



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU  
VASA YRKESHÖGSKOLA  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Emilia Kallio

# Viennin kohdemaana Brasilia

Case Wärtsilä Oyj

Liiketalous ja matkailu  
2015

## TIIVISTELMÄ

Tekijä	Emilia Kallio
Opinnäytetyön nimi	Viennin kohdemaana Brasilia
Vuosi	2015
Kieli	suomi
Sivumäärä	67 + 2 liitettä
Ohjaaja	Helena Blomquist

---

Tutkin opinnäytetyössäni vientiä Brasiliaan. Toimeksiantajana toimii Wärtsilä Oyj. Tutkimuksessani selvitän mitkä asiat tuottavat vaikeuksia vietäessä tavaraa Brasiliaan. Tutkimuksen tehtävänä on tuottaa Wärtsilälle käsikirja vietäessä tavaraa Brasiliaan.

Työn teoriaosuudessa käydään läpi Brasiliaa vientimaana, viennin asiakirjoja, kuljetusmuotoja, kansainvälisiä kuljetuslausekkeita sekä maksuehtoja ja maksutapoja.

Empiirinen osuus toteutettiin kvalitatiivisena teemahaastatteluna. Haastattelurunkona toimi teoriaosuudessa läpikäytyt teemat, joiden perusteella haastattelut toteutettiin. Tutkimuksessa haastateltiin viennin asiantuntijoita sekä myynnin päällikköä joka ei varsinaisesti tee vientiin liittyviä tehtäviä mutta jolla sen sijaan on vahva tausta kaupankäynnistä Brasilialaisten kanssa.

Tutkimustulokset osoittavat että eniten haasteita tuottaa Brasilian byrokratia sekä viennin asiakirjat. Brasiliaan viedessä tavaraa tulee olla tarkka asiakirjojen kanssa sillä jos asiakirjat eivät täsmää tavarankanssa jää tavara luultavasti tulliin tarkkojen säädösten takia. Kaupan onnistumisen edellytyksiä ovat paikalliset kontaktit, kärsivällisyys ja tarkkaavaisuus asiakirjoja tehdessä.

## ABSTRACT

Author	Emilia Kallio
Title	Brasil as an export country
Year	2015
Language	Finnish
Pages	67 + 2 Appendices
Name of Supervisor	Helena Blomquist

---

This thesis is written for Wärtsilä Oyj and the topic studied is exports to Brazil. The aim of the research was to examine the problems that might occur when exporting to Brazil. The outcome of the study will be made into a handbook for Wärtsilä that can give advice and guidance for those involved in exports to Brazil.

The theory deals with Brazil as an export country, export documents, mode of transports, Incoterms, terms of payment and methods of payment.

A qualitative theme interview was used in the empirical study. The interview frame was based on the theoretical part and made on the basis of the theory. A specialist of exportation to Brazil was interviewed and also a sales manager who has a strong background in doing business with Brazilians.

The results of the interviews show that the greatest difficulties when exporting to Brazil are related to the Brazilian bureaucracy and the export documents. Problems were also encountered in customs due to inaccurate export documents and the goods might get stuck in the customs because of inaccurate export documents and the difficult bureaucracy. The local contacts, patience and attention when drawing up the export documents are the key to success when exporting to Brazil.

## SISÄLLYS

KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO .....	4
LIITE 2.....	5
1. JOHDANTO.....	6
1.1 Tutkimuksen tausta ja tutkimusongelma .....	7
1.2 Tutkimuksen rakenne .....	7
2. WÄRTSILÄ YHTIÖNÄ.....	8
3. BRASILIA KOHDEMAANA .....	9
3.1 Talous ja elinkeinoelämä .....	9
3.2 Poliittinen ja yhteiskunnallinen tilanne .....	10
3.3 Ulkomaankauppa ja kauppapolitiikka .....	11
3.4 Suomen ja Brasilian kaupalliset suhteet .....	12
3.5 Brasilian ja Suomen eroja kauppakulttuurissa .....	13
3.5.1 Tervehtiminen ja Puhuttelu .....	13
3.5.2 Liiketapaaminen .....	14
4. VIENTI .....	15
4.1 Suomi vientimaana .....	17
4.2 Vientitullaus .....	17
4.3 Vientitullauspäättös/Vientiilmoitukset .....	18
4.4 Vientirajoituksia .....	19
4.5 Tullitariffi .....	21
5. VIENNIN ASIAKIRJAT .....	22
5.1 Proformalasku.....	22
5.2 Pakkausluettelo.....	23
5.3 COO .....	23
6. INCOTERMS.....	24
6.1 EXW .....	25
6.2 FCA .....	25
6.3 CPT .....	26
6.4 CIP .....	26
6.5 DAT .....	27
6.6 DAP .....	27

6.7 DDP .....	28
6.8 Vesikuljetukset .....	28
6.8.1 FAS .....	28
6.8.2 FOB .....	29
6.8.3 CFR .....	29
6.8.4 CIF .....	30
7. KULJETUS .....	31
7.1 Rahtikustannukset.....	32
7.2 Kuljetusreittien suunnittelu .....	32
7.3 Kuljetuspakkauksen merkitys.....	33
7.4 ISPM 15 standardi .....	34
8. KULJETUSMUODOT .....	36
8.1 Maantiekuljetus .....	36
8.2 Meritiekuljetus.....	38
8.3 Lentotiekuljetus .....	40
9. ULKOMAAN MAKSUT.....	43
9.1 Maksumääräys ja sekki.....	43
9.2 Perittävä .....	45
9.3 Remburssi .....	46
10. TUTKIMUKSEN EMPIIRINEN OSUUS.....	49
10.1 Tutkimusmenetelmät .....	49
10.2 Teemahaastattelun suunnittelu ja toteuttaminen .....	50
10.3 Haastattelukysymykset .....	51
10.4 Empirian tulokset .....	51
10.4.1 Työtehtävät ja kokemus Brasiliasta .....	51
10.4.2 Brasilia kohdemaana .....	53
10.4.3 Brasilian tullilainsäädäntö prosessi .....	54
10.4.4 Vientiasiakirjat .....	55
10.4.5 Kuljetukset ja toimituslausekkeet .....	57
10.4.6 Maksuehdot ja Maksutavat .....	57
10.4.7 Tulevaisuuden näkymät ja Kehitysehdotukset.....	58
10.4.8 Tutkimuksen reliabelius ja validius.....	58

11. JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA.....	61
LÄHTEET.....	63
Liite 1	65
Liite 2	66

**KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO**

<b>Kuvio 1</b> ISPM 15 standardi logo	s. 35
<b>Kuvio 2</b> Perittävän kulku	s. 46
<b>Kuvio 3</b> Remburssin kulku	s. 47
<b>Kuvio 4</b> Customs Legislation	s. 54
<b>Kuvio 5</b> Information Needed in Invoice	s. 56

**LIITELUETTELO****LIITE 1.** Haastattelukysymykset**LIITE 2.** Haastattelukysymykset Englanniksi



## 1. JOHDANTO

Brasilia joka on maailman viidenneksi suurin maa, on alkanut houkuttelemaan ulkomaisia kauppakumppaneita entistä enemmän väestön vaurastumisen kautta, infrastruktuurin kehityksen myötä sekä luonnonvarojen houkuttelevuuden takia. Monet suomalaiset yritykset ovat alkaneet hakea liiketoiminnalleen kasvua Brasiliasta. Brasilia on viime vuodet paininut vaikeuksissa, mutta siitä huolimatta sitä on kehuttu talousihmeeksi ja tulevaisuuden kaupankäynnin kultamaaksi. Monet asiantuntijat uskovat Brasilian kasvuun, sillä se on yksi potentiaalisista BRIC-maista, joille on ennustettu olevan maailman suurimmat ja vaikutusvaltaisimmat taloudet 21 vuosisadalla. (Kauppapolitiikka 2014)

”Oli tilanne mikä hyvänsä, Brasilia on maa, jonka markkinoita yksikään ulkomaalainen yritys koosta riippumatta ei voi jättää huomiotta. Maalla on maailman suurimmat kartoittamattomat maatalousalueet, vain kymmenesosa mineraalivaroista kehittämisen piirissä, viime aikojen suurimmat öljy- ja kaasulöydöt maailmassa, paras ei-fossiilisten polttoaineiden käyttöaste energiamatriisissa suurimpien valtioiden osalta sekä 100 miljoonan ihmisen sosioekonomisen väestön muodostamat kulutustavaramarkkinat.” Kirjoittaa Suomen kunniapäällikönsulaatti São Paulo, Brasilia Jan R. E. Jarne Kauppapolitiikka lehdessä 2014 artikkelissa (Kauppapolitiikka 2014)

Houkuttelevuudestaan huolimatta Brasilia on vientimaana hankala byrokratian ja vaikeiden lainsäädäntöjen takia.

Työskennellessäni Wärtsilässä vientiasistenttina olen päässyt tutustumaan vientiprosessiin. Sieltä sainkin aiheen lopputyöhöni kun kuulin kollegoideni puhuvan Brasiliasta vientimaana ja sen hankaluudesta. Kollegani ehdotti minulle tutkittavakseni Brasiliia viennin kohdemaana ja päätin ottaa haasteen vastaan.

## **1.1 Tutkimuksen tausta ja tutkimusongelma**

Opinnäytetyössäni tutkin Brasiliaa viennin kohdemaana. Työssäni toimii toimeksiantajana Wärtsilä. Wärtsilä tai muut yritykset voivat halutessaan käyttää opinnäytetyötäni vientiin liittyvissä projekteissa ja hankkeissa.

Tutkimusongelmana on selvittää, mitä yrityksen tulisi ottaa huomioon ennen vientiprosessia Brasiliaan. Tutkimuksen tavoite on selvittää millainen vientiprosessi Brasiliaan on ja mitä haasteita yritys kohtaa prosessin aikana sekä mitä tulee ottaa huomioon ennen vientiprosessin aloittamista. Opinnäytetyöni tarkoitus on tuottaa informaatiota viennistä Brasiliaan sekä tuottaa Wärtsilälle käsikirja jonka avulla yritys voi saada apua vientiprosessissa Brasiliaan.

## **1.2 Tutkimuksen rakenne**

Työn teoriaosuudessa käsitellään ulkomaankauppaa ja mitä vaiheita yrityksen vientitapahtumaan sisältyy. Tutkimuksessa keskitytään vientiin EU:n ulkopuolelle ja perehdytään Brasiliaan maana. Teoriaosuudessa käydään läpi, mitä vienti tarkoittaa, asiakirjoja, kuljetusmuotoja Brasiliaan, kansainvälisiä toimitusehtoja, maksuehtoja sekä maksutapoja. Tutkimuksen empiirisessä osassa suoritetaan kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus jossa haastatellaan alan asiantuntijoita Wärtsilästä sekä huolitsijayritystä jossa haastateltava toimii ryhmänjohtajana Alankomaissa. Kyseisillä henkilöillä on kaikilla vahva tausta Brasiliaan liittyvistä asioista ja tietävät mitä viennin kannalta tulee ottaa huomioon. He toimivat kaikki eri sektoreilla ja tekevät eri töitä liittyen vientiin. Tarkoitukseni on selvittää millaisia haasteita Brasilia vientimaana tuo tullessaan sekä löytää mahdollisesti kehitysehdotuksia vientiprosessin helpottamiseksi. Tutkimuksen loppuosassa esitetään johtopäätökset, yhteenveto sekä ehdotuksia jatkotutkintoihin. .

## 2. WÄRTSILÄ YHTIÖNÄ

Wärtsilä on suomalainen kansainvälisesti johtava merenkulun ja energiamarkkinoiden voimaratkaisujen toimittaja. Wärtsilä Oy:llä on yli 200 toimipistettä lähes 70 maassa. Liikevaihtoa Wärtsilä Oy vuonna 2013 oli 4,7 miljardia ja henkilöstömäärä oli 18700. Wärtsilä rakentuu kolmesta yksiköstä Ship Power, Power Plants sekä Services jotka keskittyvät omien yksikköidensä tuottoihin, kehittämiseen, toimituksiin, asiakastyöväisyyteen sekä parantamiseen silti yhteistyötä tehden kaikkien yksikköjen kanssa. (Wärtsilä 2014)

Ship Power tukee meriteollisuusasiakkaidensa liiketoimintaa tarjoamalla heille tehokkaita, taloudellisia ja ympäristömyötäisiä integroitua järjestelmiä, ratkaisuja ja tuotteita kuten laivamoottoreita, koneistoja sekä niiden varaosia. Wärtsilä on hallitsevin laivamoottoreita tuottava yritys joka heijastuu omistautuneesta ja kokeneesta henkilöstöstä jossa teknologiatietämys on alansa huippua. Ship Power työllisti maailmanlaajuisesti 3612 henkilöä vuonna 2013. Liikevaihtoa kertyi 1325 miljoonaa euroa. (Wärtsilä 2014)

Power Plants toimittaa vähäpäästöisiä voimaloita jotka hajautetuilla, joustavilla, tehokkailla ja ympäristömyötäisillä energiaratkaisuilla mahdollistavat maailmanlaajuisen siirtymisen kestävämpään ja uudenaikaisempaan energiainfrastruktuuriin. Henkilöstöä vuonna 2013 maailmanlaajuisesti oli 1053 ja liikevaihtoa oli 1459 miljoonaa euroa. (Wärtsilä 2014)

Services tukee asiakasta koko järjestelmän elinkaaren ajan tarjoamalla palveluita ja huoltoa sekä voimala- että merenkulkumarkkinoilla toimiville asiakkaille ja tarjoaa korkelaatuista ja asiantuntevaa palvelua asiakkaille ympäri maailmaa. Wärtsilä huoltaa koneistoja merkistä riippumatta maailman pääsatamissa sekä tekee ennakoivaa huoltoa ja tarjoaa koulutusta. Services tarjoaa huoltoa kaikkialla missä asiakkaat toimivat samalla ajatellen ympäristön parasta. Suurin määrä Wärtsilän henkilöstöstä toimii Services yksikön alla ja 2013 henkilöstöä oli noin 10 785 ympäri maailmaa. Liikevaihto oli 1824 miljoonaa euroa. (Wärtsilä 2014)

### 3. BRASILIA KOHDEMAANA

Brasilia viralliselta nimeltään *República Federativa do Brasil* on pinta-alaltaan Etelä-amerikan suurin valtio. Brasilia on maailman viidenneksi suurin valtio sekä pinta-alaltaan että asiakasluvultaan. Brasiliassa asui vuonna 2010 noin 201,1 miljoonaa ihmistä. (Finpro Brazilian maaraportti 2010)

