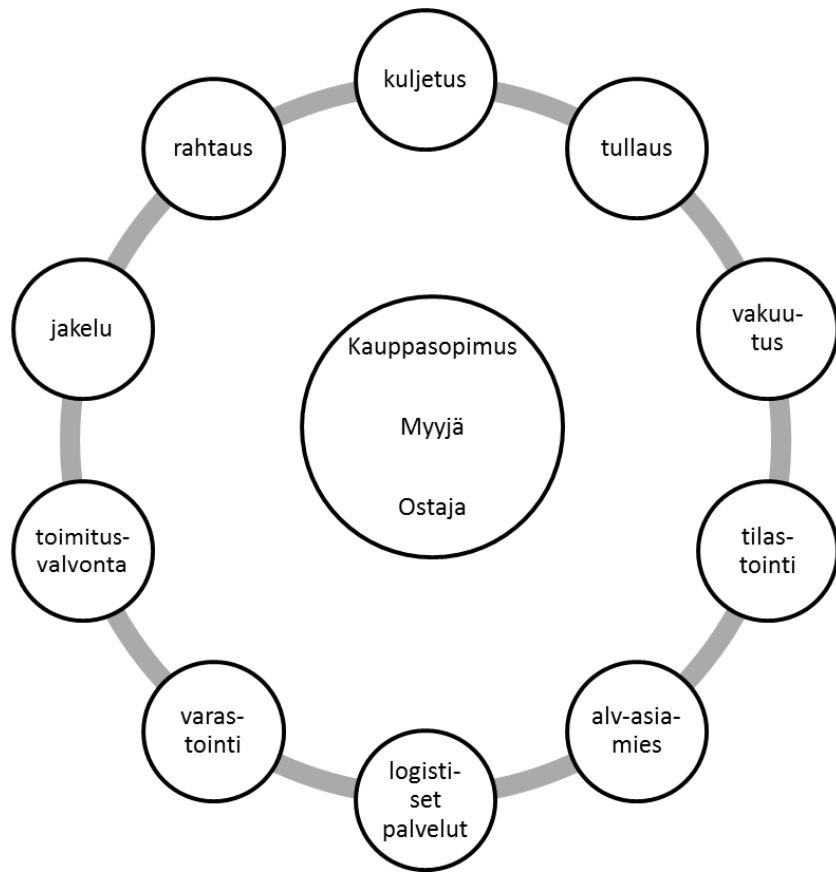
(Hörkkö ym. 2005, 22-23; Suomen kuljetus opas 2010)

## 8.2 Osatekijät

Suomen ja usean muun maan laissa ei ole mainintaa huolitsijasta, jonka vuoksi huolinta-ala tarvitsee selkeät yhteiset pelisäännöt. Tästä johtuen Pohjoismaissa kuljetusasiakkaat ja huolitsijat ovat yhdessä laatineet alaa koskevat Pohjoismaiden Speditööriliiton yleiset määräykset (PSYM), joissa keskeisimpinä huolitsijan tehtävät ja niiden suorittaminen ja lisäksi huolitsijan ja toimeksiantajan vastuita koskevat määräykset. (Suomen huolintaliikkeiden liitto 2010)

Huolitsijan toimeksianto voi koostua Pohjoismaiden Speditööriliiton yleisten määräysten mukaan osatekijöistä, jotka on kuvattu seuraavan sivun kuvioon. Näitä ovat tavaran kuljetus ja varastointi sekä niihin liittyvät tehtävät, kuten tullaus ja vakuuttaminen. Näiden lisäksi huolitsijat voivat suorittaa asiakkaan puolesta muita logistiikan tehtäviä, kuten arvonlisäverotuksen asiamiesedustuksia tai Intrastat-tilastointia, jonka avulla kerätään tietoa Suomen käymästä kaupasta muiden EU:n jäsenten kanssa.

(Hörkkö ym. 2005, 23-24; Suomen huolintaliikkeiden liitto 2010)



Kuvio 6. Huolinnan osatekijät.

## 9 VIENNIN ASIAKIRJAT JA SOPIMUKSET

Tuotteiden ja palveluiden siirtäminen maan rajojen yli vaatii lähes poikkeuksetta erilaisia asiakirjoja riippumatta siitä tapahtuuko toimitus yhteisöalueelle vai sen ulkopuolelle. Kansainvälisessä kaupassa esiintyy satoja erilaisia asiakirjoja, joista viejän on osattava valita kuhunkin kohdemaahan oikeat. Asiakirjojen laatiminen ja hankkiminen on yritykselle kustannus, jonka vuoksi ylimääräisten asiakirjojen laatiminen ei ole tarpeellista. Maakohtaiset vaatimukset on hyvä aika ajoin päivittää Finpron julkaisemasta laivauskäsikirjasta. (Vientiopas 2003, 61)

Kauppasopimuksen ehdot sekä toimitus- ja maksutapa vaikuttavat tarvittaviin asiakirjoihin ja siihen kuka ne laativat ja hankkii. Tietyille tuoteryhmille on olemassa erillisiä säännöksiä, kuten esimerkiksi maataloustuotteille. Väliaikaiseen käyttöön vietäville tavaroille on myös omat asiakirjansa. Mikäli kuljetuksen hoitaa ulkopuolinen rahdinkuljettaja, hoitaa huolintaliike oman osansa asiakirjamenettelystä. Tämän vuoksi tarkkaa yhtenäistä listaa tarvittavista asiakirjoista on vaikea laatia, koska tarvittavat asiakirjat määräytyvät kaupankävijämaiden vaatimusten lisäksi myös kauppasopimuksesta ja -tavarasta tai palvelusta. (Vientiopas 2003, 61)

Tarvittavien asiakirjojen määrään vaikuttavat sekä EU:n viranomaisten että kohdemaan viranomaisten vaatimukset. Ostajakin saattaa esittää vielä vaatimuksia näiden lisäksi. Pelkkä oikeiden asiakirjojen valitseminen ei kuitenkaan riitä vaan lisäksi ne on laadittava oikealla tavalla. Kaikkien osapuolten tarvitsema tieto on sisällytettävä asiakirjoihin ja seuraavassa luvussa perehdytään asiakirjoihin ja niissä vaadittaviin tietoihin syvällisemmin. (Vientiopas 2003, 61)

### 9.1 Kauppasopimus

Kansainvälisessä sopimusoikeudellisessa käytännössä pääsääntönä on sopimusvapaus, jonka mukaan sopimuksen sisältö on vapaasti sopijaosapuolten määriteltävissä. EU-maiden kansalliset kauppalait eivät yleisesti sisällä pakottavia

säännöksiä sopimuksen laatimisesta. Merkittävä osa yritysten sopimuksia koskevista säännöksistä on tahdonvaltaista kuten myös monien valtioiden vahvistama kansainvälinen kauppalaki, CISG. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 6-1,6-2)

Ostajan järjestäessä kuljetuksen vientisatamasta riittää myyjälle sopiminen kaupan kohteen lisäksi hinnasta, toimitusajasta ja -paikasta sekä maksun tapahtumisesta, mikäli ostaja tyytyy pelkästään näihin ehtoihin. Ostaja todennäköisesti kuitenkin haluaa sopimukseen muitakin ehtoja, ellei kaupan kohde ole yksinkertainen ja jossa laadulla ja tarkalla määrällä ei ole niin suurta merkitystä.

(Pasanen 2005, 103)

Arvomääräisesti tarkasteltuna voi sanoa, että vienti hoidetaan useimmin toimitussopimustyyppisellä kaupalla kuin yksittäin sovitulla kaupalla.

Toimitussopimustyyppisellä kaupalla tarkoitetaan esimerkiksi volyymituotteiden kauppaa, jolloin toimitussopimus on pitkäaikainen ja yksittäiset kaupat hoidetaan sovitun toimitusohjelman puitteissa. Sopimus voi olla määräaikainen tai toistaiseksi voimassaoleva. (Pasanen 2005, 103–109)

Sopimukseen usein liitetään tarkempi kuvaus kauppakohteista. Mikäli näin ei ole voidaan lähteä olettamuksesta, jonka mukaan tuotteen on sovellettava käyttötarkoitukseensa. Myyjä pakkaa aina tuotteen ja tekee tarvittavat pakkausmerkinnät omalla kustannuksellaan Incoterms -ehtoja soveltaen. (Pasanen 2005, 109)

Toimituslauseke määrittelee hetken, jolloin vaaranvastuu siirtyy myyjältä ostajalle. Se määrittelee myös mm. kustannusten jakamisen, vakuutusten ottamisen (riskien jako), tavaroiden pakkaamisen ja tullimuodollisuuksista huolehtimisen. Kauppasopimuksessa on syytä määritellä ainakin kauppahinnan suorittamisesta, ostajan velvollisuudesta tarkistaa tavara ja omistusoikeuden siirtymisestä, koska toimituslausekkeet eivät sisällä näitä määräyksiä.

(Vientikaupan asiakirjat 2005, 6-3,6-4)

Tuotteiden saatavuus ja menekki on syytä turvata sopimalla myynti-/ostomääristä. Tällöin jos esimerkiksi myyjäosapuoli ei noudata ostajan vaatimuksia toimitusvarmuudesta voi se johtaa vahingonkorvauksiin. Pitkäaikaisissa toimitussopimuksissa ei kannata sopia kiinteästä myyntihinnasta, sillä valuuttakursseissa ja kustannustasossa saattaa tapahtua odottamattomia muutoksia. Näihin muutoksiin on syytä varautua riittävän joustavilla sopimusehdoilla.

(Pasanen 2005, 110-111)

Kauppahinnan maksua koskevissa ehdoissa on hyvä sopia käytettävästä valuutasta, maksuajankohdasta ja maksutavasta sekä -paikasta. Myös maksun laiminlyönnistä koituvat seuraamukset on syytä mainita kauppasopimuksessa. Seuraamuksena laiminlyönnistä saattaa esimerkiksi myyjä kieltäytyä toimittamasta tavaraa ennen kuin ostaja on maksanut avoimet saatavat.

(Pasanen 2005, 114)

Mahdollisten laiminlyöntien seuraukset on määritettävä kauppasopimuksessa. Laiminlyöntejä voiva olla myyjän puolelta virhe tavarassa tai viivästyminen, jolloin ostaja on reklamaatiovelvollinen. Ostaja taas saattaa laiminlyödä tavaran vastaanoton tai maksamisen, jolloin näihin tilanteisiin on varauduttava jo kauppasopimusta laadittaessa. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 6-10)

Yllämainittujen lisäksi on hyvä myös sopia jo ennalta riitatilanteiden ratkaisemisesta, sopimuksen voimaan saattamisesta ja sopimuksesta vapautumisperusteista. Myyjän antama takuu on myös tärkeä, jos ostaja reklamoi ostamistaan tuotteista. Kauppasopimuksessa on siis hyvä määritellä takuun sisältö, takuu-aika, suoritustakuu ja vastuurajoitukset. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 6-10)

## 9.2 Tarjous

Viennin tarjoustoiminta on vaativampaa kuin kotimaan tarjoustoiminta, joten ennen tarjouksen laadintaa on syytä selvittää tuotteen ja markkinoinnin taustatiedot. Kaikki yksityiskohdat on hyvä ottaa huomioon, sillä tarjous sitoo

tekijäänsä. Tarjouksen tulee tukea yrityksen vientistrategiaa ja yrityskuvaa. (Selin 2004, 135)

Ennen tarjouksen laatimista on selvítettävä, että yrityksen ja henkilöstön voimavarat riittävät kaupanloppuun viemiseksi. Lisäksi on tarkistettava tuotteen vientikelpoisuus, rahoitusjärjestelyt, asiakkaan luottotiedot, kuljetus, maksu- ja toimitusehdot sekä hinnoittelu. (Selin 2004, 136-138)

Tarjoukseen sisällytetään asiakirjan nimi (TARJOUS, OFFER, QUOTATION, ANBUD, ANGEBOT, jne.). Tarjouksen saaja ja antaja on merkittävä selkeästi. Mikäli tiedossa, tarjoukseen on hyvä sisällyttää kontaktihenkilön nimi ja titteli, yrityksen nimi ja osoite sekä viittaus mahdolliseen tarjouspyyntöön tai yhteydenottoon. Myös viitetiedot eli päiväys ja viitenumero merkitään tarjoukseen. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 5-5)

Yllä mainittujen lisäksi tarkka erittely tarjottavasta tuotteesta tai palvelusta. Hinta kannattaa merkitä yksikkö- ja kokonaishintana ja tietenkin tarjottavassa valuutassa. Mahdolliset alennukset ja lisäveloitukset pitää mainita hinnan yhteydessä. Toimituslauseke ja paikkamääre merkitään myös Incoterms 2010:n mukaisesti. Toimitusaika, kuljetusmuoto ja maksuehdot merkitään mahdollisimman tarkoin ja yksiselitteisesti. Lopuksi on hyvä merkitä tarjouksen voimassaolo aika, jotta vältetään väärinkäsityksiltä ja vauhditetaan vastaanottajan ostopäätöstä. Allekirjoitus ja nimenselvennys tulevat viimeisenä. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 5-5)

Seuraavalla sivulla on malli tarjouksesta, josta ilmenee tarjouksessa vaaditut tiedot. Esimerkin asettelumallin noudattaminen ei ole välttämätöntä tarjousta laadittaessa. Pääasia on, että tarjous on selkeä ja siinä on kaikki tarpeelliset tiedot.

