



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Henri Liimatainen

PUURAKENNUSELEMENTTIEN

VIENTI NORJAAN

Case Vieskan Elementti Oy

Liiketalous  
2020

## TIIVISTELMÄ

Tekijä	Henri Liimatainen
Opinnäytetyön nimi	Puurakennuselementtien vienti Norjaan
Vuosi	2020
Kieli	suomi
Sivumäärä	54 + 1 liitettä
Ohjaaja	Leena Pommelin-Andrejeff

---

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, mitä seikkoja on otettava huomioon, kun viedään puuelementtejä Norjaan. Toimeksiantajayrityksenä toimii Vieskan Elementti Oy, joka valmistaa puurakennuselementtejä. Toimeksianto yritys on suunnittelemassa viennin aloittamista Norjaan ja yritys haluaisi saada mahdollisimman paljon tietoa vientitapahtumasta. Tutkimusongelmana oli selvittää mitä tulisi huomioida vientitapahtumassa, mitä mahdollisia haasteita vientitapahtumassa on, miten niitä voidaan välttää ja miten niihin voi varautua.

Teoreettisessa viitekehyksessä kerrotaan lyhyesti Norjan kaupankäynnistä ja maan kulttuurista. Tämän jälkeen siirrytään teorian pääosiin, jotka toimivat tutkimuksen keskeisinä käsitteinä. Teorian pääosat on jaoteltu neljään kategoriaan: Vientitoiminnan aloittaminen Norjaan, kauppasopimus ja asiakirjat, kuljetus ja huolinta sekä riskienhallinta. Empiirinen tutkimus toteutettiin laadullisena tutkimuksena. Aineistonkeruumenetelmänä käytettiin teemahaastattelua, jossa teemat oli jaoteltu teorian neljän pääosan mukaan. Yhtä henkilöä lukuun ottamatta kaikilla haastateltavilla oli kokemusta eri tehtävistä Norjaan viennissä.

Tutkimustulosten perusteella aloitettaessa vientiä Norjaan, tulisi huomioon ottaa Norjan poikkeava kaupankäyntikulttuuri ja norjalaisten tapa toimia. Suurimmat haasteet nähtiin kuljetuksen, asiakirjojen ja erilaisten määräysten suhteen. Tärkeimpinä asiakirjoina pidettiin kauppalaskua ja vienti-ilmoitusta. Norjassa ollaan erittäin tarkkoja rajoitusten ja määräysten suhteen. Määräykset tulisi huomioida erityisesti kuljetuksen osalta. Kuljetuksen osalta haasteita tuo myös etenkin talvisin Norjan muuttuvat keliolosuhteet sekä haastavat maantiesuudet. Hyvällä ennakkosuunnittelulla, kuljetusten pakkauksella ja ulkopuolisten avulla pystytään kuitenkin ehkäisemään ja välttämään monia riskejä.

## ABSTRACT

Author	Henri Liimatainen
Title	Exports of wooden elements to Norway
Year	2020
Language	Finnish
Pages	54 + 1 Appendices
Name of Supervisor	Leena Pommelin-Andrejeff

---

The aim of this thesis was to find out what to consider when exporting wooden elements to Norway. The assignment company was Vieskan Elementti Oy, which manufactures wooden building elements. The company is planning to start exporting to Norway and the company would like to get as much information as possible about the exporting. The study in the research was to find out what should be paid attention to when exporting to Norway, what potential challenges there are in the export transactions, how to avoid such problems and how to prepare for them.

At the beginning of the theory, Norwegian commerce and culture are briefly discussed. After that, the main parts of theory, which are the central concepts of research are explained. The main elements of the theory are divided into four categories: The initiation of export operations to Norway, trade agreement and documents, transport and forwarding and risk management. The research was carried out using a qualitative method. A thematic interview was used to collect the material, where the themes were grouped in the same way as the four main parts of the theory. Except for one person, all the interviewees had experience at different positions exporting to Norway.

Based on the results of the research, it would be good to pay attention to Norway's trading culture and their ways of doing things. The biggest challenges were seen in terms of transport, documentation and regulations. The most important documents were the invoice and the export declaration. It is also good to know that Norway is very strict about restrictions and regulations. Special consideration should be given to transport. Transport is challenging, especially in the winter because of the changing weather conditions in Norway and the challenging road sections. However, with good advance planning, shipping, packaging and outsourcing, many risks can be prevented and avoided.

# SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO .....	8
1.1	Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset .....	8
1.2	Tutkimuksen rajaus .....	8
1.3	Tutkimuksen rakenne .....	9
2	SUOMEN JA NORJAN VÄLINEN KAUPPA .....	10
2.1	Miksi Norja? .....	12
2.2	Liikekulttuuri .....	13
3	VIENTITOIMINNAN ALOITTAMINEN NORJAAN .....	14
3.1	Vientitapahtuma .....	14
3.2	Vientisuunnitelma .....	15
3.3	Vientimuodot .....	17
3.3.1	Välitön vienti .....	17
3.3.2	Suora vienti .....	17
3.3.3	Epäsuora vienti .....	18
4	KAUPPASOPIMUS JA ASIAKIRJAT .....	19
4.1	Kauppasopimus .....	19
4.2	Ulkomaankaupan asiakirjat .....	21
4.2.1	Tulli-ilmoitus viennissä .....	22
4.2.2	Alkuperätodistus .....	23
4.2.3	Kauppalasku .....	23
4.2.4	Pakkausluettelo .....	24
5	HUOLINTA JA KULJETUS .....	25
5.1	Huolinta .....	25
5.2	Kuljetusmuodot .....	26
5.2.1	Merikuljetus .....	27
5.2.2	Autokuljetus .....	28
5.2.3	Yhdistetyt kuljetukset .....	29

6	RISKIENHALLINTA .....	30
6.1	Toimituslausekkeet .....	30
6.2	Kuljetusvakuutukset .....	33
6.3	Maksutavat.....	34
6.3.1	Maksumääräys .....	35
6.3.2	Perittävä.....	36
6.3.3	Remburssi.....	37
6.4	Valuuttariski.....	38
7	EMPIIRINEN TUTKIMUS.....	39
7.1	Teoreettinen viitekehys .....	39
7.2	Tutkimusmenetelmät .....	40
7.3	Teemahaastattelu.....	41
7.4	Haastateltavat ja haastattelukysymykset .....	41
8	TUTKIMUSTULOKSET .....	44
8.1	Vientitoiminnan aloittaminen Norjaan .....	44
8.2	Ulkomaankaupan asiakirjat .....	45
8.3	Huolinta ja kuljetus .....	46
8.4	Riskienhallinta .....	48
9	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA .....	50
9.1	Tutkimustulosten analysointi .....	50
9.2	Luotettavuuden tarkastelu.....	51
9.3	Toimeksiantajan saama hyöty ja jatkotutkimusehdotukset .....	52
	LÄHTEET .....	54

## LIITTEET

## **KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO**

<b>KUVIO 1. SUOMEN JA NORJAN VÄLINEN KAUPPA. ....</b>	<b>10</b>
<b>KUVIO 2. VIENTI NORJAAN TAVARARYHMITÄIN .....</b>	<b>12</b>
<b>KUVIO 3. KAUPPASOPIMUKSESSA SOVITTAVIA ASIOITA .....</b>	<b>20</b>
<b>KUVIO 4. REMBURSSINKULKU.....</b>	<b>38</b>
<b>KUVIO 5. TEOREETTINEN VIITEKEHYS.....</b>	<b>39</b>
<b>KUVIO 6. HAASTATELTAVAT.....</b>	<b>43</b>

## **LIITELUETTELO**

**LIITE 1.** Haastattelurunko.

# 1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö on laadittu toimeksiantona Vieskan Elementille, joka toimii Ala-Vieskassa. Yritys on perustettu jo vuonna 1968 ja se suunnittelee, valmistaa ja asentaa korkealaatuisia puuelementtirakennuksia. Tutkimus on ajankohtainen, koska toimeksiantoyritys on suunnittelemassa vientiä Norjaan ja heillä ei ole aiempaa kokemusta ulkomaankaupan viennistä. Tutkimuksen tavoitteena on antaa heille tietopaketti siitä, että mitä on otettava huomioon vientitapahtumassa Norjaan. Toimeksiannon lisäksi aiheen valintaan vaikutti oma kiinnostus vientiin, työkokemus elementtien valmistuksesta ja tieto puuelementeistä. Vientitapahtumista Norjaan on aiemmin tehty opinnäytetöitä, mutta elementtien viennistä ei opinnäytetyötä ole tehty. Tutkimuksesta voi olla hyötyä muille elementtiyrityksille tai vastaaville yrityksille, jotka suunnittelevat vientiä ulkomaille ja etenkin Norjaan.

## 1.1 Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset

Tutkimusongelmana on selvittää mitä seikkoja on otettava huomioon vientitapahtumassa ja mitä mahdollisia haasteita vientitapahtumassa on, kun viedään Norjaan. Tutkimusongelman pohjalta muotoutui tutkimuskysymykset, jotka ovat seuraavat:

- Mitä seikkoja on otettava huomioon puutaloelementtien vientitapahtumassa Norjaan?
- Millaisia haasteita vientitapahtumassa on, miten niitä voi välttää ja miten niihin voi varautua?

## 1.2 Tutkimuksen rajaus

Tutkimus on rajattu koskemaan nimenomaan itse vientitapahtumaa ja siihen liittyviä osa-alueita. Toimeksiannon kannalta tutkimus on pyritty rajaamaan mahdollisimman hyvin tutkittavaan aiheeseen. Tutkimuskysymysten pohjalta muotoutui neljä tutkittavaan aiheeseen sisältyvää osa-aluetta, joita ovat vientitoiminnan aloittaminen Norjaan, kauppasopimus ja asiakirjat, huolinta ja kuljetus sekä riskienhallinta.



### 1.3 Tutkimuksen rakenne

Tutkimuksen alussa teoriaosuudessa käydään lyhyesti läpi tilastoja koskien Norjaan vientiä ja heidän kaupankäyntikulttuuriaan. Tämän jälkeen käsitellään tutkimuksen teorian neljää eri pääkohtaa. Ensimmäisenä käydään läpi vientitoiminnan aloittamista Norjaan, jossa käsitellään kansainvälistymistä, vientisuunnitelmaa ja vientieli operaatiomuotoja. Seuraavaksi käsitellään kauppasopimusta ja asiakirjoja, jossa kerrotaan kauppasopimuksen merkityksestä ja sen laadinnasta sekä tarvittavista asiakirjoista, joita Norjaan vietäessä tarvitsee. Teoria jatkuu huolinnalla ja kuljetuksella, jossa kerrotaan huolinnan toiminnasta sekä kuljetusvaihtoehdoista toimeksiantoyrityksen kannalta ajateltuna. Lopuksi teoriassa käsitellään riskienhallintaa, jossa käydään läpi mahdollisia riskejä ja miten niitä voi välttää ja miten niihin voi varautua.

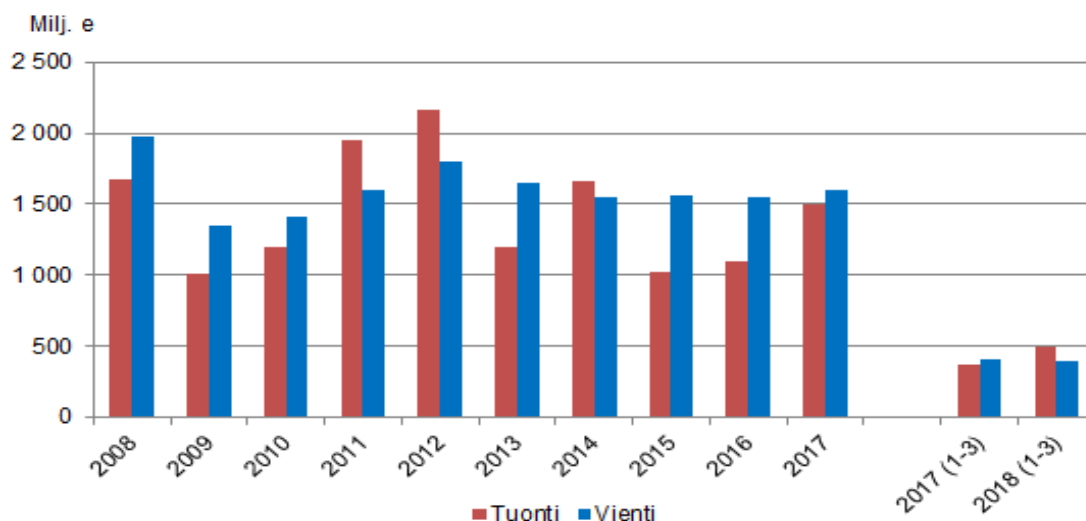
Teorian jälkeen siirrytään tekemään empiiristä tutkimusta. Käsiteltävänä oleva tutkimus toteutetaan kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, tekemällä puolistrukturoituja haastatteluja suomalaisten yritysten edustajien kanssa, jotka työskentelevät erilaisissa vientiin liittyvissä tehtävissä. Haastateltavilla oli kokemusta erityisesti viennistä Norjaan. Tutkimuksen käsittelyn jälkeen tutkimuksen tulokset käydään vielä läpi johtopäätösten ja yhteenvedon muodossa. Johtopäätösten ja yhteenvedon jälkeen pohditaan vielä tutkimuksen luotettavuutta, toimeksiantajan saamaa hyötyä ja jatkotutkimusehdotuksia.

## 2 SUOMEN JA NORJAN VÄLINEN KAUPPA

Tässä luvussa käsitellään Suomen ja Norjan välistä kauppaa. Lisäksi käsitellään lyhyesti syitä siihen, miksi yrityksen kannattaisi kansainvälistyä Norjaan. Kappalessa käsitellään lyhyesti myös norjalaisten kaupankäyntikulttuuria.

Tilastoista voidaan todeta, että Suomen ja Norjan välinen kauppa on selvästi jäänyt vähäisemmäksi verrattuna Suomen ja Ruotsin väliseen kaupankäyntiin. Tämä johtuu siitä, että vaikka suomalaisten maine Norjassa on hyvä, ei suomalaisilla yrityksillä ole ollut juurikaan suurta innostusta edetä Norjan markkinoille. Tähän on monia eri syitä kuten se, että molemmat osapuolet tuntevat toisensa aika heikosti. Molemmat maat eivät tunne vastapuolen osaamista, vaikka olisi monia eri aloja, joissa yhteistyömahdollisuudet olisivat hyvät. Tämän lisäksi suurimmiksi esteiksi koetaan mm. kielitaito sekä eroavaisuudet säädöksissä ja standardeissa. (Finnvera 2017.)

Vienti Norjaan on viime vuosina ollut n. 1,5 – 1,6 miljardin euron vuositasolla. Suomen kokonaisviennistä Norjan osuus on 2010-luvulla säilynyt kolmen prosentin paikkeilla. Norja ei selvästikään ole kovin suosittu vientimaa, sillä vuonna 2018 tammi-maaliskuussa Norja oli vasta 11. suurin vientimaa Suomelle. Kuviossa 1 näkyy viennin ja tuonnin määrät vuosilta 2008-2018. (Tulli 2018a.)



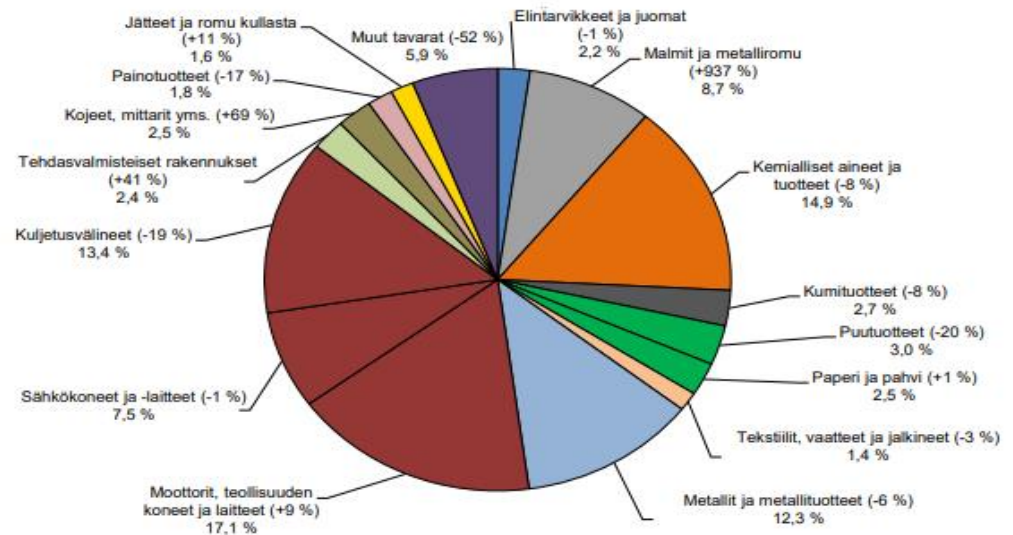
**Kuvio 1.** Suomen ja Norjan välinen kauppa. (Tulli 2018a.)