Maa on yksi maailman *BRIC*-maista jotka koostuvat Brasiliasta, Venäjästä, Intiasta sekä Kiinasta. *BRIC*-maat kattavat pinta-alaltaan yli neljäsosan maapallosta ja maissa asuu yhteensä noin 40% maapallon väestöstä eli noin 2,8 biljoonaa ihmistä. *BRIC*-maat on koottu siksi koska kaikilla neljällä on ekonomisesti suurimmat mahdollisuudet olla maailman suurimmat ja vaikutusvaltaisimmat taloudet 21 vuosisadalla. Silti suuri osa Brazilian väestöstä jotka asuvat maaseudulla elävät köyhyydessä. (Finpro Brazilian maaraportti 2010)

#### 3.1 Talous ja elinkeinoelämä

Brasilian talous on tunnettu suurista heilahteluista menneinä vuosikymmeninä, mutta tänä päivänä talous on vakiintunut. Valuuttana käytetään *BRL eli Brazilian realia* ja viime vuosina valuutta on vahvistunut. Ulkomaiset sijoitukset kasvoivat nopeasti 1990 luvun loppuvaiheessa huomattavasti Brasilian potentialisuuden. Brazilian sijoittajien kärjessä ovat Yhdysvallat ja Alankomaat. Eniten houkuttelevia sijoituskohteita ovat terästeollisuus, auto- ja koneteollisuus, finanssipalvelut, kemianteollisuus sekä öljy- ja kaasuteollisuus. Vaikka sijoitukset ovat nousseet on liiketoiminnan harjoittamista vaikeata harjoittaa yleisen byrokratian, lupien saannin hitausten, työnlaisäädännön jäykkyyden sekä monimutkaisten verotussäädösten takia. (Ulkoasiainministeriö 2014)

Vientituotteista tärkeimmät ovat suuret rautamalmin- ja mangaaniesiintymät jotka ovat Brazilian raaka-aineista mittavimmat. Rautamalmin- ja mangaanin lisäksi Brasiliasta löytyy nikkeliä, tinaa, kromiittia, bauksiittia, berylliumia, kuparia, lyijyä, volframia, sinkkiä, kultaa sekä muita hyötykäyttöön tarkoitettuja mineraaleja. Brasilia tuottaa 95% maailman niobista joka on siirtymämetalli jota

käytetään erikoisteräksenä tuulivoimaloihin, laivojen rakentamiseen, junaraiteisiin sekä muuhun rakentamiseen saadakseen siitä kestävämmän. (Ulkoasiainministeriö 2014)

Tärkeimpiin teollisuuden aloihin lukeutuvat petrokemia eli öljynjalostus, mottooriajoneuvot ja niiden osat, teräs, tekstiilit, sementti, puutavara, rautamalmi, tina, koneet ja laitteet. Päävientituotteisiin lukeutuvat ajoneuvot ja niiden osat, metallurgian tuotteet, soijapavut, viljat, ruokaöljy, kemikaalit ja kengät.

Päätuontituotteet ovat koneet, elektroniset laitteet, kemikaalit, öljy ja ajoneuvot. (Ulkoasiainministeriö 2014)

### **3.2 Poliittinen ja yhteiskunnallinen tilanne**

Brasilia on liittotasavalta joka jakautuu 26 osavaltioon jossa presidentti on samanaikaisesti sekä valtion- että hallituksen päämies. Presidentti valitaan suoralla kansanvaalilla ja hänen tehtäviin kuuluu nimetä hallitus, korkeimman oikeuden tuomarit, keskuspankin pääjohtaja sekä toimia samalla maan asevoimien ylipäällikkönä. Osavaltioilla on omat lainsäädäntöelimensä, tuomioistuinlaitoksensa sekä itsenäinen verotusoikeus. Brasilian sisäpolitiikka on hyvin hajanainen sillä kongressiedustajilla on tapana hypätä puolueesta toiseen. Jotta vaihtoja voitaisi rajoittaa voi kongressiedustaja menettää mandaattinsa jos tämä vaihtelee usein puolueita. Brasilian kansalaisille äänestäminen on pakollista kaikille 18-70 vuotiaille. Mikäli jättää äänestämättä ilman laillista syytä seuraa siitä viranomaissanktio, kuten passin saamisen vaikeutuminen. (Ulkoasiainministeriö 2014)

Brasiliassa on viime vuosikymmenet ollut haasteellista taantumien sekä yli tavoitteen kivunneen inflaation takia. Viime vuoden kesäkuussa Brasilia valitsi uuden presidentin ja siinä samalla osavaltioiden kuvernöörit, edustajat valtion- ja osavaltioiden lainsäädäntöelimiin. Edelliseen hallintoon ei ole oltu tyytyväisiä sillä viimeisten neljän vuoden aikana taloudelliset saavutukset eivät olleet vakuuttaneet kansalaisia. Talouskasvu on ollut keskimäärin alle kaksi prosenttia ja inflaatioaste on pysynyt noin kuuden prosentin tienoilla. Julkista velkaa on kertynyt noin 66

prosenttiin maan bruttokansantuotteesta. Brasilialla on erittäin korkea veroaste ja sitä joudutaan korottamaan mikäli palkat ja palveluiden hinnat jatkavat nousemista. Mikäli näin tapahtuu, voi Brasilian peruskorko nousta maailman korkeimmaksi. (Kauppapolitiikka 2014)

Vaikka vanhaan hallitukseen ei oltu tyytyväisiä uudelleenalittiin jo istuva presidentti *Dilma Rousseff* saaden täpärästi 52 prosenttia kansalaisten äänistä. Rousseff lupasi kansalaisille suuria muutoksia uuden presidenttikauden myötä. (Taloussanomat 2014)

Uudella hallituksella on iso vastuu ja tehtävä sillä heidän täytyy ratkaista ongelmat lisäämällä investointia sekä tuottavuuden määrää. Investointiaste vuonna 2013 oli alhaisin 22:een muuhun nousevaan talouteen verrattuna ja oli niin alhainen kun 18,3 prosenttia. Jotta investointiongelma saataisiin ratkaistua ja jotta sijoittajat saisi luottamuksensa takaisin tulisi verotusjärjestelmä yksinkertaistaa, infrastruktuuriin liittyvien toimilupien yksityistäminen nopeuttaa, alentaa inflaatio- ja korkotasoa sekä eliminoida haitalliset vaikutukset epävakasta valuutasta johtuen. Uusi hallitus täytynee myös huomioida köyhät alle 700 euroa kuukaudessa tienaavat perheet sekä keskiluokkaiset perheet, jotka vaativat yhä useammin parempaa koulutusta, terveydenhuoltopalveluja sekä hyvää julkista liikennettä. Vaikka maalla on poliittisesti vaikeaa, on Brasilian markkinat silti todella hyvässä kasvussa sillä Brasilialla on maailman suurimmat maatalousalueet, suuret mineraalivarat, viime aikojen suurimmat öljy- ja kaasulöydöt maailmassa, sekä 100 miljoonan ihmisen muodostamat kulutustavaramarkkinat. (Kauppapolitiikka 2014)

### **3.3 Ulkomaankauppa ja kauppapolitiikka**

Ulkomaankauppa Brasiliassa on kasvanut huimaan tahtiin viime vuosina. 1991 kehitettiin uusi vapaakauppa organisaatio nimeltään *Mercosur*, joka on kauppavyöhyke Brasilian, Argentiinan, Paraguayn ja Uruguayn välillä. Mercosuriin liittyivät vuonna 2005 Bolivia ja 2006 Venezuela. Yhteistyökumppaneina toimivat Chile, Kolumbia, Ecuador sekä Peru. Mercosurin

ideana on pyritä edistämään vapaakauppaa maiden välillä, sopimuksen myötä viennistä ja tuonnista tulisi helpompaa. (Suomen Suurlähetystö 2014)

Brasilian tärkeimmät kauppakumppanit ovat Yhdysvallat, Argentiina, Kiina, Saksa sekä Alankomaat. Vuonna 2011 Brasilian vienti nousi ennätysmäiseen 250,8 miljardiin dollariin. Tuonti rikkoutui myös ennätyselliseen 219,6 miljardiin dollariin vuonna 2011. Brasilian vienti jakautui vuonna 2011 primäärituotteisiin 47,8%, teollisuustuotteisiin 36,1%, puolivalmisteisiin 14,1% ja muihin tuotteisiin 2,1%. Tuontituotteet jakautuivat vuonna 2009 primääri ja puolivalmisteisiin 46,8%, pääomahyödykkeisiin 23,3%, kulutustavarihin 16,9% sekä raakaöljyyn ja polttoaineeseen 13,1%. (Suomen Suurlähetystö 2014)

### **3.4 Suomen ja Brasilian kaupalliset suhteet**

Brasilia on Suomen suurin Latinalaisamerikkalainen kauppakumppani jonka kaupan arvo koko Suomen kaupasta on runsas prosentti. Vuonna 2012 viennin osuus kauppasummasta oli 146 miljoonaa euroa, ja tuonti oli 16 miljoonaa euroa. Suomen vientituotteet Brasiliaan ovat voimalat, telekommunikaatiolaitteet, paperi, kartonki, erilaiset koneet ja laitteet. Suomen tuontituotteet Brasiliasta on sellua, malmeja, metalliromua, etanolia, kahvia, elintarvikkeita ja lentokoneita. (Ulkoasiasministeriö 2014)

Suomalaiset ovat alkaneet nähdä Brasiliassa potentiaalia maan uudistaessa satamiaan, lastinkäsittely on parantunut sekä laitehankinnoissa on päästy suuriin summiin. Suuret Suomalaiset yritykset ovat suunnanneet katseensa Brasilian markkinoille. (Ulkoasiasministeriö 2014)

FinPron Brazilian maaraportissa käsitellään Suomalaisia yhtiöitä vuodelta 2008 jotka ovat siirtäneet toimialansa Brasiliaan, suomalaisyritysten tärkeimmät toimialat ja yritykset Brasiliassa olivat vuonna 2010:

- Metsäteollisuusklusteri (Ahlström, Stora Enso, Metso Power, Metso Paperi, Ponsse, Pöyry, Savcor Forest, Savcor Process)
- Kaivostoiminta (Larox Group, Metso Minerals, Outotec, Tamfelt), energia (Wärtsilä, Metso Power, Pöyry, Metso Automation)
- Telekommunikaatio (Elcotec, Metso Automation, Nokia, Nokia Siemens, PKC Group, Salcomp, Tecnotree)
- Muita merkittäviä suomalaisyrityksiä Brasiliassa ovat mm. Dynea, Eltete TPM, Huhtamäki, Kemira, Nordea, Cargotec, Planmeca Group, Glaston Group, CPS Color ja Outokumpu  
(Finpro Brazilian Maaraportti 2010)

### **3.5 Brazilian ja Suomen eroja kauppakulttuurissa**

Kahden maan välisessä kaupankäynnissä täytyy muistaa maiden erilaiset kulttuurit, joita täytyy arvostaa jotta luottamussuhde kehittyisi sekä uusi liikesuhde syntyisi. Ennen kuin aikoo ruveta asioimaan toisen maan kanssa kannattaa tutkia toisen maan kulttuuria sekä mikä on soveliaista kaupankäynnissä ja liiketapaamisissa ja mikä taas ei. Mikäli ei kunnioita toisen maan kulttuuria tai kauppakumppanit eivät luota toisiinsa kauppaa ei välttämättä synny. (Business Sweden 2013)

#### **3.5.1 Tervehtiminen ja Puhuttelu**

Suomalaiset sekä Brasilialaiset tervehtivät toisiansa kättelemällä joka on molempien kulttuureiden tapaista käyttäytymistä. Brasilialaisten tapoihin kuuluu alussa puhutella toisiansa titteleiden sekä sukunimien välityksellä mutta luottamuksen kasvaessa käytetään pelkästään etunimeä. Suomalaiset sen sijaan eivät käytä titteleitä joten sukunimi on hyvä tapa puhutella suomalaista, sinuttelu



on kunnioituksen puutetta. Ulkomaalaisen tavatessa suomalaisen, kannattaa ulkomaalaisen antaa käyntikortti sekä esitellä itsensä. (Business Sweden 2013)

### **3.5.2 Liiketapaaminen**

Liiketapaamisissa Brasilian ja Suomen pukukoodit ovat samanlaiset eli miesten odotetaan pukeutuvan pukuun ja naisten tyylikkäästi. Suomalaiset naiset pukeutuvat useimmiten pukuun tai housupukuun. (Business Sweden 2013)

Suomalaiseen kulttuuriin kuuluu että liiketapaamiseen saavutaan 5-10 minuuttia ennen tapaamisen alkamista ja aikatauluista pidetään kiinni. Liiketapaamisessa ryhdytään puhumaan kaupasta miltei heti ja small-talkit jätetään tapaamisen loppuksi. Suomalaiset odottavat kauppakumppaniltaan esittelyssä Power Point tai muun kaltaista kuvaesitelmää sekä esitteitä ja odottavat kaupankäynnin kulkevan englanninkielellä. Suomalaiset ovat tunnettuja siitä että suulliset sopimukset pitävät. Sopimuksen päättää pomo ja päätökset tehdään nopeasti, kun sopimus on tehty kätellään hyvästä kaupasta. (Business Sweden 2013)

Brasilialaisten kanssa ei kannata sopia tapaamista liian aikasin, korkeintaan kaksi viikkoa ennen tapaamista. Hyväksyminen tapaamiselle on tärkeää jotta tiedetään että tapaaminen tulee tapahtumaan. Samoin kuten suomalaiset, haluavat brasilialaiset päästä sopimukseen heti ja ovat useimmiten valmistautuneita hyvin jotta tapaaminen sujuisi ongelmitta. Tapaaminen ei välttämättä ala sovittuun aikaan mutta on soveliasta ilmoittaa jos tulee myöhässä. Tapaamisessa osapuolet istuvat vastapäätä pöydän kummallakin puolella. Liiketapaamiset suoritetaan portugalin kielellä mutta mikäli osapuoli ei osaa portugalia suoritetaan liiketapaaminen englanninkielellä. Suullinen sopimus ei välttämättä pidä ja jotta sopimus saataisi aikaan tulee se olla vahvistettuna kirjallisesti ja asianajajien tarkastelema jotta säästyttäisi Brasilian lainsäädännön aiheuttamilta ongelmilta. (Business Sweden 2013)

#### 4.VIENTI

*Vienti* on kokonaisketju myyjältä asiakkaalle eli miten lähtöpaikasta kuljetetaan tavara määräpaikkaan saakka. Vuosien saatossa kehittynyt logistiikka on edellyttänyt sen että tavaroita voidaan nykyään helposti viedä ostopaikasta maailman toisella puolella olevaan myyntipaikkaan. Logistiikan kehittyessä kauppakumppanit ovat päässeet sekä ajallisesti että paikallisesti lähemmäs toisiaan sijainnista huolimatta. Nykyään ei ole epätavallista että tavaroiden valmistuspaikka, maa tai maanosa voi olla eri tuotteen valmistuksessa, kokoamisessa ja myynnissä, riippuen myyntimarkkinoiden sijainnista, raaka-aineiden ja komponenttien saatavuudesta ja maan teollisen toiminnan kehittyneisyydestä sekä työvoimasta. Vientiketjua helpottaa myös sähköinen palvelu joka on kehittynyt vuosien varrella huomattavasti. Nykyään kaikki tehdään sähköisesti mikä auttaa ostajaa ja myyjää sopimaan miten ja koska tavara toimitetaan perille. (Kauppakamari 2014, Logistiikka kansainvälisen kaupan edistäjänä )