**POHJOLAN TERÄS OY****OFFER**

1(1)

Handled by  
Matti Myyjä / Salli Sihteeri  
Forwarding Agent

Date and number  
18.7.2003 18703  
Our reference  
14032000  
Your reference  
MA1122

Buyer NORSKE STEEL		Invoicing address NORSKE STEEL		
1234 OSLO NORWAY		1234 OSLO NORWAY		
Delivery address: NORSKE STEEL		Country of purchase		
1234 OSLO NORWAY		Country of origin Finland	Country of destination Norway	
This offer is valid to 31.7.2003		Terms and time of deliver: CIP (Incoterms 1990) OSLO		
Packing		Terms of payment 45 DAYS NET FROM INVOICE DATE		
Packing included in the price		Overdue interes 11 % p.a.		
Price agreement Fixed price				
Marks and numbers NORSKE 112233				
Item	Description of goods	Quantity	Unit price	Ready for despatch
1	Stainless steel sheet	KG	KG/EUR	
CN	W.NR 1.4301	10.000	10,00	wko 36
7219				
32 10	3,0 x 1000 x 1000 Cold rolled			
"On this offer Pohjlan Teräs Oy's general conditions of sale are primary"				
POHJOLAN TERÄS OY Matti Myyjä				
Please pay by telegraphic transfer to our bankers. Kindly mention our invoice numb				Acc. No.
POHJOLAN TERÄS OY FIN-33720 TAMPERE, Finland Tel. +358 3 123456, Fax +358 3 123789 Domicile: Tampere, Finland				
		INTERNET: Pohjola@FI	VAT NUMBER FI1234567890	

Kuvio 7. Tarjous. (Vientikaupan asiakirjat 2005)

### 9.3 Tilausvahvistus

Asiakkaan tilaus kannattaa vahvistaa kirjallisesti, jotta vältetään virhetoimituksilta ja väärinkäsityksiltä. Tilausvahvistuksella ei ole juridista merkitystä, mutta se on hyvä tehdä varsinkin puhelimitse tai suullisesti käydyn kaupan seurauksena. Tilausvahvistus on aina tilauksen peilikuva ja mahdolliset virheet tulee heti korjata. (Selin 2004, 140)

Seuraavalla sivulla on esimerkki tilausvahvistuksesta, josta näkee mitä tietoja siihen on hyvä sisällyttää.



**POHJOLAN TERÄS OY****ORDER CONFIRMATION**

1(1)

Handled by  
Matti Myyjä / Salli Sihteeri  
Forwarding Agent

Date and number  
1.8.2003 10803  
Our reference  
14032000  
Your reference  
MA1122

Buyer NORSKE STEEL  1234 OSLO NORWAY		Invoicing address NORSKE STEEL  1234 OSLO NORWAY		
Delivery address: NORSKE STEEL  1234 OSLO NORWAY		Country of purchase  Country of origin Finland  Country of destination Norway		
Carriage by/via Truck Vessel	From/via Tampere Turku	Terms and time of deliver: CIP (Incoterms 1990) OSLO		
Packing Packing included in the price		Terms of payment 45 DAYS NET FROM INVOICE DATE		
Price agreement Fixed price		Overdue Interest 11 % p.a.		
Marks and numbers NORSKE 112233				
Item	Description of goods	Quantity	Unit price	Ready for despatch
1	Stainless steel sheet	KG	KG/EUR	
CN	W.NR 1.4301	10.000	10,00	wko 36
7219				
32 10	3,0 x 1000 x 1000 Cold rolled			
"On this order confirmation Pohjolan Teräs Oy's general conditions of sale are primary"				
POHJOLAN TERÄS OY Matti Myyjä				
Please pay by telegraphic transfer to our bankers. Kindly mention our invoice numb		Acc. No.		
POHJOLAN TERÄS OY FIN-33720 TAMPERE, Finland Tel. +358 3 123456, Fax +358 3 123789 Domicile: Tampere, Finland				
		INTERNET: Pohjola@FI		VAT NUMBER FI1234567890

Kuvio 7. Tilausvahvistus. (Vientikaupan asiakirjat 2005)

## 9.4 Kauppalasku

Vientikauppalasku sisältää kauppasopimuksen pääkohtien lisäksi erinäisiä tietoja ostajalle, tullille, viranomaisille, tavarankuljettajalle, huolitsijalle ja agentille. Moni tahon tarvitsee kauppalaskua ja näin ollen sitä voidaankin pitää EU:n sisäkaupan tärkeimpänä yksittäisenä asiakirjana. Kauppalaskun tiedot antavat perustan useille vientikaupassa tarvittaville asiakirjoille. (Vientiopas 2003, 63-66)

Vientikauppalasku laaditaan ostajamaan kielellä ja siitä tehdään riittävä määrä kopioita. Nämä kopiot jakautuvat kaupan eriosapuolille siten että asiakas saa alkuperäisen ja kopiot esimerkiksi huolitsijalle, vakuutuslaitokselle, tullille lähtö- ja määrämaassa, pankeille sekä yhtiön sisäiseen käyttöön. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 10-1)

Kohdemaata saattaa määrätä kauppalaskulle erilaisia muoto-, sisältö- ja kielivaatimuksia. Ellei erillisiä vaatimuksia ole asetettu tulee kauppalaskussa ilmoittaa vähintään: (Selin 2004, 215)

- myyjän ja ostajan yhteystiedot
- laskun numero ja päiväys
- tilauksen numero ja päiväys
- ulkomaankaupan viitenumero
- toimitukseen liittyvät tiedot (toimitusaika ja -tapa)
- toimitus ja maksuehdot
- brutto- ja nettopainot
- tuotteen kuvaus, tullinimike ja määrä
- yksikkö- ja kokonaishinta sovitussa valuutassa
- alkuperämaa ja määrämaa

Vientikauppalasku on tärkeä asiakirja ja sen vuoksi sitä havainnollistetaan neljällä erilaisella esimerkillä kauppalaskusta. Esimerkeistä näkee mitä tietoja kauppalaskuun on syytä merkitä ja miten asiakirja kannattaa asettaa.

Ensimmäisenä malli kotimaan kauppalaskusta, jonka jälkeen EU:n sisäisen kaupan lasku, jossa sekä ostaja että myyjä ovat arvoverovelvollisia. Näiden jälkeen on malli vientilaskusta EU:n ulkopuolelle ja viimeisenä lasku, jossa myös esimerkki remburssiin vaadittavista lisä-merkinöistä.

## Pohjolan Teräs Oy

LASKU / INVOICE NO 12345

Matti Myyjä / Alli Assistentti

Päivämäärä / Date  
1.10.2004

Viitteemme / Our reference  
200411

Viitteenne / Your reference 112004		Tilaaja / Order placed by TERÄSTUKKU OY	
Laskutusosoite / Invoicing address TERÄSTUKKU OY Tukkutie 10 15300 LAHTI		Tukkutie 10 15300 LAHTI	
Toimitusosoite / Delivery address TERÄSTUKKU OY Varastokatu 1 15700 LAHTI		Alkuperämaa / Country of origin Suomi	Määrämaa / Country of destination Suomi
		Terms of Delivery FCA	Terms of delivery location Tampere
Kuljetus / Export by Auto		Mistä / From Tampere	Maksuehto / Terms of payment 30 päivää netto laskun päivästä
Purkauspaikka / Place of discharge Lahti		Määräpaikka / Final destination Lahti	Eräpäivä / Due date 30.10.2004
Merkit ja numerot / Marks and numbers		Viivästyskorko / Interest on overdue payment 9 %	
Pos / Item	Tavaran erittely / Description of goods	Määrä / Quantity	Yksikköhinta / Unit price
			Kokonaishinta/
1	Ruostumatonta terästä 3,0 x 1000 x 1000	1000 kg	EUR 10/kg
			10.000,00
			ALV 22 %
			2.200,00
	Brutto kgt 1100 kg 10 Pakettia		
		Loppusumma	EUR 12.200,00
Maksaessanne mainitkaa viitteemme: 12345 09090 123			
Pankkiyhteystiedot:			
Tilino: Nordea 123456-65432, Sampo 800011-992211			

POHJOLAN TERÄS OY  
FIN-33720 TAMPERE, Finland  
Tel. +358 3 123456, Fax +452 3 654321, www.poholanteras oy.com  
Domicile: Tampere, Finland.

ALV REK  
y-tunnus 0808089-9

Kuvio 8. Lasku. (Vientikaupan asiakirjat 2005)

## Pohjolan Teräs Oy

LASKU / INVOICE NO 23456

Seppo Seller / Alli Assistant

Päivämäärä / Date  
1-OCT-2004Viitteemme / Our reference  
200222

Viitteenne / Your reference 222002				
Laskutusosoite / Invoicing address SWEDISH STEEL Handelsgatan 1 STOCKHOLM SWEDEN VAT CODE SE123456789012		Tilaaaja / Order placed by SWEDISH STEEL Handelsgatan 1 STOCKHOLM SWEDEN		
Toimitusosoite / Delivery address SWEDISH STEEL  Lagergatan 1  STOCKHOLM, SWEDEN		Alkuperämaa / Country of origin Finland	Määrämaa / Country of destination Sweden	
		Terms of Delivery CIP	Terms of delivery location Stockholm	
Kuljetus / Export by Truck		Mistä / From Tampere	Maksuehto / Terms of payment  45 days net from invoice date  Eräpäivä / Due date 14.11.2004	
Purkauspaikka / Place of discharge Stockholm	Määräpaikka / Final destination Stockholm	Viivästyskorko / Interest on overdue payment 9 %		
Merkit ja numerot / Marks and numbers				
Pos / Item	Tavaran erittely / Description of goods	Määrä/ Quantity	Yksikköhinta / Unit price	Kokonaishinta/
1	Stainless steel sheet  3,0 x 1500 x 3000 Cold rolled, Finish 2 B  CN 72193210 (commodity code)	1000 kgs	EUR 12/kg	12.000,00
	Brutto kgs 1100 5 cases			
			<b>Total amount</b>	<b>EUR 12.000,00</b>
	Insured for EUR 13.200			
	Bank and account details Bank Nordea, Stockholm Account no 123456-65432, SWIFT NDEASEK IBAN SE0987654321			
	Intra-Community supply VAT 0% (6th VAT Directive, Art. 28c (A))			

## POHJOLAN TERÄS OY

FIN-33720 TAMPERE, Finland  
Tel. +358 3 123456, Fax +452 3 654321, www.pohjanteräs.oy.com  
Domicile: Tampere, Finland.VAT CODE FI 080808969  
Business IdentityCode 0808089-9

Kuvio 9. Lasku. (Vientikaupan asiakirjat 2005)

## Pohjolan Teräs Oy

LASKU / INVOICE NO 34567

Seppo Seller / Alli Assistant

Päivämäärä / Date  
1-OCT-2004Viitteenne / Our reference  
300414

Viitteenne / Your reference 333004		Tilaaja / Order placed by NORSKE OFFSHORE CO.	
Laskutusosoite / Invoicing address NORSKE OFFSHORE CO.  Strandgatan 1 OSLO NORWAY		Strandgatan 1 OSLO NORWAY	
Toimitusosoite / Delivery address NORSKE OFFSHORE CO.  Offshoregatan 1, OSLO NORWAY		Alkuperämaa / Country of origin Finland	Määrämaa / Country of destination Norway
		Terms of Delivery CIP	Terms of delivery location OSLO
Kuljetus / Export by		Maksuehto / Terms of payment	
Truck	Mistä / From Tampere	60 days net from invoice date	
Ship	Helsinki	Eräpäivä / Due date 29.11.2004	
Purkauspaikka / Place of discharge OSLO	Määräpaikka / Final destination OSLO	Viivästyskorko / Interest on overdue payment 9 %	
Merkit ja numerot / Marks and numbers			
Pos / Item	Tavaran erittely / Description of goods	Määrä / Quantity	Yksikköhinta / Unit price
			Kokonaishinta/
1	Stainless steel sheet 2,5 x 1500 x 3000 Cold rolled, Finish 2B CN 72193310 (commodity code)	1000 kgs	EUR 14/kg
			14.000,00
THE EXPORTER OF THE PRODUCTS COVERED BY THIS DOCUMENT (CUSTOMS AUTHORIZATION NO.X/123) DECLARES THAT, EXCEPT WHERE OTHERWISE CLEARLY INDICATED, THESE PRODUCTS ARE OF EEA PREFERENTIAL ORIGIN		Tullietuuskohteluun oikeuttavat alkuperäselvitykset viennissä, EUR 1 todistuksen korvaava valtuutetun viejän kauppalaskuilmoitus (tullin lupa)	
Brutto kgs 1100 5 cases			
		Total amount	EUR 12.000,00
Insured for EUR 13.200			
Bank and account details: Nordea, Oslo Account no 123456-65432, Swift NDEANOK IBAN NO1234567890			
Supply of goods outside the Community VAT 0% (6th VAT Directive, Art. 15)			

POHJOLAN TERÄS OY

FIN-33720 TAMPERE, Finland  
Tel. +358 3 123456, Fax +452 3 654321, www.pohjanteräs.oy.comVAT CODE FI 080808969  
Business Identity Code 0808089-9

Domicile: Tampere, Finland.

