

Jessika Panula

Ulkomaantoimitusten ohjeistus Atea Finland Oy:n sisäiseen käyttöön.

Tekijä Otsikko Sivumäärä Aika	Jessika Panula Ulkomaantoimitusten ohjeistus Atea Finland Oy:n sisäiseen käyttöön. 31 sivua + 3 liitettä 30.9.2010
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalouden koulutusohjelma
Suuntautumisvaihtoehto	Markkinointi ja logistiikka
Ohjaaja(t)	Lehtori Raisa Varsta
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli tuottaa yritykselle Atea Finland Oy:lle ulkomaankaupan toimitusten ohjeistus. Tavoitteena oli hyödyntää ohjeistusta päivittäisten ulkomaantoimitusten tilausten käsittelyssä sekä tuoda esille niihin liittyviä keskeisiä asioita. Ohjeistuksen tarkoituksena oli tuottaa yksi yhtenäinen käsikirja, jota pystyttäisiin hyödyntämään yrityksen sidosryhmille ohjeistuksena ulkomaankaupan keskeisissä asioissa.</p> <p>Opinnäytetyö on muodoltaan toiminnallinen ja näin ollen muodostuu kahdesta erillisestä osasta. Toiminnallinen tuotos eli ohjeistus on tarkoitettu yrityksen sisäiseen käyttöön, se pohjautuu yrityksen olemassa olevaan toimintaan. Opinnäytetyöraportin tarkoitus oli tuoda esille ohjeistuksessa käytetty viitekehykset sekä ohjeistuksen tekoprosessi, tulokset ja johdopäätökset.</p> <p>Opinnäytetyön keskeinen viitekehys keskittyy ulkomaankaupan perusteisiin ja ulkomaankaupan vientitoiminnan keskeisiin asioihin. Opinnäytetyötä käytetään myös perehdyttämisessä, joten tarkoituksena oli tuottaa yleiskuva viennin keskeisistä asioista.</p> <p>Tavaran liike on olennainen tekijä, joka vaikuttaa arvonlisämenettelyihin ja tullien määräytymiseen. Tämän myötä työssä käsitellään säännöksiä, jotka tavaranliike määrää muun muassa EU:ssa ja EU:n ulkopuolella. Tavoite on tuoda esille näiden vaikutuksia toimitusten käsittelyyn ja säännöksiin. Opinnäytetyössä käsiteltiin arvonlisäverotuksen perusteita ulkomaankaupassa sekä yleisesti viennin asiakirjoja.</p>	
Avainsanat	Ulkomaankauppa, vienti, toimitusehdot, tullit

Author Title	Jessika Panula Guideline manual of export
Number of Pages Date	31 pages + 3 appendices 30 September 2010
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Marketing and Logistics
Instructor(s)	Raisa Varsta, Senior Lecturer
<p>The present thesis was done for a company Atea Finland Oy. The intention was to create a guideline manual for foreign trade for Atea Finland's use. The aim of the manual was to include fundamentals of foreign trade and to provide an overview about the key export issues in daily operations. The purpose was that the manual can be used as a guidance book by the interest groups on the company.</p> <p>This thesis was based on a qualitative method and it is composed of two separate parts. The first part is the guideline manual that is meant to be used in the company. The guideline was based on the fundamentals of foreign trade and it is based on the company's existing operation. The second part of the thesis is the present report that focuses on the framework used for the guideline and the process of making the guideline as well as, on the usefulness and the results of the guideline.</p> <p>The framework of the thesis is based on foreign trade and focuses on exporting and its essential elements. The purpose of the framework was to cover basic export issues that company encounters in exporting products, such as different rules and regulations that need to be taken into consideration in the foreign trade and export business. Concepts such as export declarations and value added tax are discussed briefly.</p> <p>Becoming familiar with these fundamentals of export and foreign trade is essential for the staff members of the company. As the company's export business is expanding, it plays a crucial part in the staff's daily working routines. Therefore it is important to have a comprehensive guideline that can be used as a handbook.</p>	
Keywords	Export, International trade, Customs

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Toimeksiantajayritys	1
1.2	Työn kuvaus ja tavoite	2
1.3	Työtä rajoittavia tekijöitä	3
2	Ulkomaankauppa	4
2.1	Kansainvälinen liiketoiminta	4
2.2	Kansainvälisen liiketoiminnan edellytykset	5
2.3	Vientitoiminnan eri muodot	8
2.3.1	Vientimuodot	8
2.3.2	Jakeluportaat	10
3	Vientitoiminta kansainvälisessä kaupassa	11
3.1	Kansainvälisen kaupan toimituslausekkeet (Incoterms)	11
3.2	Incoterms 2000 -lausekkeet	12
3.3	Tullien määräytyminen ja tullimenettelyt	14
3.3.1	Euroopan Unioni ja tulliliitto	14
3.3.2	Yhteisön tullialue ja veroalue	15
3.3.3	Tavarakauppa EU:n ulkopuolelle eli vientikauppa	16
3.3.4	Ahvenanmaan erityisasema Euroopan unionissa	16
3.4	Viennin asiakirjat	17
3.5	Arvonlisäverotus ulkomaankaupassa	18
3.5.1	Arvonlisäverotus EU:n tavarakaupassa	18
3.5.2	Vientikaupan arvonlisäverotus	19
4	Toiminnallisen osion käytännön työvaiheita	19
4.1	Ohjeistuksen lähtökohdat	19
4.2	Käännekohtia työn vaiheissa	20
4.3	Selvät ja epäselvät kohdat työnvaiheissa	22
4.4	Ohjeistuksen eri versiot ja vaiheet	23
5	Toiminnallisen tuotoksen esittely	24
5.1	Ohjeistuksen valmisversio	24

5.2	Oheistuksen sisältö	25
5.3	Oma arvio tuotoksesta ja sen jatko	26
6	Yhteenveto	27
6.1	Opitut asiat työn prosessin myötä	27
6.2	Vinkkejä vastaavan työn tekijälle	28
6.3	Terveiset työnantajalle ja opettajille	29
	Lähteet	31
	Liitteet	
	Liite 1. EU:n tulli- ja veroalueen valtiot ja alueet	
	Liite 2. Kauppalasku tietosisältö	
	Liite 3. Ohjeistus (SALAINEN)	

1 Johdanto

Opinnäytetyön tarkoituksena on tuottaa toimeksiantajayritykselle ulkomaantoimitusten ohjeistus. Työn toiminnallinen tuotos on tarkoitettu yrityksen sisäiseen käyttöön. Ohjeistuksen sisältö rakentuu valituista ulkomaankaupan ja ulkomaantoimitusten osa-alueista, jotka ovat yrityksen toiminnan kannalta oleellisia. Tämä raportin osio opinnäytetyöstäni kertoo ohjeistuksen valmisteluprosesseista, sen eri osa-alueista ja kokoamiseen liittyvistä työvaiheista.

Opinnäytetyö on muodoltaan toiminnallinen ja se koostuu kahdesta erillisestä tuotoksesta: raportista sekä erillisestä ohjeistuksesta, joka on tehty toimeksiantona yritykselle Atea Finland Oy:lle. Yrityksen tarpeet ovat olleet olennainen vaikuttaja työn teon prosessissa. Näin ollen toiminnallinen tuotos on tehty ennen opinnäytetyön raporttia. Tästä syystä käsittelen ensin toiminnallisen osion lähtökohtia, tarpeita ja tavoitteita. Tämän jälkeen seuraa lyhyt osio työn menetelmistä ja työtä rajoittavista tekijöistä.

Opinnäytetyön toiminnallinen osio on yrityksen käyttöön tarkoitettu ohjeistus, joka käsittelee yrityksen liiketoiminnan kannalta oleellisia osioita ulkomaankaupan teoriasta. Teoriaan on otettu oleellisia osioita muun muassa lainsäädännöstä (verotus- ja tullaus), kansainvälisen kaupan sopimusmenettelyistä ja viennin asiakirjoista. Tämän johdosta myös raportin viitekehyksenä ovat ohjeistuksen kannalta keskeiset osa-alueet. Raportin lopussa keskitytään ohjeistuksen valmisteluprosessin esittelyyn ja johtopäätöksiin. Lopuksi arvoen tuotosta ja oppimiani asioita tämän työn aikana.

1.1 Toimeksiantajayritys

Opinnäytetyöni toimeksiantaja on Atea Finland Oy, joka on IT-infrastruktuurin ja siihen liittyvien tuotteiden, ratkaisujen ja palveluluiden kokonaistoimittaja Pohjoismaissa ja Baltiassa. Atea on sekä paikallinen, että kansainvälinen toimija, jonka konserni on listattu Oslon pörssissä. Konsernin liikevaihto on noin 2,1 miljardia euroa ja Atealla on yli 5 400 työntekijää 80 paikkakunnalla Suomessa, Virossa, Norjassa, Ruotsissa, Tanskassa, Latviassa ja Liettuassa. (Tietoa Ateasta.)

Atea Finland Oy on Suomessa maanlaajuisesti toimiva yritys, jolla on noin 400 työntekijää. Atea on toiminut Suomessa jo 25 vuoden ajan. Yritys perustettiin vuonna 1985 nimellä Facidata ja toimi tällä nimellä vuoteen 1996 asti, jolloin yritys siirtyi WM-Datan omistukseen. Yrityksen nimi vaihdettiin vuonna 1997 WM-Data Faciksi ja yritys toimi sillä nimellä vuoteen 2001, jolloin Atea-konserni perustettiin ja nimi muutettiin Atea Finland Oy:ksi. (Atean yritysesite 2011.)

Yrityksen asiakkaat koostuvat sekä yksityisistä, että julkishallinnon suurista ja keskisuurista organisaatioista. Atean strategiana on keskittyä valituille IT-infrastruktuurin liiketoiminta-alueille kuten konesaliratkaisuihin, verkko- ja viestintäratkaisuihin ja käyttäjäratkaisuihin. Atean visiona on olla asiakkaan puolella pöytää – fiksuin tietotekniikan halutuin neuvonantaja. Atean toiminta perustuu siis hyvin vahvasti asiakaslähtöiseen toimintaan. Yrityksen toiminnan pohja on yrityksen arvot, joita ovat yhteinen tahto, osaaminen asiakkaan hyödyksi, tekemisen meininki, uudistuminen ja rohkeus. Yrityksen arvojen, vision ja tarjoaman lisäksi yrityksen strategia perustuu vahvasti myös henkilöstöön ja osaamiseen, sekä niiden yhtenäiseen toimintaan. Sisäinen tehokkuus ja uuden kehittäminen ovat myös vahva osa Atean toimintaa. On tärkeää, että asiat tehdään kerralla oikein ja uudet asiat saadaan nopeasti käyttöön. (Atean yritysesite 2011.)

1.2 Työn kuvaus ja tavoite

Opinnäytetyön tavoitteena on tuottaa yritykselle sisäiseen käyttöön ulkomaantoimitusten ohjeistus. Ohjeistuksen tarkoituksena on toimia yrityksen yleisenä käsikirjana ja tietolähteenä ulkomaantoimituksissa. Tämä opinnäytetyö on toiminnallinen, joten yritykselle tehty ohjeistus on samalla tämän työn tuotos. Itse ohjeistus on tarkoitettu yrityksen sisäiseen käyttöön ja se on salainen.

Yrityksen asiakkaina on kansainvälisiä suuryrityksiä, joiden palvelu edellyttää tuotteiden toimittamista useisiin eri maihin. Ulkomaankaupan toiminnan kasvaessa havaittiin tarve kehittää yrityksen prosesseja ja osaamista näillä alueilla. Tämän johdosta perustettiin ulkomaantoimitusten kehitysryhmä. Ryhmän tavoitteena oli kuvata ulkomaantoimitusten prosessit ja palvelumallit. Tavoitteena oli myös määrittää nykyisten prosessien ja mallien keskeiset puutteet ja ongelma-alueet sekä tuottaa niihin ratkaisut ja toimenpi-

desuunnitelmat. Kehitystiimin tarkoituksena on jatkossa toimia myös ulkomaankaupan asiantuntijaryhmänä yrityksessä. Edustin ryhmässä asiakaspalvelua, jonka toiminta kattaa merkittävän osan ulkomaantoimitusten prosessista.