Kun tavaraa aletaan viedä paikasta toiseen tarvitaan sopimus jotta myyjän ja ostajan välinen kauppa olisi selkeää ja jotta ongelmilta säästyttäisi. Tätä varten on olemassa *Kansainväliset toimituslausekkeet* joita käytetään tavarann viennissä. Lausekkeet auttavat selvittämään osapuolten välisiä velvollisuuksia kuten kustannusten jakoa, vakuutusten järjestämistä sekä riskin siirtymistä osapuolten välillä. Nämä kansainväliset toimituslausekkeet tunnetaan nimellä *Incoterms 2010*. (Kauppakamari 2014, Logistiikka kansainvälisen kaupan edistäjänä )

Vientiä varten tarvitaan asiakirjat joiden avulla voidaan esimerkiksi tehdä vientiselvitys jotta tavara pääsee tullin läpi Euroopan Unionin ulkopuolella oleviin määräpaikkoihin. (Kauppakamari 2014, Kansainvälinen toimintaympäristö)

Jotta tavaraa voitaisiin siirtää lähtöpaikasta määräpaikkaan tarvitaan kuljetus. Kuljetusmuotoja on monenlaisia ja hinnat niissä vaihtelevat tavarann painon, pituuden, korkeuden, kiireellisyyden, vaarallisten aineiden ja määräämaan perusteella. (Kauppakamari 2014, Kuljetusten suunnittelu)

Sähköisesti sovitaan nykyään huolinta ja kuljetusyritysten kanssa koska ja kuinka tavara toimitetaan, tullille voidaan ilmoittaa etukäteen tavaran saapumisesta, asiakirjoja voidaan lähettää sähköisesti mikä vähentää paperityötä sekä pelkoa asiakirjojen hukumisesta ja monia muita seikkoja jotka helpottavat asiakaspalvelua. (Kauppakamari 2014, Logistiikka kansainvälisen kaupan edistäjänä )

Kansainvälisen logistiikan avulla yritykset ovat pystyneet pienentämään varastojaan mikä on auttanut vähentämään kuluja. Toimiva logistiikka kansainvälisessä kaupassa edellyttää toimitusaikojen lyhenemistä, edullisempaa toimitusta sekä parempaa palvelua asiakkaalle. Asiakas saa haluamansa laadukkaan tuotteen haluamallansa kuljetuksella, oikean kokoisena eränä, edulliseen hintaan, lyhyellä toimitusajalla ja ennenkaikkea vaivattomasti. (Kauppakamari 2014, Logistiikka kansainvälisen kaupan edistäjänä )

Logistinen laatu on taata peruspalvelua asiakkaalle joka edellyttää sovittuja toimitusaikoja, toimitusvarmuutta, toimitustäsmällisyyttä ja kuljetusvauriottomuutta. Säilyttämällä asiakkaan luottamuksen palaa asiakas useimmiten ostamaan lisää tuotteita samalta myyjältä, jos myyjä on kyennyt rakentamaan luotettavan suhteen asiakkaaseen kutsutaan sitä todelliseksi kilpailuvaltiksi. (Kauppakamari 2014, Logistiikka kansainvälisen kaupan edistäjänä )

Kansainvälinen kaupankäynti aiheuttaa myös ongelmia viennin suhteen esimerkiksi jakelureiteissä, kuljetusmuodoissa, terminaali- tai varastopaikoissa, tullilainsäädännöissä, tullitariffikoodeissa, valuuttamuutoksissa, hinnanvalvonnassa, pakkausstandardeissa, eri valtioiden lainsäädännöissä ja poliittiset esteet sekä kulttuurierot voivat myös aiheuttaa vaikeuksia. (Kauppakamari 2014, Kuljetusten suunnittelu)

#### 4.1 Suomi vientimaana

Suomen sijainti hankaloittaa joissakin määrin vientiä, ja pelkät kuljetuskustannukset nostavat hintaa 10-15 %, siksi Suomen täytyy keskittyä koko ajan kilpailukyvyn parantamiseen ja ylläpitää hyviä suhteita yhteistyökumppaneihin kuten tavarantoimittajiin, kuljetuspalveluihin, varastopalveluihin ja kehittää heidän kanssaan yhteistyötä jotta saadaan tehokkaat sekä sujuvat kuljetus- ja jakelujärjestelmät. (Kauppakamari. 2014, 1. Logistiikka kansainvälisen kaupan edistäjänä)

#### 4.2 Vientitullaus

*Vientitullauksella* tarkoitetaan toimenpiteitä ja menettelyjä jotka suoritetaan Euroopan Unionin ulkopuolelle vietäville tavaroille. Vientimenettely tavaralle tulee tehdä ennenkuin tavara lastataan tai viimeistään kun tavara fyysisesti poistuu Euroopan Unionista. Tullauksen avulla kerätään kolmansien maiden eli Euroopan Unionin ulkopuolisen maiden kaupan vienti- ja tuontitilastot, annetaan mahdollisuus viennin tukien saamiseen, valvotaan kauppaa sekä kuljetusta, määritellään tuonti- ja vientiverot, vähennetään tuonti- ja vientimenettelyjen yhteydessä tehtäviä petoksia sekä yritetään estää salakuljetusta. Tullaus voi olla vaativa sekä monimutkainen prosessi useiden lainsäädäntöjen vuoksi. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Tullaus)

Vientimenettelyä tehdessä tulee tavaralla olla lastausvalmiina ilmoitetussa lastauspisteessä tai on suoritettava ennakkoon tehtävä vientimenettely johon tarvitaan täydelliset asiakirjat ja tarkka tieto milloin tavara on lastauspisteellä valmiina tarkistettavaksi. Mikäli tavara viedään rautatieyhtiön, postin, lento, tai meriliikenneyhtiön avustuksella tulee poistumistullitoimipaikka olla se paikka jossa tavarat otetaan ensi kertaa haltuun ja josta ne jatkavat matkaansa. Mikäli poistuminen tapahtuu maanteitse tulee kuljetuksen sujua yhdellä kuljetusasiakirjalla ja poistumispaikkana tulee olla Helsinki. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Tullaus)

### 4.3 Vientitullauspäättös/Vientiilmoitukset

Vientitullauspäättös tehdään sähköisesti Tullin tietojärjestelmistä edellyttäen että tavara poistuu Euroopan Unionista poistumistullitoimipaikasta. Tavaralle tehty TIR-carnet sopimus edellyttää kauttakulkumaan tulliviranomaisten maksimaaliset turvatakuut ja tavara voi täten ohittaa tullimuodollisuudet kun asiakirja on avattu ja tavara todettu ylittäneen Euroopan Unionin ulkorajan. Vientitullauspäättökseen voi myös saada jos maiden välillä on tehty sopimus jonka tulli on hyväksynyt kuten T2 tai T2F tullipassitusluvut jotka koskevat Euroopan Unionin ulkopuolisia *EFTA* maita kuten Norjaa, Islantia, Sveitsiä ja Liechtensteinia, ja tavara on täten päätetty vastaanottomaassa. On mahdollista etteivät vientiasiakirjat palaa alkuperäiselle viejälle sillä säännöksen mukaan se annetaan esittäneelle eikä tulli voi täten postittaa vientiasiakirjaa viejälle, siksi yrityksen täytyy olla valmiita todistamaan arvonlisäverottajalle asianmukainen vienti Euroopan Unionin ulkopuoliseen maahan rahtikirjalla, lähtöilmoituksella, kuljetusliikkeen laskulla ja maksulla. (Suomen huolintaliikkeiden liitto ry. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Vientitullaus 186-206)

Euroopan Unionin lain mukaan vientimenettely on voimassa 90 päivän ajan sen aloittamisesta. Mikäli tavara ei ole poistunut 90 päivän kuluessa tulee vientiselvitys mitätöidä vientimenettely asettajavaltion toimesta. Mikäli vientimenettelyn asettamisesta on kulunut yli 90 päivää ilman että sähköistä poistumisvahvistusta ole tehty pyytää Suomen tulli automaattisesti lisäselvitystä. Selvityksen saatua voidaan päätöstä jatkaa 150 päivään ja pidennys merkitään tullilaitoksen vientijärjestelmään. Vientimenettelystä seuraa viejälle itsearkistoinnitvelvoite joka edellyttää huolellisen ja helposti löydettävän arkistoinnin vientiasiakirjoista. Mikäli viejällä ei ole Y-tunnusta eli viranomaisten myöntämää yritys- ja yhteisötunnusta, tulee kaikki kyseiseen vientitullaukseen liittyvät asiakirjat toimittaa sähköiseen tullauskeskukseen. Sähköisestä vientimenettelystä huolimatta tulee Asiakirjat joissa on alkuperäinen allekirjoitus, leima tai muu vastaava säilyttää alkuperäisenä paperimuotoisena dokumenttina. Vientiarkistoa tulee säilyttää kuusi vuotta eteenpäin kalenterivuoden päättymisestä siitä vuodesta lähtien kun tavarasta on

tehty vientimenettely. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Vientiullaus)

Jos henkilö fyysisesti menee tullin läpi tavarankanssa tulee hänen valita tullikaista jossa tavara tullataan tai jätetään tullaamatta riippuen siitä mikä se on tai mitä se sisältää. Punainen kaista tarkoittaa kaistaa jossa mukana on tulliselvitettävää tai ilmoitusvelvollisuuden alaista tavaraa. Punainen kaista kannattaa myös valita mikäli ei ole varma määräyksistä. Vihreän kaistan valitessa henkilöllä ei ole tulliselvitettäviä tavaroita. Jos henkilö saapuu toiseen EU maahan tulee tämän valita sininen kaista. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Vientitullaus)

#### **4.4 Vientirajoituksia**

Brasilian tulli on tunnettu siitä että se on hankala ja voi joissakin määrin pysäyttää vientiprosessin kokonaan, tulli on suurempi sekä huomattavasti hankalempi. Jotta Brasiliaan saisi viedä tavaraa tulee yrityksen kuulua *Secretaria de Comércio Exterior* - SECEX rekisteriin joka on talousministeriön ulkomaankauppaosaston ylläpitämä. Kaikki maahantuodut tavarat rekisteröidään sähköisen on-line-järjestelmän Sistema Integrado do Comércio Exterior – SISCOMEX avulla. (Laivauskäsikirja 2015)

Brasiliaan ei saa viedä maassa valmistettua tupakkaa jotka on tarkoitettu myyntiin ainoastaan ulkomailla, eikä tupakkaa jota ei kaupallisteta lähtömaassa. Leikkiaseet tai aseiden kopiot ovat myös kiellettyjen tavaroiden listalla, paitsi Brasilian sääntöjen mukaisesti luvattuun kokoelmaan. Villieläimet sekä vesieläimet joille ei ole annettu lupaa, väärennetyt tai piraattituotteet ja geenimuunnellut tuotteet, ympäristö- tai tuholaismyrkyt ja huumeet ovat myös kiellettyjen listalla. Mikäli yllämainittuja tuotteita yritetään tuoda Brasiliaan takavarikoi tulli tavarat ja niiden tuoja saattaa joutua vastaamaan teoistaan siviili- ja rikosoikeudessa. (Suomen Suurlähetystö Brasilia 2014)

Erityisvientilupa tarvitaan määrätyille tavaroille kuten aseille, ammuksille, radioaktiivisille aineille, elintarvikkeille, lääkkeille ja torjunta-aineille. Erityismääräyksiin kuuluvien tuotteiden kuten elintarvikkeiden, tekstiilitavaroiden, savukkeiden, alkoholijuomien, farmaseuttisten valmisteiden ja torjunta-aineiden merkitseminen on tärkeää. (Laivauskäsikirja 2015)

Viedessä eläviä eläimiä, kasveja tai niiden osia, eläintuotteita ja eräitä elintarvikkeita vaaditaan vientimaan viranomaisen antama terveystodistus. Koneita ja laitteita varten tarvitaan Kansainvälisen *työjärjestön ILO:n (International Labour Organisation)* todistus siitä että koneet ja laitteet ovat varustettu oikeinmukaisin suojalaittein. ILO on yhdistyneiden kansakuntien alainen järjestö joka hoitaa työvoimaan sekä työntekoon kuuluvia asioita. Tosin Euroopan yhteisössä valmistettu kone joka vastaa tuoteturvallisuutta sekä muita vaatimuksia, on ILO todistus mahdollista korvata viejän itse tekemällä EC Declaration of Conformity todistuksella, joka osoittaa että valmistaja vakuuttaa tehneen vaaditut tarkistukset jotta kone täyttää Euroopan Unionin direktiivien vaatimukset. Jos EC Declaration of Conformity todistusta käytetään tulee sen olla neuvoteltu ostajan kanssa. Tuotteisiin on myös ilmoitettava portugalin kielellä määrätyt tiedot. (Laivauskäsikirja 2015)

Viejän tulee jo ennen vientiä selvittää että omat tuotteet ovat voimassa olevien standardien, teknisten määräysten sekä muiden erityislainsäädännön mukaiset. Mikäli tuotteella joka on tarkoitettu jälleenmyytäväksi on jo Brasilialainen vastine Brasilian markkinoilla tulee tuote merkitä Existe Produto Brasileiro Similar.

Brasilian tulli edellyttää sen että tavaraan on merkitty tarkasti sekä selvästi kaikki tarvittavat tiedot kuten tavaran laatu, määrä, koostumus, hinta, vakuutus, varastointiaika, alkuperämaa sekä riskit koskien käyttäjän terveyttä ja turvallisuutta varten. Tekstin tulee olla käännettynä Portugalin kielellä ja tavaroiden täytyy olla merkitty metri yksikössä.