Kuvio 10. Lasku. (Vientikaupan asiakirjat 2005)

**Pohjolan Teräs Oy****LASKU / INVOICE NO 45678****Seppo Seller / Alli Assistant**Päivämäärä / Date  
**4-OCT-2004**Viitteenne / Our reference  
**400444**

Viitteenne / Your reference <b>444004</b>				
Laskutusosoite / Invoicing address <b>Wing Wang Wong Kawasan Angkasa Mag 1 80000 Johor Bahru MALAYSIA</b>			Tilaja / Order placed by <b>Wing Wang Wong Kawasan Angkasa Mag 1 80000 Johor Bahru MALAYSIA</b>	
Wing Wang Wong  Kawasan Angkasa Mag 1  80000 Johor Bahru, MALAYSIA			Alkuperämaa / Country of origin <b>Finland</b>	Määrämaa / Country of destination <b>Malaysia</b>
			Terms of Delivery <b>CIF</b>	Terms of delivery location <b>Tanjung Port</b>
Kuljetus / Export by <b>Rail/Container</b>		Mistä / From <b>Tampere</b>	Irrevocable, confirmed documentary credit  <b>at sight</b> Eräpäivä / Due date	
Veselle/Container <b>Helsinki</b>				
Purkauspaikka / Place of discharge <b>Tanjung</b>	Määräpaikka / Final destination <b>Tanjung</b>	Viivästyskorko / Interest on overdue payment		
Merkit ja numerot / Marks and numbers				
Pos / Item	Tavaran erittely / Description of goods	Määrä/ Quantity	Yksikköhinta / Unit price	Kokonaishinta/
1	Stainless steel Coil  2,0 x 1500 mm Cold rolled, Finish 2B CN 72193310 (commodity code)	10.000 kgs	20 USD/KG	20.000,00
	Brutto kgs 12.000 4 Coils			
		<b>Total amount</b>	<b>USD</b>	<b>20.000,00</b>
D/C number MY12345678 Description of goods: stainless steel coils, l. quality as per order 444004, dated Sep. 1 <sup>st</sup> 2004				
Insured for USD 22.000				
<b>Statement of delivery expenses</b>				
	FOB VALUE (in Helsinki)	USD 17.000	Tätä tietoa tarvitaan tuontiselvitystä varten = parempaa palvelua ostajallemme	
	main carriage cost	2.700		
	insurance cost	300		
	<b>CIF value in Tanjun Port</b>	<b>USD 20.000</b>		
Supply of goods outside the Community VAT 0% (6th VAT Directive, Art. 15)				

**POHJOLAN TERÄS OY**FIN-33720 TAMPERE, Finland  
Tel. +358 3 123456, Fax +452 3 654321, www.pohjanteräs.oy.com  
Domicile: Tampere, Finland.VAT CODE FI 080808969  
Business IdentityCode 0808089-9

Kuvio 11. Lasku. (Vientikaupan asiakirjat 2005)

## 9.5 Proformalasku

Proformalasku on sisällöltään samankaltainen kuin kauppalasku, mutta ero näiden kahden välillä on se, ettei proforma aiheuta maksuvelvoitetta. Proformaa käytetään esimerkiksi tuontiluvan anomisessa määräraasta, remburssin avaamisessa, veloitusettomien (kuten näytteiden) erien vientiasiakirjana ja osaja jälkitoimitusten lähettämisessä. (Vientiopas 2003, 66)

Seuraavalla sivulla on malli proformalaskusta ja sen asettelusta. Kohdassa Terms of payments näkyy selkeästi teksti NO CHARGE, josta ilmenee, ettei laskusta aiheudu maksuvelvoitetta. Yhtäläillä NO CHARGE voidaan korvata FREE OF CHARGE ehdolla, joka ei velvoita vastaanottajaa maksamaan.

**POHJOLAN TERÄS OY****PROFORMA INVOICE**

1(1)

Handled by  
Matti Myyjä / Salli Sihteer  
Forwarding Agent

Date and number  
21.7.2003 21703  
Our reference  
Your reference

Buyer NORSKE STEEL  1234 OSLO NORWAY		Invoicing address NORSKE STEEL  1234 OSLO NORWAY		
Delivery address: NORSKE STEEL  1234 OSLO NORWAY		Country of purchase  Country of origin Finland  Country of destination Norway		
Carriage by/via By truck		From/via		
Place of discharge OSLO		Final destination OSLO		
Terms and time of deliver: DDU (Incoterms 1990) OSLO				
Terms of payment NO CHARGE				
Marks and numbers NORSKE 112233				
Item	Description of goods	Quantity	Unit price	Total price
1	Stainless steel sheet	KG	KG/NOK	NOK
CN	W.NR 1.4301	10,000		100,00
7204				
21	3,0 x 10 x 100 Cold rolled			
SAMPLE WITHOUT VALUE				
			<b>TOTAL AMOUNT</b>	<b>NOK 1000,00</b>
VALUE FOR CUSTOMS PURPOSES ONLY				
Gross weight kgs 10,5 1 case Insured for NOK 165.000,00				
Net due date 15.10.2003				
Please pay by telegraphic transfer to our bankers. Kindly mention our invoice numb			Acc. No.	
Nordea Bank, Helsinki Account no. EUR123456, Swift no NORFI				
POHJOLAN TERÄS OY FIN-33720 TAMPERE, Finland Tel. +358 3 123456, Fax +358 3 123789 Domicile: Tampere, Finland				
			INTERNET: Pohjola@FI VAT NUMBER FI1234567890	

Kuvio 12. Proforma. (Vientikaupan asiakirjat 2005)



## 9.6 Pakkausluettelo

Pakkausluettelo on lista ostajalle lähetävistä kauppavarainista. Pakkausluettelo laaditaan kollokohtaisesti eli lavoittain. Siihen merkitään lavamääräiset painot ja yhteispaino, jonka on täsmättävä kauppalaskun yhteispainon kanssa, mikäli nämä lähetään yhdessä. Pakkauslista liitetään usein lähetävän tavaran mukaan sekä myös muiden asiakirjojen joukossa, jolloin se saattaa nopeuttaa se tullaustoimintaa. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 10-4)

Pakkauslista on muodoltaan vientikauppalaskun ja proforman näköinen, mutta merkittävä erona on se, että siitä puuttuu hintatiedot kokonaan, jolloin se voi kulkea useampienkin välikäsien kautta. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 10-4)

Seuraavalla sivulla on malli pakkauslistasta. Kuten kyseiselle asiakirjalle ominaista on, siitä puuttuu hintatiedot kokonaan. Tavaroiden erittely ja lavamäärät on hyvä ilmoittaa selkeästi omilla riveillään. Alla olevaan pakkauslistaan on lisättävä myös netto- ja bruttopainot niille varattuihin kohtiin Gross weight ja Net weight.

<b>Vienti Oyj</b>		<b>PACKING LIST</b>		
Handled by Lauri Lähetäjä		Date and number 15.3.2003 Our reference SI-0001590 Your reference Order ref. 290196		
Buyer Fox Analytical Services 14 Boylen Close, Grange Park Swindon, Wiltshire SN5 6J2 England		Invoicing address		
Delivery address 14 Boylen Close, Grange Park Swindon, Wiltshire SN5 6J2 England		Country of purchase  Country of origin                      Country of destination		
Carriage by/via		From/via		Terms and time of delivery CPT (Incoterms 2000) Bicester
Place of discharge		Final destination		Terms of payment
Marks and numbers		Carton 20x16x14		
Item	Description of goods	Quantity	Gross weight	Net weight
1	3881416 LATCH SPRING DOPS 2310	6 PCS		
2	3881469 RETURN SPRING FOR DOPS 2310	6 PCS		
3	3885826 COVER SEAL DOPS 2310	3 PCS		
4	3881415 LATCH DOPS 2310	6 PCS		
5	3881470 SOLENOID DOPS 2310	2 PCS		
6	2737823 HIGH VOLTAGE RESISTOR	5 PCS		
7	2721769 CAPACITOR INF 2KV	6 PCS		

Vienti Oyj  
Kauppiaankatu 2  
00100 Helsinki, Finland  
Domicile: Helsinki  
Business Identity Code 1234567-8

Tel. Int. +358-(0)9-212 121  
Fax int. +358-(0)9-212 1299  
Vat nr FI1235678  
Account: Oy Bank Ab 12345-778899

Kuvio 13. Pakkauslista. (Vientikaupan asiakirjat 2005)

## 9.7 Konossementti

Konossementtia kutsutaan myös nimellä B/L, joka on lyhenne sen englanninkielisestä nimestä Bill of Lading. Konossementtia käytetään vielä yleisesti Aasian, Afrikan ja Etelä-Amerikan kuljetuksissa. Konossementti on asiakirja, jonka saa varustamolta ikäänkuin kuittina tavaran vastaanottamisesta kuljetettavaksi. Siitä käy ilmi varustamon vastaanottaman tavaran määrä ja ehdot, joilla se kuljetetaan vastaanottajalle. Konossementti sitoo varustamoita luovuttamaan siinä merkityn tavaran määräraikalla vastaanottajalle. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 11-6, 11-7)

Alkuperäisessä konossementissa lukee yleensä original eli alkuperäinen. Näitä laaditaan yleensä 3 kappaletta, jotka viejän tulee lähettää ostajalle välittömästi, jotta vastaanottaja ehtii saada tarvittavat asiakirjat ennen tavaran saapumista määränpäähän. Alkuperäiskappaleiden määrä on aina mainittava konossementissa, koska ne muodostavat yhdessä täyden sarjan. Yleensä rahdin kuljettaja voi kuitenkin luovuttaa kuljettamansa tavaran yhtä alkuperäiskonossementtia vastaan. Alkuperäisen lisäksi valmistetaan myös jäljennöskonossementteja, joissa lukee yleensä copy eli jäljennös ja ne eivät oikeuta tavaran saantiin vaikka ne muuten vastaavatkin alkuperäiskappaleita. Nämä asiakirjat ovat erilaisia kaupallisia tarkoituksia ja esimerkiksi vientiyrityksen omaa dokumentointia varten. (Hörkkö ym. 2005, 297-298)

Vastaanottaja saa tavaran määräraikassa esittämällä alkuperäisen konossementin, jonka hän todennäköisesti saanut postitse tai sähköisesti tavaran lähettäjältä eli myyjältä kuljetuksen aikana. Konossementti on myös todistus tavaran kunnosta. Konossementti voidaan asettaa eli tavara määrätä luovutettavaksi määrätulle vastaanottajalle tai hänen määräämälleen vastaanottajalle tai orderille, joka tarkoittaa lähettäjän määräämää vastaanottajaa. Orderi on yleisimmin käytetty. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 11-6, 11-7)