Ryhmän työn edetessä ja haasteita listatessa havaittiin tarve erilliselle kokonaisvaltaiselle ulkomaantoimitusten ohjeistukselle. Tästä syntyi tarve ja toimeksianto tälle opinnäytetyölle. Ohjeistuksen sisältö muuttui hieman kehitysryhmän työn edetessä. Alkuperäisenä tavoitteena oli, että tuottaisin ohjeistuksen vain tilausten käsittelijöille eli asiakaspalvelulle. Kuitenkin ajan kuluessa huomasimme, että ohjeistuksen tulee sisällyttää keskeiset ulkomaantoimitusten perusasiat yrityksen koko tilaus-, toimitus- ja laskutusprosessille.

Tämä opinnäytetyön toiminnallinen osio on yrityksen ulkomaankaupan toimitusketjun hallintaan tarkoitettu kokonaisvaltainen ohjeistus. Tarkoituksena on luoda käsikirja, jonka avulla päivittäiset rutiinitoimitukset ulkomaille sujuisivat ongelmitta ja kerralla oikein.

1.3 Työtä rajoittavia tekijöitä

Opinnäytetyöni tavoitteena on tuottaa ohjeistus, joka käsittelee ulkomaantoimitusten keskeisiä asioita. Ohjeistus on tarkoitettu toimeksiantajan yrityksen sisäiseen käyttöön. Opinnäytetyön tavoite rajoittuu kehittämään yrityksen olemassa olevaa ulkomaankaupan toimitusketjun hallintaa. Tästä johtuen ohjeistuksen sisältö ja rakenne pohjautuvat yrityksen olemassa oleviin prosesseihin ja toimintamalleihin. Tarkoituksena ei ole siis luoda uusia toimintatapoja ja prosesseja, vaan tehostaa nykyistä tuottamalla uusi kokonaisvaltainen ulkomaankaupan toimitusten ohjeistus. Tästä syystä opinnäytetyöni viitekehys rajautuu yrityksen tarpeen mukaisesti.

Ulkomaankauppa edustaa kapeaa, mutta tärkeää ja kasvavaa osa-aluetta toimeksiantajayrityksen palveluissa. Vientitoiminnalla pyritään vastaamaan asiakkaiden tarpeita, mutta yrityksen kannalta vientitoiminnan on oltava myös virheetöntä ja riskit hallittavissa. Ohjeistuksen sisältö perustuu lähtökohtaisesti yrityksen vientitoimintaan ja yrityksestä ulos lähtevään tavaraliikenteeseen. Näin ollen opinnäytetyön viitekehys on rajattu käsittelemään nimenomaan tavaroiden vientitoiminnan näkökulmaa eikä näin

ota kantaa tuontiin. Palveluiden myynti ja toimitukset on tämän vuoksi rajattu pois työn viitekehystä. Raportin viitekehysten perustuessa ohjeistuksen keskeiseen asiasisältöön on siitä rajattu pois sellaisia viennin asiakirjoja tai säännöksiä, jotka eivät ole oleellisia ohjeistuksen kannalta.

Oma asiantuntemukseni rajoitti opinnäytetyön viitekehystä ja ohjeistusta. Arvonlisävero on keskeinen asia ulkomaankaupan toimituksissa, mutta aihe-alueena opiskeluni sekä koulutukseni ulkopuolella. Tästä johtuen olen käsitellyt arvonlisäverotuksesta vain oleelliset osat ulkomaantoimitusten kannalta. Esimerkiksi ulkomaantoimituksen tilausta käsittelemässä tulee tietää tilauksen arvonlisäverotuksen periaatteet. Arvonlisäverotukseen liittyvä lainsäädäntö on monimutkaista ja sitä tulee noudattaa tarkasti. Tämän vuoksi olen hyödyntänyt yrityksen arvonlisäverotuksen asiantuntijoita.

2 Ulkomaankauppa

Opinnäytetyön toiminnallista osiota tehdessäni huomasin teoriaa olevan useasta eri näkökulmasta ja monella eri tavalla. Ohjeistukseen ei voinut sisällyttää kaikkea ulkomaankaupan teoriaan liittyviä asioita. Oli tärkeintä kerätä kokoon kaikki oleellinen ohjeistuksen sisällön sekä yrityksen kannalta. Teoriapohja on laaja, mutta työni teoria keskittyy ulkomaankauppaan ja vientitoimintaan. Haluan tässä työssä tuoda esille ulkomaankaupan keskeiset asiat.

2.1 Kansainvälinen liiketoiminta

Kansainvälistä kauppaa tai liiketoimintaa käydään, kun itse tavara tai palvelu liikkuu maasta toiseen tai eri maiden rajojen yli. Kansainvälinen kauppa eroaakin kotimaan kaupasta, kun yritys kohtaa erilaisia ympäristöjä. Näistä esimerkkeinä ovat muun muassa eri maiden erilaiset lainsäädännöt, tavat toimia, erilaiset kulttuurit, arvot tai eri tarjonta ja kysyntä. (Pasanen 2005, 15.) Kyseessä on siis yritystoiminta, jossa kohdataan erilaisia olosuhteita ja niihin sopeutumista.

Kysymys kuuluukin, miksi lähteä laajentamaan toimintaa kansainvälisille markkinoille. Yrityksen taustalla voi olla erilaisia tekijöitä kuten houkuttelevia tai pakottavia tekijöitä. Karhu luokittelee kirjassaan houkuttelevia tekijöitä ns. imutekijöiksi, kun taas pakottavia tekijöitä hän nimeää ns. painetekijöiksi. (Karhu 2002, 18.) Edellä mainitut tekijät olen listannut taulukkoon 1 mukailen Karhun, Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirjaa.

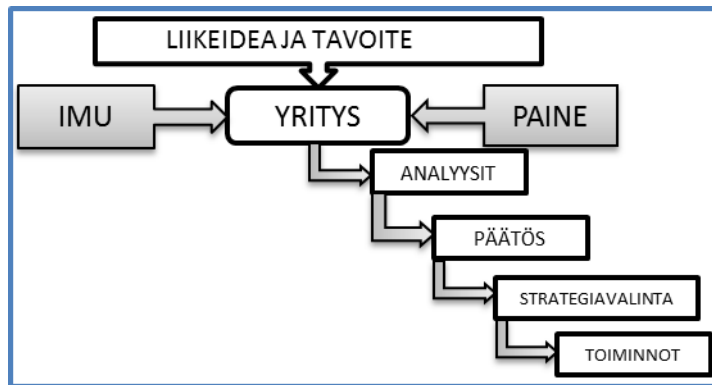
Taulukko 1. Kansainvälistymisen vaikuttimet (Karhu 2002, 18).

Imutekijät
Ulkomaan markkinoiden tarjoamat mahdollisuudet
Kilpailuaseman vahvistaminen
Kausivaihteluiden tasaaminen
Tuotekysynnän kasvaminen ulkomailla
Kansainväliset yhteydet
Mahdollisuus saada avustuksia ja rahoituksia
Yrityskuvan parantaminen
Painetekijät
Kotimaan markkinoiden suppeus
Kotimaan markkinoiden heikko kysyntä
Avoimuus kansainväliselle kilpailulle
Tuotantopanostuksen saatavuuden varmistaminen
Kotimaan rajoitteiden ja byrokratian välttäminen

2.2 Kansainvälisen liiketoiminnan edellytykset

Kun yritys on mahdollisesti tarkastellut tarpeensa lähteä kansainvälistämään liiketoimintaansa ja määritellyt omat tavoitteensa, on oleellista tarkastaa vientiedellytyksiä. Yrityksen on syytä ennen päätöstään kansainvälistymisestä analysoida ja punnita kriittisesti, mitä edellytyksiä heiltä siihen vaaditaan. (Karhu 2002, 19.) On selvää, että toiminnan kansainvälistäminen vaatii organisaatiolta erinäisiä muutoksia ja tarpeita oppimiseen. Näin ollen päätöksen tulee olla yrityksen strategian kannalta kaikin puolin huomioonotettu, jotta ei tehdä virheitä toimintojen kansainvälistämisessä.

Osa edellä mainituista edellytyksistä on Fintran mukaan sisäisiä ja markkinatilanteista johdatettavia (Vientiopas 2003, 10). Kuvio 1 kuvastaa yrityksen kansainvälistymisprosessin taustatekijöitä.



Kuvio 1. Kansainvälistymisen taustatekijät (Karhu 2002, 19).

Opinnäytetyön kohdeyrityksen tapauksessa liikeidea ja toiminta ovat jo selkeitä. Ateen toiminta on jo kansainvälistä, ja tässä työssä ei siis analysoida yrityksen kansainvälistymisen taustatekijöitä erikseen. Työni tarkoituksena on tuottaa ohjeistus jo olemassa olevalle kansainväliselle toiminnalle, jonka tehokkuutta ja täsmällisyyttä pyritään parantamaan. Haluan kuitenkin tuoda työssä esille lähtökohtien ja edellytysten tiedostamisen tärkeyden. Kansainväliset markkinat antavat yritykselle mahdollisuuden kasvattaa liiketoimintaansa. Mikäli kansainvälisen liiketoiminnan perusteita ei tunneta hyvin, yritykselle voi koitua vahinkoa asiakassuhteisiin, tulokseen tai lainsäädännön noudattamiseen liittyen. Pahimmillaan nämä asiat voivat sotkea yrityksen kotimaista liiketoimintaa.

Yrityksen liiketoiminnan kansainvälistyminen on siis pitkä prosessi. Yrityksen on otettava huomioon omassa toiminnassaan tiettyjä edellytyksiä, jotka normaalisti jaetaan kirjallisuudesta riippuen kahteen tai kolmeen eri ryhmään: yrityskohtaisiin vientiedellytyksiin ja markkinakohtaisiin vientiedellytyksiin (Vientiopas 2003, 11–21) sekä tuotekohtaisiin edellytyksiin (Karhu 2002, 26–27).

Yrityskohtaisten vientiedellytysten analysointi lähtee liikkeelle yrityksen nykytilanteesta, jossa tehdään katsaus yrityksen olemassa olevista valmiuksista. Niitä ovat muun muassa osaamistaso tuotannossa, hallinnossa ja markkinoinnissa ja niiden toimintojen valmius vientiin (Karhu 2002, 25). On oleellista, että henkilöstöllä on osaamiskapasiteettia toimia kansainvälisessä liiketoiminnassa. Onko yrityksellä henkilöstöä, joka kykenee hallitsemaan vientitoimintoja? Löytyykö henkilöstöstä osaamista viennin markkinoinnin ja muiden keskeisten toimintojen, kuten kuljetusten, tuotannon ja laskutuksen vaatimiin osa-alueisiin? (Vientiopas 2003, 13.)

Työn yhtenä haasteena oli mielestäni toimeksiantajayrityksen puutteellinen osaaminen vientikaupan toimituksissa, minkä lisäksi vastuissa oli myös epäselvyyksiä. Kasvava vientitoiminta alkoi selkeästi vaatia erikoisosaamista myös asiakaspalvelun tilausten käsittelijöiltä, jolloin nykyinen tietotaito ei enää riittänyt. Vientitoimitusten määrän kasvu näkyi päivittäisissä työruutineissa, joissa ulkomaantoimituksen haasteet hidastivat asiakaspalvelun koko toimintaa. Tämän tyyppiset käytännön haasteet tuottivatkin tarpeen ulkomaantoimisten kehitysryhmälle ja opinnäytetyön toiminnalliselle tuotokselle.

Tuotekohtaiset edellytykset tarkoittavat käytännössä itse tuotteen soveltuvuutta kansainvälisille markkinoille (Karhu 2002, 26). Tuotteen mahdolliseen vientimenestykseen vaikuttavat tuotekäsitteen kaikki tasot eli ydintuote, mahdolliset lisäedut sekä muut olennaisesti sen ympärille rakennetut tuotteet ja palvelut. Palvelutuotteessa on taas kolme eri tasoa, jotka lasketaan mukaan: ydinpalvelu, lisäpalvelu ja tukipalvelu. (Karhu 2002, 26.)

On huomioitava, mitä tuotteita tai palveluita toimitetaan tai myydään kansainvälisesti. Yrityksen tuotteet, tuotantotavat, tuotantopaikat ja kohdemarkkinat vaikuttavat kokonaisvaltaisesti yrityksen strategiaan ja toimintamalleihin. Esimerkiksi jonkin tuotteen kansainvälinen myynti voi vaikuttaa yrityksen tuotekehitykseen, tuotteen ominaisuuksiin (esim. paukkaukseen), toimitusketjunhallintaan, myyntiin ja hallintoon.