Tavarat joissa on harhaanjohtavia merkintöjä ja alkuperä ei ole tiedossa ovat tuontikielossa, ellei niihin merkitä alkuperämaata. Sellaisiin Brasilian markkinoilla jälleenmyyntiin tarkoitettuihin tuontitavaroihin, joilla on olemassa Brasiliassa valmistettu vastine similar nacional, on merkittävä selvästi Existe produto brasileiro similar mikä tarkoittaa että Brasiliassa on vastaavanlainen tuote. (Laivauskäsikirja 2015)

#### **4.5 Tullitariffi**

Tullitariffi auttaa selvittämään tilastoinnin sekä verotuksen ulkomaankaupan tavaroissa ja on todennäköisesti tärkein apuväline liittyen vientiin. Tullitariffi koostuu kahdeksannumeroisista *CN-nimikkeistä* eli *Combined Nomenclature* suomeksi Yhdistetty nimikkeistö, joita käytetään Euroopan Yhteisön vienti-ilmoituksissa ja sisäkaupan tilastoilmoituksissa. Kahdeksannumeroista numerosarjaa kutsutaan Tullitariffikoodiksi. Tullitariffikoodi on uniikki eikä sille periaatteessa voi löytyä toista samaa ja tariffin sääntöjen mukaista nimikettä. Samoja tullitariffikoodeja käytetään niin viennissä kuin tuonnissa. Muutoksia nimikkeisiin tulee vuosittain uusien tavaroiden sekä muiden muutoksien myötä. Oikeaa tullitariffikoodia etsiessä täytyy ajatella tulliloogisesti eli osiin purettu kokonainen auto kulkee tullinimikkeellä auto eikä auton varaosa. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Tullitariffi)



## 5. VIENNIN ASIAKIRJAT

Viennin kauppalaskua tehdessä täytyy ottaa huomioon eri maiden tulliviranomaisten tarvitsemat tiedot verotusarvon määrittelemistä ja tilastointia varten. Ulkomaankaupan kauppalaskussa täytyy näkyä myyjän täydellinen nimi, postiosoite, puhelin ja faksinumero sekä pankkiyhteydet, laskun antamispäivä ja juokseva tunniste, myyjän viite, y-tunnus, ostajan viite, tilauksen numero ja päivämäärä, ostajan ja vastaanottajan, ellei ole sama täydellinen nimi ja osoite, tavaran vastaanottajan nimi ja postiosoite, tavaran alkuperämaa, määrämaa, kuljetusta koskevat tiedot kuten reitti ja väline, toimituslauseke esimerkiksi *CIF Rio de Janeiro Incoterms 2010*, tavaroiden toimituspäivä, palvelujen suorituspäivä tai ennakkomaksun maksupäivä, toimitustapa, maksuehto ja -tapa, tavarakollien merkit, numerot, lukumäärä ja laji, tarkka tavaramääritelmä, tullitariffinimike, tavaran määrä ja luonne sekä palvelujen laajuus ja luonne esimerkiksi brutto- ja nettopaino, tavaran hintatiedot sovitussa valuutassa yksikkö ja kokonaishinta tavaralajeittain, merkintä myynnin verottomuudesta Alv 0 % veroton myynti Yhteisön ulkopuolelle, hinnanalennukset ja/tai mahdolliset lisäveloitukset ja niiden perusteet, viejän allekirjoitus mikäli ostamaan viranomaiset sen vaativat, tarvittaessa myyjän ja ostajan käyttämien huolitsijoiden nimet ja osoitteet. Kuljetuksen yhteydessä tehdyt kuljetusasiakirjat eli ilmakuljetuksissa AWB, Maantiekuljetuksissa CMR ja Merikuljetuksissa B/L (Bill of Lading) on asiakirjoja jotka tulee olla mukana kuljetuksen aikana. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Viennin asiakirjat)

### 5.1 Proformalasku

*Proformalaskua* käytetään ei-kaupallisessa viennissä kuten työkalujen, väliaikaisesti vietävien näyttelytavaroiden, kauppa-arvottomien tavarannäytteiden sekä jalostettajaksi vietävien tavaroiden viennissä. Sitä käytetään myös osa- ja jälkitoimituksissa, kun niiden veloitus on tapahtunut jo päätoimituksen yhteydessä. Tavaroiden ostaja voi tarvita proformalaskua myös hankkiessaan maahantuotaville

tuotteille tuontilupaa tai –lissenssiä sekä remburssin avaamista.(Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Viennin asiakirjat)

## **5.2 Pakkausluettelo**

Pakkausluetteloä tarvitaan erittelemään lähetykseen sisällyvistä tuotteista joko kauppalaskuun sisällytettynä tai erikseen laadittuna lomakkeena, johon voidaan erikseen vaatia allekirjoitusta. Useimmiten erikseen laadittu pakkausluettelo nopeuttaa tullausta määrämaassa. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Viennin asiakirjat)

## **5.3 COO**

Kolmansiin maihin viedessä tavaraa, vastaanottajamaa vaatii useasti erillistä alkuperätodistusta. Euroopan yhteisöstä lähtevästä tavarasta käytetään useasti alkuperäistodistuksena European Community – Certificate of Origin. Suomessa COO myöntävät Suomen paikalliset kauppakamarit. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Viennin asiakirjat)

## 6. INCOTERMS

Incoterms 2010 lausekkeet ovat Kansainvälisen kauppakamari ICC:n yhteiset pelisäännöt koskien yritysten välisessä tavarakaupassa noudatettujen käytäntöjen määritelmiä. Incoterms 2010 ovat maailmanlaajuiset toimituslausekkeet jotka selkeyttävät tavaran toimittamisesta johtuvia ongelmia myyjän ja ostajan välillä. Lausekkeet kuvaavat tavaran toimittamiseen liittyviä kauppasopimuksen osapuolten eli myyjän ja ostajan välisiä velvollisuuksia sekä kustannusten jakoa, vakuutusten järjestämistä ja riskin siirtymistä osapuolten välillä. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Toimitustapalauseke)

Lausekkeet helpottavat yrityksiä niiden koosta riippuen pärjäämään markkinoiden haasteissa. Incoterms lausekkeitä on käytetty vuodesta 1936 lähtien ja uudistettu aina vastaamaan kaupankäynnin kehitystä vuosina 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 sekä uusin 2010 joka astui voimaan 1.1.2011 lähtien. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Toimitustapalauseke)

Incoterms lausekkeet koostuvat yhdestätoista toimituslausekkeesta joista kaikista on kolmikirjaiminen lyhenne. EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP toimivat kaikkiin kuljetusmuotoihin, myös vesikuljetuksiin jos se on osa kuljetusta. FAS, FOB, CFR ja CIF käytetään ainoastaan kun toimituskohta sekä kohta johon tavara toimitetaan on satama. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Toimitustapalauseke)

Incoterms lausekkeet eivät määrittele hintaa, mistä kustannuksista osapuolet ovat vastuussa eivätkä maksuehtoa vaikka kertovatkin kummalla on velvollisuus tehdä kuljetussopimus tai hoitaa vakuutus kun myyjä toimittaa tavaran ostajalle. Incoterms ei myöskään käsittele tavaran omistusta eikä sopimusrikkomusta, niitä säätelevät kauppasopimuksen ehdot tai sovellettava lainsäädäntö. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Toimitustapalauseke)

## 6.1 EXW

EXW on lyhenne EX Works:ista jonka mukaan myyjällä on vähimmäisvelvollisuudet ja tavara tulee noutaa lähettäjältä eli myyjältä. Myyjän velvollisuus sekä riski siirtyy kun myyjä on toimittanut tavaran ostajan kanssa sovitulle paikalle kuten myyjän tuotantolaitokseen tai varastoon josta ostaja on velvollinen sen lastaamaan ja noutamaan. Ostajan velvollisuus on itse hoitaa kaikki vientiselvittelyt mahdollisia tullimuodollisuuksia varten. Mikäli ostaja pyytää myyjää avustamaan tätä asioissa joihin myyjä ei ole velvollinen avustamaan tulee ostajan korvata myyjälle kaikki ne kulut sekä kustannukset jotka aiheutuvat työstä. Myyjä on silti velvollinen avustamaan ostajaa vientilisenssin tai tavaran maastavientiin liittyvissä virallisissa luvan hankkimisissa sekä antaa ostajalle tarvittavat tiedot tavaran vastaanottoa varten.

Ex Worksin sijaan helpompi Incoterms lauske kansainvälisessä kaupassa on FCA. EX worksia kannattaa harkita käyttää jos myyjä on ostajaa parempi tavaran lastauksessa ja vientidokumentteja tehdessä, tällöin Ex Works lauseke kannattaa vaihtaa FCA:ksi. (International Chamber of Commerce (ICC). 2010. EXW 15-21)

## 6.2 FCA

FCA on lyhenne Free Carrier nimisestä Incoterms lausekkeesta joka tarkoittaa sitä kun tavara on Vapaasti rahdinkuljettajalla. Myyjän tulee ilmoittaa ostajalle toimitilan osoite ja kun ostaja sen noutaa tulee myyjän luovuttaa tavara ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle. Tavaraa noudettaessa myyjän vastuu siirtyy ostajalle.

Mikäli tavara täytyy vientiselvittää on se myyjän vastuulla tehdä vientiselvitys tullimuodollisuuksia varten ja vastata kaikista tarkastustoimenpiteistä johtuvista muodollisuuksista. Myyjän ei sen sijaan tarvitse hoitaa tuontiin liittyviä muodollisuuksia vaan ostaja hoitaa ne itse.(International Chamber of Commerce (ICC). 2010. FCA 23-31)

### 6.3 CPT

CPT tarkoittaa kun Kuljetus on maksettuna ja on lyhenne Carriage Paid to lausekkeesta. CPT edellyttää sen että myyjä sopii kuljetussopimuksen ja luovuttaa tavaran nimeämälleen rahdinkuljettajalle sovitussa paikassa ja maksaa täten rahdin tavaran kuljettamisesta sovittuun määräpaikkaan. Myyjän luovuttaessa tavara rahdinkuljettajalle on myyjä täyttänyt toimitusvelvollisuutensa, eikä vasta silloin kun tavara saapuu ostajalle määräpaikassa. Myyjän täytyy vientiselvittää tavara tullimuodollisuuksia varten ja on vastuussa siitä johtuvista kustannuksista muttei tarvitse tehdä tuontiin liittyviä asioita, sillä se on ostajan harteilla.

CPT on riskialtis sillä siinä on kaksi kriittistä pistettä jotka liittyvät riskin siirtymiseen osapuolelta toiselle sekä kustannusten jakautuminen osapuolten välillä. Osapuolten täytyy täsmentää sopimuksessaan mahdollisimman tarkasti toimituspaikka jossa riski siirtyy ostajalle sekä nimetty määräpaikka jonne myyjän on solmittava kuljetussopimus. Jos kuljetuksessa on monia rahdinkuljettajia eikä toimipaikkaa ole sovittu siirtyy riski kun tavara on toimitettu ensimmäiselle rahdinkuljettajalle myyjän valitussa kohdassa, mikäli muuta ei ole kauppasopimuksessa sovittu. (International Chamber of Commerce (ICC). 2010. CPT 33-39)

### 6.4 CIP

CIP eli Carriage and Insurance Paid To suomeksi Kuljetus ja vakuutus maksettuna ei eroa muuten paljon CPT:stä muuta kuin että kuljetuksen lisäksi myös vakuutuksen solmiminen kuuluu myyjälle. Myyjän vastuulla on solmia vähimmäisvakuutus mikäli ei ostaja vaadi myyjää hankkimaan kattavampaa vakuutusta tai halua hankkia omaa vakuutusta tavaralle. Mikäli osapuolet haluavat riskin siirtyvän myöhemmin kuin myyjän luovutettua tavara rahdinkuljettajalle, esim. valtamerisatamassa tai lentokentällä tulee heidän täsmentää se kauppasopimuksessa. (International Chamber of Commerce (ICC). 2010. CIP 41-51)

## 6.5 DAT

DAT on lyhenne Delivered at Terminal nimikkeisestä Incoterms lausekkeesta joka tarkoittaa suomeksi sitä että tavara on Toimitettu terminaalissa. Myyjä toimittaa tavaran ostajalle asettamalla sen ostajan käytettäväksi kuljetusvälineestä purettuna osapuolten sovituksessa terminaalissa kuten laituri, varasto, konttipiha tai tie-, rautatie tai lentorahtiterminaali. Myyjän tulee tehdä vientiselvitys tullimuodollisuuksia varten mutta ostaja hoitaa tuontiin tarpeelliset muodollisuudet jos semmoisia tarvitaan. Myyjän tulee järjestää kuljetussopimus terminaaliin asti ja täten myös vastata riskeistä kuljetuksen aikana siihen asti kunnes tavara on purettu terminaaliin.

Mikäli osapuolet haluavat että myyjä vastaa terminaalin jälkeisistä toimenpiteistä eli riskeistä, kustannuksista ja tavaran jatkokuljetuksesta kannattaa Incoterms lauseke vaihtaa joko lausekkeeksi DAP tai DDP. (International Chamber of Commerce (ICC). 2010. DAT 53-59)

## 6.6 DAP

DAP on lyhenne toimituslausekkeesta Delivered at Place ja tarkoittaa suomeksi tavaraa Toimitettuna määräpaikalle. Myyjä järjestää kuljetuksen osapuolten sopimaan määräpaikkaan. Osapuolia kehoitetaan täsmentämään toimituskohta mahdollisimman selvästi välttyäkseen väärinkäsityksiltä sillä myyjän vastuulla on sopia kuljetussopimus. Myyjä vastaa riskeistä siihen asti kunnes tavara on saapunut määräpaikalle kuljetusvälineestä purettavaksi. Myyjän velvollisuuksiin kuuluu myös tehdä vientiselvitys mutta vaikka myyjä toimittaa tavaran määräpaikalle ei hänen kuulu tehdä tuontiselvitystä eikä maksaa tullimuodollisuuksia. Jos myyjälle koituu kuljetussopimuksen perusteella kustannuksia esim. tavaran purkauksesta määräpaikalla tai sen jälkeen, myyjä ei ole oikeutettu perimään niitä ostajalta elleivät osapuolet ovat sopineet toisin.

Jos osapuolet päättävät myyjän tehtäväksi tuontiselvittää tavara sekä maksaa tuontitullin ja hoitaa kaikki tuontimuodollisuudet tulee heidän käyttää toimituslauseketta DDP. (International Chamber of Commerce (ICC). 2010. DAP 61-67)

## **6.7 DDP**

DDP eli Delivered Duty Paid suomeksi Toimitettuna Tullattuna tarkoittaa sitä että myyjällä on enimmäisvelvollisuudet tavaraa kohden. Myyjä toimittaa tavaran ostajalle osapuolten sovittuun määräpaikkaan jonne myyjä on järjestänyt kuljetussopimuksen. Mikäli esimerkiksi tavaran purkauksen yhteydessä koituu kustannuksia myyjä ei ole oikeutettu perimään niitä ostajalta ellei toisin ole sovittu.

Myyjä vastaa sekä tavaran viennistä että tuonnista sekä kaikista muista tullimuodollisuudesta johtuvista kustannuksista. Arvonlisävero tai muu tuonnin yhteydessä maksettava vero kuuluu myös myyjälle, ellei toisin ole sovittu.