Ruotsi on Pohjoismaista Suomen suurin kauppakumppani. Norja ei ole kuitenkaan pienin, sillä Norjaan vienti ja tuonti on Tanskaa suurempi. Vuonna 2018 tammi-maaliskuussa tavaravienti Norjaan heikkeni kaksi prosenttia verrattuna sitä edeltävään vuoteen. Vuonna 2007 ja 2008 vienti Norjaan on ollut suurimmillaan, sillä vienti oli arvoltaan jopa n. kaksi miljardia euroa. Vuonna 2018 tammi-maaliskuussa tuonti nousi 36% edellisvuoteen verrattuna ja saman verran se kasvoi myös sitä edeltävänä vuotena. Kauppa oli Norjan kanssa Suomelle 97 miljoonaa euroa alijäämäistä tammi-maaliskuussa vuonna 2018. Vuonna 2017 vastaavalta ajalta se oli 41 miljoonaa euroa ylijäämäistä ja koko vuodelta 101 miljoonaa euroa. Alijäämäistä kauppa on ollut vuosina 2011, 2012 ja 2014. (Tulli 2018a.)

Norjaan vienti on reilusti vähäisempää Ruotsiin verrattuna, sillä naapurimaahan viedään lähes neljä kertaa enemmän rahallisesti mitattuna. Tämä johtuu siitä, että norjalaisten kiinnostus kohdistuu usein muualle kuin Suomeen. Norjaan vienti edellyttääkin paikallista tuntemusta ja norjalaisten luottamuksen saamista. Tämän vuoksi monet suomalaisyritykset lähtevätkin viemään kauas, vaikka se on kallista ja haasteellista, etenkin elementtien kohdalla. Tutkimusten mukaan viime vuosina suomalaisyritysten mielenkiinto Norjaan kohtaan on kuitenkin kasvanut. Etenkin öljyllä, kaasulla ja energia-alalla on hyvät markkinat Norjassa. Myös kalastuksella, merenkululla ja mikä parasta elementtien viennin kannalta katsottuna, rakennusteollisuudella on kysyntää Norjan markkinoilla. Norjan väkiluvun kasvaessa myös liikennetarkkaisuja, rakennuksia ja teitä tarvitaan lisää, minkä vuoksi rakennusteollisuudella tulee olemaan mahdollisesti tulevaisuudessa vielä enemmän kysyntää Norjassa. Elementtien soveltuvuus Norjan luonnonolosuhteille on myös erinomainen, sillä Norjassa on hyvin samanlaiset olosuhteet kuin Suomessakin. (Finnvera 2017.)

Suosituimmat vientituotteet Norjaan vuonna 2018 (1-3) olivat moottorit, teollisuuden koneet ja laitteet, kemialliset aineet ja tuotteet, kuljetusvälineet sekä metallit ja metallituotteet. Suosituimpien vientituotteiden yhteenlaskettu vienti Norjaan laski neljä prosenttia ja oli arvoltaan 152 miljoonaa euroa. Kemiallisten aineiden ja tuotteiden vienti oli 59 miljoonaa euroa ja yhteenlaskettu viennin arvo heikkeni kahdeksan prosenttia. Kuljetusvälineiden vienti laski 19 prosenttia 53 miljoonaan

euroon. Metallien ja metallituotteiden vienti pieneni kuusi prosenttia ja arvo oli 49 miljoonaa euroa ja osuus 12,3 prosenttia kokonaisviennistä. Kuviossa 2 näkyy prosenttiosuus kokonaisviennistä ensimmäiseltä kolmelta kuukaudelta vuonna 2018. (Tulli 2018a)



**Kuvio 2.** Vienti Norjaan tavararyhmittäin v.2018 (1-3). (Tulli 2018a.)

## 2.1 Miksi Norja?

On useita hyviä syitä harjoittaa liiketoimintaa Norjassa. Norja on erittäin kehittynyt maa, poliittisesti vakaa ja maalla on erittäin vahva talous. Norjalaisilla on kiinnostusta ulkomaalaisille investoinneille ja Norjassa onkin jopa 6000 ulkomaisessa omistuksessa olevaa osakeyhtiötä. Noin 20% työllisyydestä ja 25 % kaikista arvonousuista edustaa ulkomaalaiset yritykset. Viime vuosikymmenien aikana Norjassa ulkomaisten investointien kasvu on ollut voimakasta verrattuna moniin muihin maihin. Norjassa on korkea tuottavuus, koulutustaso ja pitkäaikainen innovaatiokulttuuri. Lisäksi teknologian, innovaation ja elinvoimaisen elinkeinoelämän ylläpitäminen on keskiössä. Nämä yhdessä tekevät siitä houkuttelevan paikan harjoittaa liiketoimintaa. (Innovasjon Norge 2019a.)

Norjalaisista suurin osa osaa puhua sujuvasti englantia ja tämän lisäksi myös muita kieliä. Liiketoiminnan helppouden indeksissä Norja on kymmenen parhaan

joukossa. Vaikka Norja ei kuulu Euroopan unioniin (EU), on se osa Euroopan talousaluetta (ETA), minkä vuoksi kauppatavat ovat samat kuin EU:lla. (Worldbusinessculture 2019.)

## 2.2 Liikekulttuuri

Yrityskulttuuri Norjassa perustuu norjalaisiin eli skandinaavisiin työarvoihin. Tasa-arvo on vahva arvo ja tämän takia hierarkiaa ja epävirallista viestintää näkee vähemmän. Norjalaiset eivät ole myöskään niin vaikuttuneita vallasta kuin muut maat, minkä vuoksi yhteiskunnassa ja työpaikalla on havaittavissa vain pieniä eroja. Korkea luottamus näkyy myös yhteiskunnassa ja se koskee niin viranomaisia, työnantajia, työntekijöitä kuin liikekumppaneitakin. Luottamus on niin suuressa osassa, että työpaikka ja yhteiskunta perustuvat sen pohjalle. Näiden seikkojen vuoksi Norjan työvoimaa pidetään pätevänä, tuottavana ja motivoituneena. (Innovasjon Norge 2019b.)

Sukupuolten tasa-arvoa arvostetaan ja sitä halutaan vaalia niin työelämässä kuin kaikilla muillakin yhteiskunnan osa-alueilla. Työelämässä tapaa niin naisia kuin miehiäkin korkeissa johtotehtävissä. Nimikkeiden käyttöä voidaan jopa pitää vanhanaikaisina, koska vallan tittelit ja symbolit eivät ole niin tärkeitä norjalaisille. Perustyylit liiketoiminnassa on epämuodollinen, mutta kokouksiin ja sovittuihin tapaamisiin tulee olla hyvin valmistautunut. Valmistautuminen viestii siitä, että olet toissasi ja osaat työtehtäväsi. Monet norjalaiset eivät välttämättä tarvitse pitkään luotuja henkilökohtaisia suhteita, jotta sopimuksia saataisiin tehtyä. On kuitenkin erittäin tärkeää, että liiketoiminta tapahtuu luottamuksen vallitessa, mikä voi johtaa siihen, että sopimukset saattavat tapahtua nopeallakin aikataululla. Jos luottamus on jo syntynyt, voidaan sopimus tehdä niin sähköpostilla kuin kättelylläkin luottaen siihen, että paperityöt tehdään myöhemmin. Suuret yritykset Norjassa ovat kuitenkin muodollisempia ja tyyliltään, enemmän amerikkalaiseen suuntautuvia, minkä vuoksi heidän toimintatapoihinsa kuuluu laaja paperityö. Neuvotteluissa tulisi myös välttää aggressiivista lähestymistapaa ja hintojen tulee olla kilpailukykyisiä ja realistisia. (Magnuslegal 2018.)

### **3 VIENTITOIMINNAN ALOITTAMINEN NORJAAN**

Tässä luvussa kerrotaan kansainvälistymisestä ja vientitoiminnan aloittamisesta Norjaan. Luku sisältää tietoa ylipäättänsä kansainvälistymisestä, vientitapahtumasta ja vientisuunnitelmasta. Vientisuunnitelmaosiossa kerrotaan lyhyesti vientisuunnitelman vaiheet. Lisäksi kappaleessa käsitellään kolmea eri vientimuotoa eli operatiomuotoa.

#### **3.1 Vientitapahtuma**

Kansainvälisesti tarkasteltuna Suomen kotimarkkinat ovat suhteellisen pienet, jolloin luonnollisesti yritykset saattavat lähteä varhaisemmassa vaiheessa kansainvälisille markkinoille kuin muut maat, joissa kasvumahdollisuudet kotimaassa ovat suuremmat. Viennin aloittaminen vaatii monien eri asioiden huomioimista ja käytännön osuus vaatii paljon. Yrityksen on tästä johtuen tehtävä huolellinen ennakkosuunnitelma ja selvítettävä useat eri kokonaisuudet. Viennin edellytykset on arvioitava realistisesti samalla huomioiden niin sisäiset kuin ulkoisetkin tekijät. (Yrittajat 2019.)

Pienten ja keskisuurten yritysten (jäljempänä pk-yritykset) kansainvälistyminen voi olla haastavampaa kuin suurempien yritysten, juurikin yrityksen koon ja taloudellisten mahdollisuuksien vuoksi. Yleisesti onkin oletuksena, että pk-yritykset ovat kansainvälistymisessä epäedullisemmassa asemassa verrattuna suurempiin yrityksiin. Tämä luonnollisesti lisää uskoa siihen, että pk-yrityksillä on suurempi riski epäonnistua kansainvälistymisessä. On tosiasia, että taloudelliset mahdollisuudet on vaikeampia ja taloudelliset riskit suurempia pk-yrityksille. Aanutlaatuisella tuotteella, idealla tai palvelulla pk-yritykset voivat kuitenkin hyvin kilpailla markkinoilla hyödyntämällä näitä ominaisuuksia. Voidaankin katsoa, että rahalla on suuri merkitys, mutta se ei ole kaikki kaikessa. (Lamkpub 2019.)

Yritys voi kansainvälistyä viemällä tuotteitaan ulkomaille tai tuomalla raaka-aineita, komponentteja tai myytäviä tuotteita. Joka tapauksessa viennissä on kyse markkina-alueen laajentamisesta jo olemassa olevilla tuotteilla. Kansainvälistyminen onkin looginen tapa laajentaa yrityksen toimintaa. Jos tuote menestyy kotimaan

markkinoilla, on sillä yleensä myös hyvät mahdollisuudet menestyä ulkomailla, koska tuotettahan on jo testattu omilla markkinoilla. Kuitenkin useat eri tekijät vaikuttavat yrityksen päätökseen kansainvälistyä. Paineet kotimarkkinoilla, kilpailutilanne, kansainvälisten markkinoiden mahdollisuudet, tuotantokustannusten pienentäminen, uudet kumppanit sekä verkostot vaikuttavat yrityksen päätökseen kansainvälistyä. Monessa tapauksessa tuotteen mukana tulee myös palvelu, joka voi olla jopa itse tuotetta kannattavampi ja pidempiaikaisempi toiminta, kuten huolto tai ylläpito. Itse vientitoiminta voi myös käynnistyä ulkomaisesta toimesta. Yritys voi esimerkiksi ostaa toisen yrityksen tuotteita kotimarkkinoiden ulkopuolelta. On kuitenkin huomioitava, että kansainvälistyminen ei ole aina se ainut vaihtoehto, jotta yritys voi menestyä. Kansainvälistymisessä on nimittäin riskejä, joita ei kotimaan kaupassa ole ja kilpailu ulkomaisilla markkinoilla myös lisääntyy. Monet pienistä ja keskisuurista yrityksistä toimivatkin vain Suomen markkinoilla eivätkä edes halua laajentua kansainvälisesti. Kuitenkin useimmiten syy viennin käynnistämiseen on jokin konkreettinen syy, joka on yhteydessä yrityksen kehityskaareen. (Kananen 2010, 11-13.)

Kansainvälistymiseen lähdettäessä tarvitaan lähes aina jonkun ulkopuolisen asiantuntijan apua. Suomesta onneksi löytyy paljon osaamista, joilla on kokemusta etenkin pk-yritysten kansainvälistymisestä. Yksi hyvä keino saada kontakteja ja apua kansainvälistymiseen on myös käydä erilaisilla messuilla. Messuilta voi nimittäin saada yhteistyökumppaneita ja hyvän alun kansainvälistymiseen. (Lamkpub 2019.)

### **3.2 Vientisuunnitelma**

Vientitoiminnassa jokainen maa on erilainen ja jokainen maa vaatiikin oman analyysinsä. Ensinnäkin vientimaan markkinatilanne tulisi etukäteen analysoida ja viennin kannattavuutta punnita. Näiden pohjalta tulisi sitten tehdä päätös kansainvälistymisestä. On huomioitava, että vientitoiminnan käytännön osuus vaatii paljon ennakkosuunnittelua ja monien eri osa-alueiden hoitamista. Yrityksen on tämän takia selvitettävä viennin edellytykset niin sisäisesti kuin myös ulkoistenkin tekijöiden kannalta. Vientisuunnitelman kokonaisuus määräytyy tarpeiden ja tavoitteiden perusteella, jotka ovat jokaisessa yrityksessä yksityiskohtaiset. Vientisuunnitelma

voidaan kuitenkin jakaa kymmeneen eri osa-alueeseen, joiden pohjalta vientisuunnitelma tehdään. (Yrittajat 2019.)

*Ensimmäinen* tekijä on itse tuote, palvelu tai idea sekä mihin markkinoille hyödykettä viedään. Vientituote joudutaan usein sopeuttamaan markkinoille erilaisten kulutustottumusten ja mahdollisten erojen takia määräyksissä sekä mitta- ja painojärjestelmissä. On hyvä miettiä juuri omat mahdollisuudet menestymiseen kyseisillä markkinoilla ja keskittyä siihen suuntaan asettamalla järkevät tavoitteet vientimyynnille. *Toinen* tekijä on tiedonhankinta kotimaassa tai ulkomailla eli selvittää, että mitä tietoja tarvitaan ja miten ne hankitaan. Tällaisia tietoja on esimerkiksi mahdolliset ulkopuoliset avut, kohdemaan markkinat, toimenpiteet, aikataulut, vastuhenkilöt ja kustannukset. *Kolmas* tekijä on asiakaskohderyhmä, jakelutien valinta ja vientikanavat. Kohderyhmäksi tulee valita henkilöryhmä, jolle tuotetta myydään. Lisäksi tulee pohtia, että käytetäänkö myynnissä edustajaa ja mitä kautta viedään. Viennissä voidaan tehdä yhteistyötä myös muiden viejien kanssa. Yhteistyö helpottaa etenkin sellaisia yrityksiä, jotka aloittavat ensimmäistä kertaa vientiä. *Neljäntenä* on markkinointi ja menekinedistäminen. Otetaan siis selvää, että mikä onärkevin tapa markkinoida, kelle markkinoidaan, kustannukset ja parhaimmat tavat toteuttaa se. *Viidentenä* tekijänä on huomioitavat sopimukset. On selvitettävä kaikki tarvittavat sopimukset kuten kuljetus-, huolinta- ja edustajasopimukset. Lisäksi kaikki sopimukset olisi hyvä olla jo etukäteen kunnossa ennen kuin tuotetta lähdetään viemään. Näin saadaan minimoitua ja vältettyä paremmin mahdollisia riskejä.

*Kuudentena* tekijänä on vakuutustarve ja toimituslausekkeet. On selvitettävä tarvittavat vakuutukset kuten tuote- ja henkilöstövakuutukset, kuljetus- ja jos käytetään huolitsijaa niin huolintavakuutukset. Lisäksi on selvitettävä vakuutuksiin vaikuttavat toimituslausekkeet, joita käytetään. *Seitsemäntenä* tekijänä on vientitoimitusten käytännön toimenpiteet. Käytännön toimenpiteisiin kuuluu muun muassa asiakirjat, pakkaaminen, kuljetusjärjestelyt ja mahdollinen huolitsija. *Kahdeksantena* tekijänä on hinnoittelu, jolloin on arvioitava kaikki vientitoiminnan kustannukset. Hinnoittelussa on otettava huomioon myös markkinointi ja rahoituskustannukset sekä haluttu liikevoitto. *Yhdeksäntenä* tekijänä on vientitoiminnan käynnistämisen kulut,



rahoitus ja vakuudet. On selvitettävä, että mitkä ovat kulut vientitoiminnan käynnistämiseen sekä mistä mahdollinen rahoitus saadaan. Rahoitusmahdollisuuksia on lukuisia eri vaihtoehtoja, kuten lainat, avustukset liittyen kansainväliseen toimintaan ja tulorahoitus. *Viimeisenä* tekijänä on vientitoiminnan budjetointi, joka tarkoittaa yksinkertaisesti vientitoiminnan koko budjetointia. (Yrittajat 2019.)

### **3.3 Vientimuodot**

Tärkeä tekijä vientisuunnitelman lisäksi on vienti- eli operaatiomuodon valinta. Oikean operaatiomuodon valinnalla yritys pystyy luomaan pidemmällä ajalla mahdollisesti jopa kilpailuetua. Operaatiomuodot tarkoittavat vaihetta, joilla tuote viedään vientimaasta tuontimaahan eri operaatio- ja jakelujärjestelmäratkaisuilla. Operaatiomuotoja ovat suora, välitön ja epäsuora vienti. Yleisin tapa näistä on perinteinen vienti, jolloin tuotteen valmistaja myy tuotteet suoraan asiakkaalle itse, kotimaisten tai ulkomaisten välikäsiä kautta. (Kananen, J 2010, 44.)