Markkinakohtaiset edellytykset ovat äärimmäisen tärkeitä, sillä ne pitävät sisällään kohdemaan markkinatilanteen. Vasta kun yritys on saanut selvitettyä nämä todelliset vientimahdollisuudet, voidaan arvioida toiminnan kannattavuutta ja laatia lopullinen vientisuunnitelma. (Vientiopas 2003, 18.) Fintran vientioppaassa on selkeästi listattu edellytyksiä markkinakohtaiseen tarpeeseen, jotka esiteltä taulukossa 2.

Taulukko 2. Markkinakohtaiset edellytykset (Vientiopas 2003, 18-19).

Yleiset olosuhteet vienti-maassa	Tuote- ja toimialakohtaiset olosuhteet	Viralliset määräykset ja lain-säädännöt
<ul style="list-style-type: none"> – Taloudellinen ympäristö (taloudelliset tunnusluvut, kehitys) – Poliittinen ympäristö – Fyysinen ympäristö – Sosiaaliset ja kulttuuritekijät (esim. tavat, tottumukset, kielet ja jne.) 	<p>Tarjontaan liittyvät:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Tuonti ja vienti – Vientimaan oma tuotanto – Kilpailutilanne, kilpailukeinot – Hintataso – Jakeluteiden rakenteet <p>Kysyntään liittyvät:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Potentiaaliset asiakasryhmät – Kulutus ja kehitys asiakasryhmittäin – Tuotteiden sopeutus/kehitystarve 	<ul style="list-style-type: none"> – vientirajoitukset ja – lisenssit – tullikohtelut, verot ja muut viralliset maksut, maahantuontimenettelyt – Laatu- ja merkintämääräykset – Kilpailulainsäädäntö, sopimuslainsäädäntö, tuotevastuulainsäädäntö – Yhtiölainsäädäntö – valuuttamääräykset

Yritykselle tehty ohjeistus perustuu taulukossa mainittuihin vientitoiminnan edellytyksiin, mutta on yksityiskohtaisempi yrityksen vientitoimitusten osalta. Ohjeistuksessa on myös taulukkoon 2 pohjautuvia käytännön esimerkkejä. Yritys joutuu sopeuttamaan toimintansa vientitoiminnan edellytyksien mukaisesti. Esimerkiksi päivittäisissä ulkomaantoimituksissa on otettava huomioon muun muassa tullikohtelu, verot ja muut mahdolliset vientirajoitukset ja asiakirjat. Tähän perustuu myös toimeksiantajayrityksen tarve ohjeistukselle. Nykyiset ja uudet työntekijät tulee kouluttaa ulkomaankaupan toimitusten tapoihin ja säännöksiin. Ohjeistus toimii eräänlaisena sisäisenä oppaana, jonka tarkoituksena on selventää ulkomaantoimitusten edellytyksiä.

2.3 Vientitoiminnan eri muodot

2.3.1 Vientimuodot

Vientitoimintaa aloittavalla tai harjoittavalla yrityksellä on monia eri vaihtoehtoja toteuttaa vientiä. Yrityksen vientimuotoon vaikuttavat muun muassa yrityksen koko, yrityksen viettävät tuotteet ja yrityksen vientiosaaminen. Vientimuotojen valintaan vaikuttavat myös vientimaan markkinakohtaiset tilanteet, kuten kysyntä, kilpailutilanne ja liiketoiminnan muu ympäristö. (Karhu 2002, 88.) Jos kyseessä on vientiä aloittava yritys, on mahdollista liiketoiminnan kehittyessä ja vientitoimintojen muuttuessa vaihtaa toiseen vientimuotoon. Perinteisiä vientimuotoja ovat epäsuora vienti, suora vienti ja välitön vienti. (Karhu 2002, 79.) Vientimuotoihin kuuluvat myös palvelu- ja projektivienti,

mutta en käsittele niitä tässä työssä, koska näitä vientimuotoja ei ole käsitelty myöskään toiminnallisessa osiossa.

Epäsuora vienti tarkoittaa kauppaa, joka tehdään kotimaisen välikäden kautta. Välikädenä voivat toimia vientiagentti tai -liike, vientiosto tai -yhtiö tai erillinen suomalainen yritys. Yritys toimittaa tavaran Suomeen, joten kyseessä on näin ollen kotimaankauppa eikä yrityksen tarvitse huolehtia omasta vientiosaamisestaan. Toimintatapa sopii muun muassa pienille yrityksille, joiden taloudelliset ja toiminnalliset resurssit ovat pieniä. Näin ei myöskään vaadita yritykseltä suurempaa osaamista tai koulusta vientitoimintaan. (Karhu 2002, 79–80.)

Suora vienti tarkoittaa kauppaa, joka suoritetaan ulkomaisen välikäden tai välijäsenen kautta. Välijäsenenä voivat muun muassa toimia vientimaassa toimiva maahantuoja, agentti tai yrityksen paikallinen edustaja. Suorassa viennissä vievällä yrityksellä on oltava osaaminen ja resurssit vientitoimintaa, sillä se vastaa tavaran toimittamisesta rajan tai valtion yli. Normaalisti suoraa vientiä harjoitetaan kulutuskaupassa, jolloin tavoitteena on mahdollisimman tehokas ja laaja levittäytyminen lähelle asiakkaita. (Karhu 2002, 88; Vientiopas 2003, 26.)

Välitön vienti on kauppaa, jossa yritys myy tavaransa suoraan loppukäyttäjälle valitussa vientimaassa. Välitön vienti vaatii yritykseltä vankkaa vientiosaamista sekä kohdemaan markkinatuntemusta sekä näin myös eniten voimavaroja. Välitön vienti mahdollistaa kuitenkin välittömän kontaktipinnan asiakkaiden kanssa sekä mahdollistaa oman myyntitoiminnon suoraan asiakkaille. (Selin 2004, 24.)

Suora vienti on yritykselle haastavampaa verrattuna epäsuoraan vientiin. Suora vienti vaatii yrityksen henkilöstöltä osaamista ja tuntemusta vientitoiminnoista. Suora vienti vaatii näin ollen toiminnallisia resursseja yritykseltä. (Karhu 2002, 88.) Toiminnallisilla resursseilla tässä tapauksessa tarkoitetaan muun muassa kielitaitoa, tuntemusta vientisäännöksistä, arvonlisäverokäsittelyn säännöksiä sekä tavarantoimitusten vientiin liittyvistä asiakirjoista.

2.3.2 Jakeluportaat

Jakelutie vastaa vientitavaran välittämisestä loppukäyttäjälle. Jakelutie mahdollistaa myös tavaran fyysisen kuljetuksen sekä yleensä erinäiset markkinointikanavat. Käytännössä tämä tarkoittaa, että valmistajalla ei välttämättä ole viennin vaatimia resursseja tavaran toimittamiseen eli logistiikkaan ja markkinointiin. Näin hyödynnetään jakeluteiden portaita, jotka mahdollistavat nopeamman ja kattavamman logistiikan sekä markkinointikanavat. Näin pyritään saamaan lisäarvoa tuotteelle, varmistamalla sen saatavuus eri markkinoilla. Kanavia ja välikäsiä, joiden kautta tavara liikkuu, kutsutaan siis jakelutieksi. (Selin 2004, 61.)

Jakeluteitä tai jakeluportaita käytetään siis edellä mainittujen vientimuotojen välikäsinä. Jakeluportaita käytetään normaalisti epäsuorassa viennissä ja suorassa viennissä. Jakeluportaita ovat muun muassa seuraavat: agentti, vientiliike, maahantuoja, jälleenmyyjä ja komissionääri. (Selin 2004, 66–69.) Jakelutievalintoihin vaikuttavat yrityksen viennille asettamat päämäärät ja tavoitteet, yrityksen käytettävissä olevat resurssit, tuotteiden luonteen ja ominaisuudet ja asiakkaat sekä heidän ostotapansa ja tottumuksensa. (Vientiopas 2003, 24.) Jakeluportaista jälleenmyyjä on yksi vaihtoehto, josta seuraavaksi hieman tarkemmin. Jälleenmyyjä on valittu tarkkailtavaksi tarkemmin, sillä työni toimeksiantaja on jälleenmyyjä. Valinta vaikuttaa myös teoriapohjan valintoihin.

Jälleenmyyjä on yritys, joka toimii omissa nimissään ja omaan lukuunsa. Maahantuoja tai valmistaja ei normaalisti pysty kattamaan itse logistiikkaa sekä valmistusta, joten se myy tuotteensa jälleenmyyjälle, joka puolestaan myy tuotteet edelleen loppukäyttäjille tai asiakkaille. Jälleenmyyjällä on normaalisti kapasiteettia huolehtia tavaran varastoinnista sekä muista tukipalveluista. Jälleenmyyjä ostaa siis tuotteet omissa nimissään, hinnoittelee tuotteet ja jälleenmyy ne eteenpäin. Myös tällä toiminnolla jälleenmyyjä saa katteensa. (Pasanen 2005, 137.)

Atea toimii jälleenmyyjänä niin Suomessa kuin kansainvälisillä markkinoilla. Atea ostaa tuotteensa, varastoi ja toimittaa ne edelleen asiakkaille. Vientitoiminta perustuu siihen, että monet asiakkaista ovat kansainvälisiä tai mahdollisia osa toimipisteitä sijaitsevat ulkomaille. Kyseisten asiakkaiden hankinnat on keskitetty Suomeen. Nämä asiakkaat ostavat tuotteensa keskitetysti Atealta Suomesta. Atea toimii valmistajien että

maahantuojien tuonti yrityksenä. Lisäksi Atea toimii jakelutiessä jälleenmyyjänä sekä Suomessa että ulkomaille.

3 Vientitoiminta kansainvälisessä kaupassa

3.1 Kansainvälisen kaupan toimituslausekkeet (Incoterms)

Myyjä ja ostaja sopivat keskenään kauppasopimuksen. Kauppasopimuksessa käytetään monesti toimituslauseketta, joka tarkoittaa sana- tai kirjainyhdistelmää. Kyseessä on siis toimituslauseke, joka määrittelee myyjän ja ostajan velvollisuudet. Tässä luvussa on tarkoitus esitellä kansainvälistä toimitustapalausekekokoelmaa Incoterms 2000. Kyseessä on kansainvälisen kauppakamarin (Chamber of Commerce, ICC) laatimat toimituslausekkeet. (Vientiopas 2003,45.; Selin 2004, 151.)

Tavarankuljetus maasta toiseen tarkoittaa myös mahdollisia uhkatekijöitä. Tavarasaattaminen saattaa kadota, vaurioitua tai kokonaan hävitä tai toimitus viivästyä. Näissä tilanteissa osapuolten välillä voi tulla erimielisyyksiä vastuista, velvollisuuksista ja kustannuksista. Tätä vuoksi on laadittu toimituslausekkeet, jotka ovat käytännössä sääntökokoelma, jota osapuolet voivat tulkita samalla tavalla maasta riippumatta. (Hörkkö ym 2010, 382.) Incoterms-lausekkeilla määritellään kolme eri osiota: Tavaravastuuta, joka määrittelee tavarankuljetuksen rikkoutuessa, vahingoittuessa tai sen hukkua riskin siirtymispisteen hetken, eli milloin myyjä on oikeutettu vaatimaan tavarankuljetuksen kauppahinnan. Toinen määritelty vastuu on osapuolten kustannusvastuu. Tällä määritellään osapuolten välisiä vienti- ja tuontitapahtumista aiheutuvia kustannuksia. Viimeisenä määritellään osapuolten toimenpidevelvollisuuksia. Käytännössä määritellään kohta, jossa tavarankuljetus- ja vastaanottovelvollisuudet tapahtuvat osapuolten välillä. (Incoterms 2000, 2.)