DDP toimituslauseketta ei tulisi käyttää jos ei myyjä pysty tekemään tuontiselvitystä tavaralle. (International Chamber of Commerce (ICC). 2010. DDP 69-75)

## **6.8 Vesikuljetukset**

### **6.8.1 FAS**

FAS on lyhenne Free Alongside Ship ja tarkoittaa sitä kun myyjä toimittaa tavaran Vapaasti aluksen sivulle. Myyjä järjestää kuljetuksen ostajan nimeämän aluksen viereen esimerkiksi laiturille tai proomuun laivaussatamassa. Riski siirtyy myyjältä ostajalle kun tavara on aluksen vierellä, sen jälkeen ostaja vastaa kaikista sen jälkeisistä kustannuksista. Määrittelypaikasta kannattaa osapuolten olla tarkkoja sillä kustannukset sekä käsittelykustannukset saattavat vaihdella satamassa noudatettavan käytännön mukaan.

Myyjän vastuulle kuuluu vientiselvittää tavara mutta hänen ei tarvitse tehdä tuontimuodollisuuksia tai mitään tuontiin liittyvää.

Jos osapuolet ovat sopineet haluavansa kontittaa tavaran ja luovuttaa sen vasta rahdinkuljettajalle sisämaan terminaalissa eikä aluksen vierellä tulee toimituslausekkeeksi vaihtaa FCA. (International Chamber of Commerce (ICC). 2010. FAS 79-85)

### **6.8.2 FOB**

FOB eli Free on Board, suomeksi Vapaasti aluksessa ei paljon eroa toimituslausekkeesta FAS. FAS eroaa toimituslausekkeesta FOB hieman sillä myyjä toimittaa tavaran ostajan nimeämään alukseen laivaussatamassa ja täten riski siirtyy kun tavara on aluksessa. Myyjä myöskin vientiselvittää tavaran mutta ei tee tuontiin liittyviä muodollisuuksia. (International Chamber of Commerce (ICC). 2010. FOB 87-93)

### **6.8.3 CFR**

CFR eli Cost and Freight tarkoittaa kun Kulut ja rahti on maksettuna. Myyjä toimittaa tavaran laivaussataman alukseen jossa riski siirtyy ostajalle. Myyjän tulee tehdä kuljetussopimus tavaran tuomiseksi nimettyyn määräsatamaan joka täytyy olla selkeästi nimettynä, sekä maksaa kaikki rahtiin liittyvät kulut tavaran tuonnista siihen asti kun tavara on määräsatamassa. Myyjä ei ole oikeutettu perimään kustannuksia ostajalta jos esimerkiksi purkauden yhteydessä kertyy lisäkustannuksia. Myyjän tulee vientiselvittää tavara mutta ei tee tuontiin liittyviä muodollisuuksia. (International Chamber of Commerce (ICC). 2010. CFR 95-103)



#### 6.8.4 CIF

CIF eli Cost Insurance and Freight tarkoittaa kun myyjä maksaa Kulut, vakuutukset ja rahdin. Myyjän tulee toimittaa tavara laivaussatamaan alukseen jossa riski siirtyy ostajalle. Myyjä tekee kuljetussopimuksen ja maksaa kulut ja rahdin tavarantoimitukseksi nimettyyn määräsatamaan eli tavarantoimituspaikkaan. CIF toimituslauseke edellyttää myyjältä sen että hän solmii vakuutus sopimuksen joka kattaa ostajan riskin tavarantoimituksen tuhoutumisesta tai vahingoittumisesta kuljetuksen aikana. Myyjällä on vähimmäisvelvoitteet vakuutus sopimuksen solmimisessa, jos ostaja vaatii laajempaa vakuutus sopimusta tulee siitä myyjän kanssa sopia erikseen tai tulee ostajan hankkia tavaralle sopiva vakuutus sopimus itse.

Myyjä ei ole oikeutettu perimään kustannuksia ostajalta jos esimerkiksi purkauden yhteydessä kertyy lisäkustannuksia. Myyjän tulee vieraistella tavara mutta ei tee tuontiin liittyviä muodollisuuksia. (International Chamber of Commerce (ICC). 2010. CIF 105-117)

## 7. KULJETUS

Kuljetusketjun rakentaminen koostuu huolintatapahtuman organisoinnista ja sen toteutuksesta alusta loppuun. Tavarantoimitusta varten tarvitaan tavaralle sopiva ja asiakkaan haluama kuljetus. Tavarantoimitusta kuljettaessa täytyy miettiä yksityiskohdat huolellisesti läpi kuten logistinen palvelutaso, hintataso, toimitusvarmuus sekä toimitustäsmällisyys. Suomen maantieteellisestä sijainnista huolimatta Suomesta voi kuljettaa tavaraa miltei kaikilla kuljetuskeinoilla ympäri maailmaa. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Kuljetusten suunnittelu)

Euroopan Unioni yrittää pitää liikennepolitiikan niin helppona kuin mahdollista yhteisellä integroidulla liikenneinfrastruktuurilla. EU:ssa on kansainvälinen ja kansallinen lainsäädäntö koskien kuljetuksia joka mahdollistaa myös yhtenäisen rajamuodollisuuskäytännön ja helpottaa tavarantoimitusta EU maiden välisissä kaupoissa. ”Euroopan Unioni edellyttää jäsenmailtaan että niiden liikenneverkoissa otetaan huomioon yhteisön antamat suuntaviivat”. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Kuljetusten suunnittelu)

Jos määräämää on EU:n ulkopuolella kannattaa huolitsijoita kilpailuttaa jotta saisi tavaralle parhaimman mutta halvimman kuljetuksen, mikäli tavaralla ei ole kiire.

Tavarantoimituksen paino sekä pituus ja leveys vaikuttavat usein kuljetusmuotoon. Tavara voi joskus olla ylileveä tai ylikorkea jolloin tarvitaan erikoiskuljetus tavaraa varten. Jos tavara on todella herkkä se täytyy pakata huolellisesti ja järjestää kuljetus niin ettei tavara vaurioidu sekä Incoterms:in lisäksi ottaa kattava vakuutus tavaralle. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Kuljetusten suunnittelu)

Erikoiskuljetuksia tarvitaan myös mikäli tavara sisältää vaarallista ainetta. Vaaralliselle aineelle tulee tehdä erikseen asiakirjat henkilö jolla on vaarallisten aineiden koulutus. Vaarallista ainetta sisältävää tavaraa saa kuljettaa vain henkilö jolla on koulutus vaarallisten aineiden kuljetukseen. Tavaralle joka sisältää vaarallista ainetta tulee tehdä sille sopiva kuljetus. Vaarallinen aine joka aiheuttaa

tuhoja joutuessaan mereen tulee kuljettaa merikuljetuksen sijasta lentokuljetuksena tai muulla aineelle sopivalla kuljetuksella. Kuljetuksen aikana täytyy olla varovainen ettei aine koidu millekkään eikä kenellekkään vaaraksi ja sen takia vaarallista ainetta sisältävä tavara täytyy merkitä tarkasti. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Kuljetusten suunnittelu)

Mikäli tavara on kiireellinen asiakkaalla ei useimmiten ole väliä millä kuljetusmuodolla tavara järjestetään kulkemaan, vaan sillä että se on mahdollisimman nopeasti perillä, hinnoista huolimatta. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Kuljetusten suunnittelu)

### **7.1 Rahtikustannukset**

Tavaran kuljetusmuoto on kustannusten perusta mutta kuljetuksen yhteydessä voi kustannuksia kerääntyä. Rahtikustannukset koostuvat monesta eri seikasta kuten huolintakustannuksista, lastauskustannuksista, vientiselvityskustannuksista, virallisista maksuista, vakuutuskustannuksista, mahdollisista käsittely- ja varastointikustannuksista, satamatoiminto- tai terminaalikustannuksista ja purkukustannuksista. Kauppasopimukset ja Incoterms lauseke määrittelevät kuka maksaa mitkäkin kustannukset. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Kuljetusten suunnittelu)

### **7.2 Kuljetusreittien suunnittelu**

Kuljetusta suunniteltaessa täytyy ottaa huomioon monta käytännön asiaa ennenkuin tavara viedään määränpäähän. Kuljetuksen yhteydessä täytyy ottaa huomioon tekniset sekä poliittiset esteet kuljetusreitillä sekä rikollisuus ja maan infrastuktuuri. Vuodenvaihteet sekä sää on myös huomioitavaa kuljetusta suunniteltaessa. Täytyy ottaa huomioon terminaalit, satamat, tullit sekä muut rajanylityspaikat jossa kuljetus voidaan pysäyttää. Ennen kuljetusta täytyy selvittää reittimahdollisuudet sekä tiet ennakkoon jotta osataan varautua kuljetusmaksuihin. Liikenteelliset

rajoitukset kuten ruuhkautuneisuus kannattaa ottaa huomioon aikarajoja laskiessa. Myöskin ajokiellot täytyy ottaa vakavasti sillä joissakin maissa on ajokielto raskaalle liikenteelle viikonloppuisin tai tiettyinä aikoina. Eri maissa on eri lainsäädännöt jotka täytyy ottaa huomioon vietäessä tavaraa ulkomaille. Painoraja sekä kuljetusmitat ja kuorman tilavuus täytyy selvittää ennenkuin vie tavaraa eteenpäin sillä lainsäädäntö voi olla eri kuorman painon, mittojen tai tilavuuden suhteen vientimaasta riippuen. Paino, korkeus, leveys ja tilavuus on tärkeä tieto sillä esimerkiksi siltoja ylittäessä voi paino- tai korkeusraja tulla vastaan jolloin reittiä täytyy muuttaa. Maahantuonnin ja maastaviennin valmistelevien toimenpiteiden hoitaminen kuten kauppalaskujen, lähetysluetteloiden, rahtikirjojen sekä tullaus- ja huolintapapereiden esivalmistelu täytyy tehdä ennenkuin aletaan viedä tavaraa maasta toiseen. Mikäli vientimaana on EU:n ulkopuolinen maa tulee tavara mennä tulliseurannan läpi johon täytyy tehdä vientiselvitys ja merkitä omavalvontalistaan josta tulli seuraa yrityksen lähettämiä tavaroita. Tavaraa vietäessä täytyy varautua kauan kestäviin tullaustoimenpiteisiin mikäli vientiasiakirjat eivät täsmää tavaraan tai asiakirjoissa on muita ongelmia. Rajatarkastus voi myös olla aikaa vievää riippuen sen monimutkaisuudesta ja hitaudesta. Tavaraa vietäessä täytyy ottaa huomioon lastaus sekä purkuolosuhteet mikäli tavara esimerkiksi viedään kehitysmaihin missä teknologia ei ole yhtä kehittyntä kuin teollisuusmaissa. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Kuljetusreittien suunnittelu)

### **7.3 Kuljetuspakkauksen merkitys**

Kuljetuksen aikana tavara saattaa altistua fyysiselle rasitukselle, kolhuille, iskuille, paineelle, puristukselle sekä muille altistaville rasituksille. Jotta rasituksia voisi ennaltaehkäistä tulee kuljetuspakkauksen olla rasituksilta ehkäisevä. Lähettäjä korvaa useasti rikkoutuneen tavarän ja joutuu täten olla erityisen tarkka pakatessaan tavaroita. Pakkauksessa otetaan huomioon tuotteen ominaisuudet, kuljetusmuoto sekä kuljetusvälineiden erityisominaisuudet, kuljetusvälineisiin sidonta, lastaaminen ja purku, välikäsittelyt, koko kuljetusketjun aikaiset olosuhteet kuten

kuljetus ja varastointi, vakuutusyhtiöiden määräykset, ostajan toivomukset ja vaatimukset, lainsäädäntö osapuolten maissa sekä kansainvälisesti hyväksytyt pakkausmääräykset. Kuljetuspakkauksen merkitys ei ole vain turvata tavaraa vaan myös pitää tavara hyväkuntoisena, ehjänä, laadukkaana, hygieenisenä, pilaantumattomana ja hyvännäköisenä lisäämällä täten tuotteen houkuttelevuutta. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus, Kuljetuspakkauksen merkitys)

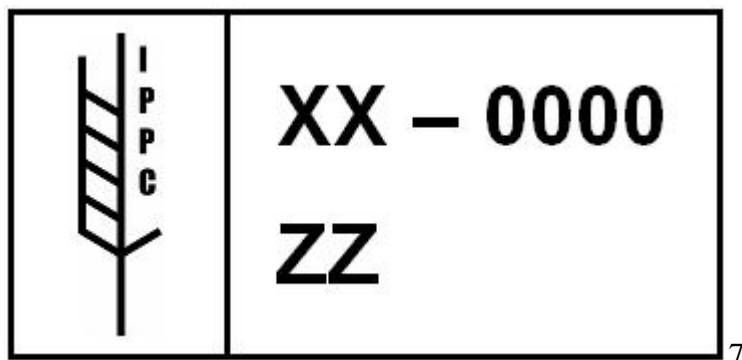
#### **7.4 ISPM 15 standardi**

Brasilia on yksi maa joka on ottanut käytäntöön ISPM 15 standardin ja vaatii ISPM standardi leimaa tavaralle joka tulee muista maista. ISPM 15 standardi on Yhteisten Kansakuntien maatalous- ja elintarvikejärjestö FAO laatima. ISPM 15 standardia tarvitaan kansainvälisessä kaupassa käytettävälle puisele pakkausmateriaalille. ISPM 15 standardin saanut puinen pakkausmateriaali on valmistettu kuorettomasta puutavarasta ja valmistuksessa käytettävä puutavara tai valmis pakkausmateriaali on käsitelty ja merkitty standardin vaatimusten mukaisesti jotta voidaan taata ettei pakkausmateriaali sisällä kasvintuhoajia. Suomessa puu uunikuivataan standardin vaatiman lämpötilan mukaisesti. (Evira, 2014)

Brasilia otti ISPM 15 standardin käyttöön 1.6.2005 josta lähtien kaikki puiset pakkausmateriaalit tulee sisältää ISPM 15 standardi leiman. Brasilian tulli tarkistaa pakkausmateriaalin ja mikäli leimaa ei löydy ei vientitavaraa oteta vastaan ja maa josta pakkausmateriaali on tullut voi joutua maahantuontikieltoon. (Evira, 2014)

Suomessa yrityksillä jotka valmistavat tai käyttävät puista pakkausmateriaalia tulee olla Elintarviketurvallisuusvirasto Eviran myöntämä merkintäoikeus jotta he saavat käyttää puista pakkausmateriaalia. Merkintää haetaan Evirasta kirjallisesti ja jos yritys saa hyväksynnän rekisteröidään se Eviran merkinnänhaltijarekisteriin ja lähetetään merkintäoikeuden saajalle kirjallinen päätös. (Evira, 2014)

Puinen pakkausmateriaali merkitään ISPM 15 standardi mukaisella merkillä, jossa on IPPC-logo, maatunnus ja valmistajan tunnusnumero sekä käsittelymerkintä kuten Kuvio 1 kuvaa. (Evira, 2014)