#### **3.3.1 Välitön vienti**

Välitön vienti tarkoittaa vientiä ilman, että käytetään muita ulkopuolisia jäseniä. Vienti menee suoraan ostajalle ja tapahtumassa ei käytetä välikäsiä. Viejä hoitaa vientiin liittyvät toimenpiteet niin kotimaassa kuin kohdemaassakin. Lisäksi yleensä kuljetuksen ja tullauksen hoitaa viejä. Koska prosessissa ei ole välikäsiä tai muita toimijoita, pääsee yritys toimimaan suoraan asiakkaan kanssa. Elementtien kannalta tuotteet ovat monesti räätälöityjä ja yhteys loppuasiakkaaseen on välttämätöntä. (Kananen, J 2010, 45.)

#### **3.3.2 Suora vienti**

Suorassa viennissä välikätenä on puolestaan jokin vieras kuten maahantuoja, tuontiliike tai agentti, joka toimii itse kohdemaassa. Lisäksi viennissä asioidaan ainoastaan yhden yrityksen kanssa, jolloin välikäsi huolehtii myös myynnistä ja markkinoinnista. Suorassa vientimuodossa viejällä olisi tärkeää olla hyvä kielitaito ja vientitekniikan osaamista. (Kananen, J 2010, 46.)

### **3.3.3 Epäsuora vienti**

Epäsuorassa viennissä mukana on puolestaan kotimaisia välijäseniä. Tämä tarkoittaa esimerkiksi kotimaassa toimivia vientiliikkeitä tai agentteja. Kansainvälistymisen kannalta epäsuorassa viennissä yrityksellä ei tarvitse olla hyvää vientitekniikkaa tai kielitaitoa. Epäsuora vienti on soveltuva yrityksen kansainvälistymisen alussa, koska tällöin yritys pystyy tiedustelemaan viennin mahdollisuuksia. Epäsuora vienti voi kuitenkin olla kallis vaihtoehto tietyissä tilanteissa. Etuna on puolestaan viennin helppous ja se, ettei valuuttariskiä ole. (Kananen, J 2010, 47.)

## 4 KAUPPASOPIMUS JA ASIAKIRJAT

Tässä luvussa käydään läpi kauppasopimus ja asiakirjat, joita Norjaan viennissä tarvitaan. Kauppasopimus ja asiakirjat on pyritty ajattelemaan toimeksiantoyrityksen tuotteen kautta.

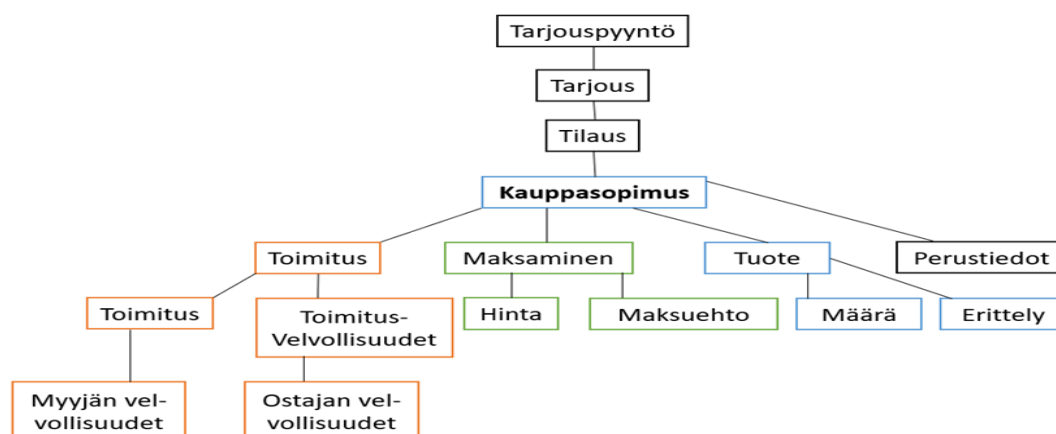
### 4.1 Kauppasopimus

Yksi oleellinen osa ulkomaankaupassa on kauppasopimus, jossa sovitaan erikseen tietyistä kaupan ehdoista. Sovitut asiat sitovat molempia osapuolia. Kauppasopimuksen laadinnassa on oltava tarkkana, koska puutteellisena se heikentää molempien asemaa ongelmatilanteissa. Hyvin tehdyllä kauppasopimuksella ehkäistään ja vältetään turhia riskejä. Kansainvälisessä kaupassa sopimus kannattaa tehdä kattavaksi ja yksityiskohtaiseksi. Sopimusta luotaessa on mietittävä minkä maan lainsäädäntöä ristiriitatilanteissa sovelletaan. Periaatteessa sovellettavaksi laiksi voidaan valita mikä tahansa laki tai kansainvälinen yleissopimus, mutta yleensä sovellettavaksi laiksi valitaan myyjän maan laki. Suomessa kauppasopimuksen syntymisestä ja pätevyydestä säädetään laissa varallisuus oikeudellisista oikeustoimista eli niin sanotussa oikeustoimilaisissa. Sisällöltään samantapaiset lait on myös voimassa Norjassa, Ruotsissa ja Tanskassa. Suurempia eroja alkaa ilmetä, kun siirrytään muiden EU-maiden lainsäädäntöön. Kansainvälisellä kauppalailla on kuitenkin pyritty yhtenäistämään näitä maakohtaisia lakieroja. Yhtenäistämistä on pyritty lisäämään lähentämällä eri maiden sopimuskohtia toisiinsa synnyttämällä yhtenäinen näkökulma kummallekin osapuolelle. Kansainvälisen kauppalaian näkemys on, että sopimus katsotaan syntyneen sen osa puolen ehdotuksen mukaan, joka on tehnyt viimeisen ehdotuksen. Jos tämä toinen osapuoli ei reagoi tähän ehdotukseen, voidaan hänen katsoa hyväksyneen sen. (Melin 2011, 42-43.)

Ennen sopimuksen syntymistä tulee tehdä tarjouspyyntö ja tarjous. Ensimmäinen virallinen kontakti ostajaan on siten hänen tekemänsä tarjouspyyntö myyjälle. Tarjouspyyntö voidaan tehdä niin suullisesti kuin myös kirjallisestikin ja se ei vielä sido lähettäjä. Tarjouksen valmistuminen kuuluu tarjouksen tekemiseen. Siinä selvitetään kaikki tarjouksen laatimisen ja tavaran toimittamisen edellytykset, joita ovat mm. rajoitukset, erikoisluvat, tuontimaan määräykset, verotus,

rahoitusjärjestelyt, hinnanmäärittely, kuljetusmuodot ja toimitusehdot. Tarjouspyynnön jälkeen tarjouksen tekeminen olisi hyvä myyjän antaa melko nopeasti ja pitää huolta, että kirjallinen tarjous on asianmukainen kattavuuden, ulkonäön ja luottamuksen herättävyyden suhteen. Tarjous on luotava yksiselitteisesti, jotta vältetään väärinkäsityksiltä ja saadaan määriteltyä tarjoajan oikeudet ja vastuu. Jos tarjous on suullinen, on se hyvä vahvistaa vielä kirjallisesti. Tarjouksen lähettämisen jälkeen yhteydenpito asiakkaaseen varmistaa, että tarjous on mennyt perille ja saadaan vastapuolelta reaktioita tarjoukseen liittyen. Sopimus syntyy siten silloin, kun myyjä tai ostaja on tehnyt tarjouksen ja siihen on annettu hyväksyvä vastaus eli tehty tilaus. Suomessa oikeustoimilain mukaan tarjous ja siihen annettu hyväksyvä vastaus sitoo tarjouksen tekijää ja vastauksen antajaa hetkestä, jolloin toinen osapuoli on ottanut selon toisen tahdonilmaisusta. Jos tämä vastaus annetaan muuttetuilla ehdoilla, voidaan se katsoa vastatarjoukseksi, johon toisen on vastattavasti myöntävästi, että voitaisiin katsoa sopimuksen syntyneen. Peruuttaminenkin on mahdollista, mutta sen tulee saapua tarjoajalle tai vastaajalle ennen tai samaan aikaan, kun tämä on ottanut selon tarjouksesta tai vastauksesta. (Melin 2011, 44-45.)

Kauppasopimuksessa sovittavia ehtoja ovat mm. kaupan kohteena oleva itse tavara ja siihen kuuluva erittely, tavarasta maksettava hinta sekä maksuehto ja tavaran toimittaminen myyjältä ostajalle. Kuvio 3 havainnollistaa kauppasopimuksessa sovittavia asioita.



**Kuvio 3.** Kauppasopimuksessa sovittavia asioita. (Logistiikan maailma 2019a.)

Itse tavarantoimitukseen on taas määriteltävä lukuisia eri asioita, joita ovat mm. toimitus ja toimituksen vastaanotto, riskin siirtyminen, kuljetussopimus, vienti- ja tuontiselvitys, kustannusten jakautuminen, toimitusasiakirja ja muut paperit, pakkaus sekä tarkastaminen ja tiedottaminen. Näissä voidaan käyttää toimituslausekkeita, joilla määritellään velvollisuudet osapuolten välillä. Mutta näistä voidaan myös sopia joka kerta erikseen. (Logistiikan maailma 2019a.)

## **4.2 Ulkomaankaupan asiakirjat**

Vientitapahtumassa ulkomaankaupassa on otettava huomioon tarvittavat asiakirjat ja niiden huolellinen täyttäminen. Ulkomaankaupassa on lukuisia eri asiakirjoja, joita tarvitaan viettäessä tavaraa rajojen yli toiseen maahan. Asiakirjojen määrä ja tyyppi määräytyy mm. yrityksen tuotteen, maan ja monen muun tekijän mukaan. Kauppasopimukseen sovittujen ehtojen pohjalta saadaan tarvittavia tietoja myös asiakirjoihin. Lisäksi velvollisuuksien sopimisesta saadaan selville mitä asiakirjoja kukin tarvitsee. Hyvin tehdyt asiakirjat helpottavat välikäsiä, jotka ovat kuljetuksen aikana tekemisissä tuotteen kanssa. Kun vienti tapahtuu Norjaan, tapahtuu vienti EU:n ulkopuolelle eli ns. kolmansiiin maihin. Toimeksiannon tapauksessa vapaassa liikkeessä olevien tavaroiden vientiä EU-maiden ulkopuolelle lopullisesti. (Melin 2011, 84-85.)

Norjaan viettäessä on huolehdittava kahdesta tärkeästä asiakirjasta, joita ovat tullilmoitus ja alkuperätodistus. Jokaiseen eri tavaratoimitukseen on valittava omat sopivat asiakirjat lukuisista asiakirjoista, joita kansainvälisessä kaupassa käytetään. Asiakirjojen laatiminen ja hankkiminen on yksi kustannus muiden kulujen joukossa, joten kaikki tarvittavat asiakirjat on huolella selvitettävä. On monia eri asiakirjoja, joita tarvitaan viettäessä Norjaan. Lisäksi asiakirjat on laadittava huolella ja kunnolla, jotta suuremmilta ongelmilta vältyttäisiin. Asiakirjojen laadinnassa olisi hyvä tarkistaa, että kaikki tarvittava tieto löytyy asiakirjoista, tiedot ovat yksi selitteisiä sekä tiedon tulisi olla helposti löydettävissä asiakirjoista. Alla on listattuna asiakirjat, joita Norjaan viettäessä on oltava. Näiden asiakirjojen lisäksi on huolehdittava tarvittavista kuljetusasiakirjista kuljetustavan mukaan. (Melin 2011, 84-85.)

- Kauppalasku

- Pakkausluettelo
- Tulli-ilmoitus
- Alkuperätodistus
- Kuljetusasiakirjat (Melin 2011, 87.)

#### 4.2.1 Tulli-ilmoitus viennissä

EU:n ulkopuolelle vietäessä on tehtävä vienti-ilmoitus tullille, jonka avulla tulli saa erilaisia tarvittavia tietoja. Vienti-ilmoitus on viejän vastuulla. Vienti-ilmoitus voidaan antaa kahdella eri tavalla, sähköisesti eli sanomina tai vienti-ilmoituspalvelun kautta. Tullin järjestelmistä tulee vastaus, joka on hyväksymis tai hylkäys tyyppinen sanoma. Hyväksymispäätöksestä tulee luovutussanoma ja lähetys saa seurantanumeron eli MRN-numeron. Numero yksilöi ilmoituksen tullin järjestelmiin. Menettely päättyy poistumiskuittauksen, josta ilmoituksen tekijä saa vielä sähköisen poistumisvahvistuksen. Tätä viejää tarvitsee tullin ja alv-viranomaisen arkistoon. Jos yritys käyttää huolitsijaa voi se myös valtuuttaa asiamiehen hoitamaan vienti-ilmoituksen. Tulli-ilmoitukseenkin tarvitaan lukuisia eri tietoja, joita ovat ainakin seuraavat:

- Lähettäjän sekä vastaanottajan yhteystiedot ja puhelinnumero
- Ilmoitustyyppi, MRN-numero, lähetys ja määrämaankoodit
- Kuljetusvälineen tunnus, kansallisuus, kuljetuksen muotokoodi, sijainti, poistumispaikka
- Tavarankorkeat tiedot (tullinimike, painot, merkit, numerot, määrät)
- Liitteet ja maininnat (Melin 2011, 93-94.)

Vienti-ilmoituksen avulla tulli pystyy keräämään ja seuraamaan ulkomaankaupan tilastomateriaalia, mahdollisen terrorismin ja kansainvälisen rikollisuuden torjuntaa, mitä mahdollisia säännöksiä, määräyksiä tai mahdollisia rajoituksia kyseisessä tavarassa on sekä miten niitä sovelletaan tavarankorkeissa viennissä. Myynti EU:n ulkopuolelle on arvonlisäverotonta, joka voidaan osoittaa veroviranomaiselle poistumisvahvistetun vienti-ilmoituksen avulla. (Tulli 2019a.)

Ilmoitus on annettava siihen paikkaan, josta tavarat pakataan vientikuljetukseen tai jossa viejä sijaitsee. Lisäksi tavarat on oltava aina tullin tarkastettavissa siinä sijainnilla, joka ilmoitukseen on merkitty, kunnes tavarat on luovutettu vientimenettelyyn ja luovutus päätös annettu tullin toimesta. Itse paikassa ei tarvitse olla paikalla ilmoituksen aikaan, ellei kyse ole tullin merkintöjä vaativa asiakirja. (Tulli 2019b.)

#### **4.2.2 Alkuperätodistus**

EU on tehnyt tullietuus sopimukset Unioniin kuulumattomien ETA-maiden kanssa, joista yksi maa on Norja. Vapaakauppasopimuksella ja tullietuusjärjestelyillä vapautetaan tai alennetaan/vähennetään tulleja ja vaikutukseltaan vastaavia maksuja sekä määrällisiä ja vaikutukseltaan vastaavia rajoituksia. Jos näihin tullietuus sopimukseen halutaan päästä osallisiksi, on laadittava alkuperätodistus, joka useissa maissa vaaditaan. Alkuperätodistuksesta ilmenee tavaran alkuperämaa. (Logistiikan maailma 2019b.)

Eur.1-tavaratodistus soveltuu Norjaan, se oikeuttaa etuuskohteluun ja se on käytössä monissa EU:n vapaakauppa ja muissa tullietuus sopimuksissa ja järjestelyissä alkuperätodistuksena. Todistuksen täyttää viejä tai mahdollinen valtuutettu edustaja kuten huolitsija siitä maasta, josta tavarat viedään sopimusmaahan. Todistus on täytettävä tarkasti ja kaikki tarvittavat alueet on täytettävä. Liitteeksi lisätään kauppalasku tai jokin muu kaupallisen asiakirjan kopio, johon on määritelty yksityiskohdaisesti tiedot lähetyksestä. Jos mahdollinen huolitsija tai edustaja laatii todistuksen viejän puolesta, tarvitsevat he tiettyjä tietoja todistuksen laadintaan. Lisäksi huolitsijalla tai edustajalla on oltava valtuutus hoitaa tulliasiat. Lomakkeeseen on mahdollista tehdä jälkeinpäin muutoksia, mutta näitä kannattaa pyrkiä aina välttämään, sillä tulliviranomaisen on ne aina vahvistettava ja ne lisäävät epäilyjä todistuksen oikeellisuudesta. Asiakirjan vahvistaa tulliviranomainen ja viejä toimittaa yhden kappaleen todistuksesta ostajalle/tavaran vastaanottajalle. (Tulli 2019c.)

#### **4.2.3 Kauppalasku**

Kauppalasku on perusasiakirja, joka on oltava jokaisessa vientitapauksessa. Kauppalasku on koko prosessin pohja. Kauppalaskussa tulee olla kauppasopimuksen

olennaisimmat kohdat, jonka lisäksi siihen on myös lisättävä tärkeitä tietoja esim. tulli/tilastoviranomaisille, huolitsijoille ja tavaran kuljettajille. Kauppalasku on laadittava ostajamaan kielellä tai muulla maassa hyväksyttävällä kauppakielellä. Kaupantekovaiheessa ostajan olisi syytä ilmoittaa myyjälle oman maansa kauppalaskua koskevat vaatimukset. Kauppalaskusta moni taho saa tietoja ja se muodostaa pohjan muille asiakirjoille, jonka takia sen laadinnassa tulisi olla erittäin tarkka. Virheet kauppalaskussa voi näkyä sitä kautta myös muissa asiakirjoissa. (Melin 2011, 89-90.)