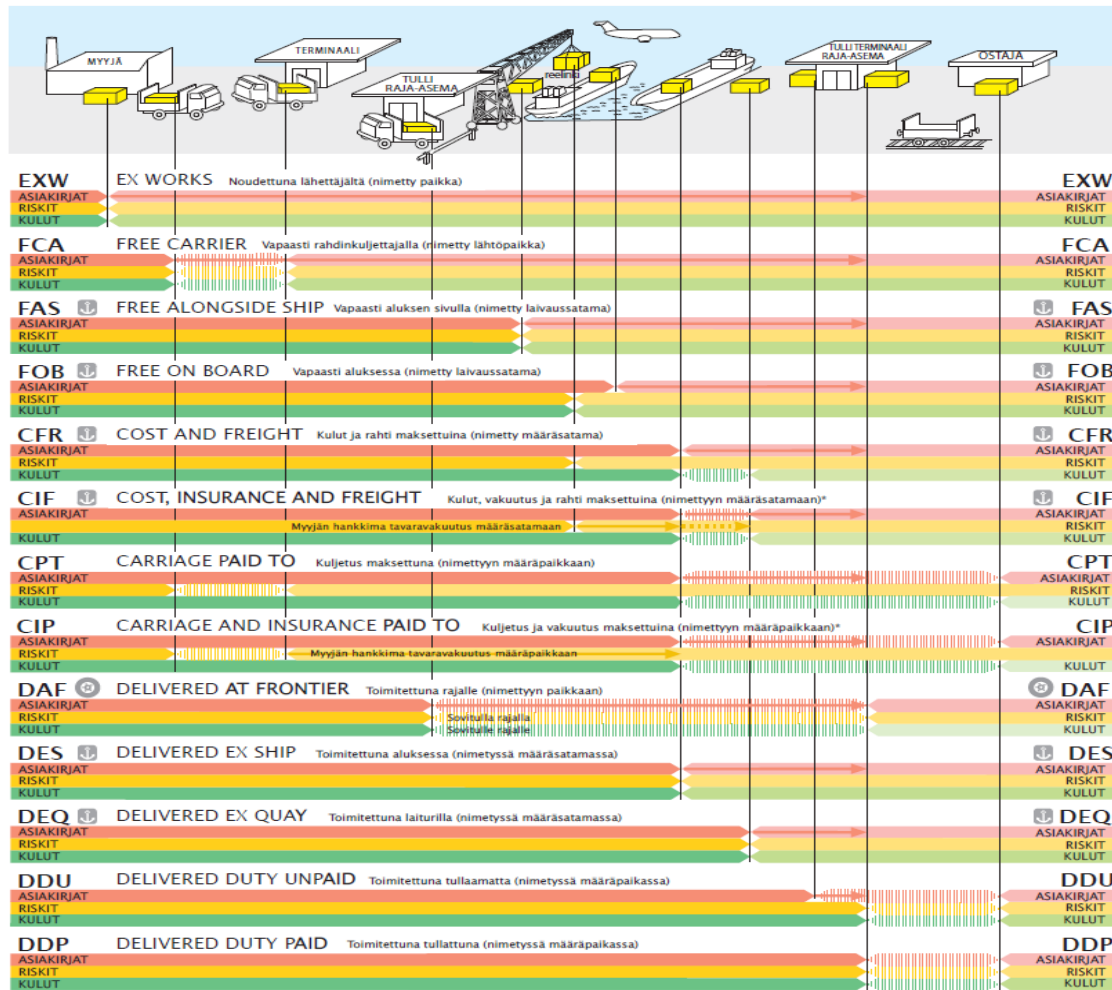
Lausekkeet eivät kuitenkaan määrittele tavarankuljetuksen omistussuhteita eivätkä ota kantaa muihin osapuolten välisiin maksuehtoihin. Lausekkeet eivät myöskään sido rahdinkuljettajia tai muita kolmansia osapuolia. Rahdinkuljettajia sitovat erikseen kuljetussopimus tai kuljetusehdot. (Hörkkö ym. 2010, 382.) Tässä luvussa on lyhyesti esiteltynä Incoterms 2000 -lausekkeet, jotka astuivat voimaan 1.1.2000. Näihin lausekkeisiin tehdään muutoksia jatkuvasti. Uudistuneet Incoterms 2010 -lausekkeet otettiin käyttöön

1.1.2011. Koska toiminnallisessa osiossa käytän Incoterms 2000 -lausekkeita, päätin niitä käsitellä tässä työssä.

3.2 Incoterms 2000 -lausekkeet

Lausekkeet on jaoteltu neljään eri pääryhmään. Ryhmiä voidaan katsella eri näkökulmista, kuten kuka maksaa rahdin, missä vastuu siirtyy, onko tavara toimitettuna perille maksettuna ja tullattuna. Käytännössä siis edellisessä luvussa mainittujen vastuiden mukaan. E-ryhmään kuuluu vain yksi lauseke *EXW, Ex works*, jossa myyjä asettaa tavaran toimitusvalmiiksi sovittuun paikkaan ostajalle esimerkiksi myyjän omaan varastoon. Ostajan vastuulla ovat kaikki toimituskulut sekä mahdolliset vientiin liittyvät muut vastuut.

F-ryhmän lausekkeissa tavara normaalisti toimitetaan ostajalle hänen osoittamalleen rahdinkuljettajalle. Ryhmässä kulut jakautuvat seuraavasti: myyjä vastaa kuluista lähtömaassa ja lausekkeet eivät sisällä rahtimaksua ja vientikustannuksia. C-ryhmän lausekkeissa myyjän velvollisuus on huolehtia kuljetussopimuksista ja maksaa rahtikulut sovittuun määräpaikkaan. Ostaja on kuitenkin vastuussa ja maksaa kustannukset määrämaassa. Osassa C-ryhmän lausekkeista on myös myyjän taholta vakuutus maksettuna. Viimeisenä on D-ryhmä, joka käytännössä tarkoittaa, että myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja vahingoista. Myyjällä on siis tässä ryhmässä riskit. (Hörkkö ym. 2010, 383–384.)



Kuvio 2. Incoterms 2000 -lausekkeet (Incoterms 2000, Pohjola).

Kuviosta 2 näkyy selvästi kaikki lausekkeet ja niiden ominaisuudet. Kuvio on valittu sen vuoksi mukaan, koska se selventää eri toimituslausekkeiden raja-alueilla vientitoiminnassa. Käsittelen seuraavassa tarkemmin kolmea lauseketta, jotka ovat käytössä toimeksiantajayrityksen viennissä.

FCA Free carrier eli vapaasti rahdinkuljettajalla. Lauseke sopii kaikille kuljetusmuodoille. Myyjän vastuulla on huolehtia asianmukaisesta pakkauksesta, toimituksen asiakirjoista sekä mahdollisista vientiselvityksistä. Kuten kuviosta 2 näkyy, ostaja vastaa mahdollisista kuljetuksista, riskeistä sekä kustannuksista. Myyjä huolehtii, että raja-asetalla tarvittavat dokumentit ovat mukana. Myyjä toimittaa tavaran ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle. On kuitenkin oltava tarkka nimetyn paikan osalta, sillä jos paikka on myyjän toimitiloissa, myyjä vastaa tällöin lastauksesta. (Selin 2004, 155.; Hörkkö ym. 2010, 385.)

DDU Delivery Duty Unpaid eli toimitettuna tullaamatta. Lauseketta käytetään kaikissa kuljetusmuodoissa. Myyjä toimittaa ja vastaa tavaran toimittamisesta ostajalle nimettyyn määränpaikkaan asti. Tavara toimitetaan ostajalle tullaamatta, mutta myyjä on vastuussa itse kuljetuskustannuksista ja riskeistä määränpaikkaan asti. Tullaus- ja tullikustannukset ja tullausselvitys ovat ostajan vastuulla. (Hörkkö ym. 2010, 388.)

DDP Delivery Duty Paid eli toimitettuna tullattuna. Lauseke on käytännössä sama kuin DDU, mutta myyjä vastaa myös tavaran tullauksesta ja siitä aiheutuneista kustannuksista. Myyjä vastaa myös kohdemaan tullauksesta aiheutuvista veroista. Jos myyjä ei kykene hankkimaan tuontilisenssiä tai -lupaa kohdemaassa, lauseketta ei voida käyttää. (Hörkkö ym. 2010, 388.)

Yritykset eivät normaalisti toiminnassaan käytä kaikkia lausekkeitä. Vaan keskittävät toimintansa valittuihin toimituslausekkeisiin ja ehtoihin. Yritysten on otettava huomioon, että asianosaiset henkilöt tuntevat ja ymmärtävät lausekkeiden periaatteet yksityiskohtaisesti. Käytettäviä lausekkeitä pyritään keskittämään ja käyttämään niitä, jotka ovat yrityksen toiminnan kannalta kannattavia. Yrityksellä voi olla asiakkaita, jotka vaativat jatkuvan yhteistyön kannalta tiettyjä toimitusehtoja. Näin myyjä saattaa tehdä päätöksen että käytetään poikkeuksellisesti kyseisen asiakkaan kohdalla DDP-lauseketta, joka on ostajan näkökannalta kaikkein parhain. Pyritään siis mukautumaan asiakkaan tarpeisiin ja vaatimuksiin sekä pitämään asiakas tyytyväisenä.

3.3 Tullien määräytyminen ja tullimenettelyt

3.3.1 Euroopan Unioni ja tulliliitto

Viennissä merkittävänä tekijänä on tavarantoimitus ja sen määränpää. Määränpää voidaan viennissä jakaa eri pääalueeseen Euroopan unioniin (EU) ja sen ulkopuolisiin maihin. Pasanen määrittelee kirjassaan viennin käsitteen hyvin selkeästi: "Vienti tarkoittaa tässä yhteydessä yhteisötavaran vientiä yhteisön tullialueelta sen ulkopuolelle. Yhteisötavaralla tarkoitetaan EU:ssa vapaassa liikkeessä olevaa tavaraa. Vientiä säätelee EU:n yhtenäinen tullilainsäädäntö." (Pasanen 2005, 498.) Tähän perustuu tämän luvun osiot kokonaisuudessaan. Tarkoituksena on selventää, mikä on EU ja mitä se

käytännössä tarkoittaa. Mitä tarkoitetaan yhteisökaupalla ja mitä se merkitsee viennissä? Miten siis vienti ja yhteisö eroavat ja mikä merkitys on tullilla?

Euroopan unioni eli EU on 27 jäsenmaansa muodostama yhteinen taloudellinen ja poliittinen liitto, mutta myös yksi yhteinen tulliliitto. EU:n alueella tuotteet, raha, henkilöt ja palvelut liikkuvat vapaasti ilman esteitä ja tulleja. Näitä edellä mainittuja kutsutaan yhteisömyynneiksi ja hankinnoiksi ja ne ovat näin ollen EU:n sisäkauppaa. (Suomen Tulli; Hörkkö ym. 2010, 68.) EU:n ollessa yksi yhteinen poliittinen liitto, on sen sisällä tiettyjä alueita, jotka määrittelevät säännöksiä vientiin. Nämä alueet ovat yhteisön tullialue ja yhteisön veroalue, jotka ovat eri asioita.

3.3.2 Yhteisön tullialue ja veroalue

Yhteisön tullialueella tarkoitetaan aluetta, jossa lähtevään ja tulevaan tavaraan sovelletaan yhteistä tullilainsäädäntöä. Käytännössä tulliliiton alueella toimii aina samat rajoitukset, kiintiöt ja muut kaupalliset toimenpiteet. Alueen ulkopuolelta tuleviin tai meneviin tuonteihin tai vienteihin eivät päde samat säädökset. (Suomen Tulli; Pasanen 2005, 461.)

Yhteisön veroalue on käytännössä tullialueen sisällä oleva alue, jossa sovelletaan yhteisiä yhteisön välillistä verotusta kuten arvonlisä- ja valmisteverotusta. Yhteisön veroalueella pyritään harmonisoimaan ja yhtenäistämään verotusta. (Suomen Tulli; Pasanen 2005, 461.) Tässä työssä käsittelen hieman arvonlisäverotusta, mutta muut verotusta koskevat säädökset jätän pois, sillä ne muodostaisivat kokonaan erillisen aihealueen.

Oleellista on huomioida, että yhteisön tull- ja veroalueet poikkeavat toisistaan. Tavaransaavuttaessa yhteisöaseman tullialueella on sillä rajoitteita: sen pitää olla tuotettu yhteisön tullialueella tai se on pitänyt tuoda yhteisön tullialueelle sen ulkopuolelta ja olla luovutettu yhteisön alueelle. (Pasanen 2005, 462.) Tavaransa liike on se, joka määrittelee sen kuuluvuuden yhteisöasemalle. Vientitoimintaa harjoittaessa tai sen parissa toimiesä on siis syytä tietää, mitkä valtiot ja alueet kuuluvat EU:n tull- tai veroalueisiin vai kuuluvatko ne molempiin (ks. liite 1.). Suomen tullin sivuilta löytyy selkeä listaus näistä, ja se on liitteenä 1.

3.3.3 Tavarakauppa EU:n ulkopuolelle eli vientikauppa

Tavaran toimitus EU:n tullialueen ulkopuolelle on tässä yhteydessä vientiä eli kauppaa EU:n ulkopuolelle. Yhteisöstä toimittaessa tavaraa tullilainsäädäntö asettaa viejälle tai hänen edustajalleen tiettyjä lisämenettelyitä ja säädöksiä. Muun muassa tavara on aina asetettava tullin vientimenettelyyn ja siitä on tehtävä vienti-ilmoitus. Viejä on aina vastuussa vienti-ilmoituksesta. (Suomen Tulli.; Pasanen 2005, 498.) Tässä opinnäytetyössäni en käsittele kaikkia erillisiä säädöksiä ja menettelyitä. On kuitenkin tärkeä tiedostaa tullilainsäädännön olemassa olo ja sen menettely sekä noudattaminen.