**Kuvio 1 ISPM 15 standardi logo** (Evira, 2014)

## 8. KULJETUSMUODOT

### 8.1 Maantiekuljetus

Maantiekuljetus on kuljetuskeinoista yleisin ja on lisääntynyt merkittävästi laivalinjan käyttöönoton jälkeen. Myöskin monikertaistuneet lauttakoot sekä autoliikenteen joustavuus, tieyhteyksien kehittyminen ja kustannustehokkuus ovat osatekijöitä maantiekuljetusten lisääntymiseen. Kansainvälisiä maantiekuljetustoimijoita on runsaasti ja he pystyvät tarjoamaan kattavia kuljetusjärjestelmiä yrityksille, mutta edellyttävät useasti myös sen että liikenne on tasapuolista eli kuljetettavaa tavaraa on molempiin suuntiin. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Maantiekuljetukset)

Euroopan Unioni on asettanut yhtenäiset säännöt maantiekuljetuksia varten jotka edellyttävät yhdenmukaiset ajokorttien ja liikennelupien myöntämisperiaatteet, yhdenmukaiset ajoneuvojen paino- ja mittarajoitukset, yhtenevät jäsenmaiden tavaraliikenteen ajo- ja lepoaikasäädökset, yhtenäiset pakokaasu- ja melurajisäädökset jäsenmaiden välillä liikennöiville kuormaautoille, vaarallisten aineiden kuljetusta ja käsittelyä koskevat yhdenmukaiset määräykset, nopeusrajoittimien pakollinen käyttö EU:n jäsenmaiden välisessä liikenteessä ja jäsenmaan sisäisessä liikenteessä kuorma- ja linja-autoissa, digitaaliset ajopiirturit 5/2006 jälkeen rekisteröidyissä kuorma- ja linja-autoissa joista voidaan tarkistaa onko kuljettaja noudattanut nopeusrajoituksia sekä lain määräyksiä työ- ja lepoajoista. Yhtenäiset säännöt edellyttävät vapaan liikenteen jäsenmaiden välillä. Tosin yhteisölupa edellyttää myös sen että liikenteenharjoittaja täyttää kaikki kriteerit eli yleiset ammatinharjoittamisen laatu ehdot ja hänellä on lupa harjoittaa ammattiaan EU:n alueella, hyvän maineen sekä riittävän ammattitaidon ja vakavaraisuuden. Yhtenäisen liikenteen tavoitteena on yhdenmukaistaa kuljetusvälineiden enimmäispaino- ja mittarajoitukset. (Suomen huolintaliikkeiden liitto ry. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Maantiekuljetukset 272-281)

Suomessa kuljettajan lisäksi vastuu on myös kuljetustapahtuman osallisilla henkilöillä jotka määräävät kuljetusten aikatauluista tai vastaavat ajoneuvon lastaamisesta ja kuorman sitomisesta. Työnantajien vastuulla on huolehtia että

henkilöt jotka tekevät kuormauksen sekä kuljettamisen ovat alansa osaajia. Kuljetusyritysten vastuulla on että ajoneuvosta löytyy kuorman sitomiseen tarvittavat välineet ja että ajoneuvo soveltuu turvallisuudeltaan tehtävään. Kuljettajan vastuulla on tarkistaa että kuorma on sidottu ja kiinnitetty oikein. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Maantiekuljetukset)

Maantiekuljetukset koostuvat Eurotrailereista, Megatraileresita, Lämpökaapeista, Puoliperäyhdistelmistä sekä Täysperäyhdistelmistä. Tavarankuljetuksissa käytetään kuorma-autoa, rekka-autoa tai irtoperävaunua. Rekat sen sijaan voidaan jakaa täysperävaunullisiin kuorma-autoihin ja puoliperäautoihin. Täysperävaunuyhdistelmä tarkoittaa vetoautoa joka kuljettaa kahta toisistaan irrotettavaa kuormatila. Puoliperässä on vain yksi irrotettava kuormatila ja vaikka sen kokonaispituus on pienempi on sen lavapituus kuitenkin suhteellisen suuri. Puoliperävaunut eli trailerit ovat perävaunuja jotka on irrotettu puoliperävaunuyhdistelmän vetoautosta ja niitä käytetään kansainvälisissä kuljetuksissa koska ne eivät vaadi kuljettajan ja vetoauton jatkuvaa mukana kulkemista. Traileri lastataan sisämaassa, vetoauto vie sen satamaan josta perävaunu jatkaa yksin laivalla määräsatamaan josta se jatkokuljetetaan vastaanottajalle. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Maantiekuljetukset)

EU:n ulkopuolisessa maantiekuljetusliikenteessä on huomioitava maakohtaiset erillismääräykset kuten sallitut painorajat, tunneliprofiilit ja viikonloppuajokiellot.

Kansainvälisissä maantiekuljetuksissa käytetään kuljetusasiakirjana kansainvälistä rahtikirjaa eli International Waybill jossa lukee tavarán tiedot, paino, mitat ja lähettäjän sekä vastaanottajan osoitteet. Kansainvälisissä autokuljetuksissa käytetään maantiekuljetuksen CMR sopimusehtoja joka käy miltei kaikkiin Eurooppalaisiin maihin muttei esimerkiksi Venäjälle. Asiakirjojen lisäksi jos kuljetuksessa on vaarallisia aineita tulee tämä lukea rahtikirjassa. Rahtikirjassa tulee lukea myöskin turvaohjeet onnettomuuksien varalle ja turvaohjekortti josta selviää aineen vaarallisuus ja ominaisuudet, aineen sammutuskeinot tulipalon



sattuessa sekä ympäristösuojelu. Vaarallisia aineita varten tarvitaan ADR-lupa eli European Agreement concerning the International Carriage of Dangerous Goods by Road joka oikeuttaa kuljettajan kuljettamaan vaarallisia aineita joka on voimassa niin kotimaissa kuin kansainvälisissä kuljetuksissa. Jotta ADR ajoluvan saisi edellyttää se koulutusta sekä hyväksytyksi suoritettua ajolupakoetta. Ajolupa on voimassa viisi vuotta ja jotta saisi uuden ajoluvan täytynee lupa uusaa ja saada hyväksytytty täydennyskurssikokeessa. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Maantiekuljetukset)

TIR-asiakirjan avulla jossa lukee tarkat tavaratiedot ja joka tulee näyttää raja-  
asemilla tulee kuljetuksen päästä esteettä kulkemaan välillä olevien maiden läpi määräraahan. TIR-ehdot eli Transport International Routier on rahtiliikenteessä käytetty lyhenne Ranskassa tehdystä yleissopimuksesta. TIR-ehtojen tavoitteena on keskeytyksetön kuljettaminen sekä nopea ja helppo kansainvälinen tavaraliikenne maiden välillä samalla kun kauttakulkumaan tulliviranomaisille suodaan maksimaaliset turvatakuut. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Maantiekuljetukset)

## **8.2 Meritiekuljetus**

Suureen osaan Keski-Eurooppaa nähden Suomi on saari ja siksi valtaosaan maantiekuljetuksista liittyy meritiekuljetus. Linjaliikenteeseen liittyvät säännölliset aikataulut sovittujen satamien välillä joita täytyy noudattaa maantiekuljetuksissakin jotta tavara saadaan lastattua laivaan ja se on määräajassa perillä. Valtaosa Suomen meritse tai osaksi meritse kulkevasta ulkomaankaupasta kulkee linjaliikenteen laivoilla. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Merikuljetukset)

Meritiekuljetuksissa käytetään usein kontteja eli kuljetussäiliöitä jota voidaan siirtää kuljetusvälineestä toiseen ilman että sisältö pitää uudelleenlastata. Konttaliikenteessä rahditus perustuu joko kontin hintaan FCL eli Full Container Load tai osan täyden kontin hinnasta eli LCL joka tarkoittaa Less Than Container

Load. Kontti mitataan TEU:issa eli yksi TEU on yksi 20 jalan kontti ja kaksi TEU:ta on vastaavasti 40 jalan kontti. Kontteja löytyy jokälähtöön kuten esimerkiksi Flat kontti, Kuivan tavarun umpikontti, Open Top kontti, Flat-Rack kontti, Erikoiskontti ja Lämpöhallittukontti. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Merikuljetukset)

1990 luvulla yhdenmukaistettiin ja uudistettiin Pohjoismaiden merilajit joka mahdollisti lastinantajan ja rahdinkuljettajan välisen vastuun jakautumisen tarkemman määrittämisen. Samalla Suomessa suurimpien lastinantajien ja rahdinkuljettajien edustajat päättivät saattaa Suomen satamissa noudatetun käytännön kirjalliseen muotoon. Yhteistyössä syntyi kansainvälisen kauppakamarin ICC Suomen osaston julkaisema Vakiolaivausehdot 1994, jota on päivitetty ja uudistettu siitä asti tasaisin välein yhteistyössä laivauksen, kuljetuksen, laivanmeklaritoiminnan, varustamotoiminnan, satamaoperaattorien, huolinnan, vakuutuksen, kuljetus-, kauppa ja merioikeuden sekä satamatoiminnan edustajien kanssa. Laivausehdot käsittelevät laivaukseen liittyviä käsitteitä ja ehtoja jotka määrittelevät perävaunun, kontin, konventionaalisen liikenteen, kuljetusvälineen, lastinantajan, rahdinkuljettajan, roro-kuljetuksen, sovitun ajan, tavarun, vapaa-ajan, varaston ja vastaanottajan. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Merikuljetukset)

Laivausehtojen lisäksi Satamaoperaattorit Ry ovat laatineet yleiset ahtaus ja terminaalimääräykset. Merilain terminologia kertoo kuka luovuttaa tavarun ja kuka puolestaan solmii rahtaus sopimuksen eli laivaaja on henkilö joka luovuttaa tavarun kuljetettavaksi, lastinantaja on henkilö joka solmii rahdinottajan kanssa rahtaus sopimuksen, rahdinantaja on henkilö joka solmii rahdinottajan kanssa rahtaus sopimuksen, rahdinkuljettaja on henkilö joka solmii rahdinantajan kanssa sopimuksen merikuljetuksesta, rahdinottaja on henkilö joka sopimuksen perusteella rahtaa aluksen toiselle. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Merikuljetukset)

Jos viedään kappale tavaraa käytetään kuljetuksen yhteydessä konosomenttia tai rahtikirjaa. Mikäli kuljetus tapahtuu rahtikirjan avulla merilain pakottavat

säännökset eivät koske oikeussuhdetta rahdinkuljettajan ja rahdinantajan välillä. Konossementti on kuitti vastaanotetusta tavarasta jossa ilmenee tavaramäärä, paino ja tavarankunnon ulkoinen kunto. Konossementti tunnetaan paremmin nimellä Bill of Lading. Konossementtiä tehdessä täytyy kuljetusasiakkaan varata lastitilaa aluksesta josta sen sijaan tehdään varaustodistus (booking-note). Lastin saapuessa rahdinkuljettajalle tulee tämän tarkistaa tavara, jonka avulla laaditaan perämiehen kuitti joka sisältää tavaran painon ja sen kunnan ulospäin katsottuna. Perämiehen kuitista tiedot siirretään eteenpäin konossementtiin. Kun tavara on vastaanotettu tulee vastaanottamisesta antaa vastaanottokonossementti ja kun se on lastattu tulee siitä antaa lastauskonossementti. Kun konossementissa on merkittynä aluksen nimi johon tavara on lastattu sekä lastauksen ajankohta ja allekirjoitus on se valmis vietäväksi. Tavarankunnon saaminen määräpaikalla edellyttää yhtä alkuperäiskonossementtia. (Suomen huolintaliikkeiden liitto ry. 2010. Huolintalan käsikirja. Meritiekuljetus 248-272)

### **8.3 Lentotiekuljetus**

Lentotiekuljetukset voidaan jakaa reittiliikenteeseen ja tilausliikenteeseen. Reittiliikenne tunnetaan säännöllisistä lentoreiteistä sekä lentoaikatauluista. Tilausliikenne eli charterliikenne perustuu erilliseen tilaustarpeeseen jossa voidaan vuokrata lentokone joko yksittäiseen käyttöön tai pidemmäksi aikaa. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Lentokuljetukset)

Lentorahtikuljetuksissa on monia etuja kuten esimerkiksi nopeus, lentorahtikuljetuksissa määrätty varaosa jota tarvitaan maailman toiselle puolelle välittömästi lähetetään pikakuljetuksena nopeiten lentona perille. Liikenneverkko on tiheä kautta maailman joten lentokuljetukset kulkeutuvat nopeasti lähelle jokaista vastaanottajaa eikä turhiin lentolähtöjen väliaikoihin menetä aikaa koska liikennetiheys on suuri. Sen lisäksi muihin kuljetusmuotoihin verrattuna lentokentillä tavarankäsittely on nopeaa. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Lentokuljetukset)

Useimmat lentoyhtiöt toimivat IATAn luomassa järjestelmässä mikä tekee lähettämisestä vaivatonta. IATA eli International Air Transport Association suomeksi Kansainvälinen ilmakuljetusliitto on maailmanlaajuinen lentoyhtiöiden etu- ja yhteistyöjärjestö. IATA määrittelee lentoasemille kolmikirjaiset lentoasemakoodit ja lentoyhtiöille kaksikirjaimiset lentoyhtiökoodit. IATAn avulla pelisäännöt ovat yhteiset riippumatta siitä mikä lentoyhtiö tavaroita kuljettaa vaikka kuljetusta hoitaisi usea yritys peräkkäin. Järjestelmän avulla tiedonsaanti on hoidettu hyvin sekä kuljetus on turvallista. Lentorahtikuljetuksissa on halvemmat vakuutusmaksut sillä tavarat vahingoittuvat harvoin ja tavarat kuljetetaan useasti pelkässä myyntipakkauksessa ilman että tavara täytyy pakata erikseen, näin myös pakkauskustannuksissa voidaan säästää. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Lentokuljetukset)

Lentorahtikuljetuksissa on rajoituksensa, lentorahditus on nopea tapa kuljettaa tavaraa mutta myös kallis. Lyhyillä matkoilla nopeudesta ei ole hyötyä sillä liityntäpalvelut voivat tulla kalliiksi. IATAn ja ilmailuviranomaisten asettamat rajoitukset vaarallisia tai haitallisia lasteja varten voivat haitata kuljetusta sillä jotkut tavarat edellyttävät sen että sitä ei saa toimittaa matkustajien kanssa tai se on vaaraksi jollekin tietylle koneelle. Jotkut koneet voivat myös asettaa rajat kollin painolle ja mitoille, eivätkä tästä syystä pysty aina kuljettamaan tavaraa. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Lentokuljetukset)