Suomessa on antanut suosituksen kauppalaskun vähimmäisvaatimuksista tulliviranomainen. Suomen tullilaitoksen mukaan laskussa tulee olla:

1. Myyjän ja ostajan nimi ja kotipaikka
2. Kauppalaskun asettamispäivä
3. Tavarakollien yksilöintitiedot kuten kollien merkit, numerot, lukumäärä, lajit ja bruttopaino
4. Tavaran kaupanimitys yksityiskohtaisesti ja yksilöitynä,
5. Tavaran paljous, sekä brutto- ja nettopaino tai erillinen pakkauslista,
6. Tavaran hintatiedot, hinnanalennukset ja niiden perusteet
7. Toimitusehto ja tullitariffinimike sekä ostajan ja myyjän alv-numero
8. Alkuperämaa ja määrämaa
9. Allekirjoitus

Olisi myös hyvä, että kauppalaskusta olisi tarvittava määrä kopioita kaikille osapuolille esim. alkuperäiselle ostajalle, huolitsijalle vakuutusyhtiölle, tullille ja yrityksen omaan käyttöön. (Logistiikan maailma 2019c; Melin 2011, 110.)

#### **4.2.4 Pakkausluettelo**

Toinen perusasiakirja on pakkausluettelo, joka kertoo nimensä mukaisesti mitä pakkaus sisältää. Pakkausluettelo ei ole pakollinen, mutta se olisi kuitenkin hyvä olla, koska se nopeuttaa huolinta- ja tullaustoimintaa. Se luodaan kollikohtaisesti ja laitetaan pakkauksen kylkeen, vaikka muovitaskuun. Olisi myös suositeltavaa lisätä pakkausluetteloon laskun tapaisia yhteystietoja. (Melin 2011, 92-93.)



## 5 HUOLINTA JA KULJETUS

Tässä luvussa kerrotaan kahdesta eri kuljetusmuodosta, jotka soveltuvat elementtien vientiin. Lisäksi kerrotaan mahdollisuudesta käyttää huolintaa ja tarkemmin huolintayritysten toimintatavoista sekä vaihtoehtoista.

On tärkeää, että valitaan oikeanlainen ja tilanteeseen parhaiten sopiva kuljetusmuoto. Oikean kuljetustavan valinta tekee koko prosessista helpompaa ja vaivattomampaa. Lisäksi kustannukset saattavat olla jopa 10-20% tuotteiden hinnasta, joten ei ole samantekevää, miten kuljetuksen hoitaa. Kuljetusvalintaan vaikuttavia tekijöitä ovat mm. kustannukset, itse tavara ja sen mitat, kohdemaata, asiakaspalvelun laatu ja itse tuotteen vahingoittumisalttius. Tavarankuljetuksen ulkomaankaupassa voi hoitaa joko omalla kalustolla tai yksi erittäin hyvä vaihtoehto vientitoiminnassa on käyttää huolitsijaa. Huolinta hoitaa yrityksen puolesta kaikki logistiseen liittyvät tarpeet. Huolitsija on asiantuntija logistisessa toiminnassa ja nykypäivänä heidän tarjoamat palvelut kattavat paljon muitakin logistisia palveluja. Joka tapauksessa yrityksen on löydettävä paras mahdollinen tapa saada tavara asiakkaalle joko huolinnan avulla tai ilman. Kuljetuksella on vaikutusta yrityksen asiakaspalvelun tasoon ja kustannusrakenteisiin, joten kuljetukset ovat merkittäviä osa-alueita yrityksen materiaalitaloudessa. (Melin 2011, 194.)

### 5.1 Huolinta

Huolintatoiminta pitää nykypäivänä suuren määrän sisällään erilaisia logistisia toimintoja, joita se voi asiakkaalleen tarjota. Huolinnalla ja logistiikkapalveluilla tarkoitetaan tavarankuljetukseen, yhteislastaukseen, käsittelyyn, varastointiin, pakkaamiseen tai jakeluun liittyviä palveluja ja niihin liittyviä lisä- ja neuvontapalveluja. Näitä palveluja ovat mm. tullaukseen ja verotukseen liittyvät, tavaraa koskevien ilmoitusten antaminen, vakuutusten merkitseminen tavaralle sekä asiakirjojen laatiminen, kerääminen tai maksaminen. Perustoimintoihin kuuluu logistiikkapalvelut, joihin voidaan luetella tullauspalvelut, kansainvälisten kuljetusten järjestäminen ja välittäminen sekä kansainvälisiin kuljetuksiin liittyvät nouto- ja jakelupalvelut. Huolitsijat suorittavat kansainvälisiä kuljetuksia käyttämällä kaikkia mahdollisia kuljetusmuotoja, joita on tarjolla. (Ritvanen ym. 2011, 122-124.)

Vientihuolinnassa asiakkaalle tarjotaan eri kuljetusvaihtoehtoja, jossa on mukana kustannukset vertailuineen. Huolitsijan tehtävänä on hoitaa kuljetustila ja tehdä kuljetussopimus. Tämän lisäksi huolitsija yleensä noutaa tavaran asiakkaalta tai tavarasemalta ja toimittaa sen lähtevään kulkuneuvoon. Sovittaessa huolitsija voi hoitaa tavaran lastauksen sekä hoitaa mahdolliset asiakirjat lähettämiseen ja kuljetukseen liittyen. Näitä ovat aiemmin mainittu vientiselvitys, laivausasiakirjat ja muut tulli-asiakirjat. Palvelun tarpeesta riippuen myös tavaran pakkaaminen, merkitseminen ja lastauksen järjestäminenkin onnistuu. Huolitsija voi hoitaa koko paketin tavaran lähdöstä suoraan asiakkaalle. (Melin 2011, 233.)

### **Huolintasopimus**

Yrityksen päätyessä valitsemaan huolinnan, on heidän välille tehtävä huolintasopimus. Sopimus ohjaa molempien osapuolten välistä toimintaa ja määrittelee mitä asioita siihen kuuluu. Sopimus voi sisältää mm. tullauksen, vakuutuksen, kuljetuksen, varastoinnin sekä asiapaperien hoitamisen. Kaikki sopimukseen liittyvät asiat riippuvat kaupan luonteesta sekä palvelun tasosta. Toiminta alkaa hinta-arvion pyytämällä esimerkiksi puuelementtien viennistä pyydetään huolitsijalta joko tarjous lähtö- ja kohdemaan kustannuksista tai huolinta- ja kuljetustarjouksen. Tämän jälkeen huolintaliike lähettää takaisin varsinaisen tarjouksen. Sopimus syntyy, kun tarjouksen mukainen toimeksianto tilataan. (Melin 2011, 234.)

Jos ajateltaisiin, että elementtien vientejä tulisi monta kertaa vuodessa, olisi silloin kannattavaa ottaa vuosisopimus. Sopimuksessa sovitaan huolinta- ja kuljetushinnoista sekä määristä. Tällöin myös asiakas sitoutuu käyttämään kyseisestä huolintaliikettä sovittun ajan. Tämä on kuitenkin hyvä asia, koska saman huolitsijan käyttäminen on edullista. Heidän toimintatavat opitaan tuntemaan ja yhdet huolintaohjeet riittävät, jonka takia tulevat toimeksiannot voidaan hoitaa esimerkiksi pelkätään puhelimitse. (Melin 2011, 234.)

## **5.2 Kuljetusmuodot**

Valittaessa sopivinta kuljetusmuotoa, on otettava huomioon erinäisiä asioita. Kustannustaso, kuljetusvarmuus ja aika ovat kuljetusmuodon valinnan tärkeimmät

kriteerit. Kuitenkin kaikissa kuljetusmuodoissa rahtikustannus on vain yksi osa kuljetuskustannuksista. Näin ollen kustannuksiin tulee myös laskea kuljetusvakuutukset, kuormankäsittelykustannukset ja aika, joista aiheutuu pääomakustannuksia. (Hokkanen & Karhunen 2014, 92-93.)

Kuljetustapoina ulkomaankaupan kuljetuksissa ovat seuraavat vaihtoehdot:

- Merikuljetus
- Lentokuljetus
- Maakuljetus
  - Rautatiekuljetus
  - Autokuljetus
- Yhdistetyt kuljetukset
  - Puoliperävaunukuljetus
  - Konttikuljetus (Logistiikan maailma 2019d.)

Näiden kuljetustapojen valintaan vaikuttavat puolestaan monet eri tekijät kuten tavaran määrä ja mitat, määräämaa, kuljetuskustannukset, tavaran arvo verrattuna kuljetuskustannuksiin, itse tuotteen vahingoittumisalttius, toimitusaika ja asiakaspalvelun laatu. Tarkasteltaessa puuelementtejä tuotteena, viennissä on otettava huomioon etenkin niiden mahdollinen suuri koko ja paino. Elementtien koko voi joissakin tapauksissa tarvita nimittäin erikoisjärjestelyitä, jotka on otettava kuljetuksessa huomioon. Kuljetusmuodon valinta on kuitenkin normaalisti suhteellisen helppoa. Rajoittavien tekijöiden karsinta pois helpottaa myös lopullista valintaa. Esimerkiksi rautatieyhteyden puute luonnollisesti karsii junakuljetusvaihtoehdon pois eli kuljetusyhteydet vaikuttavat valintaan. Suomen ja etenkin Ala-Vieskan sijaintia ajatellen mahdollisina kuljetusvaihtoehtoina Norjaan ovat merikuljetus, maakuljetus tai yhdistetty kuljetus. (Melin 2011, 194.)

### **5.2.1 Merikuljetus**

Merikuljetus on yksi ulkomaankaupassa käytetyistä kuljetusmuodoista. Sillä on kaikista tämänhetkisistä toimivista kuljetusmuodoista selvästi pisin historia ja se on

selvästi suosituin vaihtoehto Suomen ulkomaankaupassa. Vuonna 2017 kaikesta ulkomaankaupasta noin 83 prosenttia tapahtui nimittäin meriteitse. (Tulli 2018b.)

Merirahtiliikenteessä on kolme eri kuljetusjärjestelmää, jotka ovat hakurahti, linjaliikenne ja sopimusliikenne. Hakurahtiliikenteessä kuljettaminen tapahtuu ilman säännönmukaista aikataulua eri satamien välillä. Koko maailman kauppalaivastosta suurin osa on hakurahtiliikenteessä. Yleensä hakurahtimarkkinat ovat vilja-, öljy-, hiili- ja lannoitemarkkinat. (Melin 2011, 197.)

Linjaliikenteessä puolestaan laiva kulkee tietyn aikataulun ja tiettyjen reittien mukaisesti. Sille on lisäksi tyypillistä, että eri varustamot ovat yhteistoiminnassa keskenään. Linjaliikenteessä konossementtia korvaa erillisen rahtaus sopimuksen, sillä siinä on myös varustamon kuljetusehdot eli linjaehdot. Sopimusliikenteessä puolestaan sovitaan osapuolten välillä kuljetusehdot. Tyypillisiä tavaroita, joita sopimusliikenteessä kuljetetaan ovat malmi, öljy ja hiilikuljetukset. (Melin 2011, 198.)

Suomen sijainnin vuoksi päävientialueet saavutetaan merikuljetuksilla kohtuullisen nopeasti ja edullisesti. Merikuljetus on lisäksi erittäin hyvä vaihtoehto sen monipuolisuuden kannalta, sillä meriteitse pystytään kuljettamaan laajasti erityyppistä tavaraa. Merikuljetuksella pystytään myös kuljettamaan suuria määriä tavaraa, jopa kymmenkertainen määrä verrattuna junalliseen rahtitavaraan. Se vastaa myös 900 täysperävaunun yhdistelmää kuormaa. (Hokkanen & Karhunen 2014, 110-111.)

### **5.2.2 Autokuljetus**

Auto kaluston ja lauttaliikenteen kehittyminen ovat lisänneet kuorma-autoliikenteen valintaa ulkomaankuljetuksissa. Suomesta on erittäin hyvät ja säännölliset linjaliikenteet Ruotsiin ja muihin Pohjoismaihin, kuten Norjaankin. Ala-Vieskan sijainnin kannalta maantiekuljetus on soveltuva kuljetusvaihtoehto. Maantiekuljetus on joustavaa, koska tieverkot ovat laajat niin Suomessa kuin monessa muussakin maassa. Kalustoon sitoutuva pääoma on alhainen, jonka takia myös maantiekuljetus on edullinen. Suoritemäärän kasvaessa kuitenkin luonnollisesti edullisuus, joustavuus ja nopeus heikkenee. (Hokkanen & Karhunen 2014, 96.)

Autokuljetuksen liikennemuodot jaetaan kahteen eri kategoriaan, tilausliikenteeseen ja linjaliikenteeseen. Tilausliikenteessä lähtö- ja määräpaikkakunnat ovat asiakkaan valittavissa, kun taas linjaliikenne on aikataulutettua ja säännöllistä liikennettä kahden paikkakunnan välillä. (Melin 2011, 210.)

Autokuljetuksen hyötyinä voidaan pitää lastauksen ja purkamisen joustavuutta, kuljetuksen nopeutta ja terminaaliverkoston tiheyttä Suomessa ja ulkomailla. Haittoina taas on suhteellisen kalliit rahtukustannukset, maa- ja merimatkan tavaralle aiheuttamat raskaudet, paino- ja kokorajoitukset, työaikamääräykset ja mahdollinen maantieverkoston ruuhkautuminen. (Melin 2011, 214.)

### **5.2.3 Yhdistetyt kuljetukset**

Yhdistetystä kuljetuksesta on silloin kyse, kun käytetään kahta tai jopa useampaa kuljetustapaa. Kuljetus voi tapahtua yksittäisessä kuljetusketjussa ilman, että tavaroita siirretään kuormatilasta toiseen. Kansainvälisesti kuljetukset voidaan jakaa kahteen eri osa-alueeseen, multimodaalisiin kuljetuksiin ja intermodaalisiin kuljetuksiin. Multimodaalikuljetuksessa tavaroiden kuljetus tapahtuu vähintään kahdella eri kuljetusmuodolla, kun taas intermodaalikuljetuksessa kuljetus tapahtuu ilman, että tavaroita joudutaan siirtämään kuljetusmuodosta. Näiden lisäksi kuljetukset jaetaan suuryksikkö- ja ajoneuvokuljetuksiin. Suuryksikkökuljetuksiin kuuluu kontti, vaihtokori ja eurokonttikuljetukset, kun taas ajoneuvokuljetuksiin kuuluu ajoneuvoyhdistelmä ja irtoperävaunukuljetukset. (Hokkanen & Karhunen 2014, 114.)

Koska kuljetuskonttien ja muiden vakiokuljetusyksiköiden käytöt ovat yleistyneet, ovat myös yhdistetyt kuljetukset lisääntyneet. On muutamia syitä miksi yhdistetty kuljetus kannattaa valita. Yhdistetty kuljetus on esimerkiksi hyvä valinta, jos kuljetusetäisyys on yli 500 km. Lisäksi ottaen huomioon Suomen maantieteellisen aseman, niin jos kotimaan kuljetuksen osuus on etukuljetuksena viennissä, voi yhdistetty kuljetus olla myös hyvä valinta. (Melin 2011, 221.)

## 6 RISKIENHALLINTA

Tässä luvussa käydään läpi riskejä, joita yritys vientitapahtumassa Norjaan saattaa kohdata. Lisäksi luvussa käydään läpi riskien välttämistä ja minimoimista sekä eri vaihtoehtoja riskien hallintaan.

Ulkomaankaupassa on paljon erilaisia riskejä, jotka on otettava huomioon. Yrityksen on ennakoitava riskien mahdollista toteutumista ja torjuntaa sekä tehtävä eri osa-alueille riskikartoituksia. Hyvällä tiedonhauulla ja ennakkovalmistautumisella voidaan suurin osa riskeistä välttää tai minimoida. Yksi riskienhallinta alue ulkomaankaupassa on aiemmin käyty kauppasopimus, jonka riskit voidaan jaotella kolmeen eri ryhmään: tavaravakuutus, toimituslausekkeet ja itse kauppasopimus. (Logistiikanmaailma 2019e.)

### 6.1 Toimituslausekkeet

Erittäin tärkeä osa kauppasopimusta on toimituslausekkeiden sopiminen, joilla määrätään myyjän ja ostajan velvollisuudet tavaraa toimittaessa. Toimituslausekkeet määrittävät miten tavaran vienti ja tuontitapahtumaan liittyvät ostajan ja myyjän velvollisuudet jakaantuvat kuljetuksen aikana. Tarkemmin ne määrittelevät osapuolten toimintavelvollisuudet, kustannusvelvollisuudet ja vahingonvaaran eli riskin siirtymispaikan ja ajan. Toimituslausekkeet ovat kirjain- sekä sanayhdistelmiä, ja niillä sovitaan tietyistä kaupan ehdoista. Lausekkeiden sisältö ja yksityiskohdat vaihtelevat eri maissa. Yleisimpänä toimituslausekkeiden tulkintana voidaan kuitenkin pitää kansainvälisen kauppakamarin Incoterms-ehtojen tulkintasääntöjä. Lausekkeet ilmestyivät jo vuonna 1936 ja niitä on useaan otteeseen uusittu vuosien varrella. (Melin 2011, 56-57.)