Tämän työn kannalta vientiin liittyviä oleellisia menettelyitä ja säädöksiä tulee esille ulkomaankaupan asiakirjoissa ja arvonlisämenettelyssä. Säädökset tullin osalta kuitenkin pohjautuvat tullin tilastointiin sekä EU:n yhteisiin tullilainsäädäntöihin. Vienti-ilmoitus on tehtävä muun muassa siksi, että tullin pitää pystyä valvomaan vientiä. Tulli valvoo ja tilastoi tavaravientiä, koska siihen liittyy erinäisiä vientirajoituksia ja –kieltoja. Tulli tehtävänä on myös kerätä ulkomaankaupan tilastoaineistoa, torjua terrorismia ja kansainvälistä rikollisuutta. Tavaran poistuessa EU:n alueelta, tullin tehtävänä on kantaa mahdolliset vientitullit. Yritys on myös velvoitettu tekemään vienti-ilmoituksia, sillä sen avulla pystytään todentamaan veroviranomaisille myynnin arvonlisäverottomuuden perusteen. (Suomen Tulli.) Tämän lisäksi yritys on myös velvoitettu raportoitmaan tullille kaikki EU-maiden välisestä kauppatavarasta Intrastat-raportein.

3.3.4 Ahvenanmaan erityisasema Euroopan unionissa

Ahvenanmaa on hieman erityisasemassa, sillä se kuuluu Euroopan yhteisön tullialueeseen ja tulliliittoon, mutta ei veroalueeseen. Vapaassa liikkeessä EU:n alueella olevasta tavarasta ei tehdä tulli selvityksiä eikä niistä kanneta veroja. Ahvenanmaa jäädessä veroalueen ulkopuolelle, myyntiä katsotaan kuitenkin vienniksi ja ostoja tuonniksi. Tämä tarkoittaa sitä että tavaroiden arvonlisäverotuksessa sovelletaan samoja menettelyitä kuin viennissä. (Selin 2004, 226–227.)

Tehdessä tavarakauppaa Ahvenanmaalle on oleellista tiedostaa, että toimituksiin liittyviä tullausmenettelyjä ei ole sen kuuluessa EU-alueen tulliliittoon. Puolestaan Ahvenanmaa kuuluu EU:n veroalueeseen, joten arvonlisäveron menettely on erilainen kuin

yhteisömyynnissä. Tässä tapauksessa tulisi noudattaa ja huomioida raportin luvun 3.5.2 vientikaupan arvonlisämenettely.

3.4 Viennin asiakirjat

Viennissä tavaroiden ja palveluiden liikkua eri maan rajojen yli, tarvitaan melkein aina erinäisiä asiakirjoja. Asiakirjoilla pyritään takamaan ja varmistamaan tavaroiden ja maksujen sujuva liikenne. Kyseessä on kansainvälinen kauppa, joka tarkoittaa monen eri maan käytäntöä ja näin ollen myös sitä, että myös asiakirjoja on monia. Erinäisten asiakirjojen tarve määräytyy monista eri tekijöistä ja säännöksistä, jotka normaalisti määrittävät kohdemaan viranomaiset ja tullit. Myös Euroopan unionin tulliliiton säännökset asettavat määräyksiä. Säännöksiä tarvittaville asiakirjoille asettaa muun muassa ostaja, kauppasopimuksen ehdot, tuotteet ja niiden ominaisuudet sekä itse tuotteen käyttötarkoitus. (Vientiopas 2003, 61.) Käytännössä asiakirjoja vaaditaan monen eri tahon osalta. Alkuperäisiä asiakirjoja on satoja ja niiden lisäksi vielä erinäisiä säädöksiä, joten on mahdollisuus käsitellä tässä kaikkia. Otan esille oleelliset asiakirjat, joita toimeksiantajayrityksessä käytetään päivittäin viennin toimituksissa. Mukaan ei ole otettu tilastointi-, lisenssi- ja todistusasiakirjoja. Näistä tuon esille eroavaisuudet, jotka muodostuvat kaupassa EU-maihin ja EU:n ulkopuolelle.

EU-maihin tai tullialueen sisällä tapahtuvissa toimituksissa eli yhteisömyynnissä ei suoriteta tullaustoimenpiteitä. Tämän vuoksi myös asiakirjat ovat melko standardit. Oleellimpia asiakirjoja ovat rahtikirja ja kauppalasku. Rahtikirjan sisältö vaihtelee yrityksittäin. Sen pitää sisältää lähettäjän ja vastaanottajan tiedot osoitteineen, yhteystietoineen ja VAT-tunnus. Tämän lisäksi toimituksen mukana on oltava kauppalasku. Liitteessä 2 on listattuna kauppalaskujen sisältö niin EU-sisäisessä kaupassa kuin EU:n ulkopuolisessa kaupassa. Lähteenä liitteessä on käytetty Finpron Vientiprosessiopasta, jonka on kirjoittanut Kari Raatikainen.

Kauppalasku on yksi ulkomaankaupan tärkeimpiä asiakirjoja. Kauppalaskun sisältö määrittelee pääkohtia muun muassa ostajalle, tavarankuljettajalle ja viranomaisille. Pääkohtien tulisi selvittää kaupan yleiset ehdot, mitä on toimitettu ja minkälaisin ehdoin. Kauppalaskusta tulee selvittää myös ostajan arvonlisäverotunnus. Kauppalaskua käytetään myös EU:n ulkopuolisiin maihin. EU:n ulkopuolisten toimitusten kauppalas-

kun tärkein tehtävä on helpottaa tavaran tuontiselvitystä. Näin ollen on syytä selvittää, mitä erilainen muoto-, sisältö- ja kielivaatimuksia kyseisessä kohdemaassa on. (Selin 2004, 204–215.) EU:n ulkopuolisiin toimituksiin tarvitaan myös normaalisti tuotteiden alkuperätodistukset sekä aina vientitavaran tulli-ilmoitus. Suomen tulli sekä Finpron laivauskäsikirja ovat hyviä tietolähteitä, jotka antavat tarvittavia tietoja tullilmoituksista sekä kohdemaiden eri vaatimuksista.

3.5 Arvonlisäverotus ulkomaankaupassa

3.5.1 Arvonlisäverotus EU:n tavarakaupassa

Arvonlisäverotus yhteisömyynnissä sekä viennissä on erittäin monimutkaista ja pitää sisällään paljon säädöksiä ja poikkeuksia. EU-alueella eli yhteisön veroalueella sovelletaan arvonlisäverotusta EU-kaupassa, kun taas viennissä kauppa on verotonta ja siihen sovelletaan vientikaupan arvonlisäverotusta. (Verohallinto 2011.) Arvonlisäverotus ei ole laisinkaan yksinkertaista, ja se vaatii myös yrityksiltä erillisiä asiantuntijoita. Tästä syystä arvonlisäverotusta käsitellään suppeasti. On kuitenkin tärkeää tiedostaa sen pääpiirteet. Toiminnallisessa tuotoksessani on otettu kantaa arvonlisäverotukseen, mutta tämänkin osion pääpiirteet ovat tulleet asiantuntijalta. Tämän vuoksi tässäkin luvussa on vain yleistä tietoa arvonlisäverotuksesta.

Arvonlisävero on kulutusvero, joka maksetaan tavaran tai palvelun yhteydessä. Yritysten ulkomaankaupassa arvonlisäverotus perustuu ns. määräpäämaaperiaatteeseen. Tämä tarkoittaa sitä, että tavaran liike määrittelee verokohtelun. Maahan, johon tavara toimitetaan ja jossa tavara hyödynnetään, maksetaan myös vero. Näin ollen veroja ei suoriteta tavaran myynnin lähtömaasta. (Pasanen 2005, 373.) Näin ollen EU:n sisäisessä kaupassa tavaran myynti toiseen EU-maahan on verotonta.

Verottamaan yhteisömyyntiin on kuitenkin tiettyjä edellytyksiä. Ostajan on oltava omassa maassaan rekisteröitynyt arvonlisävelvolliseksi ja hänellä on näin oltava arvonlisäverotunnus. Arvonlisäverotunnus on Suomessa sama kuin y-tunnus tai alv-numero. Yritysten arvonlisäverotunnus tai numero on englanninkielellä VAT number eli value added tax number. Lisäksi myyjän on merkittävä laskuun oma sekä ostajan toisessa EU-maassa annettu ALV-numero. Jotta myynti voi olla verotonta, täytyy toimituksen tapah-

tua EU-maasta toiseen. (Verohallinto 2011; Fintra, Ulkomaankaupan erikoistermit 1997, 41.)

3.5.2 Vientikaupan arvonlisäverotus

Tavaran vienti EU:n ulkopuolisiin maihin on aina verotonta. Kuten yhteisömyynnissä, niin viennissä käytetään myös määränpäämaaperiaatetta. Tosin verotus toimii hieman käänteisesti, eli tavaran maahantuojia suorittaa tuonnin yhteydessä arvonlisäveron paikalliselle tullille paikalliseen maahan. (Pasanen 2005, 373.)

Samoin kuin yhteisökaupassa on myös viennin verottomuudelle on edellytyksiä. Tavara on luovutettava ostajalle vasta EU-alueen ulkopuolella. Tavaran luovutuksen on myös tämän myötä tapahduttava myyjän tai hänen toimeksiannostaan esimerkiksi kuljetusliikkeen toimesta. (Verohallinto 2011.) Viennissä EU-maiden ulkopuolille ei ole käytössä alv-tunnusta tai VAT-numeroa, koska niitä käytetään yhteisön veroalueella. Termin VAT tilalla saatetaan käyttää TAX id eli tax identification-numeroa, joka käytännössä tarkoittaa, että yritys on rekisteröitynyt maan tulliin ja saanut toimitusten verotuksia varten TAX identiteetti-numeron, joka nopeuttaa tullausprosessia.

4 Toiminnallisen osion käytännön työvaiheita

4.1 Ohjeistuksen lähtökohdat

Kuvaan tässä luvussa opinnäytetyön ohjeistuksen valmistumiseen liittyviä työvaiheita. Käsittelen, miten ohjeistuksen sisältö ja rakenne ovat määrittäneet ja miten eri vaiheet ovat siihen vaikuttaneet. Työn toiminnallisen osion tarkoitus oli vastata yrityksen tarpeita, mikä asetti haasteita sekä sisältöön, että työn valmistumisen eri työvaiheisiin.

Opinnäytetyön tarve ja idea lähti liikkeelle yrityksen ulkomaantoimitusten kehitysryhmästä. Ryhmän tehtävänä oli kehittää, kouluttaa, oheistaa ja toimia asiantuntijana yrityksen ulkomaankaupassa. Ryhmän kesken sovittiin sen toiminnasta, toimenpiteistä ja vastuista. Ryhmään valittiin jäseniä yrityksen organisaation eri osista, kuten ostosta, hallinnosta, asiakaspalvelu ja myynnin tuesta sekä logistiikkakeskuksesta. Tavoitteena

oli luoda asiantuntijaryhmä, jolla olisi paras tietämys yrityksen ulkomaan-toimituksista. Ryhmä aloitti työnsä nykytilanteen tarkastelusta ja haastekohtien määrittämisestä. Tämän jälkeen tavoitteena oli luoda ehdotukset mahdollisista toimenpiteistä ja jatkokehityksestä. Ryhmä aloitti toimintansa helmikuussa 2011.

Toimin ryhmässä asiakaspalvelun ja tilaus-toimitusputken hallinnan asiantuntijana. Käsittelemme itse päivittäin ulkomaankaupan tilauksia ja toimituksia, joten minulla oli kokonaisvaltainen näkemys näihin alueisiin liittyvistä haasteista. Oli jo tiedossa, että asiakaspalvelussa oli tarve lisäohjeistukselle ulkomaankaupan toimitusten käsittelyyn ja vastuiden osalta. Näin syntyi mahdollisuus tehdä opinnäytetyö hyödyntämään kehitysryhmän toimintaa. Näin tilaisuuden hyödyntää oppimaani teoriaa yrityksen käytännön liiketoiminnassa.