Konossementit voidaan jakaa kahteen ryhmään sen perusteella missä tavara on sen allekirjoittamishetkellä. Toinen ryhmä on On Board -konossementit, jolloin tavara on allekirjoitus hetkellä laivassa. Toinen ryhmä on Received for shipment -

konossementit, jotka annetaan jo ennen tavarán lastausta. Tämä mahdollistaa rahdinkuljettajalle vapauden lähettää tavara myöhemmällä laivavuorolla kuin konossementissa mainitulla, jos tavaraa ei voidakaan jostain syystä lastata alkuperäisen suunnitelman mukaan. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 11-6)

Konossementteja on erilaisia erikuljetusmuotoja varten. Näitä ovat mm. merirahtikirja (Sea Waybill), kansainvälinen autorhtikirja (CMR -rahtikirja), rautatierahtikirja ja lentokuljetusasiakirjat, joista tärkein lentokuljetussopimus eli lentorahtikirja (Air Waybill – AWB). Kuriirilähetysten asiakirjat (lähetykslomakkeet) voi täyttää kuriirifirman www-sivujen kautta. Tämä palvelu on avoinna rekisteröityneille asiakkaille. Vaikka toimituksen hoitaa huolitsija, on kohteliasta ilmoittaa asiakkaalle aina toimitusta koskevat tiedot, jotta asiakas tietää koska tavara on perillä ja seurata lähetystä. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 11-7, 11-8, 11-9)

Konossementin tulee sisältää seuraavat tiedot

- tavarán laatu
- sen kansainvälisen merenkulkujärjestön IMO -ominaisuudet
- lukumäärät, painot/kuutiot
- tavarán ja pakkauksen näkyvä tila
- rahdinkuljettajan nimi ja pääkonttorin sijaintipaikka
- laivaajan nimi
- vastaanottaja, jos laivaaja on ilmoittanut
- lastausatama ja -päivä, jona rahdinkuljettaja otti tavarán siellä vastaan
- purkausatama, mahdollinen sopimus tavarán luovutusajankohdasta purkausatamassa
- kappalemäärä, jos konossementti laadittu useampana kappaleena
- konossementin laatimispaikka
- rahdin suuruus – jos sen maksaa vastaanottaja
- muut tavarán kuljetus – ja luovutusehdot
- kuljetukseen sovelletaan yleissopimusta 254 §:n 3 momentin mukaisesti
- pitääkö tavara kuljetuttaa tai voidaanko se kuljettaa aluksen kannella

- osapuolten mahdollisesti sopima vastuuraja.

Seuraavaksi esitellään kaksi esimerkkiä konossementeista. Seuraavan sivun esimerkistä näkyy aiemmin mainittu original -leima, josta näkee, että kyseessä on alkuperäinen konossementti. Vastaavasti jäljennöksessä on aina copy -leima. Huolitsija laatii konossementit, jonka vuoksi niiden ulkonäössä ja asettelussa saattaa olla eroja. Esimerkkikonossementit ovat kansainvälisiin kuljetuksiin erikoistuneen Schenkerin laatimia. Ulkonäöllisistä eroista huolimatta kaikkiin konossementeihin tulee sisällyttää vähintään yllälistatut asiat.

Consignor  
OY VIENTI AB

VIENTIKATU 6

FIN-00100 HELSINKI

Consigned to order of

TO ORDER OF  
CENTRAL BANK OF CHINA  
SHANGHAI  
P.R. CHINA

Notify address  
SHANGHAI IMPORT LTD  
SHANGHAI  
P.R. CHINA

FEEDER-VESSEL	Place of receipt HELSINKI
---------------	------------------------------

Ocean vessel CHINA EXPRESS	Port of loading HAMBURG
-------------------------------	----------------------------

Port of discharge SHANGHAI	Place of delivery
-------------------------------	-------------------



FBL

4025301166

FI

NEGOTIABLE FIATA  
MULTIMODAL TRANSPORT  
BILL OF LADING



issued subject to UNCTAD/ICC Rules for  
Multimodal Transport Documents (ICC Publication 481).

STT No: FI700000035137

**SCHENKER**  
Stinnes Logistics

Schenker Oy  
P.O.Box 76, FIN-01531 VANTAA  
Phone: +358 10 520 00  
Fax: +358 10 520 4220

For delivery please apply to:  
SCHENKER (HK) LTD

13TH FLOOR, CITIC SQUARE NO.1168  
NANJING ROAD (W)  
200041 SHANGHAI, CHINA

Marks and numbers	Number and kind of packages	Description of goods	Gross weight	Measurement
-------------------	-----------------------------	----------------------	--------------	-------------

	Loaded into	1/40FT HC Container SLAC		
SCHU 123456-7	506 CTN	FURNITURE	6700.00KG	53.000
SEAL NO: SCH01400		LOADED ON 20 PALLETS		

SHANGHAI IMPORT LTD  
SHANGHAI  
P.R. CHINA  
NO.1-506

"FREIGHT PREPAID"

FCL/FCL  
SHIPPER'S LOAD STOW  
COUNT AND SEAL

"SHIPPED ON BOARD FEEDER-VESSEL  
FROM HELSINKI ON 1.8.2003

*Schenker Oy*

**ORIGINAL**

according to the declaration of the consignor

Declaration of Interest of the consignor  
in timely delivery (Clause 6.2.)

Declared value for ad valorem rate according to  
the declaration of the consignor (Clauses 7 and 8).

The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Standard Conditions printed overleaf.

Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above.

One of these Multimodal Transport Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In Witness whereof the original Multimodal Transport Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void.

Freight amount	Freight payable at HELSINKI	Place and date of issue HELSINKI 01.08.2003
Cargo Insurance through the undersigned <input type="checkbox"/> not covered <input type="checkbox"/> Covered according to attached Policy	Number of Original FBL's 3 / THREE	Stamp and signature <b>Schenker Oy</b>
For delivery of goods please apply to:		<i>Schenker Oy</i> as Carrier

Kuvio 14. Konossementti. (Vientikaupan asiakirjat 2005)

KANSAINVÄLINEN RAHTIKIRJA  
INTERNATIONAL WAYBILL

CMR


**SCHENKER**  
Stinnes Logistics

Suorittamme kaikki toimeksiannot Pohjoismaisen Speeditöbriljon yleisten määräysten (PSYM 2000) ja Kauppa- ja vastuuehtojen mukaisesti. Nämä rajoittavat vastuunamme ja antavat meille pantteikkeen tavaraa. Määräykset ja ehdot ovat saatavilla toimipisteissämme. Suomen Huolintaliikkeiden Liitto ry:n jäsen.

We carry out all assignments according to the general conditions of the Nordic Association of Freight Forwarders (NSAB 2000) and the Conditions of Trade and Liability. These restrict our liability, and give us the lien on goods. These conditions are available in our offices. Member of Suomen Huolintaliikkeiden Liitto ry. Finnish Freight Forwarders Association.

Lähtettäjä Consignor OY VIENTI AB VIENTIKATU 6 FIN-00100 HELSINKI FINLAND		Konttori Office SCHENKER OY, HELSINKI Päivämäärä Date 1.8.2003 Viitenumero Ref. No. SCH87999	
Vastaanottaja Consignee IMPORT AG IMPORTSTRASSE 5 D-20095 HAMBURG		Rahdinkuljettaja (nimi, osoite, maa) Carrier (name, address, country) SCHENKER OY METSÄLÄNTIE 2-4 FIN-00620 HELSINKI	
Toimitusosoite Delivery address IMPORT AG IMPORTSTRASSE 5 D-20095 HAMBURG		Rahdinkuljettajan varaukset ja huomautukset Carrier's reserves and remarks TERMINGUT. BEIM EMPFÄNGER SPÄTESTENS 6.8.2003 BIS 15,00 UHR.	
Lähtöpaikka Place of departure HELSINKI			
Määräpaikka Final destination HAMBURG			
Merkki ja numerot Marks and numbers IMPORT AG IMPORT- STRASSE 5 D-20095 HAMBURG NR.1-3	Kollien lukumäärä ja laatu sekä tavaralaji Number and kind of packages, description of goods 3 HOLZKISTEN MASCHINENTEILE	Bruttopaino kg Gross weight in kg 1650 KG	Tilavuus m3 Volume in m3 6,21  1,5 LDM
		Rahdituspaino Chargeable weight	3000
Luovutusehto - COMBITERMS Delivery against - COMBITERMS 014 CPT 20095 HAMBURG		Lähtettäjä Consignor	Kustannukset Payment for
			Vastaanottaja Consignee
			Rahti Freight
			Öjyilisä Bunker surcharge
			Nouto Collecting
			Vientimaksu Export control
			T-dokumentti T-document
			Paikallisjakelu Local haulage
			Tulliselvitys Customs clearance
			Jälkivaatimus Cash on delivery
Lähtetiedot Documents HANDELSRECHNUNG			
RAHDINKULJETTAJALLA ON CMR-VASTUU. THE LIABILITY OF THE CARRIER IS COVERED BY THE CMR.			
			SAF
			Yhteensä Amount
			Valuutta Currency
Lähtetäjän allekirjoitus Consignor's signature Päivä Date 1.8.2003 OY VIENTI AB		Kuljettajan/Termiinaalin allekirjoitus Driver's/Terminal's signature	Vastaanottajan allekirjoitus Consignee's signature Päivä Date 6.8.2003 IMPORT AG
Allekirjoitus ja leima Signature and stamp			Allekirjoitus ja leima Signature and stamp



Kuvio 15. Konossementti. (Vientikaupan asiakirjat 2005)

## 9.8 Alkuperätodistus

Alkuperätodistuksella todistetaan tavaran alkuperämaa. Todistusta tarvitaan esimerkiksi silloin, kun halutaan saada kauppasopimuksessa sovittua tullialennusta. Yleensä alkuperätodistuksen saa myyjämaan kauppakamarilta. Tulli- tai muut erikseen nimetyt viranomaiset myöntävät vapaakauppasopimuksen alkuperätodistuksen ja -selvitykset. Liitteessä 1 on Kauppakamarin ohjeet Euroopan yhteisön yleisestä alkuperätodistuksesta. (Hörkkö ym. 2005, 292)

Tavaran alkuperä osoitetaan yleensä, joko EUR.1- tai EUR.2 -lomakkeilla tai niin sanotulla viejän ilmoituksella kauppalaskussa. Jos tavaran alkuperä maa tarvitsee todistaa kohdemaan viranomaisille, käytetään yllämainittuja, yleensä kauppakamarin myöntämiä lomakkeita. Nämä lomakkeet eivät kuitenkaan oikeuta tullietuuteen. Alkuperätodistuksia on erilaisia, joten viejäyrityksen tulee maakohtaisesti selvittää, mikä alkuperäistodistus kuhunkin kohdemaahan tarvitaan.

(Selin 2004, 216)

EUR.1 -lomaketta käytetään suurempien, yleensä yli 6000 euron arvoisten, tavaraerien alkuperän todistamiseen. Lomake on kaksiosainen ja sitä käytetään pääsääntöisesti kaikissa sopimusmaissa Turkia ja kehitysmaita (GSP -maat) lukuun ottamatta. Lomake täytetään kohdemaan kielellä tai englannin kielellä. (Selin 2004, 216)

Viejän ilmoitus kauppalaskussa on määrämuotoinen vahvistus, joka leimataan tai kirjoitetaan kauppalaskuun määrämaan kielellä. Tätä käytetään pienemmissä, alle 6000 euron toimituksissa pääsääntöisesti vapaakauppasopimusmaiden välillä muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta. Viejän ilmoitus kauppalaskussa korvaa EUR.1 -lomakkeen, mutta ei kuitenkaan kiellä EUR.1 -lomakkeen käyttöä.

(Selin 2004, 216)

EUR.2 -lomaketta puolestaan käytetään arvoltaan pienemmissä lähetyksissä ja muun muassa Turkin kanssa käytävässä kaupassa. Lomaketta käytetään lähinnä postilähetyksissä ja se korvaa EUR.1 -lomakkeen ja viejän ilmoituksen



kauppalaskussa. Se ei myöskään tarvitse viranomaisen vahvistusta.  
(Selin 2004, 217)

Seuraavalla sivulla on esimerkki kauppakamarin myöntämästä alkuperätodistushakemuksesta. Hakemus on vaaleanpunainen, sarjanumerolla varustettu lomake, jonka hakija allekirjoittaa. Hakemus osaan kuuluu lisäksi ruskean värinen alkuperäiskappale ja keltainen jäljennöskappale, jossa copy-merkintä. Kauppakamari säilyttää myyjän täyttämän hakemusosan ja palauttaa alkuperäiskappaleen sekä jäljennöksen takaisin hakijalle eli myyjälle. Alkuperäiskappale lähetetään ostajalle ja jäljennös jää myyjän arkistoitavaksi.