Uudistettu toimituslausekekokoelma on tullut voimaan vuoden 2020 alusta. Tällä hetkellä voimassa olevat lausekkeet koostuvat 11:a eri toimituslausekkeesta, joissa jokaisessa on määritelmä, nimi ja lyhenne (kolmikirjaiminen). Alla on lueteltuna kaikki eri toimituslausekkeet, niiden lyhenteet ja lyhyesti määritelmä. Viimeiset neljä vaihtoehtoa (CFR, FOB, FAS ja CIF) soveltuu vain vesitiekuljetuksille ja kahdeksan ensimmäistä kaikille kuljetusmuodoille. (Logistiikan maailma 2020f.)

**EXW – Noudettuna**

Myyjä toimittaa tavarán ostajan nimetylle toimituspaikalle sovittuun toimitusaikaan sekä maksaa kustannukset ja vastaa vahingoista toimituksen ajan. Ostaja maksaa kulut ja vastaa tavaralle aiheutuvista vahingoista toimituksen jälkeen sekä hoitaa vienti- ja tuontimuodollisuudet. (Logistiikan maailma 2020f.)

**FCA – Vapaasti rahdinkuljettajalla**

Myyjä toimittaa tavarán ostajalle eli ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle sovittuna toimitusaikana. Myyjä maksaa kustannukset ja vastaa vahingoista toimituksen ajan sekä hoitaa vientimuodollisuudet. Ostaja vastaa tavarasta toimituksen jälkeen, maksaa kustannukset ja hoitaa tuontimuodollisuudet. (Logistiikan maailma 2020f.)

**CPT – Kuljetus maksettuna**

Myyjä toimittaa tavarán ostajalle nimetylle rahdinkuljettajalle lähtöpaikalle sovittuun aikaan. Myyjä maksaa kustannukset ja vastaa vahingoista toimituksen ajan. Myyjä tekee kuljetussopimuksen ja maksaa rahdin ennalta sovittuun paikkaan sekä hoitaa vientimuodollisuudet. Ostaja vastaanottaa tavarán ennalta sovitulta paikalta rahdinkuljettajalta. Ostaja maksaa kustannukset paitsi rahdin ja vastaa tavarasta toimituksen jälkeen sekä hoitaa tuontimuodollisuudet. (Logistiikan maailma 2020f.)

**CIP – Kuljetus ja vakuutus maksettuina**

Myyjä toimittaa tavarán ostajalle nimetylle rahdinkuljettajalle sovittuun toimitusaikaan. Myyjä maksaa kustannukset, vastaa vahingoista tavaralle toimituksen ajan ja hoitaa vientimuodollisuudet. Lisäksi myyjä hoitaa kuljetussopimuksen, maksaa rahdin sovittuun määräpaikkaan ja vakuuttaa tavarán kuljetukseen ostajan puolesta. Ostaja vastaanottaa tavarán rahdinkuljettajalta. Maksaa kustannukset ilman rahtia ja vastaa tavarasta myyjän toimituksen jälkeen. Ostaja hoitaa tuontimuodollisuudet. (Logistiikan maailma 2020f.)

**DAP** – Toimitettuna määräpaikalle

Myyjä toimittaa tuotteet ostajalle sovittuun toimituspaikkaan ja asettaa ne ostajan käytettäväksi saapuvassa ajoneuvossa. Myyjä hoitaa kulut ja vastaa tuotteen vahingoista siihen saakka, kunnes ne on toimitettu. Sovitulla toimituspaikalla ostaja vastaanottaa tuotteen ja vastaa vahingoista ja kustannuksista myyjän toimituksen jälkeen. Lisäksi ostaja hoitaa tuontimuodollisuudet. (Logistiikan maailma 2020f.)

**DPU** – Toimitettuna ajoneuvosta purettuna

Myyjä toimittaa ja asettaa tuotteet ostajan käytettäväksi ennalta sovittuun paikkaan ajoneuvosta purettuina. Myyjä hoitaa kulut ja vastaa vahingoista siihen asti, kunnes tuote on toimitettu. Lisäksi myyjä huolehtii vientimuodollisuudet. Ostaja saa tuotteen sovitusta paikasta, maksaa kulut ja vastaa tuotteen vahingoista myyjän toimituksen jälkeen. Ostaja huolehtii tuontimuodollisuudet. (Logistiikan maailma 2020f.)

**DDP** – Toimitettuna tullattuna

Myyjä toimittaa tavaran ostajalle sovittuun toimituspaikkaan asettamalla tavaran ostajan käytettäväksi saapuvassa ajoneuvossa. Myyjä maksaa ja vastaa tavarasta toimituksen ajan. Myyjä hoitaa vienti ja tuontimuodollisuudet. Ostaja vastaanottaa toimituksen sovitusta toimipaikasta. Ostaja maksaa kustannukset ja vastaa tavarasta myyjän toimituksen jälkeen. (Logistiikan maailma 2020f.)

**FAS** – Vapaasti aluksen sivulla

Myyjä toimittaa tavaran sovittuun toimitusaikaan ostajalle asettamalla tavaran aluksen vierelle lastaussatamassa. Myyjä maksaa kustannukset, vastaa tavarasta toimituksen ajan ja hoitaa vientimuodollisuudet. Ostaja vastaanottaa tavaran aiemmin sovitusta toimituspaikasta ja solmii sopimukset tavaran lastauksesta alukseen ja merikuljetuksesta. Ostaja maksaa kustannukset, vastaa tavarasta toimituksen jälkeen ja hoitaa tuontimuodollisuudet. (Logistiikan maailma 2020f.)



**FOB – Vapaasti aluksessa**

Myyjä toimittaa tavaran ostajalle sovittuun toimitusaikaan lastaamalla tavaran nimettyyn alukseen lastaussatamassa. Myyjä maksaa kustannukset, vastaa tavarasta toimituksen ajan ja hoitaa vientimuodollisuudet. Ostaja vastaanottaa toimituksen ennalta sovitusta paikasta, solmii merikuljetussopimuksen, maksaa kustannukset ja vastaa tavarasta myyjän toimituksen jälkeen. Lisäksi ostaja hoitaa tuontimuodollisuudet ja tarvittaessa läpikulkumaiden muodollisuudet. (Logistiikan maailma 2020f.)

**CFR – Kulut ja rahti maksettuna**

Myyjä toimittaa tavaran sovittuun toimitusaikaan lastaamalla tavaran alukseen lastaussatamassa. Myyjä maksaa kustannukset, vastaa tavarasta toimituksen ajan, tekee kuljetussopimuksen, hoitaa vientimuodollisuudet ja maksaa rahdin sovittuun määräpaikkaan. Ostaja vastaanottaa tavaran rahdinkuljettajalta, maksaa kustannukset paitsi ilman rahtia, vastaa tavarasta myyjän toimituksen jälkeen ja hoitaa tuontimuodollisuudet. (Logistiikan maailma 2020f.)

**CIF – Kuljetus ja rahti maksettuina**

Myyjä toimittaa tavaran sovittuna toimitusaikana lastaamalla tavaran alukseen lastaussatamassa. Myyjä maksaa kustannukset, vastaa tavarasta toimituksen ajan, tekee kuljetussopimuksen, maksaa rahdin sovittuun määräpaikkaan ja hoitaa vientimuodollisuudet. Lisäksi myyjä vakuuttaa kyseisen tavaran kuljetuksessa tulevien vahinkojen varalta. Ostaja vastaanottaa toimituksen, kun myyjä on tavaran lastannut, maksaa kustannukset ilman rahtia, vastaa tavarasta myyjän toimituksen jälkeen ja hoitaa tuontimuodollisuudet. (Logistiikan maailma 2020f.)

**6.2 Kuljetusvakuutukset**

Jotta riskiä kuljetuksessa saadaan pienennettyä, on yrityksen hyvä ottaa kuljetusvakuutus. Kuljetuksessa voi tapahtua esimerkiksi jokin ennalta arvaamaton vahinko, jolta pystytään suojautumaan rahallisesti ajateltuna vakuutuksella. Kuljetusvakuutukset jaetaan kahteen eri kategoriaan, tavarankuljetusvakuutuksiin ja

kuljetusvastuuvakuutuksiin. Tavarankuljetusvakuutus on esinevakuutus ja se kohdistuu itse kuljetettavaan tavaraan, toimeksiannon tapauksessa puuelementteihin. Kuljetusvastuuvakuutus koskee puolestaan tavarankuljettamisesta tai sen käsitte-lystä vastaavalle huolitsijalle tai rahdinkuljettajalle tarkoitettua vastuuvakuutusta. Se kattaa molempien lain ja sopimusten mukaisen korvausvastuun. Kaikilla kuljetusvastuuvakuutusvaihtoehdoilla on omat vakuutusehdot, mitä vakuutus korvaa. Luonnollisesti täysvakuutuksessa on laajempi kattaus kuin perusvakuutuksessa. (Melin 2011, 181-182.)

Vakuuttaminen voidaan tehdä kertavakuutuksella tai vuosisopimuksella. Vakuutus on molemmilla tavoilla kattava, mutta ero näkyy tietenkin hinnassa ja vakuuttamismenettelyssä. Vakuutus alkaa lähtökohtaisesti heti, kun tavaraa aletaan ensimmäistä kertaa siirtämään varastosta välittömään lastaukseen. Vakuutus jatkuu normaalin kuljetuksen ajan ja tähän kuuluu myös normaalit uudelleenlastaukset, väli-varastoinnit purkauksineen ja lastauksineen. Kun tavara on saapunut määräpaikalle ja purettu varsinaisesta kuljetusvälineestä ja sieltä siirretty kyseisen purkupaikan varastointipaikkaan, vakuutus päättyy. Lisäksi jos kuljetus keskeytyy vakuutuksenottajan syistä, kuten laiminlyönnin tai jonkin muun syyn seurauksena, päättyy vakuutus laiminlyönnin tapahtuessa. Joka tapauksessa vakuutus päättyy viimeistään silloin kun vakuutettu tavara on purettu merialuksesta tavarankuljetuksen lopullisessa purkaussatamassa ja on kulunut 60 päivää, tai tavara on purettu lentokoneesta määräpaikan lentoasemalla ja on kulunut 30 päivää, tai kun tavara on purettu jostakin muusta kuljetusvälineestä esimerkiksi rautatie-, tulli- tai jollakin muulla tavara-asemalla ja on kulunut kahdeksan päivää. (Melin 2011, 184-185.)

### **6.3 Maksutavat**

Kansainvälistyminen aiheuttaa aiempaa suurempia vaatimuksia yritysten maksuliikenteen hoitamiseksi. Erinomaisella maksuliikenteen hoitamisella voidaan vaikuttaa merkittävästi sidotun rahan määrään ja pienentää maksuliikenteen riskiä. Puuelementtien tilausmäärä voi olla suuri ja kokonaishinta voi olla erittäin korkea, joten korkean hinnan vuoksi voi olla tavallista korkeampi riski kohdata ongelmia maksuliikenteessä. Kauppasopimukseen on suositeltavaa määritellä maksuehdot ja

maksutavat, jotta riskiä saadaan pienennettyä mahdollisesti maksuun liittyvien ongelmien kanssa. (Melin 2011, 116.)

On lukuisia eri tekijöitä, jotka vaikuttavat maksuehdon ja maksutavan valintaan. Maksun saannin ja oikean toimituksen varmistuksen lisäämiseksi olisi maksuehdoista hyvä tehdä erittäin selkeitä ja yksiselitteisiä. Kun maksuehtoja valitaan, on muun muassa huomioitava seuraavat asiat:

- Maksuaika
- Maksupaikka
- Maksutapa
- Maksuvaluutta
- Alennukset
- Pankkikulujen maksaja
- Toimituslauseke
- Viivästysseuraamukset

Osapuolet voivat sopia maksun suoritettavaksi kolmella eri tavalla, ennen tavarantoimitusta, samaan aikaan kun tavara on toimituksessa tai toimituksen jälkeen. Näistä voidaan puhua ennakkokaupasta, käteiskaupasta ja luottokaupasta. (Melin 2011, 119.)

Oikean maksutavan valinta pienentää tiettyjä riskejä ulkomaankaupassa. On useita eri tekijöitä, joita on otettava huomioon maksutapaa valittaessa. Maksutapaa valittaessa olisi hyvä pohtia tuntevatko kaupan osapuolet toisensa, missä maassa tai missä kaupan osapuolet sijaitsevat, maan poliittinen ja taloudellinen tilanne, yrityksen luotettavuus ja taloudellinen tila sekä koko toimituksen arvo. (Logistiikanmaailma 2019g.)

### **6.3.1 Maksumääräys**

Ensimmäinen vaihtoehto maksutavoista on maksumääräys, joka on yleinen maksutapa. Maksumääräystä käytetään yleensä silloin, kun ostajan ja myyjän välinen liikesuhde on luottamuksellinen ja maksun suhteen ei nähdä niin paljon riskejä.

Lähtevä maksu perustuu ostajan pankilleen antamaan kirjalliseen ohjeeseen ehdoitta, rajoituksetta ja peruuttamattomasti hyvittää saajan tiliä. Vastapuolen pankki välittää ulkomaisen pankin kautta toimeksiannon, jonka vastuulla on huolehtia maksun suorittaminen ulkomaiselle myyjälle. (Melin 2011, 123.)

Maksumääräys on kustannuksiltaan edullisin ja yleisesti ottaen nopea maksutapa. Maksumääräys voidaan luokitella viiteen eri vaiheeseen. Viejän ja ostajan välillä tehdään sopimus, jossa viejä lähettää laskun ostajalle. Ostajan vastaanotettua laskun tekee hän maksutoimeksiannon omalle pankilleen. Pankki vastaanottaa ostajan toimeksiannon ja maksaa viejän pankille. Viejän pankki vastaanottaa maksun ja tilittää sen viejälle. Tämän jälkeen viejä vastaanottaa maksun. (Finnvera 2019a.)

### **6.3.2 Perittävä**

Perittävä eli CAD (Cash Against Documents tai Documentary Collection). Perittävässä toimeksiantaja antaa pankilleen ohjeet periä maksu ja luovuttaa asiakirjat maksajalle toimeksiantajan neuvojen mukaan. Tämä maksutapa on soveltuva silloin, kun viejä haluaa määrätä tavarastaan siihen asti, kun vastapuoli eli ostaja on maksanut sen. Viejän on kuitenkin huolehdittava, että tavara viedään terminaaliin tai varastoon eikä suoraan ostajalle. Heti kun perittävän maksu on tapahtunut tai vekseli on hyväksytty, voidaan tavara luovuttaa sieltä. (Melin 2011, 125.)

Sopimuksen jälkeen viejä luovuttaa tavaran normaalisti rahdinkuljettajalle, pankille tehdään toimeksianto ja tarvittavat kaupalliset asiakirjat lisätään liitteeksi. Tämän jälkeen ostaja saa tavaran. Viejän pankki vastaanottaa toimeksiannon, johon on määritelty ehdot, jolloin taas asiakirjat voidaan luovuttaa ostajan pankissa ostajalle. Toimeksiannon mukaan pankki tekee perittävätoimeksiannon ostajan pankille, johon lisätään ohjeet maksua varten. Viejän pankki tiedustelee maksua ja ostajan pankki ilmoittaa perittävästä ostajalle ja tiedustelee myös maksua tarvittaessa. Ostaja maksaa maksun omalle pankilleen tai hyväksyy vekselin. Sen avulla ostajalle on myönnetty maksuaikaa. Ostaja joko maksaa viejän pankille tai hyväksyy kyseisen vekselin. Ostajan maksu tapahtuu eräpäivänä. Ostaja saa asiakirjat haltuunsa, kun on täyttänyt asiakirjojen luovutusehdon. Kaiken tämän jälkeen viejän pankki

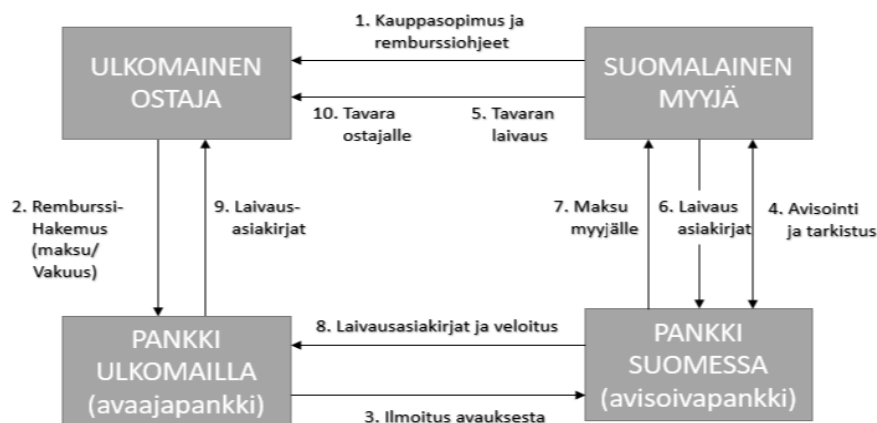
vastaanottaa maksun ja sitä kautta tilittää sen viejälle, jolloin viejä saa maksun pankilta. (Finnvera 2019b.)