Lentorahtiin soveltuvat arvokkaat tavarat joiden kuljettamisessa hinnalla ei ole merkitystä, nopeasti tarvittavat pienet tärkeät tavarat jotka aiheuttavat seisokin tai muun suuren haitan, nopeasti tarvittavat näytteet tai näyttelytavarat, tuotteet joilla on lyhyt elinkaari, ajankohtaistuotteet kuten sanomalehdet, muotitavarat ja sesonkitavarat, tavarat joita ei haluta tai voida varastoida kuten tuoreet hedelmät, helposti pilaantuvat tuotteet, vihannekset, kukat ja eläimet. Lentoliikenteen tarkkojen toimenpiteiden avulla helposti vahingoittuvat sekä varkauksille alttiit tuotteet on turvallisinta kuljettaa lentokoneessa jossa ne ovat paremmassa turvassa kuin muissa kuljetuskeinoissa, kuten herkät mittauslaitteet, halutut varkauksille alttiit elektroniikka tuotteet, arvopaperit, korut, high-tech tuotteet sekä

diplomaattitavarat. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Lentokuljetukset)

Lentorahtia voidaan kuljettaa joko tavallisissa matkustajakoneiden ruumassa tai pelkästään rahdille tarkoitetuilla rahtikoneilla. Lentokuljetuksista turvallisen tekee erilaiset kuormausyksiköt joihin tavarat sidotaan hyvin paikalleen lennon ajaksi, tällaisia ovat esimerkiksi palleit, keveät kuorma-alustat jotka kiinnitetään koneen lattiaan sekä erityyppiset kontit jotka kaikki turvaavat tavaraa vahingoittumiselta. Lentorahti pakataan lentokentällä niin sanottuihin Igluihin jotka on tarkkaan suunniteltu koneen lastiruumaa varten hyödyntäen koneen ruumatilaa parhaiten, jonne iglut lastataan lattiassa olevien kuljettimien avulla. Jotta lentorahti olisi sujuvaa tulee välitystoiminnan edellyttää IATA-valtuuksia, jolloin valtuutettu yritys laatii kuljetussopimukset lentoyhtiön puolesta, kirjoittaa rahtikirjat sekä huolehtii tavarantoimittamisesta oikealle rahdinkuljettajalle. (Suomen huolintaliikkeiden liitto ry. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Lentokuljetukset 290-303)

Kuljetusasiakirjana käytetään AWB eli Air Waybill, yhteisrahtikuljetuksissa käytetään MAWB eli Master Airwaybill ja asiakaskohtaiset erät erotellaan HAWB eli House Airwaybillillä. Lentorahtihinnat on tarkasti laskettu lähtöasemalta määräasemalle ja kattavat kuljetuksen aikana siirtokuormaukset asemien välillä. Hinnat eivät kuitenkaan sisällä maakuljetuksia, tulliselvityksiä eivätkä varsinaisen lentokuljetuksen ulkopuolelle jääviä toimintoja. Julkaistut hinnat ovat kilohintoja mutta mikäli tilavuuspaino on suurempi kuin bruttopaino tulee rahdin hinnoitella tilavuuspainon mukaan. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Lentokuljetukset)

## 9. ULKOMAAN MAKSUT

Maksutavan valinta on oleellinen osa kauppaneuvotteluja. Jotta oikea maksutapa pystytään valitsemaan täytyy ottaa huomioon kaupan kohde, kauppasumma, kuinka pitkä aika on sopimuksen, toimituksen ja maksun välillä, vastapuolen kyky/halu/varmuus vastata sitoumuksistaan, vastapuolimaan taloudellinen ja poliittinen tilanne. Maksutavalla voi olla jopa ratkaiseva merkitys kauppaneuvotteluissa, sillä voi pitkittää maksua jotta asiakas saa järjestettyä rahoituksen. Ulkomaankaupassa käytetään kolmea eri maksutapaa eli suoraa maksua, maksumääräystä (Payment Order) ja sekki (Cheque), Perittävä (Documentary Collection CAD, D/P, D/A) sekä Remburssi (Documentary Credit, C/D, Letter of Credit, L/C) (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Maksutavan valinta)

### 9.1 Maksumääräys ja sekki

Maksumääräystä ja sekkiä kutsutaan suoriksi maksuiksi sillä pankit välittävät ainoastaan rahaa eivätkä vastaa siitä maksaako asiakas myöhässä tai jättää maksamatta. Mahdolliset lisäkustannukset riskeistä johtuen kuten laivausaikataulun muutoksiin tai toimituksen laiminlyöntiin ovat täysin kauppakumppanien välillä. Maksumääräykset ja sekkit perustuvat kauppakumppaneiden väliseen luotettavuuteen sekä useasti jatkuvaan kauppasuhteeseen. Maksumääräys on tavoista helpoin sekä edullisin ja siksi sitä käytetäänkin 80% ulkomaankaupan maksuissa. Maksumääräykset säästävät aikaa, lisäkustannuksia sekä paperia. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Maksumääräys ja sekki)

Maksumääräyksen lähettää maksaja omalle pankilleen joka siirtää osoitetun rahamäärän saajan pankkiin. Jotta rahansiirto olisi nopeaa tulee maksunsaajan pankkiyhteys ja tilinumero olla tiedossa. Maksumääräykset välitetään SWIFT-verkon kautta joka edellyttää sitä että asiakkaalla on pääsy lähes kaikkiin maailman

pankkeihin yhden kanavan kautta. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Maksumääräys ja sekki)

Kansainvälisenä maksuliikenne tiedonsiirtoverkkona käytetään SWIFT (Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunication) palvelua, jonka avulla maksuliikenne kulkee maailmanlaajuisesti turvallisesti ja nopeasti. Maksuissa jotka ylittävät rajan on IBAN-koodi (International Bank Account Number) sekä BIC-koodi (Bank identifier code) pakollinen. IBAN tilinumero kertoo maksunsaajan pankin sekä konttorin samoin kuten BIC-koodi, mutta sen lisäksi BIC-koodi kertoo myös maatunnuksen sekä kaupungin että konttorin. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Maksumääräys ja sekki)

Sekkiä voidaan käyttää maksuvälineenä kun maksun arvo on pieni. Sekin käyttöä maksuvälineenä on saajan huomioitava varojen olevan käytettävissä vasta kun pankki on lunastanut sekin ja maksanut vastaavan katteen, johon liittyy kate-riski. Tavallista sekkiä tulee välttää sillä se on riskialtis, kallis ja hidas maksuväline. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Maksumääräys ja sekki)

Tavallisen sekin sijaan voidaan suositella käyttää SWIFT-sekkiä. SWIFT-sekki perustuu osapuolten pankkien välisiin sopimuksiin. Maksajan pankki lähettää SWIFT-verkon kautta sovitussa valuutassa olevan SWIFT-sekin maksun saajalle. Maksun saajan pankki tulostaa maksusta sekin ja lähettää sen saajalle postissa. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Maksumääräys ja sekki)

## 9.2 Perittävä

Ulkomaankaupan maksuissa voidaan käyttää *ulkomaan perittävää*, jossa myyjä lähettää pankkinsa välityksellä asiakirjoja perittäväksi maksajan pankkiin joka ilmoittaa siitä maksajalle. Kuvio 2 näyttää kuinka perittävän kulun ja eri osuudet.

Myyjän pankin tarkoituksena perittävässä maksussa on hankkia maksu ja luovuttaa asiakirjat tai pelkästään saada hyväksyntä molempiin. Asiakirjat voidaan jakaa kahteen eri perittäviin kuten puhtaisiin perittäviin joissa asiakirjoina on rahoitusasiakirjoja tai asiakirjaperittäviin joissa asiakirjoina on kaupallisia asiakirjoja kuten laskuja, kuljetusasiakirjoja tai muita vastaavia. Perittävällä maksulla pyritään suojautumaan kaupan yhteydessä mahdollisilta riskeiltä. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Perittävä)

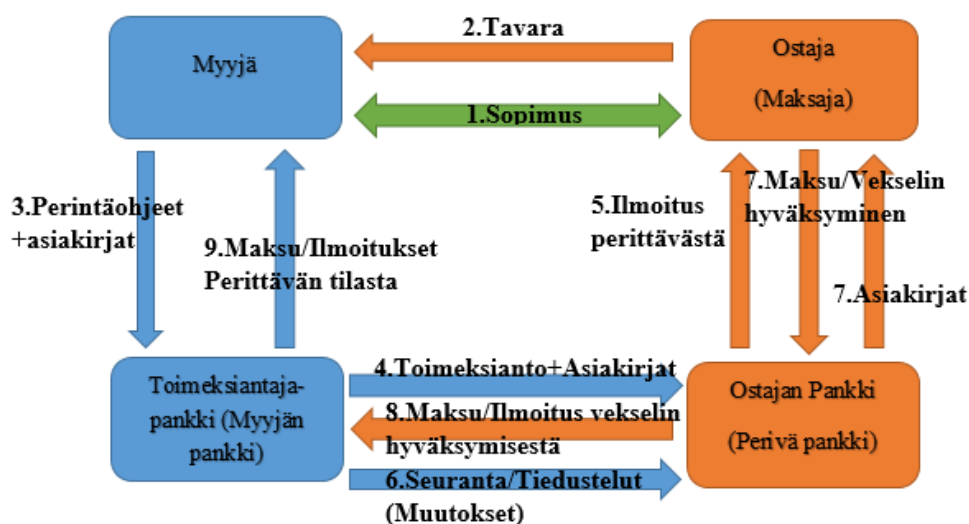
Perittävässä maksutapahtumissa käytetään kansainvälistä lyhennettä *CAD* (Cash Against Documents) joita täydennetään luovutusehtolausekkeelle *D/P* (Documents Against Payment) eli maksu asiakirjoja vastaan tai *D/A* (Documents Against Acceptance) eli asiakirjat hyväksymistä vastaan joka edellyttää myyjän antaneen ostajalle maksuaikaa ja ostajan täytyy hyväksyä maksuaika. Maksun eräpäivä voidaan ilmaista eri tavoilla kuten määrätty päivä, määrätyn ajan kuluessa tai määrätyn ajan esittämisestä. Lisäkustannukset perittävässä kaupassa on osapuolten välillä sovittavissa. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Perittävä)

Vientiperittävässä maksutavassa rahdinkuljettaja tai muu edustaja antaa rahdin luovuttajalle eli myyjälle kuljetusasiakirjan josta ilmenee että tavara on otettu vastaan. Kuljetusasiakirjasta ilmenee onko rahti maksettu vai peritäänkö se vastaanottajalta tavaraa luovuttaessa. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Perittävä)



Perittävä maksutapa on myyjälle luotettava, sillä ostajan pankki ei sitoudu maksuun se ainoastaan valvoo ja hoitaa perittävän maksun saamiensa ohjeiden mukaisesti. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Perittävä)

### Perittävän Kulku



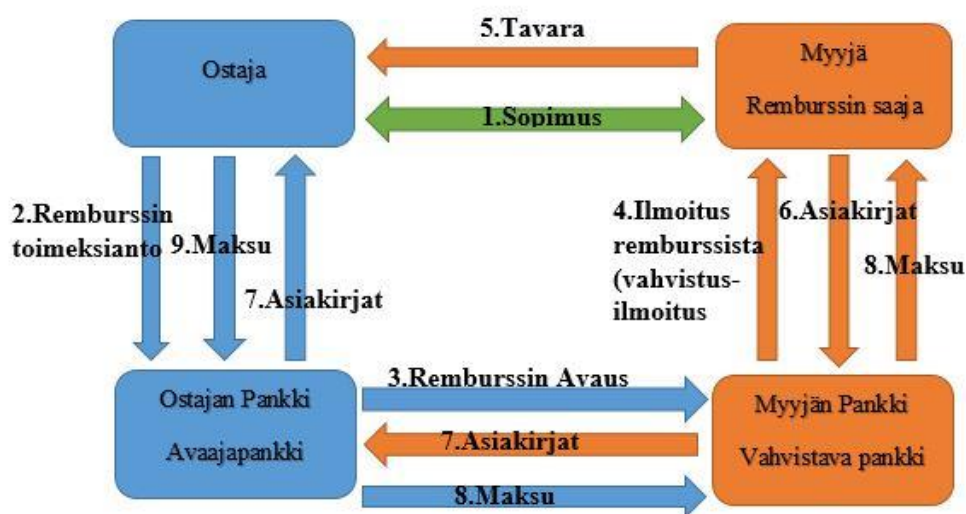
**Kuvio 2 Perittävän kulku** (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Perittävän kulku)

### 9.3 Remburssi

*Remburssimaksussa* ostaja saa myyjältä remburssi asiakirjat jotka hän esittää remburssin voimassaoloaikana pankille. Asiakirjojen avulla ostajan pankki sitoutuu maksamaan myyjälle määrätyn summan. Remburssin ehdot määritellään kauppasopimuksen pohjalta. Ostajan avatessa remburssin osoittaa hän maksukykyensä myyjälle ja sitoutuu maksamaan myyjälle osoitetun rahamäärän remburssin voimassaoloajan sisällä. Remburssi on myyjälle luotettava tapa saada rahat mikäli myyjä itse voi ennakkoon täyttää kauppasopimuksen pohjalta laaditut remburssin ehdot. Remburssia käytetään useimmiten uusissa kauppasuhteissa ja

kumpikin osapuoli haluaa varmistuksen siitä että sovittuja ehtoja noudatetaan. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Remburssi)

Remburseja on neljä eri tyyppiä, *Vahvistamaton remburssi*, *vahvistettu remburssi*, *avistaremburssi* sekä *aikaremburssi*. Vahvistamaton remburssissa avaajapankki sitoutuu maksuun asiakirjoja vastaan. Vahvistettu remburssi on peruuttamaton ja tällöin myyjän pankki vahvistaa remburssin eli sitoutuu remburssin maksuun avaajapankin lailla. Avistaremburssi (At Sight D/C) eräännyy maksettavaksi kun viejä esittää asiakirjat. Aikaremburssi (Usance D/C) eräännyy maksettavaksi määrättyinä eräpäivänä. Kuvio 3 selittää Remburssin kulun. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Remburssi)



**Kuvio 3 Remburssin kulku** (Remburssin Kulku Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Remburssin kulku)

Johtuen siitä että maailmalla kulkee jatkuvasti väärennetyjä remburseja, tulee pankki tarkistaa vientiremburssin aitouden mikäli vientiyritys on saanut remburssin jostain muualta kuin pankistaan. Kun remburssi on avattu tulee ostajan pankki

lähettää viejälle kopion remburssin avaamisesta. (Kauppakamari. 2014. Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat. Remburssi)

## 10. TUTKIMUKSEN EMPIIRINEN OSUUS

Tämä osuus sisältää tutkimuksen empiirisen osan sekä kuvailee erityyppisiä tutkimusmenetelmiä. Tutkimuksen empiirinen osuus toteutettiin kvalitatiivisena teemahaastatteluna, jossa haastateltiin alan ammattilaisia joilla on monen vuoden kokemus viennistä Brasiliaan. Loppuosassa esitellään haastattelun tuloksia, arvioidaan tutkimuksen luotettavuutta sekä laaditaan johtopäätökset ja yhteenveto.