1 Lähettäjä (nimi tai toiminimi ja täydellinen osoite, sellaisina kuin ne mahdollisesti esiintyvät kaupparekisterissä)	<b>No.</b>  ALKUPERÄTODISTUS- HAKEMUS  <b>EUROOPAN YHTEISÖ</b>  <b>ALKUPERÄTODISTUS</b>	
2 Vastaanottaja (nimi tai toiminimi ja täydellinen osoite, mikäli tiedossa, tai merkintä "määrämälle")		
4 Kuljetusta koskevia tietoja (merkintä ei pakollinen)	3 Alkuperämaa (Euroopan yhteisö tai kyseinen alkuperämaa)	
6 Tavaraerän järj.nro - Kollien merkit, numerot, lukumäärä ja laji - Tavarankuvaus (Pakkaamattomille tavaroille ilmoitetaan lukumäärä tai tehdään merkintä "irtotavara")	7 Paljous (brutto- tai nettopaino tai muu mittayksikkö)	
8 Allekirjoittanut  -HAKEE alkuperätodistusta, jolla osoitetaan, että sarakkeessa 3 ilmoitettu maa on edellä mainittujen tavaroiden alkuperämaa.  -ILMOITTA, että tämän hakemuksen sisältämät tiedot sekä liitteeksi esitetyt asiakirjat ja toimivaltaisille viranomaisille tai toimielimille todistuksen saamiseksi annetut tiedot ovat oikeita, että hakemus koskee näissä asiakirjoissa ja tiedoissa tarkoitettuja tavaroita ja että nämä tavarat täyttävät tavaroiden alkuperän käsitteen yhteistä määritelmää koskevissa säännöissä asetetut edellytykset.  -SITOUTUU toimivaltaisten viranomaisten tai toimielinten pyynnöstä esittämään todistuksen antamiseksi mahdollisesti vaadittavat lisätiedot ja -liiteasiakirjat.		
9 Hakija (jos muu kuin lähettäjä)	Paikka ja päivämäärä  Hakijan allekirjoitus  (Valtuutetun asiamiehen allekirjoitus on selvennettävä painokirjaimin)	

Kuvio 16. Alkuperätodistus. (Vientikaupan asiakirjat 2005)

## 9.9 ATA carnet

ATA carnet on kansainvälinen tulliasiakirja, jota käytetään väliaikaisessa viennissä. ATA carnet tulliasiakirjan avulla voi viedä tulliyleissopimukseen liittyneisiin maihin näyttely tavaroita, ammatinharjoittamisvälineitä ja kaupallisia tavaränäytteitä. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 16-3)

Sopimukseen liittyneen maan kauppakamari myöntää ATA carnet`n, joka on voimassa vuoden. Sen on tarkoitus helpottaa vientitoimintaa ja vähentää tarvittavia asiakirjoja korvaamalla vaaditut vientiasiakirjat lähtömaassa ja väliaikaisessa vientimaassa. Tulliasiakirja sisältää myös takuun, joka kattaa mahdolliset tulli- ja tuontiverot. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 16-3)

## 10 ULKOMAANKAUPAN MAKSUTAVAT

Ulkomaan kaupan laskujen maksutavat voidaan jakaa avoimiin maksuihin ja asiakirjamaksuihin. Avoimia maksuja ovat maksumääräys, shekki, avoin luotto ja ennakkomaksu. Asiakirjamaksuista vientiperittävä ja remburssi esitellään kahdessa seuraavassa luvussa tarkemmin. Avoimen ja asiakirjamaksun erona on se, että avoimissa maksuissa maksua ei ole kytketty tavaran kulkuun.

Asiakirjamaksuissa tavaran haltuunottoa ja maksamista voidaan säännellä kuljetusasiakirjan avulla. Avoimia maksutapoja voidaan puolestaan käyttää aina riippumatta siitä, onko tavara lähetetty vai ei päinvastoin kuin perittävä ja remburssi kytkeytyvät aina tavaran kuljetukseen. (Kananen 2009, 59)

### 10.1 Avoimet maksutavat

Maksumääräystä käytetään, kun myyjä ja ostaja ovat olleet kauppakumppaneita jo jonkin aikaa ja luottamus heidän välillään on syntynyt. Maksumääräys on ikään kuin kotimainen pankkisiirto, jossa maksaja antaa pankilleen toimeksiannon välittää maksu saajalle. Tässä tapauksessa osapuolina ovat suomalainen myyjä ja suomalainen pankki ja ulkomainen ostaja ja tämän yksi tai useampi ulkomainen pankki. Maksumääräystä käytetään, koska se on kaupan molemmille osapuolille nopea, edullinen ja turvallinen tapa hoitaa heidän välistä maksuliikennettä. (Hörkkö ym. 2005, 410-411)

Shekin käyttö ulkomaankaupassa on vähentynyt huomattavasti, koska se on riskialtista. Shekki voi joutua ulkopuolisten käsiin tai kadota. Tavalliset shekit ovat lisäksi hitaita ja kalliita, jonka vuoksi niitä ei edes hyväksytä ulkomaankaupassa. Eräissä tilanteissa shekin käyttö on kuitenkin välttämätöntä eli esimerkiksi tilanteessa jossa toisen osapuolen tilitiedot ovat puutteelliset tai niitä ei ole saatavissa. Lisäksi ostaja saattaa vaatia shekin käyttöä. Tällöin on hyvä käyttää viitattua shekkiä, jotta välttyään väärinkäytöltä. Maat, jotka vielä käyttävät shekkiä ovat Saksa, USA, Iso-Britannia ja Ranska. (Selin 2004, 145; Kananen 2009, 62)

Shekin käyttö edellyttää, että viejä ja ostaja tuntevat toisensa ja heidän välillään on oltava luottamus. Shekkiä voidaan käyttää ennakkomaksuun, maksuajalliseen kauppaan eli kun maksetaan vasta toimituksen saamisen jälkeen tai toimituksen aikana maksamiseen. Shekki on halpa käyttää, koska pankin ei tarvitse ottaa hoitaakseen asiapapereiden tarkastuksia, kuten esimerkiksi remburssissa, joka esitellään myöhemmin. Shekin sijasta voidaan yhtä hyvin käyttää maksumääräystä, mutta se edellyttää toisen osapuolen täsmällisiä pankkitietoja, jotta rahat saadaan varmasti perille. (Kananen 2009, 63)

Avoimessa luotossa eli avoimessa maksussa ostaja maksaa tavarat vasta ne saatuaan. Viejän toimitettua tavarat, lähetetään ostajalle lasku, joka erääntyy 30, 60 tai jopa 90 päivää toimituksen jälkeen. Maksutavan käyttö edellyttää, että viejä luottaa ostajaan täysin, koska riski on kokonaan myyjällä. Ostajan kannalta maksutapa on erittäin edullinen, sillä hänellä on aikaa tarkastaa lähetys ja ehkä jopa myydäkin se ennen kuin toimituserä erääntyy maksettavaksi. Lisäksi jos ostaja saa paremman tarjouksen muualta, voi hän vetäytyä kaupasta. Myyjällä ei siis ole mitään takeita maksunsaannista ja mikäli ostaja ei maksa on oikeustoimen käynnistäminen vieraassa maassa erittäin hankalaa ja kallista. (Kananen 2009, 59-60)

Avointa luottoa suositellaankin käytettäväksi kansainvälisessä maksukaupassa ainoastaan erityistapauksissa eli pitkäaikaisissa ja vakiintuneissa kauppasuhteissa. Lisäksi avoimeen tiliin voidaan myydä omalle tytäryritykselle tai organisaatiolle, jonka kanssa on niin sanottu etuyhteys tai jos myyjän ja ostajan välinen luottamus on täydellinen. Uuden kauppakumppanin kanssa kyseistä maksutapaan ei kannata ottaa käyttöön. (Kananen 2009, 60)

Tuntemattoman asiakkaan kanssa kannattaa käyttää avoimen luoton sijaan ennakkomaksua, joka on avoimen luoton vastakohta. Ennakkomaksussa riski on myyjän sijaan ostajalla ja se myös ostajan kannalta kallis vaihtoehto. Ennakkomaksua käytetään tilanteissa, joissa viejä ei luota ostajaan esimerkiksi kauppasuhteen ollessa hyvin tuore. Maksutavan käyttö edellyttää myös, että ostaja luottaa myyjään. Kauppa saattaa jäädä syntymättä, jos osapuolet eivät luota

toisiinsa tai silloin on käytettävä ennakkomaksun sijasta asiakirjamaksua kuten remburssia tai perittävää. (Kananen 2009, 61)

Ennakkomaksuna ei yleensä käytetä koko kauppasummaa vaan osaa siitä, jotta viejä voi varmistaa ostajan sitoutumisen kauppaan. Viejä saa rahat käyttöönsä heti, mutta ostajan kannalta on epävarmaa milloin lähetys saapuu ja onko se määrällisesti ja laadullisesti sovitun mukainen. Maksutapa on siis viejän kannalta edullinen, mutta huono ostajan kannalta. Ennakkomaksu suoritetaan joko vekselillä, shekillä tai pankkisiirtona. Shekkiä käytettäessä kannattaa varmistaa sen kate ja muistaa muutkin aiemmin mainitut siihen liittyvät riskit. (Kananen 2009, 61)

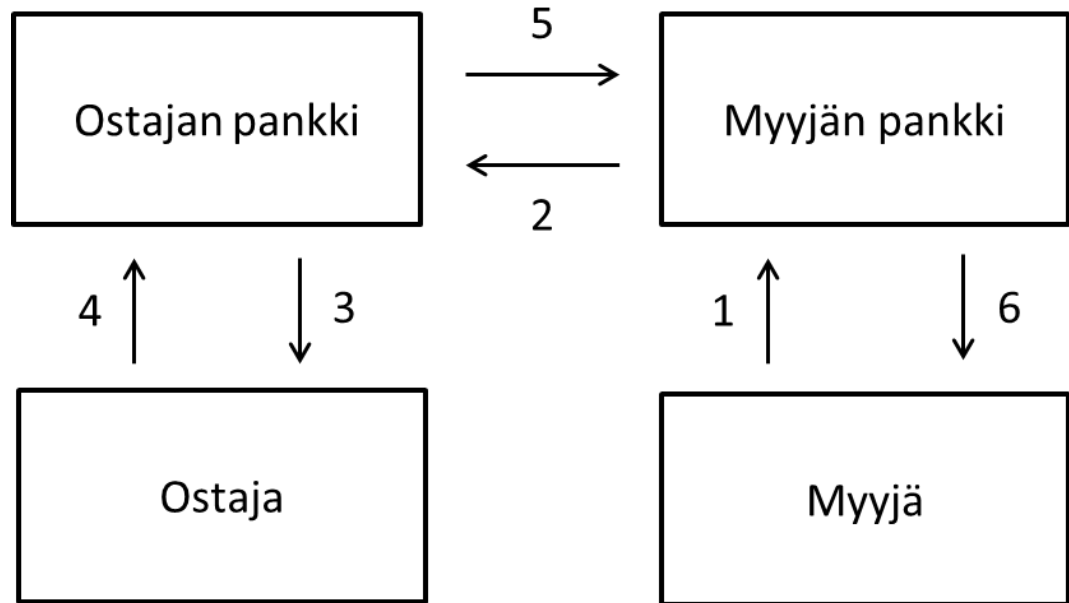
## 10.2 Vientiperittävä

Perittävä, CAD (Cash against Documents) tai Documentary collection on maksutapa, jossa myyjän pankki perii maksun ostajalta. Vientiperittävää käytetään tilanteissa, jolloin myyjällä on tarve omistaa tavara, kunnes ostaja on maksanut sen. Tämä edellyttää, että tavaraa ei toimiteta ostajalle ennen kuin se on maksettu, vaan sitä säilytetään rahdinkuljettajan edustajan terminaalissa tai varastossa niin kauan kunnes maksusuoritus on saatu. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 18-3, 18-4)

Perittävä on muodoltaan D/P eli Documents against Payments tai D/A Documents against Acceptance. D/P muotoa käytetään kun myyjä ei halua antaa ostajalle maksuaikaa, eli ostaja saa tavaran vasta maksettuaan. D/A:a käytetään tilanteissa, joissa myyjä antaa maksuaikaa ostajalle ja luovuttaa perittävänä olleet asiakirjat vekselin hyväksymistä vastaan. Perittävän avulla viejä varmistaa, ettei ostaja saa tavaraa ennen kuin se on maksettu, toisaalta viejällä ei ole takeita maksunsaamisesta. (Vientikaupan asiakirjat 2005, 18-4)

Perittävän kulkua on kuvattu alla olevan kaavion avulla. Koko tapahtumaketju saa alkunsa myyjän lähettäessä oman pankkinsa kautta perimistehtävän ostajan pankille (1, 2). Ostajan pankki luovuttaa ostajalle asiakirjat perittävän ehtojen mukaisesti ostajan maksettua saatavan tai asettamalla vekselin vakuudeksi (3-4).