### **6.3.3 Remburssi**

Turvallisin maksutapa eri maksutavoista on remburssi. Remburssin avulla voidaan pienentää riskejä kaupanteossa. Remburssin maksutavan valinnassa kannattaa käyttää yleisiä maksutapaan vaikuttavia tekijöitä, joita ovat taloudellinen ja poliittinen riski, kauppasuhde, maantieteellinen ja kulttuurinen etäisyys ja itse tuote. Pohjoismaiden ja Keski-Euroopan maiden välillä maksut hoidetaan kuitenkin harvemmin remburssilla. Maksutapana näissä toimii yleensä suora maksu maiden vakauden ja sijainnin takia. (Danskebank 2020.)

Remburssissa molemmat osapuolet hyötyvät siitä, koska asiakirjat ja maksu kulkee välikäden eli pankin kautta. Samalla ne kulkevat läpi luotettavan ja puolueettoman henkilön. Heidän ammattitaitonsa ja kokemus auttaa monimutkaisessa maksujärjestelyssä. Valinta tapahtuu myyjän vaatimuksesta ja sitä käytetään yleensä, jos myyjä haluaa olla varma, että maksu saadaan ennen kuin tavara on toimitettu. Samalla ostaja ei halua maksaa enakkoon vaan olla varma, että saa vastikkeen rahallensa. Remburssilla molempien osapuolten toiveet voidaan toteuttaa. Remburssi toimii maksunvälitysinstrumenttina ja samaan aikaan maksun takaajana. Pankki toimii välikätenä ja valvoo tätä toimintaa, kuten maksun suorittamista ja tarvittavien asiakirjojen luovuttamista. (Aktia 2019.)

Remburssissa on lukuisia eri etuja myyjälle, kuten varmuus maksun saannista (ehdot täyttyvät), maksun saannin nopeus, mahdollisen maa- ja pankkiriskin välttäminen sekä myyjä voi diskontata toimituksen jälkeen remburssisaatavansa, kun on saatu vahvistettu maksuajallinen remburssi. Remburssi toimii siten, että pankki maksaa remburssin määrän eli kauppahinnan myyjälle, kun hän on esittänyt pankille remburssiehtojen mukaiset asiakirjat. Remburssista on julkaistu yhdenmukaiset säännöt, joita sovelletaan jokaiseen remburssiin. Nämä säännöt koskevat kaikkia osapuolia, ellei sitten jotain tiettyä artiklaa ole muutettu tai suljettu. Alla olevassa kuviossa näkyy tarkemmin remburssin eri vaiheet. (Melin 2011, 130-133.)



**Kuvio 4.** Remburssin kulku. (Melin 2011, 133.)

#### 6.4 Valuuttariski

Viejällä on aina valuuttariski, kun saatavien valuuttana on jokin muu kuin euro. Norjan kaupankäynnissä altistuu valuuttariskille, sillä Norjassa valuuttana toimii Norjan kruunu. Täysin varmaksi ei voida tietää mihin suuntaan valuuttakurssi menee, joka on tällöin jo valuuttariski. Lisäksi valuuttakurssien vaihtelu voi olla suurta. Yrityksen sopimuksen teosta voi olla paljon aikaa ennen kuin maksu tulee tilille. Yrityksellä on kuitenkin monia eri vaihtoehtoja, joilla valuuttariskeiltä voidaan suojautua, kuten sopimusvaluutaksi euro tai ennakkomaksu. Riskiltä voidaan välttyä kokonaan, jos sopimusvaluutaksi sovitaan euro. Valuuttariskiä ei tällöin ole lainkaan viejän kannalta. (Nordea 2019.)

Jos kuitenkin valuuttana toimii Norjan valuutta, voidaan valuuttariskiltä lisäksi suojautua monella muullakin tavalla mm. valuuttatermiineillä ja valuuttaoptioilla. Valuuttatermiini tarkoittaa kahden osapuolen välistä sopimusta, jossa myydään tai ostetaan valittu määrä valuuttaa sovittuna päivänä sovittuun valuuttakurssiin. Näin voidaan suojautua valuuttakurssin muutoksilta. Valuuttaoptio taas tarkoittaa kohdeutuutena olevan valuutan ostoa tai myyntiä ennalta sovitulla kurssilla ennalta sovituna päivänä, eli päättymispäivänä. Tällöin ostaja joutuu maksamaan premion option myyjälle. (Danskebank 2019.)

## 7 EMPIIRINEN TUTKIMUS

Tässä luvussa esitellään työn teoreettinen viitekehys sekä tutkimusmenetelmät. Lisäksi kerrotaan, miten koko tutkimus on toteutettu sekä esitellään haastateltavat ja haastattelukysymykset.

### 7.1 Teoreettinen viitekehys

Tutkimuksen teorialla tarkoitetaan tutkimuksen viitekehystä. Tutkimuksessa tarvitaan teoriaa mm. metodien, tutkimuksen etiikan ja luotettavuuden hahmottamiseen. Niin teoria kuin viitekehyskin syntyy käsitteistä ja näiden välisistä eri merkityssuhteista. Viitekehyksessä kuvaillaan tutkimuksen keskeisimpiä käsitteitä ja näiden välisiä suhteita. Käsitteellisenä ilmiönä viitekehys voidaan jakaa kahteen osaan, jotka ovat viitekehysten muodostavat tutkimusta ohjaava metodologia ja mitä kyseisestä tutkittavasta ilmiöstä jo tiedetään. (Tuomi 2018, 23-24.)

Viitekehys valitaan niin, että se liittyy itse tutkimusongelmaan. Viitekehyksessä pyritään tuomaan esille tutkittavan ilmiön kannalta oleelliset teoriat ja uusimmat tutkimustulokset. (Kananen 2015, 114.)



**Kuvio 5.** Tutkimuksen teoreettinen viitekehys.

Tämän tutkimuksen teoreettinen viitekehys on esitetty kuviossa 5 ja se jakaantuu neljään osa-alueeseen. Osa-alueet ovat vientitoiminnan aloittaminen Norjaan, kauppasopimus ja asiakirjat, huolinta ja kuljetus sekä riskienhallinta. Teoreettinen viitekehys saatiin luotua tutkimusongelman pohjalta.

## 7.2 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusongelman luonne vaikuttaa tutkimusotteen valintaan. Tutkimusotteeksi voidaan sanoa sitä kokonaisuutta, jolla kyseiseen ongelmaan tuotetaan ratkaisu. Tutkimusongelma ja siihen liittyvät kysymykset saadaan ratkaistua tiedolla, joka puolestaan saadaan kerätystä aineistosta. Aineiston avulla pyritään etsimään ratkaisu ongelmaan. Tutkimusote koostuu tiedonkeruusta ja analyysimenetelmistä, jolloin vaihtoehtoina pidetään kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta tai kvantitatiivista eli määrällistä lähestymistapaa. Tyypilliset aineistonkeruumenetelmät laadullisessa tutkimuksessa ovat dokumentit, haastattelut, teemahaastattelut tai haavainnoinnit, kun taas määrällisessä tutkimuksessa kyselylomakkeet tai muut tilastot. (Kananen 2015, 63-65.)

Tutkimusprosesseissa on myös eroja näiden välillä. Asetelmat rakenteen osalta ovat samanlaiset, mutta aineistonkeruuvaiheessa menetelmien osalta on eroja. Laadullinen tutkimus etenee nimittäin epälineaarisenä, jota kutsutaan myös syklimäiseksi, kun taas määrällisessä tutkimuksessa edetään lineaarisesti, joka on etukäteen suunniteltu. Laadullisessa tutkimuksessa tutkimusilmiötä ei tunneta, jonka takia aineistomäärää ei voida etukäteen määrätä. Aineistoa voidaan katsoa olevan riittävästi, kun syntyy saturaatio. Tämä tarkoittaa ongelman ratkeamista. Määrällisen tutkimuksen aineistonkeruussa otos on puolestaan jo etukäteen määritetty. (Kananen, 69-70)

Tämän työn tutkimusmenetelmäksi valittiin kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimusmenetelmä. Tiedonkeruuna käytettiin puolistrukturoitua teemahaastattelua, koska tällöin saadaan kokonaisvaltaisempi käsitys aiheesta ja varsinkin tutkimusongelmasta. Tutkimusongelmana oli saada laaja käsitys viennistä Norjaan, mahdollisista haasteista ja miten niiltä voidaan välttyä. Puolistrukturoidun teemahaastattelun avulla aiheeseen päästään pureutumaan syvemmin ja laajemmin.



### **7.3 Teemahaastattelu**

Teemahaastattelu eli puolistrukturoitu haastattelu on aineistonhankinta tapa laadullisessa tutkimuksessa. Teemahaastattelussa edetään tiettyjen etukäteen valittujen teemojen ja näihin liittyvien tarkentavien kysymysten mukaan. Teemahaastattelussa etuna on juuri se, että haastattelussa voidaan tarkentaa ja syventää kysymykset sen mukaan, miten haastateltava vastaa. (Tuomi 2018, 87-88.)

Teemahaastattelu alkoi kysymysten laatimisella ja mahdollisten haastateltavien etsimisellä. Minulla oli jo etukäteen mielessä yrityksiä, joilla on kokemusta Norjaan viennistä. Loput haastateltavat löysin etsiskelyn avulla ja jokaisen haastattelun sain sovittua puhelimitse. Lähetin kysymykset jokaiselle haastateltavalle etukäteen, jotta he pystyivät valmistautumaan kysymyksiin. Suurin osa halusi muutenkin kysymykset etukäteen.

Kokonaisuudessa haastattelin tutkimuksessa yhteensä viittä eri henkilöä ja kaikki haastattelut suoritettiin paikan päällä yrityksen tiloissa. Kaikilla paitsi yhdellä haastateltavalla oli kokemusta nimenomaan Norjaan viennistä tai myynnistä. Haastateltavien ja haastatteluajan sopimisessa oli hieman haasteita. Tämän takia haastattelut suoritettiin kahden viikon sisällä ensimmäisestä haastattelusta. Halusin haastatella erityisesti huolinta-alan ja vienninasiantuntijoita, koska heidän osaamisensa käsittelee parhaiten tutkimuskysymykseen liittyvistä aiheista. Haastattelun kesto yhden henkilön kohdalla oli n. 30-40 minuuttia. Kaikki haastattelut nauhoitettiin, jolloin tulosten analysointi on helpompaa. Analysoinnin jälkeen kaikki nauhoitteet hävitettiin.

### **7.4 Haastateltavat ja haastattelukysymykset**

Suunnittelin haastattelukysymykset neljän eri teorian pääosa-alueen pohjalta sekä tutkimuskysymysten kannalta ajateltuna. Haastattelukysymykset oli tarkoitus muotoilla niin, että niillä saataisiin mahdollisimman paljon tietoa vientitapahtumasta Norjaan. Tarkemmin mitä mahdollisia haasteita siinä on ja miten niiltä voidaan vältyä. Osa haastateltavista halusi suorittaa haastattelun anonymiminä, joten työn yhteneväisyyden takia haastateltavien yritystä ja nimiä ei tässä työssä mainita.

Kuitenkin haastateltavien työnkuva ja kokemus mainitaan. Osalla haastateltavilla oli erittäin laaja ja pitkä kokemus viennistä Norjaan. Laajan kokemuksen vuoksi tutkimukseen saatiin erilaista näkemystä ja lisäarvoa. Haastateltavat on esitelty kuvio 6 mukaisesti seuraavalla sivulla.

*Henkilö A* työskentelee asiantuntijana kansainvälisissä tehtävissä. Hän on aluepäällikkönä ja on työskennellyt kyseisessä yrityksessä kuusi vuotta. Erityisosaamisena ovat Skandinavian maat. Hänen toimenkuvaansa kuuluu auttaa yrityksiä kansainvälistymisessä ja muissa näihin liittyvissä asioissa, kuten messut ja edistämismatkat.

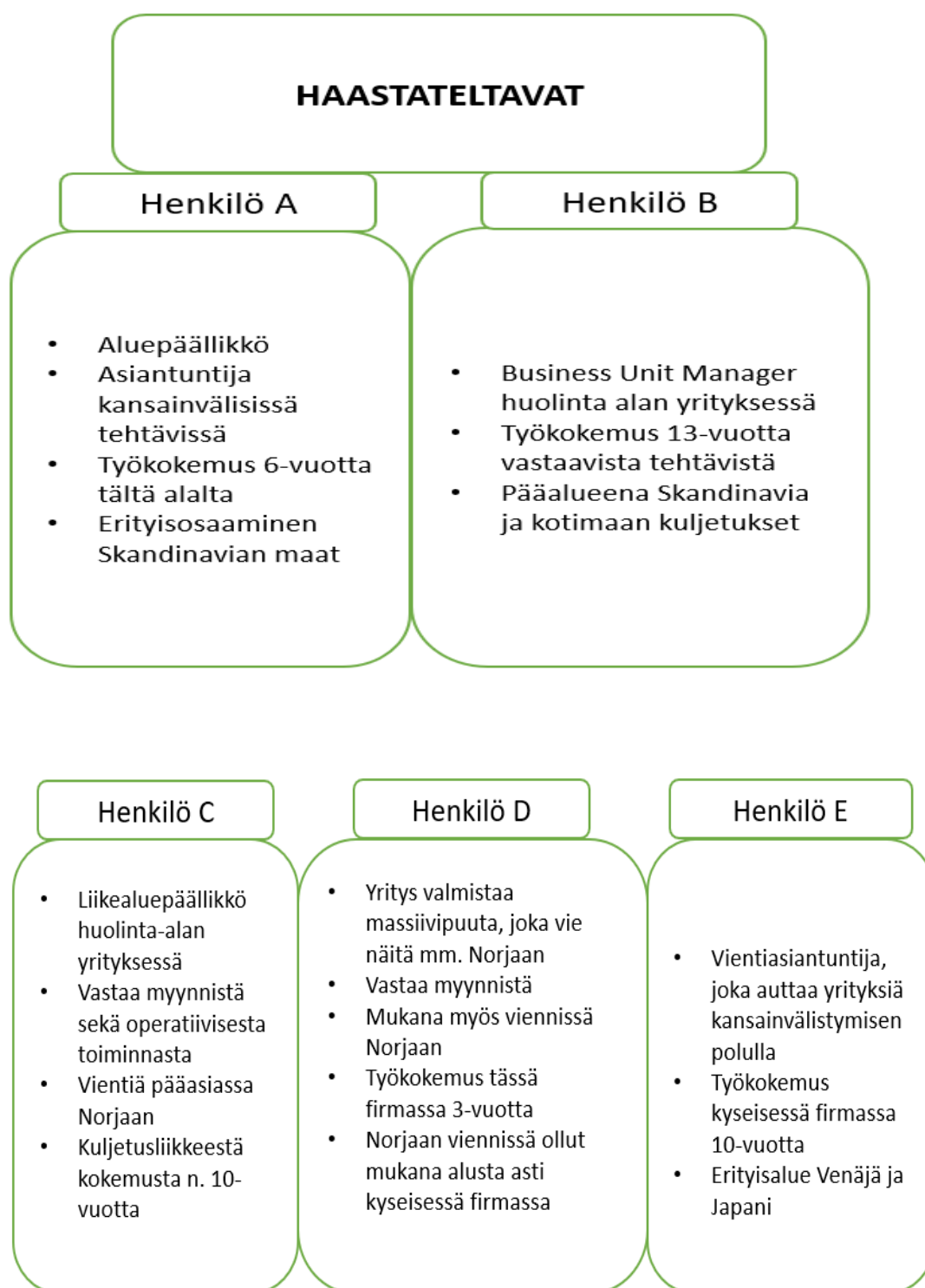
*Henkilö B* työskentelee Business Unit Managerina huolinta yrityksessä. Hänellä on 13:a vuoden kokemus eri tehtävistä ulkomaankaupassa, niin myynnin kuin viennin ja tuonnin osalta. Tällä hetkellä hän vastaa osin näistä kaikista kokonaisuuksista. Lisäksi kotimaankuljetukset sekä kuljetukset Skandinavian maihin ovat pääalueena.

*Henkilö C* toimii myös asiantuntijana huolinta yrityksessä, jolla on laajaa kokemusta Norjaan viennistä. Hän työskentelee liikealuepäällikkönä ja vastaa myynnistä sekä operatiivisesta toiminnasta. Työskennellyt kyseisessä yrityksessä neljä vuotta ja on mukana Norjan vientiliikenteessä. Kaiken kaikkiaan kuljetusliikkeestä kokemusta yli kymmenen vuotta eri tehtävissä.