Kehitysryhmän tavoitteet olivat selkeät ja työ eteni nopeasti. Haasteiden listaukset, toimenpidesuunnitelmat ja jäsenten vastuut määriteltiin jo toisella tapaamisella. Tällöin minulla oli jo selkeä käsitys ohjeistuksen tarpeista pääpiirteittäin. Seuraavaksi määriteltiin toimenpiteiden aikataulut. Alkuperäinen tavoite ohjeistuksen valmistumiselle oli ennen kesälomakautta eli ennen juhannusta 2011. Ohjeistuksen pääpiirteet ja linjaukset tulivat kehitysryhmältä, mutta sen sisältö ja rakenne olivat täysin minun vastuullani.

Tavoitteena oli tuottaa ohjeistus, joka tulisi yrityksen sisäiseen käyttöön ja toimisi yrityksen ulkomaan-toimitusten yleisenä käsikirjana. Tämän ohjeistuksen tuli perustua yrityksen toimintatapoihin ja -malleihin. Tarkoituksena oli luoda ohjeistus, jota voidaan hyödyntää yrityksen työntekijöiden koulutuksessa. Omalta osaltaan ohjeistuksen tarkoituksena on mahdollistaa yrityksen ulkomaanliiketoiminnoissa korkeaa asiakastyytyväisyyttä, hyvää kannattavuutta ja tehokkuutta sekä riskien hallintaa. Ohjeistuksen tavoitteena on mahdollistaa toimitusten virheettömyys, säännösten ja edellytyksien toteutuminen ja yleisen toiminnan sujuvuus.

4.2 Käännekohtia työn vaiheissa

Työn aikana merkittävimmät käännekohdat liittyivät sen sisältöön ja aikatauluun. Kehitysryhmän tarpeen johdosta opinnäytetyössä tein ensin toiminnallisen osion, jonka jälkeen tämän raportin. Työjärjestys oli oleellinen, koska sen tuli tukea kehitysryhmän

tavoitteita ja aikatauluja. Ohjeistuksen sisällön tuli vastata yrityksen tarpeita ja sen työvaiheiden myötäillä kehitysryhmän työn etenemistä. Aikataulujen sovittaminen ja sisällön kokoaminen oli haasteellista, koska tietojen ja päätösten hankkiminen organisaation useilta eri osa-alueilta normaalitoiminnan ja päätöksenteko mallien puitteissa ei ollut helppoa. Esimerkiksi työryhmän tuottamien uusien toimintamallien hyväksyttämisen piti tapahtua yrityksen päätöksentekomallien mukaisesti, mikä ei ollut helposti sovittavissa opinnäytetyön aikatauluun.

Aikataulu ja ohjeistuksen kokoaminen etenivät yhdessä kehitysryhmän tarpeen perusteilla. Aikatauluhaasteita tuotti muun muassa arvonlisäverotus, jonka osalta minulla ei ollut tarvittavaa asiantuntemusta. Arvonlisäverotuksen asiantuntemus on yrityksen hallinnossa, jonka vuoksi tähän liittyviä yksityiskohtia tarkistutettiin heillä. Tämä ylimääräinen työ aiheutti yhteisiä aikatauluhaasteita opinnäytetyön kanssa. Ohjeistuksen sisältöön kuuluivat muun muassa yrityksessä käytettävät toimitusehdot, jotka olivat oleellinen osa ohjeistusta. Työryhmässä päätettiin ottaa käyttöön uusia toimitusehtoja ja -käytäntöjä, mikä edellytti yrityksen virallista päätöksen tekoa. En voinut tehdä ohjeistusta ennen virallista hyväksyntää yrityksessä. Uudet toimitusehdot ja niiden käyttöönotto olivat yksi merkittävistä aikatauluun ja sisältöön vaikuttavista tekijöistä.

Ohjeistuksen kokoaminen on haasteellista kehitysryhmän työjärjestyksestä johtuen. Ensin työryhmä määritteli haasteet, minkä perusteella luotiin muutosehdotukset. Tämän jälkeen tarvittiin päätöksiä ja hyväksymisiä, jotka tehtiin muun liiketoiminnan ohella aiheuttaen myös lisää viivettä. Kyseinen tilanne aiheutti minulle haasteen; koska ohjeistuksen kokonaisvaltainen kokoaminen oli mahdollista vasta kaikkien edellä mainittujen vaiheiden jälkeen.

Toukokuussa viikolla 21 kehitystiimissä pidettiin katselmointi päätöksien ja ulkomaan-toimitusprosessin vastuumatriisiin osalta. Tämä oli käännekohta ohjeistuksen sisällössä, koska oleelliset päätökset sekä toimenpiteet olivat valmiina. Nämä päätökset toimintatavoista ja vastuista vaikuttivat oleellisesti ohjeistuksen sisältöön. Niiden ollessa valmiina, pystyimme sopimaan ohjeistuksen tarkemmasta aikataulusta. Ohjeistuksen valmistumiselle määriteltiin tavoite viikolle 25. Vasta näiden vaiheiden jälkeen pystyin hakemaan tarvittavia tietoja ja tietolähteitä ohjeistukseen sekä aloittamaan ohjeistuksen kirjoittamisen.

4.3 Selvät ja epäselvät kohdat työvaiheissa

Selkeitä asioita ohjeistuksen osalta olivat jo organisaatiossa päätetyt toiminnalliset osi-ot, kuten yrityksen käyttämät toimituslausekkeet, järjestelmän vaatimat tiedot ja päivittäiset toimintatavat. Nämä olivat linjauksia ja suurempia kokonaisuuksia, joihin ohjeistuksen sisältö rakentuisi. Yrityksen ulkomaatoimitusten prosessi oli myös selkeä, joten sitä ei erikseen tarvinnut lähteä ohjeistamaan.

Haasteena oli luoda toimiva, selkeä ja kattava ohjeistus. Käytettävissäni oli suuri määrä pieniä osa-alueita, joista oli koottava sisällöltään oleellinen materiaali. Hankalaa oli luoda lukijan kannalta selkeä kokonaisuus ja kuitenkin sisällyttää siihen tarvittava yksityiskohdat ja samalla luoda toimiva kokonaisuus. Haasteena oli tuoda informaatio esille niin, että lukija ymmärtäisi asioiden taustat ja lähtökohdat sekä ohjeistus toimisi käytännön työn käsikirjana. Aloin etsiä ja selvittää teoriaa ohjeistukseen. Teoriaosuus oli hyvin laaja ja tarkoituksena oli uuden luomisen sijaan hyödyntää olemassaolevaa tietoa ja liittää nämä yrityksen nykyisiin toimintoihin. Ohjeistusta tehdessä ilmeni, että on oleellisesta selventää asioiden taustalla olevaa teoriaa (selventää lukijalle erinäisten säännösten perusteita).

Suurimpana haasteena oli ohjeistuksen rakenne. Tarkoituksena oli tuottaa päivittäiseen toimintaan ohjeistus, jota ei olisi liian raskas lukea ja jota on helppo päivittää sekä tarvittaessa hyödyntää vain tarvittavia osioita. Rakennetta tehtäessä oli ensin oleellista käydä läpi tarvittava teoria ja rajata se. Täytyi määrittää, mitä työhön sisällytetään ja mitä ei ja mitä todella tarvitaan. Kirjallisuutta ja teoriaa tutkiessani, oli selkeästi kaksi osa-aluetta, joiden sisältö määräytyi tavarankierron mukaan: EU:n sisäkauppa eli yhteisötoimitukset ja vienti eli toimitukset EU:n ulkopuolisiin maihin. Näin ohjeistuksen rakenne muokkautui myös EU:n yhteisökauppaan ja vientiin sekä alkuosioon, jossa käsitellään ulkomaankauppaa yleisesti. Ohjeistuksen jako kahteen eri osa-alueeseen mahdollistaa niiden käsittelyn myös erillisinä ohjeina. Kuten tämän raportin viitekehyksessä määriteltiin, tavarankierron liike määrittelee monia sääntöjä ja toimintoja. Siksi ne on listattu myös osioihin niiden mukaisesti. Yhteisökaupan osiossa otetaan kantaa vain tavarankierron liikkeeseen EU:n sisällä. Viennin osiossa on otettu kantaa vain vientikaupan sää-

döksiin. Ohjeistuksen lukija voi siis tarvittaessa lukea vain vientiosuuden, jos kyseessä on tavaran toimitus EU:n ulkopuolelle.

4.4 Ohjeistuksen eri versiot ja vaiheet

Työni ohjeistuksen ensimmäisen version sain valmiiksi aikataulusta hieman poiketen vasta viikolla 26. Ensimmäistä versiota tehdessä kävin kerran sisällön rakennetta läpi yrityksen edustajien kanssa. Ohjeistusta on ohjannut sekä kommentoinut yrityksestä kaksi erillistä henkilöä, joilla työtäni olen myös hyväksyttänyt. Sain ensimmäisen version kommentoitavaksi kesälomakauden alussa. Tämä tarkoitti käytännössä sitä, että saisin kommentit ohjeistukseeni vasta kesälomien jälkeen. Onneksi ohjeistus oli mielestäni sisällöltään ja rakenteeltaan tarpeita vastaava. Koska saisin kommentit asiasisällöstä vasta kesän jälkeen, en myöskään päässyt aloittamaan raportin kirjoittamista.

Elokuussa viikoilla 34 ja 35 kävimme ohjeistuksen läpi kattavasti molempien vastaavien henkilöiden kanssa. Toinen tarkastajista katsoi lähinnä rakennetta ja sen soveltuvuutta yritykselle ohjeistuksena. Toinen henkilö keskittyi asiasisältöön ja sen soveltuvuuteen yrityksessä. Tämän jälkeen sovittiin muutamista esimerkkien lisäämisestä ja yksityiskohtien tarkennuksista. Vastuulleni jäi siis vielä lopullinen muokkaaminen ja yleisilmeen viimeistely. Tämän jälkeen otin välittömästi yhteyttä opinnäytetyön ohjaajaan ja kävimme läpi ohjeistuksen.

Ohjeistuksen viimeistelty versio odotti työn raportin valmistumista. Tavoitteena oli saada raportin sisältö viimeisteltyä sekä kommentit yritykseltä ja ohjaajalta, koska näin pystyisin vielä tarvittaessa muokkaamaan sitä. Ideana on että ohjeistus tulee elämään yrityksen toiminnan mukaan. Sitä siis tullaan tulevaisuudessa päivittämään ja muokkaamaan kun toimintatapoihin, tai muihin siihen liittyviin prosesseihin tulee muutoksia. Ohjeistuksen pohja ja pääsisältö tulee olemaan tämän lopputyön osalta kuitenkin valmiina.

5 Toiminnallisen tuotoksen esittely

5.1 Ohjeistuksen valmisversio

Tavoite oli tuottaa yritykselle ohjeistus liittyen ulkomaantoimituksiin. Ohjeistukseen sisällyttiin tarpeellisia asioita teoriasta, jonka tarkoituksena oli selventää, mistä ohjeistuksen edellytykset muodostuivat. Tavoitteena oli myös konkretisoida ohjeistus vastaamaan yrityksen toimintatapoja ja tämän myötä ohjeistaa lukijaa toimimaan niiden mukaisesti. Ohjeistuksen tarkoituksena oli antaa lukijalle yleinen käsitys yrityksen ulkomaantoimituksiin liittyvistä asioista. Tavoitteena oli ohjeistuksella opastaa lukijaa ottamaan tarvittavat asiat huomioon, jotta ulkomaantoimitukset saataisiin perille mahdollisimman ripeästi ja ongelmitta.

Normaali tilanteissa ohjeistus kattaa toimituksien kaikki osa-alueet. On kuitenkin selvä, että ulkomaankaupassa jokainen toimitus on erilainen ja saattaa syntyä poikkeustilanteita, joita ohjeet eivät täysin kata. Ohjeiden tarkoituksena on antaa perusteet lukijalle. Ohjeistus on tehty yrityksen sisäiseen käyttöön, joten en pysty sitä kokonaisuutena lisäämään tähän raporttiin, mutta kuviossa 3 on sen etusivu ja sisällysluettelo.