Lopuksi ostajan pankki tilittää ostajalta saadut saatavat myyjän pankille, joka maksaa saatavat edelleen myyjälle (5-6). (Selin 2004, 146)



Kuvio 17. Perittävän vaiheet. (Selin 2004, 146)

### 10.3 Remburssi

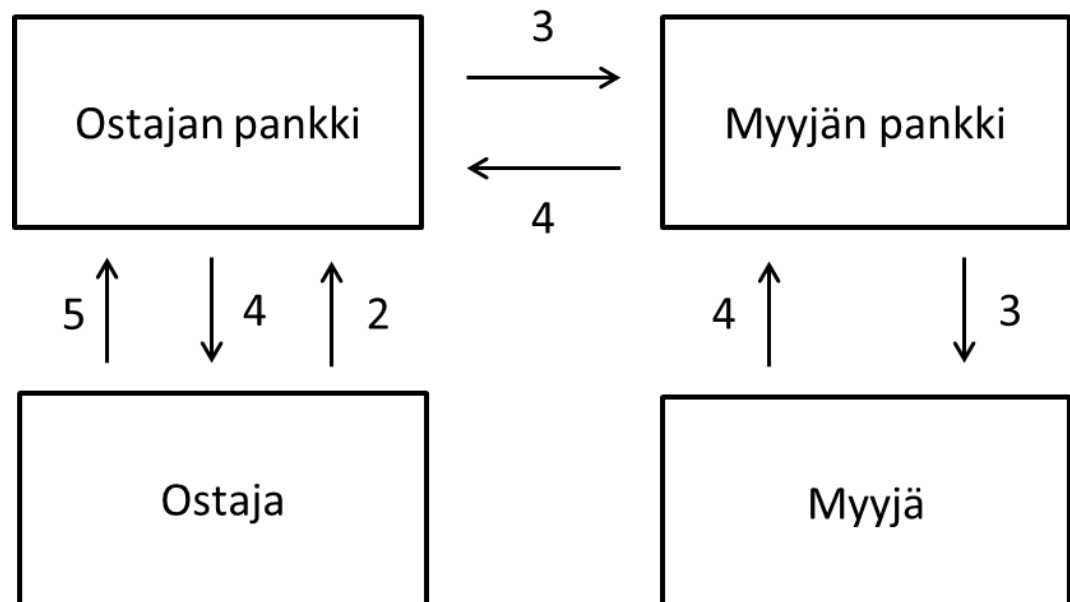
Remburssi (letter of credit, L/C, documentary credit, D/C) on maksutapa, jossa ostajan pankki sitoutuu suorittamaan maksun. Näin ollen voidaan todeta remburssin olevan ulkomaan kaupan varmin maksutapa. Se on myös ainoa maksutapa, jonka avulla maksun saa heti toimituksen tapahduttua. Remburssin muoto ja kulujen maksaminen sovitaan jo kauppasopimuksessa. (Hörkkö ym. 2005, 415-416)

Kauppasopimus on myyjän ja ostajan välinen sopimus, jossa maksutavaksi voi olla määritelty remburssi. Koska kauppasopimus koskee vain myyjää ja ostajaa, eikä sido pankkeja, on remburssista tehtävä erillinen sopimus vakiosopimuslomakkeella. Tämä sopimus sitoo kaupan kaikkia osapuolia eli ostajaa, myyjää ja pankkeja. (Kananen 2009, 71)

Remburssia käytetään kauppasuhteen ollessa vielä uusi tai arvoltaan merkittävän suuri, jonka vuoksi maksunsaaminen halutaan varmistaa remburssin avulla. Sen

käyttö poistaa kaupan osapuolimaiden taloudellisista ja poliittisista olosuhteista johtuvia riskejä. Osapuolten ollessa maantieteellisesti kaukana toisistaan on remburssin käyttö järkevää ja ostajamaan valuuttamääräykset saattavat jopa edellyttää remburssia. Ostajan näkökulmasta remburssin käyttö on edullista, jos myyjän toimituskykyyn liittyy epävarmuustekijöitä. Toisaalta remburssi osoittaa puolestaan myyjälle ostajan maksukykyyn ja luottokelpoisuuden ostajan pankin maksusitoumuksella ostajan puolesta. Näin ollen remburssin käytöstä hyötyvät molemmat osapuolet. (Pirnes & Kukkola 2002, 164)

Remburssin toimeksiantaja on ostaja, jonka hakemuksesta remburssi avataan. Myyjä on remburssinsaaja. Yleensä myyjä aloittaa tavaran valmistuksen vasta remburssin avauksen saatuaan. Tavaran toimituksen jälkeen myyjä saa maksusuorituksen esittämällä remburssiehtojen vaatimat asiakirjat. Maksu jää saamatta, jos kaikki remburssin ehdot eivät täyty. (Vientiopas 2003, 91)



Kuvio 18. Remburssin vaiheet. (Selin 2004, 147)

Vaiheittain remburssin käyttö etenee niin, että ostaja ja myyjä solmivat kauppasopimuksen, jonka jälkeen ostajan toimeksiannosta hänen pankkinsa avaa remburssin (2). Remburssin avauskirje lähetetään myyjän pankin kautta myyjälle



tiedoksi (3). Avauksen jälkeen tavara laivataan ja siitä myyjän saama kuljetusasiakirja, esimerkiksi konossementti, esitetään pankille muiden remburssin edellyttämien asiakirjojen kanssa (4). Pankki vertailee remburssiehtoja ja asiakirjoja. Ehtojen täytyessä myyjän pankki lähettää asiakirjat avaajapankille, joiden mukaan ostajaa veloitetaan (4). Avaajapankin tarkastettua asiakirjat luovuttaa se ne ostajalle, joka suorittaa maksun (5). Asiakirjat saatuaan ostaja voi lunastaa rahdinkuljettajalta tavarat konossementtia tai muuta vastaavaan asiakirjaa vastaan.

(Vientiopas 2003, 92)

Ehtojen täyttymisen varmistamiseksi on huolehdittava, että toimituksen asiakirjat on laadittu täsmälleen remburssin ehtojen mukaisesti. Pankki tarkastaa remburssinsaajan eli myyjän lunastettavaksi esittämät asiakirjat, joten remburssinsaajan on syytä tuntea kohdat joihin on kiinnitettävä huomiota etukäteen. Asiakirjat on esitettävä pankille aina remburssin voimassaoloaikana. Usein tämän lisäksi on myös ennalta sovittu aika kuljetusasiakirjan päiväyksestä, johon mennessä asiakirjat tulee esittää. (Pasanen 2005, 218)

Remburssimuotoja ja -tyyppejä on erilaisia, jonka vuoksi ehdoissa on poikkeavuuksia. Eroavaisuuksista huolimatta remburssin saavuttua on tarkastettava, että remburssin voimassaoloaika on riittävä laivaukseen ja asiakirjojen hankkimiseen. Tavaranimityksien, toimituslausekkeen ja laivausehtojen on oltava oikein merkittynä ja ehtojen mukaiset. Tavarän määrän, painon, yksikköhinnan ja muiden merkintöjen on noudatettava remburssiehtoja, lisäksi niiden on täsmättävä muiden asiapapereiden vastaavien merkintöjen kanssa. Laskun summa ei saa ylittää remburssin määrää mikäli muuta ei ole sovittu.

(Vientikaupan asiakirjat 2005, 18-7, 18-8, 18-9, 18-10, 18-11)

Seuraavalla sivulla on esimerkki Nordean vientiperittävän toimeksiantosopimuksesta.


 **Vientiperittävän toimeksianto**
 **Muutosohje vientiperittävään nro**

Päivämäärä

22.6.200x

Viejän viite (laskun nro ja pvm)

9999/SV

Nordea Pankki Suomi Oyj 2626 Trade Finance  00020 NORDEA	Viejä VIENTI OY 09876 Pohjanlinna
Maksajan pankki	Y-/henkilötunnus Maksunaihekoodi 20304050 Tilinnumero Tilin valuuttalaji 295038-847
Perittävän valuutta ja määrä	Maksaja BOB BUYER CO 10 Haymarket LONDON SW1Y 4BP
	Eraantymispäivä AT SIGHT Käteisalennusehto 2% mikäli maksu tapahtuu 4 päivän
<b>Perimisohjeet</b>	
<input checked="" type="checkbox"/> Asiakirjat maksua vastaan	<input type="checkbox"/> Asiakirjat hyväksymistä vastaan perittäväksi eraantymispäivänä
<input type="checkbox"/> Perikää ulkomaisen pankin kulut maksajalta	<input type="checkbox"/> Ulkomaisen pankin kuluista ei saa luopua
<input checked="" type="checkbox"/> Asiakirjat	<input type="checkbox"/> Asiakirjat sitoumusta/promissory letteriä vastaan
	<input type="checkbox"/> Protesti maksun puuttuessa sisällä
<input checked="" type="checkbox"/> Asiakirjat	<input type="checkbox"/> Perikää kulunne maksajalta
	<input type="checkbox"/> Kulujenne perimisestä ei saa luopua
<b>Asiakirjat</b>	
Asete	Tunnuste
Analyyttodistus	Alkuperätodistus
1	3/3
Lisäohjeet / Muutosohjeet	

Pyytäkää perivää pankkia lähettämään tilitus pikamääräyksenä.

Nordea Pankki Suomi Oyj, Aleksanterinkatu 36, 00020 NORDEA, kotipaikka Helsinki, Y-tunnus 1860235-8

<input type="checkbox"/> Maksakaa palkkiota ulkomaiselle asiamiehelle (nimi, osoite, pankkiyhteys ja määrä)	
<input type="checkbox"/> Maksakaa palkkiota kotimaiselle asiamiehelle (nimi, osoite, pankkiyhteys ja määrä)	
<input type="checkbox"/> Kirjattu lentoposti	<input checked="" type="checkbox"/> Kuriiriposti
Asiapapereiden käsittelijä ja puhelinnumero	
Maija Ranta, 123456	
Maksun käsittelijä ja puhelinnumero	
Kaija Kallio, 123457	
Käyntiosoite	Puhelin
Aleksis Kiven katu 3-5	(09) 1651
HELSINKI	
Telekopio	Telex
(09) 165 56090	27543 ndea dk
SWIFT-osoite	NDEAFIHH
Pyydämme pankkia lähettämään oheiset asiakirjat perittäväksi tämän toimeksiannon ja kulloinkin voimassaolevien perittävässäntöjen mukaisesti. Toimeksiantajan allekirjoitus VIENTI OY <i>U. Ranta</i>	

PANKKI 1 (2)

Kuvio 19. Vientiperittävän toimeksianto. (Vientikaupan asiakirjat, 2005)

## 11 YHTEENVETO

Opinnäytetyön loppunäkökulmia selvittääkseni on tarpeellista palata vielä työn taustoihin sekä alkuasetelmiin. Tämän opinnäytetyön tavoitteina on toimeksiantajayrityksen sekä kenen tahansa viennin parissa työskentelevän osaamisen monipuolistaminen ja tietojen päivittäminen. Tietojen päivityksellä tarkoitetaan esimerkiksi uudistuvien Incoterms -lausekkeiden esittelyä. Lisäksi monipuolisen ja kattavan teorian ansiosta opinnäytetyö soveltuu uusien työntekijöiden perehdyttämiseen.