*Henkilö D* työskentelee yrityksessä, jossa valmistetaan puumateriaalista tuotteita esim. massiivipuuta, joka sopii rakentamiseen. Hänen vastuualueena on myynnin tehtävät ja B2B kauppa. Lisäksi hän vie toimintaa eteenpäin ja on mukana myös viennissä ja kaupankäynnissä Norjaan. Työskennellyt kyseisessä yhtiössä kolme vuotta ja ollut alusta asti mukana, kun vienti alkoi Norjaan tässä yrityksessä.

*Henkilö E* työskentelee vientiasiantuntijana yrityksessä, joka auttaa muita yrityksiä monessa eri osa-alueessa kansainvälistymisen suhteen. Hän on työskennellyt kyseisessä yrityksessä kymmenen vuotta. Hänen alueensa on erityisesti Venäjä ja Japani, mutta hänellä on myös laajaa kokemusta muista Euroopan maista.

Selvennyksen vuoksi haastateltavat on vielä jaoteltu kuvion 6 mukaisesti.



**Kuvio 6.** Tutkimukseni haastateltavat.

## 8 TUTKIMUSTULOKSET

Tässä luvussa esitellään empiirisen tutkimuksen tulokset, jotka on jaoteltu teoreettisen viitekehyksen mukaisesti.

### 8.1 Vientitoiminnan aloittaminen Norjaan

Ensimmäisen osion kysymykset kohdistuvat vientitoiminnan aloittamiseen Norjaan. Kysymyksiä oli kolme ja ne koskivat kansainvälistymistä, viennin aloittamista Norjaan, vientimuotoja ja vientisuunnitelmaa. Kysymykset olivat: Mitä olisi hyvä ottaa huomioon kansainvälistymisessä/aloittaessa vientiä Norjaan, nostaisitko esille jotain erityistä vientisuunnitelmaan liittyen sekä mitä toisit esille vientimuodon valintaa koskien.

Henkilö B:n mielestä hyvä suunnittelu etukäteen on tärkeää, niin kuljetuksessa, asiakirjoissa kuin muissakin siihen liittyvissä asioissa. Erityistä huolellisuutta tarvitaan etenkin tarvittavien asiakirjojen ja lupien kanssa, sillä kun tuotteita viedään EU:n ulkopuolelle, paperityöt myös luonnollisesti lisääntyvät. Henkilö A:n mielestä on myös tärkeää aluksi suunnitella vientiä ja kartoittaa heti aluksi Norjan markkinat. Lisäksi rakennusteollisuuden osalta tulisi kartoittaa, mitä rakennetaan ja missä rakennetaan. Tulisi myös selvittää mahdolliset yhteistyökumppanit sekä potentiaaliset asiakkaat.

Henkilöt C ja D ovat painottaneet erilaisten rajoitusten huomioon ottamista etenkin kuljetuksessa, reittien ja aikataulujen tarkkaa suunnittelua haastavien kulkuyhteyksien takia sekä jakeluverkostojen etukäteen kartoittamista. He painottivat myös Norjan lainsäädännön tarkkaa selvittämistä etukäteen. Henkilö D on lisäksi korostanut, että lainsäädäntö tulisi selvittää tarkasti etenkin rakennus- ja puuteollisuuden osalta ennen viennin aloittamista. Myös sopimukseen tulisi kirjata kaikki mahdolliset asiat ongelmatilanteiden varalta.

Henkilö A:n mielestä kansainvälistymisen kannalta panostus niin rahallisesti kuin myös muiden resurssien osalta on tärkeää. Kun aloitetaan suunnittelemaan vientiä Norjaan, tulisi siihen panostaa kunnolla. Myös henkilö E on korostanut yrityksen

varallisuuden ja rahoituksen merkitystä, sillä viennin aloittaminen uuteen maahan vaatii huomattavaa pääomaa ja rahojen kotiutus kestää myös yleensä kauemmin kuin kotimaassa kauppaa käydessä. Henkilö A:n mielestä tulisi myös harkita yhteistyön tekemistä muiden toimijoiden kanssa, joilla on jo aikaisempaa kokemusta viennistä Norjaan. Suomesta löytyykin paljon osaajia, joilla on laajaa kokemusta kaupankäynnistä norjalaisten kanssa. Voisi olla myös hyvä ajatus käydä esittelemässä yritystään ja toimintaansa erilaisissa tapahtumissa. Esimerkiksi Oslossa järjestetään joka toinen vuosi suuret rakennusmessut. Henkilö D on pitänyt puolestaan paikallista yhteistyökumppania tärkeässä roolissa viennin onnistumisen vuoksi, sillä hän voisi hoitaa asiakkuuksia paikallisesti. Lisäksi paikallinen yhteistyökumppani lisäisi paikallisten asiakkaiden luottomusta suomalaista yritystä kohtaan ja helpottaisi muutenkin toimintaa.

Norjan kaupankäyntikulttuuri eroaa huomattavasti Suomen kulttuurista, mikä tulisi ottaa huomioon suunnittelussa. Tätä on korostanut henkilö A:n lisäksi myös henkilöt C, D ja E, jotka painottivat norjalaisten hyvinkin erilaisten käytäntöjen huomioimista mm. sopimuksissa. Vientimuodon suhteen haastateltavat kertoivat, että itse tuote ja kohdemaata määrittelevät pitkälti vientimuodon.

## **8.2 Ulkomaankaupan asiakirjat**

Ulkomaankaupan asiakirjoista pyrin saamaan selville, että mitkä ovat tärkeimpiä asiakirjoja Norjaan viennissä sekä millaisia mahdollisia ongelmia on tullut niiden kanssa vastaan. Kysymyksiä oli kolme: Mitkä ovat tärkeimmät asiakirjat Norjaan viennissä, nostaisivatko he jotain erityistä esille asiakirjoihin koskien sekä onko asiakirjojen kanssa ollut haasteita tai ongelmia.

Asiakirja, josta aina lähdetään liikkeelle, ja jota kaikki haastateltavat pitivät tärkeänä, oli kauppalasku. Toisena tärkeänä asiakirjana henkilöt A, B ja C pitivät vienti-ilmoitusta tullille, sillä tuotteet viedään EU:n ulkopuolelle. Henkilö B:n mukaan kauppalasku on tärkeä, sillä siitä saadaan kaikki tarvittavat tiedot ja moni eri taho tarvitsee sitä. Erityisesti huollinnan kautta tullaukset saadaan eteenpäin kauppalaskun avulla. Lisäksi henkilö E mainitsi CMR -asiakirjan tärkeyden eli kansainvälistä rahtikirjaa.

Kysyttäessä haastateltavilta, mitä erityistä he nostaisivat esille liittyen asiakirjoihin, henkilö B vastasi, että kauppalaskuun on ensinnäkin muistettava merkitä oikea tullinimike sen mukaan mitä tuotteita ollaan viemässä. Toiseksi, jos tuote on painoltaan tai pituudeltaan normaalin rajoituksen ulkopuolella, on lisäksi annettava erityisluvut. Näiden hyväksymiseen menee yleensä aikaa noin viikko. Lisäksi jos huolitsijaa käytetään ja vastaanottajana on yksityishenkilö, on huomioitava, että laskun tulee olla hyvissä ajoin huolitsijalla, jotta vastaanottaja ehtii maksaa ALV:n ennen kuin kuljetus tulee Norjan rajalle. Rahdin maksusta on oltava myös maininta kauppalaskussa, koska muuten tulli saattaa vaatia rahdin lisäämistä kauppalaskuun. Henkilö C puolestaan mainitsi, että tulee tarkistaa, että tullitariffi eli CN-numero on oikein. Lisäksi hän mainitsi, että kauppalaskussa on oltava jokin arvo. Henkilö A:n mielestä asiakirjat tulee täyttää huolellisesti ja selvittää etukäteen kaikki erityisvaatimukset, joista tarvitsee lisäksi jonkin asiakirjan tai todistuksen. Lisäksi kaikki kansainväliset sopimukset tulisi tehdä aina aukottomiksi ja tarkistuttaa asiantuntijalla.

Asiakirjojen haasteiden suhteen, henkilöt B ja C nostavat esille ongelman arvonsäverotuksen kanssa. Tämä puolestaan on johtanut siihen, että tuotteiden jääminen tulliin lyhyeksikin aikaa on tuonut turhia kuluja ja kuljetus on viivästynyt. Henkilö C kertoo lisäksi, että asiakirjojen suhteen on ongelmia ollut etenkin laskun ja viennitullituksen kohdalla, kun ne eivät ole vastanneet toisiaan. Henkilöillä A ja E ei puolestaan ole ollut ongelmia asiakirjojen kanssa. Henkilö E huomautti lisäksi, että kunhan täyttää huolellisesti kaikki asiakirjat ja on selvillä tarvittavista asiakirjoista, välttyy myös turhilta ongelmilta tullin kanssa.

### **8.3 Huolinta ja kuljetus**

Huolinnan ja kuljetuksen osalta halusin saada tarkempaa tietoa itse kuljetuksesta ja siihen liittyvistä haasteista sekä ongelmista. Kysymykset liittyivät kuljetusmuodon valintaan, näiden valintojen kriteereihin sekä kuljetuksen etenemiseen ja huolintaan. Kysymyksiä oli neljä: Mitkä ovat mielestänne tärkeimmät kriteerit kuljetusmuodon valinnassa Norjaan, mitä kuljetusmuotoa olette käyttäneet Norjaan

viennissä, miten kuljetukseen on edennyt sinne ja onko Norjaan kuljetuksessa ollut ongelmia tai haasteita sekä missä tilanteissa suosittelisitte huolinnan käyttöä.

Kaikkein tärkeimpänä kriteerinä kuljetusmuodon valinnassa pidettiin itse tuotetta. Varsinkin suurten ja painavien tuotteiden kohdalla valinta oli aika selvä maatien tai merikuljetuksen väliltä. Henkilö C mainitsi lisäksi, että vaikka maantiekuljetus valittaisiin kuljetusmuodoksi, määrittelee tuotteen laatu ja kalustovaatimus myös paljon sitä, että millaisella kalustolla tuotteita lähdetään viemään, mikä täytyy myös ottaa huomioon. Henkilö E mainitsi puolestaan kuljetusmuodon valinnan kriteereinä erityisesti hinnan ja turvallisuuden, sillä huolellisella suunnittelulla voidaan säästää kuljetuksen suhteen huomattava summa rahaa. Reittien osalta haastateltavat kertoivat, että reitin valintaan vaikuttaa merkittävästi kohteen sijainti. Henkilö B kertoi kuitenkin, että yleisimmät reitit heidän kohdallaan olivat Haaparannan kautta maantiekuljetuksena tai Vaasan tai Turun kautta laivalla Norjaan.

Haasteiden osalta yleisin kommentti oli haasteet määräysten suhteen. Henkilö B painotti etenkin sitä, että tuotteiden pakkaaminen kuljetukseen on hyvin tarkasti säänneltyä. Myös henkilö D korosti rajoituksia kuljetuksessa ja etenkin kuormien huolellista suunnittelua etukäteen, jotta ne ovat rajoitusten ja määräysten mukaisesti pakattuja. Ongelmilta vältytään, kun tuotteet pakataan ja lastataan huolellisesti. Lisäksi kuorma kannattaisi optimoida mahdollisimman tehokkaasti, sillä kuljetus ei ole halpaa.

Toisena haasteena haastateltavat toivat esiin Norjan haastavat keliolosuhteet. Henkilö B kertoikin, että Norjan maantiet ovat etenkin talvella haastavia ajaa, minkä vuoksi kuljetusvakuutukseen tulisi kiinnittää huomiota. Lisäksi kuljetusrekkojen renkaat ja ketjut tulee olla tietynlaisia ja sopivia Norjan maastolle. Lisäksi henkilö C nosti esille toimipaikkojen vaikeamman saatavuuden sekä purkupaikkojen hankaluuden verrattuna Suomeen. Kuljetukset voivat myös viedä aikaa haastavien keliolosuhteiden vuoksi, mikä tulee myös mainita asiakkaalle. Henkilö E lisäsi vielä kuljetuksen osalta sen, että sopimukset ja toimituslausekkeet tulisi määritellä tarkasti etenkin vaaranvastuiden suhteen sekä vahingonkorvaustilanteiden varalta erilaisissa vahinkotilanteissa. Huolinnan osalta haastateltavat suosittelivat käyttämään

sitä etenkin, jos ei ole itse aikaisemmin vienyt tuotteita Norjaan. Huolitsijoilla on viennistä kokemusta, joka puolestaan helpottaa koko prosessia. Huolinnan hinta on myös suhteutettuna vaivaan pieni.

#### **8.4 Riskienhallinta**

Riskienhallinnan kysymyksissä käsiteltiin mahdollisia riskejä ja niiden välttämistä. Kysymyksiä oli myös neljä kappaletta, ja ne olivat seuraavanlaiset: Mitkä asiat saataisivat tuottaa eniten haasteita kansainvälistymisessä/viennissä Norjaan, mitä toimituslausekkeita olette käyttäneet ja miksi, mitä maksuehtoja/tapoja suosittelisit käyttämään ja millaisena näette Norjan markkinat tulevaisuudessa kysynnän ja viennin kannalta.

Haastateltavien arvioidessa kokonaisuudessaan suurimpia haasteita tuotteiden viennissä Norjaan, haastateltavat painottivat asiakirjoja. Henkilö B painotti asiakirjojen suhteen etenkin erityistä huolellisuutta ja lisäksi kaikkien tarvittavien dokumenttien hakemista etukäteen, jotta vältytään kaikilta turhilta riskeiltä. Esimerkiksi, jos tuote jää tulliin puutteellisen dokumentin takia, se tuottaa lisäkustannuksia, jotka voivat olla huomattavankin suuria. Henkilö C mainitsi asiakirjoista vielä sen, että vientiyrityksellä tulee olla ymmärrystä asiakirjoja koskien. Mikäli kokemusta asiakirjoista ei ole, on huolitsijan käyttäminen suositeltavaa. Lisäksi on tärkeää huomioida se, että millä valuutalla kauppa käydään, sillä Norjan kruunu on heikko. Henkilö C painotti lopuksi vielä Norjan eroavaa toimintakulttuuria, joka voi yllättää etenkin uusia tekijöitä alalla.

Henkilö B puolestaan painotti kuljetusta suurena haasteena, sillä Norjan maantiet ovat etenkin talvella erityisen haastavia ajaa. Voi olla myös vaikeaa löytää kokeneita kuljettajia, jotka ovat suostuvaisia lähtemään ajamaan raskaita lasteja huonoille teille. Tiet ovat myös hyvin kapeita ja liukkaita tietyillä alueilla. Henkilö B korosti myös sitä, että mikäli asiakkaiksi ottaa myös yksityishenkilöitä, heiltä voi olla vaikeampi periä saatavia esimerkiksi rahdin suhteen.

Toimituslausekkeisiin liittyen henkilö C kertoi, että yleisimpiä toimituslausekkeita, joita käytetään ovat: DDP, DAP ja FCA. Toimituslausekkeen valinta riippuu



kuitenkin hyvin paljon asiakkaasta. Kuitenkin yleisin ja selkein on DAP. Maksutapoihin puolestaan liittyen henkilö D kertoi, että he käyttävät tapaa, jossa asiakas maksaa aina ennen toimitusta. Maksu on kuitenkin yleensä ositettu, jolloin asiakkaan ei tarvitse maksaa koko summaa kerralla. Materiaalin osuus kattaa suurimman osan maksettavasta summasta.

Viimeisenä kysymyksenä kysyin haastateltavien näkemyksiä Norjan markkinoiden tulevaisuudesta viennin ja kysynnän kannalta. Jokaisen haastateltavan mielestä Norjassa on kysyntää suomalaisille tuotteille ja osaamiselle, erityisesti rakennusteollisuuden ja puutuotteiden kannalta. Henkilö A:n mielestä näkymät lähteä viemään tuotteita Norjaan on todella hyvät, ja suomalaisten yritysten tulisikin vain rohkeasti lähteä tiedustelemaan ja kartoittamaan tilannetta. On kuitenkin huomioitava, että työ on pitkäjänteistä ja se vaatii aikaa. Norjassa rakennetaan paljon ja hankkeet ovat suuria ja työläitä. Henkilö D kertoo puolestaan, että Norjan hallitus tukee erityisesti puurakentamista, sillä Norjassa ei saa julkista tukea, ellei tuotteita ole rakennettu puusta. Näin valtio ohjaa yrityksiä puurakentamiseen. Lisäksi Norjassa halutaan ratkaisuja homeongelmiin. Norjalaiset luottavat suomalaisiin ja suomalaiseen kauppaosaamiseen, mikä puolestaan lisää suomalaisten tuotteiden kysyntää. Tämän lisäksi Norjassa ei ole puuta niin paljon kuin Suomessa ja kaiken lisäksi se on saatavilla useimmiten hankalan työn takana, jolloin puuta on myös helpompi tuoda Suomesta. Norjalaiset suhtautuvat myönteisesti myös innovatiivisiin ajatuksiin.

## 9 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää mitä olisi huomioitava vientitapahtumassa Norjaan ja mitä haasteita siinä mahdollisesti on sekä miten niiltä voidaan välttyä. Näkökulmana aiheeseen tutkimuksessa toimi erityisesti vientitoiminta Norjaan, asiakirjat, kuljetus ja riskienhallinta. Tässä luvussa käydään läpi tutkimustuloksista tulevat johtopäätökset, luotettavuuden tarkastelu, toimeksiantajan saama hyöty ja jatkotutkimusehdotukset.