ATEA		Projektin nimi	Asiakasyhtiö	Sivu
Luoja		Ulkomaantoimitukset	Ohje	1 (23)
Tekijä		Ulkomaantoimitusten ohjeistus	29.8.2011	
Sisällys				
1	Johdanto			2
2	Yleistä			2
2.1	VIENTI			2
2.2	RAPORTOINTIJA VAATIMUKSET			3
2.3	ATEAN TOIMITUSEHDOT			3
3	EU – Yhteisökauppa eli sisäkauppa			5
3.1	ARVONLISÄVERO			8
3.1.1	ALV Käsitely Navissa			8
3.2	TOIMITTAMINEN			12
3.2.1	Toimitustiedot			12
3.2.2	Tuotetiedot			14
3.2.3	Toimittamisen kulut			14
3.2.4	Toimituksen asiakirjat			15
3.2.5	Toimitusten seuranta			15
4	Vienti – EU:n ulkopuoliset maat			15
4.1	ARVONLISÄVERO			15
4.1.1	ALV Käsitely Navissa			16
4.2	TOIMITTAMINEN			18
4.2.1	Toimitustiedot			18
4.2.2	Tuotetiedot			20
4.2.3	Toimittamisen kulut			20
4.2.4	Toimituksen asiakirjat			21
4.2.5	Toimitusten seuranta			21

Kuvio 3. Ulkomaantoimitusten ohjeistus

5.2 Oheistuksen sisältö

Seuraavassa tarkennetaan ohjeistuksen sisältöä. Pyrin myös selventämään minkä vuoksi sisällytetyt asiat ovat konkreettisia ohjeistuksen kannalta. Ohjeistuksen yleinen osio pitää sisällään viennin yleiset asiat, joita käsiteltiin myös raportin toisessa kappaleessa. On oleellista tunnistaa ja tiedostaa viennin käsitteet ja vientitoimintaan liittyvät säädökset. Tarkoituksena oli siis tuoda lukijan tietoisuuteen käsitteet EU:n yhteisömyynnistä ja viennistä sekä määritellä lukijalle niiden eroavaisuudet. Yleisessä osiossa on tarkoituksena esille esimerkkejä erinäisistä vaatimuksista, joita yrityksille asetetaan vientitoiminnan yhteydessä. Tarkoituksena ei ollut selventää ja selittää kaikkia mahdollisia vaatimuksia, vaan tuoda esille niiden olemassaolo. Halusin myös painottaa, että jokaisella ulkomaantoimituksella on vaikutuksensa yrityksen taloushallinnossa, mikä on mielestäni lukijan tärkeä tiedostaa.

Ohjeistukseen lisäsin erillisen osion toimitusehdoista, sillä ne ovat merkittävä tekijä ulkomaantoimituksissa. Raportin kolmannessa luvussa selviääkin Incoterms-toimituslausekkeiden monimuotoisuus ja kompleksisuus. Ohjeistuksissa keskitytään yrityksen toiminnan kannalta keskeisiin toimituslausekkeisiin. Ohjeistuksen käyttäjälle ei ole oleellista osata ulkoa tai edes tietää toimituslausekkeiden yksityiskohtia, mutta on tärkeää tiedostaa niiden vaikutus ulkomaantoimituksiin. Henkilöstön tulee tietää ja tuntea yrityksen ohjeistuksessa määritellyt normaalikäytännöt.

Ohjeistus on jaettu lopuksi kahteen eri osioon, jotka käsittelevät ulkomaantoimituksia EU:n sisäkaupassa ja vientikaupassa eli toimituksissa EU:n ulkopuolelle. Näin tarpeelliseksi muodostaa näistä erilliset osiot ohjeistukseen siitä syystä, että ne pitävät sisällään säädöksiä ja toimintoja tavaraliikkeen mukaan. Oli mielestäni selkeämpää erotella lukijalle asiat, joita tulee huomioida EU:n sisäkaupassa ja EU:n ulkopuolisessa viennissä. Jos osat olisivat yhdistetty, olisi siitä tullut erittäin raskas ja sekava. Ohjeistuksessa on otettu myös huomioon arvonlisäverotuksen ja tilausten käsittelyn ohjeet yrityksen omassa toiminnanohjausjärjestelmässä.

Ohjeistukseen sisällytin sekä teoriaa, että yrityksen toiminnan määrittelemiä sääntöjä. Mielestäni on oleellista selventää lukijalle teorian avulla, miksi yrityksessä toimitaan näin. Teorian lisäyksen myötä pystyin mielestäni todentamaan ja selventämään lukijalle, että toimintojen takana on myös muun muassa lakeja ja yleisiä käytäntöjä. Esimer-

kiksi mikäli tilauksen myynnistä ei ole suoritettavaa veroa, on myyjällä kirjanpidossaan oltava tästä näyttö. Näin ollen tulee tilauksen laskulle tehtävä myös merkinnät, jotta tiedot verottomuudesta jäävät myös kirjanpitoon. Lisättävä lauseke on VAT 0%, intra community supply + VAT – tunnus. (Verohallinto 2011.) Halusin tällä tuoda esille, että esimerkiksi lausekkeen tekstiä ei ole keksitty vaan sen takana on säännös, joka tulee laista.

Ohjeistuksen sisällöstä on jätetty pois paljon ulkomaankauppaan oleellisesti liittyviä asioita. Tämän vuoksi yrityksen toiminta ei ole keskittynyt vain ulkomaankauppaan, vaan ulkomaantoimitukset ovat pieni osa päivittäistä toimintaa. Ei ollut tärkeää muodostaa syventävää ohjeistusta liittyen ulkomaantoimituksista vaan tehdä yleinen ohjeistus sen sijaan. Yrityksellä on oma logistiikkakeskus, jolla on erikoisosaaminen ja taito myös hallinnoida ulkomaantoimituksia. Tämän ohjeistuksen tarkoitus oli opastaa ja yhtenäistää yrityksen henkilöitä yleisistä ulkomaantoimituksiin liittyvistä alueista. Tarkoitus oli tuottaa ohjeistus, jolla päivittäiset tilaukset ja niiden tietosisällöt olisivat oikeat, jotta raportointi, laskutus ja toimitus sujuisivat ongelmitta.

5.3 Oma arvio tuotoksesta ja sen jatko

Ohjeistuksen teko oli pitkä prosessi. Melkein puoli vuotta on vierähtänyt sisältäen työntäyteisiä tunteja ja pitkiä iltoja. Olen kuitenkin ollut onnekas ja pystynyt tekemään opinnäytetyötäni myös työssäni. Kehitysryhmässä mukanaolo on mahdollistanut työn ja opinnäytetyön yhdistämisen. Tämän myötä olen pystynyt hyödyntämään käytäntöä ja teoriaa yhdessä, minkä vuoksi myös ohjeistuksesta on mielestäni muokkaantunut yrityksen tarpeen mukainen ja käytännönläheinen. Olen pystynyt hyödyntämään opiskelua työssäni ja työtäni opiskelussa. Mielestäni kehitysryhmässä mukana olo on mahdollistanut käytännön esimerkkien hyödyntämisen myös opinnäytetyön viitekehyksessä. Olen saanut käytännöstä lisäarvoa opinnäytetyöhöni ja opinnäytetyölläni pystynyt antamaan lisäarvoa yritykselle.

Haastavaa tuotoksen teossa ovat olleet jatkuvat aikataulujen muutokset. Tämä on asettanut haasteita ohjeistuksen suunnittelu- ja valmistusprosessiin pitäen mielessä opinnäytetyön kokonaisuikataulu. Näiden yhdistely ei ole ollut helppoa, ja olenkin opinut, että mikään muu ei ole niin varmaa kuin muutokset aikatauluissa. Aikataulussa

pysyminen ei ole helppoa, ja mielestäni olen selvinnyt työssäni hyvin aikataulumuutoksista huolimatta. Tärkeintä on kuitenkin ollut toimeksiantajan aikataulut ja niihin mukautuminen.

Ohjeistusta tullaan muokkaamaan jatkossa toiminnan muutosten mukaisesti. Tärkeintä kuitenkin on, että kehitysryhmä tuotti valmiin ohjeistuksen nykyiseen toimintaan. Ohjeistus julkistetaan yrityksessä lisänä muiden toiminnallisten ohjeistusten joukkoon. Ohjeistuksen keskeisin käyttäjäryhmä on yrityksen asiakaspalvelu, jossa itsekin toimin. Tulen pitämään koulutuksen asiakaspalvelulle tämän ohjeistuksen pohjalta. Olen innoissani päästessäni hyödyntämään tätä ohjeistusta yrityksen eri sidosryhmien koulutuksissa. Toimeksiantajalta olen saanut hyvää palautetta ohjeistuksestani, ja odotan innolla palautetta myös muilta sidosryhmiltä. Tärkeää on myös se, että olen jo ohjeistusta tehdessä pystynyt neuvomaan ja opastamaan henkilöitä ulkomaantoimituksissa. Se mielestäni kertoo luottamuksesta ja arvostuksesta työtäni kohtaan.

Mikäli tämän perusteella yrityksen ulkomaankaupan asiakkaiden saama palvelu paranee, yrityksen sisäinen toiminta tehostuu sekä virheet ja riskit vähenevät, voin kokea työni tuotoksen olevan onnistunut. Näiden asioiden kautta uskon ohjeistuksella olevan positiivinen vaikutus työntekijöiden työtyytyväisyyteen.

6 Yhteenveto

6.1 Opitut asiat työn prosessin myötä

Opinnäytetyö on pitkä prosessi, joka vaatii sen tekijältä pitkäjänteisyyttä ja päättävyyttä. Kun työtä lähtee tekemään ja suunnittelemaan, kannattaa siihen käyttää aikaa. Omalla kohdalla työn idea ja tarve tuli yllättäen enkä ollut vielä ajatellut työn aloittamista. Kohdalleni osui kuitenkin mainio tilaisuus toimeksiantajayrityksen projektista, ja oli selvää, että tarttuisin tilaisuuteen. Itse aihe ja sen sisältö vaati kuitenkin paljon hiomista ja suunnittelua ennen aloitusta. En osannut kuvitella, miten paljon suunnittelua ja pohtimista työ vaatisi. Impulsiivisena henkilönä ryhdyn nopeasti toimeen, mutta vasta usein matkan varrella mietin asioita, joita kannattaisi tehdä toisella tavalla. Opinäytetyötä tehdessäni huomasin, kuinka oleellista on tehdä alustava suunnitelma, lista-

ta aikataulutavoitteet ja oleelliset asiat. On tärkeää ryhtyä toimeen nopeasti ja reippaasti.

Opinnäytetyö vaati paljon itsenäistä työskentelyä ja vastuunottoa. Vaikka työni oli yrityksen toimeksianto, vastuu tuloksesta ja prosessista oli minulla. Aikataulussa pysyminen oli myös minun omalla vastuullani. Työni tuli edetä siitä huolimatta, että odotin kommentteja ja lisätietoja eri osapuolilta. Jatkuviin muutoksiin aikataulussa oli vain sopeuduttava. Tämä tarkoitti myös käytännössä venymistä ja joustamista vapaa-ajalla. Jos aikataulussa oli viiveitä, niin ne olivat vain kirittävä kiinni. Opin kuitenkin itsestäni, että sain aikaan enemmän, kun varasin työhön pidempiä aikajaksoja. Sain huomattavasti enemmän tehtyä, kun tein työtä yhtäjaksoisesti. Joillekin voi työskentely pätkissä sopia paremmin, mutta itse tarvitsen pidemmän aikajakson päivässä, jotta saisin enemmän aikaan.

Opinnäytetyö oli minulle kuitenkin oppimisprosessi. Opin sen myötä hallitsemaan kokonaista projektia. Projektia, jossa oli tavoitteet, vapaat tavat toimia, tietty aikataulu sekä mahdollisesti suorituspaineita monelta eri taholta. Tärkeintä olisi osata suoriutua monitasoisesta tehtävästä koordinoiden omaa toimintaa ja samalla kehittyä sekä oppia uutta hyödyntäen olemassa olevia tietoja. Opinnäytetyön ohella opin suunnattomasti ulkomaankaupasta ja nimenomaan ulkomaantoimituksista. Opin, miten tärkeää ja kustannustehokasta yritykselle olisi hallita ulkomaankaupan ja -toimitusten tietämys.

6.2 Vinkkejä vastaavan työn tekijälle

Mikäli tekisin opinnäytetyön nyt uudestaan, olisin tämän jälkeen tietysti astetta kokenempi kirjoittaja ja projektin osaaja. Lopputyön tekemistä ja sen prosessia ei pysty kuitenkaan ennalta suunnittelemaan, varsinkaan jos kyseessä on yrityksen toimeksianto. Yrityksen vaikutus lopputyöhön ja sen prosessiin on suuri. On siis etukäteen varauduttava mahdollisiin aikataulumutoksiin sekä pystyttävä venymään niiden mukana. Tekisin heti alussa selkeän aikataulun ja tavoitelistan asiasisällöstä. Listaisin ja jakaisin työn osa-alueet selkeisiin kokonaisuuksiin ja pyrkisin tekemään niille tavoiteaikataulut. Tällä tavalla voi määritellä itselleen sekä työn muille sidosryhmille tiettyjä oletusarvona valmistumisen osalta.