Opinnäytetyön sisältö ja rakenne on suunniteltu vastaamaan mahdollisimman hyvin toimeksiantajan tarpeita. Lähdemateriaalina on käytetty useita alan oppaita, joista olennaisimmat ja ajantasaisimmat tiedot on pyritty keräämään käsikirjaan. Kaikkea tietoa ei suinkaan ollut tarkoitus esittää uutena toimeksiantajayritykselle, vaan lähinnä syventää jo hallussa olevaa tietoa. Ennestään tuttujen tietojen esitykseltä ei voi välttyä, sillä käsikirjan tulee soveltua myös perehdytyksen välineeksi ja kenen tahansa alaa tuntemattoman luettavaksi. Lisäksi vientitoimintaan liittyvien yleisten asioiden esittäminen on ehjän kokonaiskuvan hahmottamisen kannalta ensisijaisen tärkeää.

Opinnäytetyön ensimmäiset kappaleet keskittyivät yleisiin asioihin, kuten kotimaamme vientitoimintaan ja sen lähtökohtiin. Alalla työskentelevillekään ei tee kuitenkaan pahaa näiden lähtökohtien kertaaminen, sillä usein työskennellään yrityksen lukuun, joka on käynnistänyt kansainvälisen toimintansa aikoja sitten ja näin ollen kaikki alalla työskentelevät eivät ole päässet mukaan kansainvälistymisprosessiin.

Yleisellä tasolla esiteltiin myös arvonlisävero, vientitoiminnan erimuodot sekä kansainväliset kuljetukset ja huolinta. Ne ovat kaikki vientiin liittyviä tärkeitä osa-alueita, jonka vuoksi niitä ei käy sivuuttaminen, vaikka ne sisältävät osittain toimeksiantaja yrityksen henkilöstölle tuttujakin asioita. Vankka teoriapohja viennin eri osa-alueista auttaa ymmärtämään koko toimintaketjun, jonka osana viennin asiakirjoja ja sopimuksia laaditaan ja maksutapoja sovelletaan.

Yleisten asioiden lisäksi käsikirjaan koottiin paljon yksityiskohtaista tietoa, jonka ulkoa muistaminen on mahdotonta. Näitä esiintyy esimerkiksi Incoterms - lausekkeissa sekä viennin asiakirjoissa ja maksutavoissa. Vientiin liittyviä monimutkaisia toimintaketjuja pyrittiin havainnollistamaan mahdollisimman yksinkertaistettujen kaavioiden avulla. Lisäksi useista vientikaupassa käytetyistä asiakirjoista oli konkreettinen malli, jotta lukija saa esimerkin myös asettelutavasta.

Käsikirjan tarkoituksena on vientitoiminnan esittelyn lisäksi opastaa viejä laatimaan vientitapahtuman vaatimat asiakirjat oikein. Kuten jo aiemmin mainittiin, asiakirjojen laatiminen on yritykselle kustannus, jonka vuoksi turhia asiakirjoja ei kannata laatia. Lisäksi oikein laaditut asiakirjat ovat merkittävä osa vientitapahtuman onnistumista. Asiakirjojen lähettäminen ulkomaiselle ostajalle ei ole halpaa ja vielä kalliimmaksi lähetys koituu, jos asiakirjat ovat virheellisiä ja ne joudutaan laatimaan ja lähettämään uudelleen. Tällöin myös on vaarana tärkeän asiakkaan menettäminen, jos tärkeän toimituksen vastaanottaminen viivästyy virheellisten asiakirjojen vuoksi.

Perinpohjaisen teoriapuolen ja käytännönläheisesti esitettyjen asiakirjan laatimismallien ansiosta opinnäytetyössä päästiin johdannossa esiteltyyn tarkoitukseen. Kattava teoriaosuus tukee toimeksiantajan perehdyttämissuunnitelmaa ja yksityiskohtaisella asiakirjojen esittelyllä syvennetään nykyisen henkilöstön jo olemassa olevaa tietopääomaa.

## 12 LÄHTEET

### Painetut lähteet

Hörkkö, H., Koskinen, H., Mattsson, M., Ollikainen, J., Reinikainen, A. & Werdermann, R. 2005. Huolinta-alan käsikirja. Vantaa: Dark Oy.

International Chamber of Commerce (ICC). 2010. Incoterms 2010. Helsinki: ICC Palvelu Oy.

Kananen, J. 2009. Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus. Tampere: Tampereen Yliopistopaino Oy – Juvenes Print.

Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus – FINTRA ja Multikustannus/Multiprint Oy. 2003. Vientiopas. 12. uusittu painos. Helsinki: Multiprint Oy.

Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus – FINTRA ja Multikustannus Oy. 2005. Vientikaupan asiakirjat. 32. uusittu painos. Helsinki: Multiprint Oy.

Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Helsinki: Multikustannus Oy.

Pirnes, P. & Kukkola, E. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Vantaa: Tummavuoren Kirjapaino Oy.

Räty, A. 2006. Incoterms, kauppatavarat ja toimituslausekkeet. Helsinki.

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Juva: WS Bookwell Oy.

## Elektroniset lähteet

Avanor Oy. 2010. Tiekuljetukset. [viitattu 26.10.2010]. Saatavissa:

<http://www.laki24.fi/liik-tiekuljetukset.html>

Elinkeinoelämän keskusliitto, EK. 2010. Elinkeinoelämän keskusliitto. [viitattu 14.10.2010]. Saatavissa:

[http://www.ek.fi/www/fi/talous/tietoa\\_Suomen\\_taloudesta/ulkomaankauppa.php](http://www.ek.fi/www/fi/talous/tietoa_Suomen_taloudesta/ulkomaankauppa.php)

Findikaattori. 2010. Ulkomaankauppa kansantaloudessa. [viitattu 14.10.2010].

Saatavissa: <http://www.findikaattori.fi/33/?show=teema>

Heikkinen, T. 2010. Pk-yritykset on saatava tasapainottamaan Suomen kiikkerää vientiä, joka nojaa muutamaaan suuryritykseen. Kauppalehti. [viitattu 15.10.2010].

Saatavissa:

<http://www.kauppalehti.fi/5/i/yritykset/yritysuutiset/?oid=20100814841&ext=rss>

Keskuskauppakamari. 2009. Kauppakamarin ohjeet Euroopan yhteisön yleisestä alkuperätodistuksesta. [viitattu 2.11.2010]. Saatavissa:

<http://www.keskuskauppakamari.fi/content/download/33830/630180>

Keskuskauppakamari. 2010. Uusi Incoterms 2010 yritysten käyttöön Suomessa. [viitattu 28.10.2010]. Saatavissa:

<http://www.keskuskauppakamari.fi/Media/Tiedotteet/Kansainvaliseen-tavarakauppaan-uudet-toimitusehdot-Uusi-Incoterms-2010-yritysten-kayttoon-Suomessa>

Opasmedia Oy. 2010. Suomen kuljetusopas. [viitattu 26.10.2010]. Saatavissa:

<http://www.kuljetusopas.com>

Suomen huolintaliikkeiden Liitto ry. 2010. Huolinta-ala. [viitattu 27.10.2010].

Saatavissa: <http://www.sosiaaliala.fi/huolintaliikkeidenliitto/fi/huolinta-ala/index.php>

Talentum. 2010. Talouselämä 500. Talentum Oyj. [viitattu 14.10.2010].

Saatavissa:

<http://www.talouselama.fi/te500/?view=list&default=8&show=25&def=4&def=12&def=18>

TNT Holding B.V. 2008. [viitattu 26.10.2010]. Saatavissa:

[http://www.tnt.com/express/fi\\_fi/site/home/lahetystyokalut/myTNT.html](http://www.tnt.com/express/fi_fi/site/home/lahetystyokalut/myTNT.html)

Tullihallitus. 2010. EU:n tulli- ja veroalue. [viitattu 25.10.2010]. Saatavissa:

[http://www.tulli.fi/fi/suomen\\_tulli/tulli\\_tutuksi/termit\\_selviksi/tulli\\_ja\\_veroalue/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/tulli_tutuksi/termit_selviksi/tulli_ja_veroalue/index.jsp)

Verohallinto. 2010. Tietoja arvonlisäverotuksesta. [viitattu 21.10.2010].

Saatavissa: <http://vero.fi>

Verohallinto. 2010. Verohallinnon julkaisu 174. Vientikaupan verotus. [viitattu

25.10.2010]. Saatavissa: <http://www.vero.fi/nc/doc/download.asp?id=800;62424>

Wihuri Oy. 2010. Wihuri-vahva vaikuttaja. Wihuri Oy. [viitattu 8.10.2010].

Saatavissa: [http://www.wihuri.fi/konserni/fi\\_FI/historia/](http://www.wihuri.fi/konserni/fi_FI/historia/)

## 13 LIITTEET

## LIITE 1

1



KAUPPAKAMARIN OHJEET  
EUROOPAN YHTEISÖN  
YLEISESTÄ  
ALKUPERÄTODISTUKSESTA

SISÄLTÖ	Sivu
Yleistä	2
Alkuperätodistuksen käyttötarkoitus	2
Lomakkeet	2
Lomakkeiden täyttöohjeet	2 – 4
Alkuperän määrittäminen	4 – 6
Ei-alkuperätuotteet	6
Alkuperätodistusten voimassaoloaika	6



## EUROOPAN YHTEISÖN YLEINEN ALKUPERÄTODISTUS

Tavarahan maahantuonnin edellytyksenä on eräissä maissa ns. alkuperätodistuksen esittäminen.

Tiedot eri maissa vaadittavista alkuperätodistuksista saa Finpron julkaisemasta "Laivauskäsikirjasta".

Alkuperätodistuksia antavat Suomessa kauppakamarit oman alueensa yrityksille ja luonnollisille henkilöille, joiden kotipaikka on kauppakamarin alueella.

### ALKUPERÄTODISTUKSEN KÄYTTÖTARKOITUS

Alkuperätodistuksen tarkoitus on yksinomaan osoittaa tavaroiden alkuperä, jotta voidaan toimia tullaus- tai kaupallisten vaatimusten mukaisesti (esim. remburssien avaaminen).

Alkuperätodistuksilla tarkoitetaan todistuksia, joita käytetään Euroopan yhteisön ja kolmansien maiden välisissä kauppasuhteissa.

### ALKUPERÄTODISTUSLOMAKE

Kauppakamarin myöntämän alkuperätodistuksen on oltava määrämuotoinen sarjanumerolla varustettu lomake.

Lomakkeeseen kuuluu	-	vaaleanpunainen hakemuslomake, jonka hakija allekirjoittaa
	-	kellanruskea alkuperäiskappale, joka on varustettu kuviopainatuksella (aaltomainen taustakuvi)
	-	keltainen kuvioimaton jäljennöskappale, joissa merkintä "copy".
		Myöntävä kauppakamari säilyttää hakemuksen ja palauttaa alkuperäiskappaleen sekä jäljennöksen vahvistettuina hakijalle. Hakija säilyttää jäljennöksen omassa arkistossaan.
Lisäkopiot		Lähetystä kohden voidaan antaa vain yksi alkuperäiskappale. Jos todistuksesta tarvitaan useampi kopio, voidaan käyttää numeroimattomia keltaisia jäljennöskappaleita, joihin lisätään sama numero kuin alkuperäiskappaleessa.

### LOMAKKEIDEN TÄYTTÖ

1. Lomakkeet (hakemus, alkuperäiskappale ja jäljennökset) täyttää hakija.  
  
Lomakkeet täytetään, mieluiten kirjoituskoneella, keskenään samanlaisina jollain yhteisön virallisista kielistä tai, jos kaupan käytäntö edellyttää, jollain muulla kielellä.
3. Jos lomakkeet täytetään käsin, on käytettävä mustekynää ja painokirjaimia. Eräät maat eivät hyväksy käsinkirjoitettuja asiakirjoja.
4. Lomakkeet voidaan täyttää läpilyömällä siten, että alkuperätodistuksen alkuperäiskappaleeseen tulee alkuperäinen teksti.
5. Todistuksessa ja hakemuksessa ei saa olla raaputuksia eikä päällelyöntejä. Muutokset tehdään viivaamalla yli virheelliset merkinnät ja lisäämällä tarvittavat korjatut merkinnät. Laatijan on hyväksyttävä nimikirjaimillaan kaikki tehdyt muutokset ja todistuksen antavan kauppakamarin on vahvistettava ne leimallaan.
6. Hakemukseen ja todistukseen merkityt tuotteet on varustettava järjestysnumerolla. Välittömästi viimeisen rivin alle vedetään vaakasuora viiva. Käyttämättä jäävä tyhjä tila viivataan siten, että siihen ei voida tehdä merkintöjä jälkikäteen.

7. Lomakkeisiin on merkittävä seuraavat tiedot:

A) ALKUPERÄISKAPPALE (ORIGINAALI)

Kohta 1 "LÄHETTÄJÄ"

Täydellinen nimi ja osoite.