### 9.1 Tutkimustulosten analysointi

Vientitoiminnan aloittamisesta Norjaan aiheisissa haastatteluissa kävi ilmi, että norjalaisten kaupankäyntikulttuuri ja tavat eroavat huomattavasti suomalaisten tavoista. Kansainvälistymisen alussa olevan yrityksen kannattaakin käyttää ammattilaisten apua kansainvälistymisessä niin sopimusten tekemisessä kuin määräystenkin osalta. Tärkeänä tekijänä pidettiin myös paikallista yhteistyökumppania, mitä teoriakin tuki. Kansainvälistymistä ja viennin osa-alueita on nimittäin helpompi hoitaa yhteistyökumppanin kautta, joka tuntee paikalliset toimintatavat ja on myös muuten kohdemaassa saatavilla.

Asiakirjoista tärkeimpänä asiakirjana pidettiin kauppalaskua. Kauppalaskun merkitystä pidettiin suurena, koska siitä on hyötyä monille erille tahoille, mitä tuki myös työn teoria. Esimerkiksi huolitsija saa tullaukset eteenpäin kauppalaskun avulla. Toisena tärkeänä asiakirjana mainittiin vienti-ilmoitus. Haastateltavat painottivat asiakirjojen tekemistä huolella, jotta kaikki menee ensimmäisellä kerralla oikein ja näin vältytään myös ylimääräisiltä kustannuksilta. Esimerkiksi, jos tavara jää tulliin edes hetkeksi voi se tuoda huomattavia lisäkuluja. Yleisimmät syyt miksi tavara on jäänyt tulliin ovat arvonlisäveroon liittyvät ongelmat tai asiakirjat eivät ole täsmänneet.

Kuljetuksen suhteen esille nousivat Norjan haastavat keliolosuhteet sekä liukkaat ja haastavat maantieosuudet. Lisäksi esille nousivat Norjan tiukat määräykset ja rajoitukset kaluston suhteen. Haastateltavat kertoivat, että etenkin Norjassa ollaan äärimmäisen tarkkoja erilaisten kuljetukseen liittyvien määräysten suhteen.

Esimerkiksi talviaikana kuljetusajoneuvossa on oltava tietynlaiset renkaat ja ketjut. Lisäksi kuljetuksen painon ja mittojen suhteen on omat määräykset. Mikäli kuljetus ylittää nämä mitat, on kuljetukselle anottava erityislupaa erikseen. Kuljetettavat tuotteet tulisi myös pakata huolellisesti ja kunnolla, sillä Norjan maasto on kumpuilevaa, jolloin voi olla riskinä, että tuotteet saattavat rikkoutua ilman huolellista pakkaamista. Haastavia maantieosuuksia ajatellen myös kuljetusvakuutusta pidettiin tärkeänä. Lisäksi kuorman tehokas optimointi tuo säästöjä rahdin suhteen ja nopeuttaa kuljetuksien toimittamista. Kuljetuksen reitit määräytyvät puolestaan pitkälti kohteen sijainnin mukaan. Yleisimmät reitit maantiekuljetuksissa ovat kuitenkin kuljetukset Haaparannan, Vaasan tai Turun kautta. Kuljetuksen osalta haastavina pidettiin myös toimipaikkojen saatavuutta ja purkupaikkojen hankaluutta. Haastateltavat suosittelivat myös käyttämään huolinnan ammattilaisia erityisesti siinä tapauksessa, jos on Norjaan viennissä ensikertalainen.

Riskienhallinnan suhteen tutkimuksessa nousi esille erityisesti asiakirjat, kuljetus, toimintakulttuuri sekä määräykset ja rajoitukset. Asiakirjojen kanssa suositeltiin käyttämään ammattilaisten apua sekä perehtyä tarkasti Norjan käytäntöihin ja vaatimuksiin. Maksujen suhteen tulisi puolestaan huomioida, millä valuutalla kauppa tehdään, sillä Norjan kruunu on tällä hetkellä heikko. Ratkaisuna tähän pidettiin valuuttatiliä ja paikallista yhtiötä, josta kotiuttaa rahat. Yleisimpinä toimituslausekkeina pidettiin seuraavia: DDP, DAP ja FCA. Näistä yleisin selkeyden takia oli DAP, mutta sopiva toimituslauseke valitaan aina asiakkaasta riippuen.

Kaikki haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että Norjassa on kysyntää suomalaisille tuotteille ja osaamiselle. Norjassa rakennetaan jatkuvasti ja siellä on isoja hankkeita, jotka työllistävät paljon. Norjalaiset arvostavat suomalaisten luotettavuutta ja norjalaisten mielestä suomalaisten kanssa on helppo käydä kauppaa, jota tuki myös teoria. Lisäksi Norjan valtion tuki puurakentamiselle ja puun hankinnan vaikeus Norjassa lisää kysyntää Suomessa valmistettaviin tuotteisiin.

## **9.2 Luotettavuuden tarkastelu**

Kuten kaikissa tutkimustoiminnoissa koitetaan välttää virheitä, myös yksittäisessä tutkimuksessa on arvioitava tehdyn tutkimuksen luotettavuutta.

Metodikirjallisuudessa tutkimusmenetelmien luotettavuutta on yleensä mitattu validiteetin ja reliabiliteetin kautta, mutta näiden käyttöä on kuitenkin arvosteltu laadullisen tutkimuksen parissa. Arvostelua on tullut sen takia, koska nämä ovat syntyneet määrällisen tutkimuksen parissa ja ne vastaa pikemminkin vain määrällisen tutkimuksen tarpeisiin. (Tuomi 2018, 158-160.)

Laadullisen tutkimuksen luotettavuusarvioinnin tavat ovat laajat ja käytettäviä keinoja on monia eri lähteiden mukaan. Ei ole mitään yksiselitteisiä keinoja. Kuitenkin useimmissa tapauksissa käytetään ainakin seuraavia menetelmiä, joita myös Kananen kuvailee: Luotettavuus, saturaatio, vahvistettavuus, siirrettävyys, ja riippuvuus. Luotettavuudessa tutkimustulosten tulisi olla totuudenmukaisia eli vastata itse tutkittavaa ilmiötä. Olen pyrkinyt tuomaan tulokset aineistosta niin, että päättely olisi ristiriidaton. Riippuvuus tarkoittaa sitä, että tulokset on päätelty aineistosta oikein sekä muiden olisi arvioinnin mukaan tultava samaan lopputulokseen. Vahvistettavuudessa pitäisi pystyä toteamaan, että tulokset eivät ole tutkijan keksimiä. Riippuvuuden ja vahvistettavuuden suhteen tutkimuksessani on selkeästi kerrottu tarkasti vaiheet ja tuotu esille menetelmät ja aineistot. Tällöin muut ulkopuoliset arvioijat pääsisivät samaan lopputulokseen ja tutkimus ei olisi riippuvainen itse tutkijasta. Siirrettävyydellä tarkoitetaan sitä, että onko tulokset siirrettävissä toiseen tilanteeseen. Lähtökohtaisesti tutkimus on toteutettu toimeksiantoyrityksen kannalta tietyn tuotteen viennin kannalta. Tulokset eivät ole suoraltaan siirrettävissä ja yleistettävissä toiseen tilanteeseen. Kuitenkin jos kyse on samankaltaisesta tuotteesta ja vientikohteesta, tutkimuksen tulokset ovat joltain osin siirrettävissä. Saturaatio eli kyläntyminen, joka tarkoittaa sitä, että vastaukset alkavat toistamaan itseään. Omassa tutkimuksessa saturaatio tuli kolmannen haastateltavan kohdalla. Samankaltaisuutta ja toistoja esiintyi viimeisten haastateltavien kohdalla. (Kananen 2015, 352-355.)

### **9.3 Toimeksiantajan saama hyöty ja jatkotutkimusehdotukset**

Tutkimuksesta on hyötyä toimeksiantajalle kansainvälistymisen ja vientitapahtuman polulla. Tutkimus toteutettiin juuri toimeksiantajan tuotteen ja yrityksen näkökulmasta. Teoriassa pyrittiin myös käsittelemään toimeksiantoyritykselle

soveltuvia ratkaisuja. Tutkimuksesta voi olla myös hyötyä vastaaville yrityksille, jotka suunnittelevat vientiä Norjaan. Työssäni tarkasteltiin pääosin itse vientitapahtumaa. Vientitapahtuman lisäksi on otettava huomioon itse kansainvälistyminen, joten olisi hyvä, että jatkotutkimuksena tehtäisiin markkinointitutkimus. Tutkimuksessa selvitettäisiin kansainvälistymisen kannalta tarkemmin kohdemaan omaa tilannetta kilpailijoiden, mahdollisten asiakkaiden ja esimerkiksi yhteistyökumppaneiden kannalta.

## LÄHTEET

### Kirjallisuus

Hokkanen, S., Karhunen, J. 2014. Johdatus logistiseen ajatteluun. 7.uud.p. Sho business Development Oy

Kananen, J. 2015. Jyväskylän Ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyön kirjoittajan opas. Jyväskylä. JAMK

Kananen, J. 2010. Pk-yritysten kansainvälistyminen. Jyväskylä: Jyväskylän Ammattikorkeakoulu

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Vienti ja Tuonti. Tampere: Tammer tekniikka / AMK-kustannus.

Ritvanen, V., Inkiläinen, A. Von Bell, A. Santala, J. 2011. Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet. Saarijärven Offset Oy.

Tuomi, J., Saarijärvi, A. 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki. Kustannusosakeyhtiö Tammi.

### Sähköiset lähteet

Aktia 2019. Vientiremburssi. Viitattu 30.1.2020. <https://www.aktia.fi/fi/yritysasiakkaat/ulkomaankauppa/vienti/vientiremburssi>

Danskebank 2019. Tietoja valuuttaoptiosopimuksista. Viitattu 17.9.2019. [https://danskebank.fi/PDF/MiFid/Tietoja\\_valuuttaoptiosopimuksista.pdf](https://danskebank.fi/PDF/MiFid/Tietoja_valuuttaoptiosopimuksista.pdf)

Danskebank 2020. Maksutavan valinta. Viitattu 24.2.2020 <https://danskebank.fi/fi/fi/Yritysasiakkaat/Keskisuuri-yritys/Trade-Finance/Maksutavanvalinta/Pages/Maksutavanvalinta.aspx>

Finnvera 2017. Ruotsin takana pilkistää uuteen panostava Norja. Viitattu 18.6.2019. <https://www.finnvera.fi/finnvera/uutishuone/artikkelit/ruotsin-takana-pilkistaa-uuteen-panostava-norja>

Finnvera 2019a. Maksumääräys. Viitattu 17.7.2019. <https://www.finnvera.fi/vienti/pk-yrityksen-vientikauppojen-rahoitus/viennin-maksutavat#fndtn-Maksumaarays>

Finnvera 2019b. Ulkomaan perittävä. Viitattu 17.7.2019. <https://www.finnvera.fi/vienti/pk-yrityksen-vientikauppojen-rahoitus/viennin-maksutavat#fndtn-Ulkomaanperittava>

Innovasjon Norge 2019a. Why Norway? Viitattu 21.7.2019. <https://www.innovasjon Norge.no/en/start-page/invest-in-norway/why-norway1/>

Innovasjon Norge 2019b. Business culture. Viitattu 21.07.2019. <https://www.innovasjon Norge.no/en/start-page/invest-in-norway/doing-business-in-norway1/business-culture/>

Logistiikanmaailma 2019a. Sopimukset. Viitattu 02.2.2020. <http://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/>

Logistiikanmaailma 2019b. Tullietuussopimukset. Viitattu 16.7.2019. [alkuper](#)

Logistiikanmaailma 2019c. Kauppalasku. Viitattu 16.9.2019. <http://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkomaankaupan-asiakirjoja/kauppalasku/>

Logistiikanmaailma 2019d. Kuljetus. Viitattu 10.7.2019. <http://www.logistiikanmaailma.fi/kuljetus/>

Logistiikanmaailma 2019e. Riskienhallinta. Viitattu 17.10.2019. <http://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/riskienhallinta/>

Logistiikanmaailma 2020f. Toimituslausekkeet. Viitattu 11.2.2020. <http://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/toimituslausekkeet/incoterms-2020/>

Logistiikanmaailma 2019g. Ulkomaankaupan maksamisesta. Viitattu 17.7.2019. <http://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/ulkomaankaupan-maksamisesta/>

Magnuslegal 2018. Norwegian business culture. Viitattu 03.9.2019. <https://blogg.magnuslegal.no/en/norwegian-business-culture>

Nordea 2019. Valuuttasuojaus. Viitattu 17.9.2019. <https://www.nordea.fi/yritysasiakkaat/palvelumme/ulkomaankauppa/valuuttasuojaus.html>

Norway 2019. Liiketoiminnan harjoittaminen Norjassa. Viitattu 21.7.2019. <https://www.norway.no/fi/finland/palvelut-ja-tietoa/liiketoiminnan-harjoittaminen-norjassa/>

Tulli 2018a. Suomen ja Norjan välinen kauppa vuonna 2018. Viitattu 18.6.2019. <https://tulli.fi/documents/2912305/3331101/Suomen+ja+Norjan+v%C3%A4linen+kauppa+vuonna+2018%281-3%29/202642c4-f819-47d1-995a-8e98af6cbb49/Suomen+ja+Norjan+v%C3%A4linen+kauppa+vuonna+2018%281-3%29.pdf?version=1.0>

Tulli 2018b. Ulkomaankaupan kuljetukset vuonna 2017. Viitattu 30.7.2019. [https://tulli.fi/tilastot/tilastojulkaisu/-/asset\\_publisher/ulkomaankaupan-kuljetukset-vuonna-2017](https://tulli.fi/tilastot/tilastojulkaisu/-/asset_publisher/ulkomaankaupan-kuljetukset-vuonna-2017)

Tulli 2019a. Perustietoa viennistä. Viitattu 16.8.2019. <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/vienti/perustietoa-viennista>

Tulli 2019b. Vienti-ilmoittaminen. Viitattu 16.8.2019. <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/vienti/vienti-ilmoittaminen>

Tulli 2019c. Etuuskohteluasiakirjojen hakeminen ja laatiminen. Viitattu 16.7.2019. <https://tulli.fi/documents/2912305/3787923/Etuuskohteluasiakirjojen+hakeminen+ja+laatiminen%2C+lyhennetty+ohje/05147490-782f-54b0-dd08-1b22fea2c68f/Etuuskohteluasiakirjojen+hakeminen+ja+laatiminen%2C+lyhennetty+ohje.pdf>

Worldbusinessculture 2019. Doing business in Norway. Viitattu 3.9.2019. <https://www.worldbusinessculture.com/country-profiles/norway/>

Yrittäjät 2019. Vienti. Viitattu 18.8.2019. <https://www.yrittajat.fi/rannikko-pohjanmaan-yrittajat/vaasan-yrittajat-vasa-foretagare/a/vaasan-yrittajat-vasa-foretagare/kansainvalistyminen/vienti>



Öhman, L. & Viljanen, M. 2019. Pienten ja keskisuurten yritysten kansainvälistyminen. LAMK RDI Journal. Viitattu 30.1.2020.  
<http://www.lamkpub.fi/2019/06/06/pienten-ja-keskisuurten-yritysten-kansainvalistyminen/>

## LIITE 1

### HAASTATTELUYSYMYKSET

1. Millaisissa työtehtävissä toimit ja missä yrityksessä?
2. Millaisia kokemuksia sinulla on viennistä/ulkomaankaupasta Norjaan?

### VIENTITOIMINNAN ALOITTAMINEN NORJAAN

3. Mitä erityisesti olisi otettava huomioon kansainvälistymisessä/aloittaessa vientiä Norjaan?
4. Mitkä ovat tärkeimpiä asioita vientitapahtumassa?
5. Mitä toisit esille vientimuodon valintaan koskien?

### ULKOMAANKAUPAN ASIAKIRJAT

6. Mitkä ovat tärkeimmät asiakirjat Norjaan viennissä?
7. Nostaisitko jotain erityistä esille asiakirjoja koskien Norjaan viennissä?
8. Onko asiakirjojen kanssa ollut haasteita/ongelmia?

### KULJETUS JA HUOLINTA

9. Mitkä ovat mielestänne tärkeimmät kriteerit kuljetusmuodon valinnassa Norjaan?
10. Mitä kuljetusmuotoa olette käyttäneet Norjaan viennissä? Miten koko logistiikka Norjaan on edennyt niiltä osin mitä olet hoitanut?
11. Onko Norjaan kuljetuksessa ollut mahdollisia ongelmia tai haasteita?
12. Missä tilanteissa suosittelisit huolinnan käyttöä Norjaan ja miksi?

### RISKIENHALLINTA

13. Mitkä asiat saattaisivat tuottaa eniten haasteita/ongelmia Norjaan viennissä?
14. Mitä toimituslausekkeita olette käyttäneet Norjaan viennissä ja miksi?
15. Mitä maksuehtoja/tapoja suosittelisit käyttämään ja miksi?
16. Millaisena näette Norjan markkinat tulevaisuudessa kysynnän ja viennin kannalta?