Mahdollisissa pattitilanteissa työn aikana ei kannata yrittää ratkoa kaikkia ongelmia itse. Tässä auttavat toimeksiantajayrityksen edustajat sekä ohjaaja. Ongelmatilanteissa pyydä rohkeasti apujoukkojen sparrausta. Huomasin myös työn aikana, että asioitten läpikäynti kasvotusten on huomattavasti helpompaa kuin esimerkiksi sähköpostitse. Kasvotusten pystyy käsittelemään asioita laajemmin ja jakamaan näkökulmia mielestäni helpommin.

Mielestäni ei ole yhtä oikeaa tapaa tehdä opinnäytetyötä vaan jokaisella on tyyliinsä. Minun tapani oli toimiva tässä työssä, mikä ei kuitenkaan välttämättä tarkoita, että toimin samalla tavalla uudestaan. Voin todeta, että stressi on välttämätöntä ja itse koin ensimmäistä kertaa elämässä todellista stressiä. Tätä ei kannata säikähtää, vaan ajatella kuten isäni sanoi: "aa, älä murehdi sitä stressiä, sehän kertoo vain että olet asian ytimessä." Totesin, että paras tapa päästä pahimmasta stressistä yli, oli tehdä asialle jotain eli ruveta toimeen ja tehdä työtä. Koin, että kannattaa myös puhua toisten opiskelijoiden kanssa, jotka ovat samassa tilanteessa. Keskustelemalla samoista ongelmista muiden kanssa voi yllättäen löytyä myös ratkaisu omaan pattitilanteeseen. Älä siis paini yksin!

6.3 Terveiset työnantajalle ja opettajille

Haluaisin vielä tässä kohtaa kiittää toimeksiantajayritystäni Ateaa. On mahtavaa työskennellä yrityksessä, jossa annetaan työntekijälle mahdollisuus, tuki ja kannustus opiskeluun työn ohessa. Vaikka lopputyöni tarkoitus on molemminpuolinen hyöty, olen kuitenkin saanut mahtavan tuon yritykseltä. Iso kiitos kuuluu myös omalle esimiehelleni ja yrityksen logistiikkapäällikölle, jotka ovat yrityksen puolelta ohjanneet työtäni. He ovat kannustaneet ja auttaneet sekä joustaneet omissa kiireisissä aikatauluissaan ohjatesaan minua oman työaikansa ulkopuolella. Tämä, jos mikään kertoo mielestäni yrityksen loistavasta henkilöstökulttuurista.

Haluan myös kiittää opinnäytetyöni ohjaajaa Raisa Varstaa. Hän on ollut suurena apuna minulle tämän työn ohessa, nimenomaan ohjaajan roolissa. Oli aikoja, jolloin tuntui kuin työssäni ei ollut punaista lankaa tai päämäärä hieman hukassa. Raisalla oli erityinen taito ohjata minua hakemaan ratkaisuja omalla tavallani, kuitenkin antaen samalla konkreettisia neuvoja. Ehkäpä kaikkein ihaninta ja tärkeintä minulle on ollut se kannus-

tus, mitä olen saanut. Muistan menneeni tapaamisiin melko epätoivoisena ja tullessi aina pois hymyissä suin, että kohtahan tämä on jo valmis. Se antoi hurjan motivaation työn tekemiselle, jolla on ollut suuri vaikutus työlle ja minulle itselleni. Tiedän, että myös ohjaajan kohdalla on venytty omien työaikojen ulkopuolelle, koska olen tarvinnut neuvoa tai kommentteja kiireisesti. Haluankin kiittää kaikesta avusta, tuesta ja kannuksesta, jota olen saanut. Kiitos kuuluu myös tekstinohjaaja Tiina Airaksiselle, joka on tehnyt suuren työn tämän työn osalta. Jos tekisin uuden työn, niin en vaihtaisi teitä kahta opettajaa toisiin!

Lähteet

Atea. Atean yritys esite 2011. Atean intranet.

Atea. Tietoa Ateasta. <http://www.atea.fi/tietoaateasta>. Luettu 6.9.2011.

FINPRO. Raatikainen, Kari. 2009. Vientiprosessiopas. Tarjouspyynnöstä tavaran toimitamiseen. [Http://www.finpro.fi/c/document_library/get_file?uuid=e3b889f9-60de-4d8d-a100-c6cf49665b1f&groupId=10304](http://www.finpro.fi/c/document_library/get_file?uuid=e3b889f9-60de-4d8d-a100-c6cf49665b1f&groupId=10304). Luettu 9.9.2001.

FINTRA. Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus. 1997. Ulkomaankaupan erikoistermit. 6. uusittu painos. Gummerus Kirjapaino Oy. Jyväskylä.

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

Hörkkö, H., Koskinen, H., Laitinen, P., Mattsson, M., Ollikainen, J., Reinikainen, A. & Werdermann, R. 2010. Huolinta-alan Käsikirja. Uudistettu painos 2010. Suomen Sped-service Oy.

Karhu, Kari. 2001. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Yritysjulkaisut. Edita Publishing Oy.

Pasanen, Anni. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. 1. painos 2005. Multikustannus Oy. Helsinki.

Pohjola. Incoterms 2000. Kriittiset pisteet kansainvälisissä kuljetuksissa. 2.painos. [Http://www.pohjola.fi/NR/rdonlyres/eyrxikf64z6irrkfj2wdwgalzdb3viiiawf4f3huqoqzstpwoywckfgk5ccr6bk4on5ae5zr43ismezqdcj4a5kl5hh/1010061.pdf](http://www.pohjola.fi/NR/rdonlyres/eyrxikf64z6irrkfj2wdwgalzdb3viiiawf4f3huqoqzstpwoywckfgk5ccr6bk4on5ae5zr43ismezqdcj4a5kl5hh/1010061.pdf). Luettu 8.9.2011.

Selin, Erica. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. WS Bookwell Oy. Juva.

Suomen tullit. EU:n tullit ja veroalueet. http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/tulli_tutuksi/termit_selviksi/tulli_ja_veroalue/index.jsp. Luettu 8.9.2011.

Suomen Tullit. Termit selviksi. [Http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/tulli_tutuksi/termit_selviksi/EU_Eta_Efta_Schengen/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/tulli_tutuksi/termit_selviksi/EU_Eta_Efta_Schengen/index.jsp). Luettu 8.9.2011.

Verohallitus. Arvolisäverotus EU:n tavarakaupassa. [Http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisäverotus/Kansainvalinen_kauppa/Arvonlisäverotus_EUtavarakaupassa\(14381\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisäverotus/Kansainvalinen_kauppa/Arvonlisäverotus_EUtavarakaupassa(14381)). Luettu 8.9.2011.

Verohallitus. Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksesta. [Http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisäverotus/Laskua_koskevat_vaatimukset/Laskua_koskevat_vaatimukset_arvonlisaver\(10160\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisäverotus/Laskua_koskevat_vaatimukset/Laskua_koskevat_vaatimukset_arvonlisaver(10160)). Luettu 8.9.2011.

Verohallitus. Vientikaupan arvonlisäverotus. [Http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisäverotus/Kansainvalinen_kauppa/Vientikaupan_arvonlisäverotus\(14309\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisäverotus/Kansainvalinen_kauppa/Vientikaupan_arvonlisäverotus(14309)). Luettu 8.9.2011.

EU:n tulli- ja/tai veroalueen valtiot ja alueet

EU-maat ja niiden alueet	kuuluu EU:n tullialueeseen	kuuluu EU:n veroalueeseen
Alankomaat (Euroopassa sijaitsevat alueet)	kyllä	kyllä
Belgia	kyllä	kyllä
Bulgaria	kyllä	kyllä
Espanja	kyllä	kyllä
– Kanariansaaret	kyllä	ei
– Ceuta ja Melilla	ei	ei
Irlanti	kyllä	kyllä
Italia	kyllä	kyllä
– Livigno ja Campione d'Italia	ei	ei
– Lugano-järven Italiane kuulumat vesialueet	ei	ei
Itävalta	kyllä	kyllä
Kreikka	kyllä	kyllä
– Agio Óros	kyllä	ei
Kypros	kyllä	kyllä
– Kyproksen pohjoisosa	ei	ei
Latvia	kyllä	kyllä
Liettua	kyllä	kyllä
Luxemburg	kyllä	kyllä
Malta	kyllä	kyllä
Portugali	kyllä	kyllä
Puola	kyllä	kyllä
Ranska	kyllä	kyllä
-- merentakaiset departementit Guadeloupe, Ranskan Guyana, Martinique, Reunion	kyllä	ei

– muut merentakaiset alueet Mayotte ja Saint Pierre-et-Miquelon sekä Uusi Kaledonia, Wallis ja Futunasaaret, Ranskan Polynesia, Ranskan territoriot Australia-asiassa ja Etelämantereella	ei	ei
Romania	kyllä	kyllä
Ruotsi	kyllä	kyllä
Saksa	kyllä	kyllä
– Helgoland ja Büsingen	ei	ei
Slovakia	kyllä	kyllä
Slovenia	kyllä	kyllä
Suomi	kyllä	kyllä
– Ahvenanmaa	kyllä	ei
Tanska	kyllä	kyllä
Tšekki	kyllä	kyllä
Unkari	kyllä	kyllä
Viro	kyllä	kyllä
Ison-Britannian ja Pohjois-Irlannin yhdistynyt kuningaskunta	kyllä	kyllä
– Gibraltar	ei	ei

Lähde: Suomen tullit. EU:n tullit ja veroalue. www.tulli.fi

Kauppalaskun tietosisältö

ULKOKAUPPA (vienti EU:n ulkopuolisiin maihin)

- Myyjän täydellinen nimi, postiosoite, puhelin- ja faksinumero sekä pankkiyhdytydet
- Laskun antamispäivä ja juokseva tunnistenumero
- Myyjän viite
- Ostajan viite, tilauksen numero ja päivämäärä
- Ostajan (ja vastaanottajan, ellei ole sama) täydellinen nimi ja osoite
- Tavarantoimittajan nimi ja postiosoite
- Tavarantoimittajan alkuperämaa
- Määrämaa
- Kuljetusta koskevat tiedot, esim. väline, reitti
- Toimituslauseke (Incoterms 2000)
- Toimituspäivä, palvelujen suorituspäivä tai ennakkomaksun maksupäivä
- Toimitustapa
- Maksuehto ja -tapa
- Tavarantoimittajan merkit, numerot, lukumäärä ja laji
- Tarkka tavarantoimittajanimi
- Tullitariffinimike ko. määräämään noudattaman nimikkeistön mukaan: useimmiten 6-numeroinen HS-nimike. (Huom. ei 8-numeroinen CN-nimike!)
- Tavarantoimittajan määrä ja luonne sekä palvelujen laajuus ja luonne. Määränä voi ilmoittaa kauppatavaran mukaiset yksiköt, brutto- ja nettopaino, ostomaan tullitariffin edellyttämät muut yksiköt
- Tavarantoimittajan hintatiedot sovitussa valuutassa, yksikkö- ja kokonaishinnat tavarantoimittajalajeittain
- Hinnanalennukset ja/tai mahdolliset lisäveloitukset sekä niiden perusteet
- Viejän allekirjoitus, mikäli ostomaan viranomaiset sen vaativat
- Tarvittaessa myyjän ja ostajan käyttämien huolitsijoiden nimet ja osoitteet.

SISÄKAUPPA (vienti EU:maihin)

EU:n jäsenmaiden välisessä kaupankäynnissä edellä mainittuja ohjeita noudatetaan soveltuvin osin.

- Myyjän ja ostajan arvonlisäverotunnistenumerot. Suomalainen alv-tunnistenumero muodostetaan lisäämällä Y-tunnuksen alkuun Suomen kaksikirjaiminen maatunnus FI ja jättämällä tunnuksesta väliviiva pois, esim. FI12345678.

- Myyjän Y-tunnus.
- "VAT 0% (Intra-Community supply)" -merkintä myynnin verottomuudesta
- T2L tai T2LF-merkintä lisätään määrätyissä tapauksissa joko laskuun tai kuljetusasiakirjaan tavaran yhteisöaseman osoittamiseksi. Erillinen T2L tai T2F-asiakirja voidaan myös laatia.

Lähde: Raatikainen, K. 2009.