Määritelmä: lähettäjällä tarkoitetaan sitä yritystä tai henkilöä, joka laatii omasta puolestaan laskun tavaroiden myynnistä ja/tai, jolla on lopullinen vastuu tavaroiden viennistä, joka itse suorittaa tämän menettelyn tai joka antaa sen tehtäväksi kolmannelle osapuolelle.

Kohta 2 "VASTAANOTTAJA"

Ulkomaisen ostajan täydellinen nimi ja osoite tai maininta "määrämälle" ("to order"), jota seuraa mahdollisesti lopullisen määräraaman nimi, jos se on tiedossa, tai ensimmäisen määräraaman nimi, jota seuraa maininta "edelleen vietäväksi" ("for subsequent re-exporting").

Kohta 3 "ALKUPERÄMAA"

"Euroopan Yhteisö" ("European Community").  
Alkuperätodistuksella osoitetaan tavaroiden olevan yhteisön alkuperää.

Erityistapauksissa voidaan lisäksi osoittaa, että tavarat ovat tietyn jäsenmaan alkuperää. Maininta "Euroopan Yhteisö", jota seuraa jäsenvaltion nimi (European Community - Finland).

Käytännössä todistuksella voidaan vahvistaa myös kolmannen maan alkuperä.

Poikkeustapauksissa on mahdollista edellyttäen, että tuontimaan tulliviranomaiset sallivat, ilmoittaa kohdassa 3 useita alkuperämaita ja lisätä tarvittavat tiedot tavaroiden yksilöimiseksi todistuksen kohtaan 6.

Kohta 4 "KULJETUKSEEN LIITTYVÄT TIEDOT"

Tämän kohdan täyttäminen on vapaaehtoista. Tähän kohtaan on kuitenkin suositeltavaa merkitä käytettävä kuljetusväline (lentokone, laiva, kuorma-auto, jne.). Merkintä "yhdistetty kuljetus" ("mixed transport") on suositeltava, koska tavarankuljetukseen käytetään monesti peräkkäin useita eri kuljetusvälineitä. Valittua kuljetusmuotoa koskeva merkintä on tärkeä silloin, kun tavaroita on vaikea yksilöidä, kuten pakkaamattomat tavarat tai tavarat, joissa ei ole tunnistetietoja, kuten merkkejä ja numeroita.

Kohta 5 "HUOMAUTUKSET"

Tätä kohtaa voidaan käyttää muille tiedoille, joille ei ole tilaa muualla ja joita voidaan käyttää lähetyksen yksilöimiseen (esimerkiksi: tiettyjen kyseisessä kauppatapahtumassa käytettävien asiakirjojen viitteitä: tilausnumero, lisenssin numero, rebusnumerot jne.)

Poikkeustapauksissa valmistaja voidaan merkitä tähän kohtaan.

Tätä kohtaa ei käytetä merkintöihin, jotka koskevat tiettyihin maihin kohdistuvia poikkeuksia tai rajoituksia.

Kohta 6 "TAVAROIDEN MÄÄRITTELY"

Tavarankuvaus on pakollinen. Sillä tarkoitetaan tavaroiden tavaranomaista kaupallista nimitystä. Tuotteisiin liittyvät tekniset termit voidaan merkitä tähän kohtaan.

Yleismäärittelyt (kuten kemialliset tuotteet, irtotavara, metallituotteet, koneet, viittaus laatuun jne.) eivät ole sallittuja.

Tila on tarkoitettu yhden lähetyksen kaikkien tuotteiden merkitsemiseen.

Jos tuotteiden lukumäärä on liian suuri, jotta ne kaikki voitaisiin merkitä tähän kohtaan, kuvataan ne yhdellä yleisnimityksellä ja merkinnällä "oheisen liitteen mukaan". Liitteen viitteet, numero ja päiväys kirjoitetaan alkuperätodistukseen. Liite on nidottava myös kopiaihin ja hakemukseen.

Kohta 7 "MÄÄRÄ"

Määrä voidaan ilmaista erilaisina mittayksikköinä (paino, tilavuus, jne.) riippuen vientituotteesta.

Painon osalta on määriteltävä, onko kyseessä netto- vai bruttopaino.

Kohta 8 "TOIMIVALTAISEN VIRANOMAISEN VAHVISTUS"

Tila on varattu todistuksen vahvistavan kauppakamarin leimojen ja allekirjoituksen merkitsemistä varten.

B) JÄLJENNÖKSET

Jäljennöslomake on yhdenmukainen alkuperäiskappaleen kanssa.

Alkuperätodistuksesta voidaan antaa yksi tai useita lisäjäljennöksiä kaupan käytännön niin edellyttäessä.

Jäljennökset tulee laatia yhteisön mallin mukaiselle lomakkeelle.

C) HAKEMUS

Hakemuksen etusivu: kuten alkuperäiskappale. Lisäksi siihen merkitään päiväys, allekirjoitus, allekirjoittajan nimi ja yrityksen leima.

Hakemuksen kääntöpuoli: kauppakamari voi pyytää hakemukseen joitain lisätietoja.

ALKUPERÄTODISTUKSEN VAHVISTAMINEN

Kauppakamarissa alkuperätodistuksen allekirjoittaa henkilö, jolla on siihen tarvittava valtuutus.

ALKUPERÄN MÄÄRITTÄMINEN

YLEINEN ALKUPERÄ (= muu kuin etuuskohteluun oikeuttava alkuperä)

23 artikla

1. Jonkin maan alkuperätuotteita ovat tässä maassa kokonaan tuotetut tavarat.
2. Jossakin maassa kokonaan tuotetuilla tavaroilla tarkoitetaan:
  - a. siellä louhittuja kivennäist tuotteita;
  - b. siellä korjattuja kasvit tuotteita;
  - c. siellä syntyneitä ja kasvatettuja eläviä eläimiä;
  - d. siellä kasvatetuista elävistä eläimistä saatuja tuotteita;
  - e. siellä metsästämällä ja kalastamalla saatuja tuotteita;
  - f. kyseisen maan alusrekisteriin merkittyjen ja ilmoitettujen ja sen lipun alla liikennöivien alusten kyseisen maan aluemerren ulkopuolelta pyytämiä

merikalastustuotteita ja muita niiden merestä saamia tuotteita;

- g. tehdasaluksilla f-alakohdassa tarkoitetuista kyseisen maan alkuperätuotteista tuotettuja tavaroita, jos nämä tehdasluokset on merkitty tai ilmoitettu kyseisen maan alusrekisteriin ja ne liikennöivät sen lipun alla;
- h. aluemerren ulkopuolisesta merenpohjasta tai merenpohjan alaisista kerrostumista saatuja tuotteita, jos kyseisellä maalla on yksinoikeus hyödyntää tätä merenpohjaa tai sen alaisia kerrostumia;
- i. valmistustoimissa syntyviä jätteitä ja romua sekä käytöstä poistettuja tavaroita, jos ne on kerätty kyseisessä maassa ja soveltuvat ainoastaan raaka-aineiden talteenottoon;
- j. siellä ainoastaan a - i -alakohdassa tarkoitetuista tuotteista tai niiden johdannaisista niiden kaikissa valmistusasteissa tuotettuja tavaroita.

3. Sovellettaessa 2 kohtaa sisältyy maan käsitteeseen myös tämän maan aluemeri.

#### 24 artikla

Tavara, jonka tuottamiseen on osallistunut kaksi tai useampia maita, on sen maan alkuperätuote, jossa sille on suoritettu tähän tarkoitukseen varustetussa yrityksessä viimeinen merkittävä ja taloudellisesti perusteltu valmistus tai käsittely, joka on johtanut uuden tai merkittävää valmiustasetta edustavan tuotteen valmistukseen.

#### 25 artikla

Valmistus tai käsittely, jonka ainoana tarkoituksena todetaan olleen tai voidaan todettujen seikkojen perusteella perustellusti olettaa olleen kiertää säädöksiä, joita yhteisössä sovelletaan tiettyjen maiden tuotteisiin, ei missään tapauksessa anna näin tuotetuille tavaroille 24 artiklan mukaisesti sen maan alkuperätuotteen asemaa, jossa valmistus tai käsittely on suoritettu.

#### 26 artikla

1. Tullilainsäädännössä tai muussa yhteisön erityisessä lainsäädännössä voidaan säätää, että tavaroiden alkuperä on todistettava esittämällä asiakirja.
2. Mainitun asiakirjan esittämisestä riippumatta tulliviranomaiset voivat perustellusti epäiltävissä tapauksissa vaatia esitettäväksi lisätodisteita varmistaakseen, että alkuperä on ilmoitettu asiaa koskevan yhteisön lainsäädännön mukaisesti.

#### ESITETTÄVÄT TODISTEET

1. Alkuperätodistushakemuksen etusivulle ja kääntöpuolelle kirjoitettu vakuutus on riittävä ilman muita todisteita.
  - a) Myöntävä kauppakamari voi kuitenkin tarkistaa hakijan vakuutuksen oikeellisuuden. Tämä on velvollinen tekemään kauppakamarin pyynnöstä kaikki selvitykset, joiden perusteella tarkistukset voidaan tehdä. Hakijan on sallittava kauppakamarin asiantuntijan tutustuminen tuotantoprosessiin.
  - b) Jos vaadittuja todisteita ei esitetä tai jos ne eivät myöntävän kauppakamarin mielestä ole riittävät, kauppakamari ei anna todistusta.
2. Jos tavaroita ei ole valmistettu hakijan omassa yrityksessä, hakijan tulee esittää tavaroiden alkuperän todistavat asiakirjat kauppakamarin sitä vaatiessa.

3. Alkuperää koskevia todisteita ei (yleensä) hyväksytä valokopioina, vaan niiden on pääsääntöisesti oltava alkuperäiskappaleita.
4. Myöntävä kauppakamari voi merkitä alkuperätodistushakemukseen, mitkä asiakirjat ja todisteet on esitetty; todisteasiakirjat palautetaan sen jälkeen, kun niihin on tehty merkintä, joka estää käyttämästä niitä uudelleen jonkin muun kuin sen tavaran yhteydessä, jonka alkuperä on jo todistettu.

#### EI-ALKUPERÄTUOTTEET

Alkuperätodistusten antamisessa tuotteille, jotka eivät ole EU:n alkuperää ja joihin ei ole tehty muutoksia yhteisön alueella tai jotka eivät ole olleet siellä riittävän valmistuksen kohteina, jotta niille voitaisiin antaa yhteisön alkuperäasema, tulee noudattaa samoja sääntöjä kuin yhteisötavaroiden alkuperätodistuksia annettaessa:

- a) jäsenvaltioissa tulee käyttää samaa yhteisölomaketta kolmansien maiden alkuperää oleville tuotteille kuin yhteisötuotteille
- b) ei ole välttämätöntä, että tavaroiden sijaintipaikka on myöntävän kauppakamarin alueella, mutta jos tavarat ovat muualla, hakijan tulee:
  - esittää saatu ostolasku ja tavaran vastaanottajalle lähetettävä myyntilasku
  - ilmoittaa tavaroiden sijaintipaikka ja tarvittaessa niiden kulkureitti esittämällä kaikki todisteet, joiden avulla tavarat voidaan yksilöidä (esim. kuljetusasiakirjat, konossementti, autorahतिकirja, saapumistodistus, varastointitodistus, uudelleenlastaustodistus, todistus merkintöjen poistamisesta ...)
  - todistaa tavaroiden kolmannen maan alkuperä käyttämällä todisteena riittäviä asiakirjoja, kuten esim. valmistusmaan alkuperätodistus tai muu asiakirja, jonka kauppakamari hyväksyy päteväksi alkuperäselvitykseksi.

#### ALKUPERÄTODISTUSTEN VOIMASSAOLOAIKA

Alkuperätodistus on voimassa sen vahvistamispäivästä lukien. Periaatteessa sen voimassaoloaika on rajoittamaton edellyttäen, että kaikki annetut tiedot pysyvät muuttumattomina eikä alkuperäehdoissa ja/tai tavaroiden pakkauksessa tapahdu muutoksia. Jos kuitenkin myöntämispäivän ja lähetyspäivän välillä on kulunut liian pitkä aika, se saattaa aiheuttaa vaikeuksia tuontimaassa, jossa todistus on esitettävä.

Huom! EUR.1 -tavaratodistuksen esittämisäika tulliviranomaisille on määrätty useimmiten enintään 4 kuukaudeksi sen vahvistamispäivästä lukien.