### 10.1 Tutkimusmenetelmät

Empiirisessä osassa tutkitaan ongelmaa eri tutkimusmenetelmillä kuten kvalitatiivisella ja kvantitatiivisella tutkimusmenetelmällä. Valittaessa tutkimusmenetelmää täytyy ottaa huomioon, että ratkaisujen tulisi seurata tutkimusongelmasta. Tämän takia täytyy valita tutkimusmenetelmä joka sopii parhaiten omaan tutkimukseen ja jolla saa eniten aineistoa ja vastauksia ongelmiin. Tutkimuksen täytyy olla validiullinen, eli luotettava jotta tutkimus voidaan suorittaa loppuun. Kun oikea tutkimusmenetelmä, joka on todettu toimivan sekä validius ja reliaabelius tutkimukseen todetaan hyväksytyksi saadaan tutkimuksesta looginen ja toimiva kokonaisuus. (Saukkonen 2013)

*Kvantitatiivista* tutkimusmenetelmää käytetään määrällisissä tuloksissa, kun halutaan täsmällisiä ja laskennallisia tuloksia kuten tilastoinnilla. Tutkija kerää havaintoaineistoa tilastoiduista tutkimusta josta hän päättelee tutkimuksen tulokset. Kvantitatiivisissa tutkimuksissa käytetään usein aineistonkeruumenetelmänä kyselyä, jossa erilaisia lomakkeita tai internetkyselyä käytetään hyväksi. Kyselyssä pyritään kysymään samaa asiaa samalla tavalla suurelta joukolta ihmisiä jotta saadaan kattava tutkimusaineisto. (Saukkonen 2013)

*Kvalitatiivisessa* eli laadullisessa tutkimuksessa on pyrkimyksenä ymmärtää tutkimuskohdetta. Tutkimuksella pyritään saamaan kokonaisvaltaisempi ja syvempi käsitys ongelman ytimeen. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa käytetään usein aineistonkeruumenetelmänä strukturoitua haastattelua kuten lomakehaastattelua, avointa ja syvähaastattelua. (Saukkonen 2013)

Tutkimuksen luotettavuuteen käytetään käsitteitä validius ja reliabelius. *Reliabelius* tarkoittaa sitä, että tutkimustyö on tehty niin huolellisesti että tulokset eivät ole sattumanvaraisia. Heikko reliabiliteetti saattaa olla seurauksena huolimattomuudesta esimerkiksi aineiston keruussa, käänkösvirheestä tai nauhoitetun haastattelun epätarkasta purkamisesta. Reliabiliteetti on usein vahvempi kvantitatiivisessa tutkimuksessa sillä tulokset voidaan toistaa. Vaikka reliabelius on heikko on validius silti tutkimuksen kannalta avaintekijä laadun kriteereissä. *Validius* tarkoittaa sitä että aineistosta tehtyjen johtopäätösten perusteella tutkitaan tai mitataan sitä mitä on tarkoitus mitata tai tutkia. (Saukkonen 2013)

Empiirisessä tutkimusvaiheessa tutkimusaineisto on keskeinen mutta se ei silti vielä takaa onnistunutta tutkimusta sillä hyväkin tutkimusaineisto voi kaatua siihen että aineisto on kerätty huonosti eikä tutkimuksesta saa kerättyä vastauksia. (Saukkonen 2013)

## **10.2 Teemahaastattelun suunnittelu ja toteuttaminen**

*Teemahaastattelu* on laadittu teorian perusteella. Olen laatinut kymmenen haastattelukysymystä jotka perustuvat kaikkiin teoriaosuudessa läpi käytyihin otsikkoihin. Työskentelen Wärtsilässä vientipuolella työnimikkeenäni *Vientikordinaattori* jossa olen saanut tuntumaa Brasilian viennistä. Työpaikkani avulla osasin valita toimihenkilöt jotka ovat alan ammattilaisia ja joilla on tuntemusta Brasiliasta vientimaana. Otin yhteyttä toimihenkilöön joka tekee laskuja Brasiliaan, hän halusi mielellään vastata haastattelukysymyksiin ja antoi minulle muutamia muita yhteyshenkilöitä joiden kanssa hän hoitaa vientiä Brasiliaan. Halusin mahdollisimman kattavia vastauksia joten valitsin toimihenkilöitä jotka kaikki työskentelevät Brasilian viennin yhteydessä mutta eri sektoreilla jossa he tekevät viennin osalta eri vaiheita. Kaikki paitsi yksi haastatteluhenkilöstäni työskentelevät Wärtsilässä, jossa he toimivat eri työtehtävissä. Otin yhteyttä yhteyshenkilöihin sähköpostitse töiden ohessa. Olin suunnitellut alunperin haastattelevani toimihenkilöitä kasvotusten mutta heidän kiireistänsä johtuen päätin

lähettää heille haastattelukysymykset sähköpostitse jonne liitin erikseen haastattelukysymykset. Kaikki paitsi yksi haastatteluista suoritettiin suomeksi, yksi suoritettiin englanniksi. Vastanneet lähettivät minulle vastaukset sähköpostitse kun olivat valmiita.

### **10.3 Haastattelukysymykset**

Muodostin teorian perusteella kymmenen kysymyksen haastattelurungon. Ensimmäisenä halusin saada tietää, missä työtehtävässä kyseiset henkilöt työskentelevät sekä kuinka pitkä tausta viennistä Brasiliaan henkilöllä on. Kokemuksen perusteella halusin tietää minkälaisia kokemuksia henkilöillä on viennistä Brasiliaan sekä mikä on aiheuttanut ongelmia. Teorian perusteella kysyin mitä täytyy ottaa huomioon asiakirjoissa, mitä maksuehtoja ja maksutapoja käytetään sekä mitä kuljetusmuotoja ja toimitustapalausekkeitä käytetään. Haastattelijoilta kysyin heidän omia vaikutelmiaan viennistä Brasiliaan, sekä miten he luulevat että Brasilian vienti tulee kehittymään vuosien saatossa. Lopuksi päätin haastattelun antamalla heidän miettiä kehittymismahdollisuuksia omien kokemustensa perusteella. Haastattelukysymysten perusteella sain tietää miten vienti Brasiliaan eri näkökulmista onnistuu, sekä mikä on hankalaa ja mitä kannattaa ottaa huomioon lähettäessä tavaraa.

## **10.4 Empirian tulokset**

### **10.4.1 Työtehtävät ja kokemus Brasiliasta**

Henkilö A

Haastateltava toimii Brasilian myynnin päällikkönä. Haastateltava ei varsinaisesti tee vientiin liittyviä tehtäviä, mutta hänellä on vahva tausta kaupankäynnistä Brasilialaisten kanssa ja matkustaa Brasiliaan jatkuvasti. Haastateltava vastaa Brasilian verkostokonttorin huollon myynnin seurannasta, uusien tuotteiden

promoamisesta paikalliskonttorille, asiakastyytyväisyyden seurannasta sekä paikalliskonttorin myynnin tehtävien tukemisesta.

#### Henkilö B

Haastateltava työskentelee kuljetuspäällikkönä lähettämössä, josta lähetetään varaosia ympäri maailmaa. Hänellä on noin 20 vuoden kokemus viennistä Brasiliaan ja on työskennellyt Wärtsilässä yli 30 vuotta.

#### Henkilö C

Haastateltava työskentelee laskutus- ja lähettämötehtävissä key-userina, päivittäisenä apuna operatiivisessa työssä ja mukana prosessinkehityksessä. Operatiivista työtä tehdessä haastateltava hoitaa lähes poikkeuksetta pelkästään Brasilian lähetyksiä. Haastateltavalla on viiden vuoden kokemus viennistä Brasiliaan.

#### Henkilö D

Haastateltava työskentelee vientikoordinaattorina jossa hänen päivittäisiin työtehtäviin kuuluu vientiasiakirjojen tekeminen, kuljetusten ja lähetysten järjestäminen, myyntilaskutus sekä myyntitilauksen luominen. Haastateltavalla on kahden vuoden kokemus viennistä Brasiliaan.

#### Henkilö E

Haastateltava työskentelee viennin ryhmänjohtajana yrityksessä Kuehne & Nagel joka toimii Wärtsilän huolitsijayrityksenä. Henkilö työskentelee Alankomaissa jossa Wärtsilän päävarasto toimii, ja josta lähetetään suurin osa vientilähetyksistä Brasiliaan.

#### 10.4.2 Brasilia kohdemaana

Melkein kaikki haastateltavat olivat samaa mieltä siitä että Brasilia on hankala vientimaa.

”Eri sääntöjen viidakko, jossa virheille ei kauheasti ole tilaa. Tuonti Brasiliaan on mahdollista ilman ongelmia, kunhan tietää kuinka se toimii, täyttää dokumentit oikein ja niissä on riittävät tiedot.” (Henkilö A)

”Jos dokumentteja ei ole tarkistettu Brasilian asiakkaamme toimesta ennen lähetystä lähetys jää todennäköisesti tulliin. Vienti Brasiliaan on siis viejälle punainen vaate koska dokumenttien tekeminen vie triplasti aikaa kuin mitä muihin maihin viedessä” (Henkilö B)

”Se on hyvin haasteellista, mutta palkitsevaa. Brasilian tulli toimii kuten Brasilian kulttuuri, millään ei ole kiire. Tullilla on tietyt vaatimukset, mutta jokaisella tuontitullaajalla (välittäjällä) on myös oma tulkintansa näistä vaatimuksista, joten yllättäviä pyyntöjä tulee jatkuvasti” (Henkilö C)

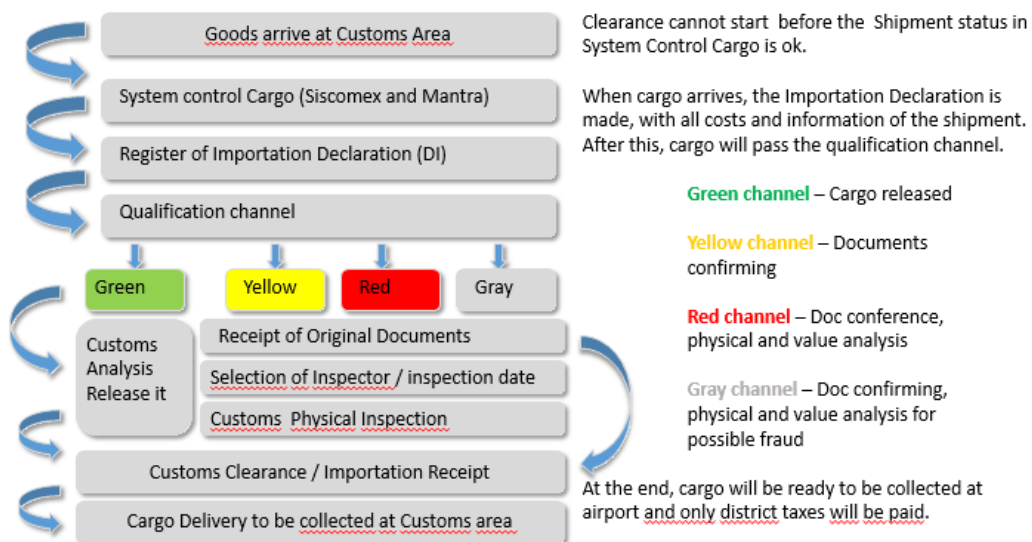
Henkilö E joka työskentelee huolitsijayritys Kuehne & Nagelissa oli sitä mieltä, että Brasilia on normaali vientimaa kunhan vienti saa vihreän valon Brasilian tullin asettamassa tullilainsäädännössä. Kuvio 3 kuvailee tullilainsäädäntöprosessin siitä kun tavara saapuu alueelle tullattavaksi.



### 10.4.3 Brazilian tullilainsäädäntö prosessi

#### Customs Legislation

##### ➤ Customs Clearance in Brazil (After arrival of goods):



**Kuvio 4. Customs Legislation** (Wärtsilä 2009, Powerpoint Brazil)

Brasilian tullilainsäädäntö toimii seuraavasti:

1. Goods arrive at customs area: Tavara saapuu Brasilian tullin tarkastettavaksi
2. System Control Cargo (Siscomex and Mantra): Yritys joka vie tavaraa Brasiliaan tulee kuulua SECEX rekisteriin joka on talousministeriön ulkomaankauppaosaston ylläpitämä. SECEX avulla kaikki maahantuodut tavarat rekisteröidään sähköisen on-line järjestelmän SISCOMEX avulla. (Laivauskäsikirja 2015)
3. Register of Importation Declaration: Tavarasta tehdään tuonti ilmoitus
4. Qualification Channel: Tavara etenee kanavalle jossa se joko kelpuutetaan ja tavara saa vihreän valon tai joutuu jatkoselvitykseen

*Green Light:* Tavarassa tai papereissa ei ole huomautettavaa ja saa jatkaa matkaansa kohti päämäärää

*Yellow Light:* Asiakirjoja vahvistetaan

*Red Light:* Asiakirjoja tarkistetaan mahdollisten virheiden takia. Tavarahan arvo tarkistetaan, tavara tutkitaan myös fyysisesti.

*Gray Light:* Asiakirjoja käydään läpi mahdollisten virheiden takia. Tavarahan arvo tarkistetaan, tavara tutkitaan myös fyysisesti mahdollisen petoksen takia.

5. Customs Clearance / Importation Receipt: Tavara tullataan ja kuitataan maahatuonniksi
6. Cargo Delivery to be collected at Customs Area: Tavara on valmiina noudettavaksi tullialueelta ja ainoastaan paikkakuntaveron maksetaan

”Brasilian tulli tekee viennin maahan mahdollisimman vaikeaksi, varsinkin jos matkalla tulee muutoksia tietoihin. Brasiliassa kaikki toimii edelleen parhaiten suhteilla, joten muutama pieni virheliike voi johtaa siihen, että tulli tarkastaa jokaisen lähetyksemme erityisen tarkasti (fyysinen tavarahan tarkastus ja dokumenttien tarkastus). Virheettömillä vientiasiakirjoilla ja johdonmukaisuudella tämän voi kuitenkin välttää.” (Henkilö C)

#### **10.4.4 Vientiasiakirjat**

Kaikkien haastateltujen vastausten perusteella vientiasiakirjat tuottavat eniten ongelmia viennin suhteen. Mikäli asiakirjoissa on ongelmia jää tavara helposti tulliin kiinni ja sitä on mahdotonta saada sieltä pois. Vientiasiakirjat tulee tarkistaa mahdollisimman tarkasti.

”Kaikki kannattaa tarkistaa kahteen tai kolmeen kertaan. On parasta jos saa dokumentit heti kuntoon, eikä tarvitse alkaa korjailia jälkikäteen, sillä se ei välttämättä ole mahdollista.” (Henkilö C)

Haastatellut henkilöt korostavat *CNPJ-numeron* tärkeyttä. CNPJ on Brasilian yritysten identiteettinumero Brasilian veroja varten. CNPJ numero sisältää 14

numeroa ja numeroyhdistelmä tulee näkyä joka laskulla ja pakkauslistalla. (The Brazil Business, 2014)

Useasti ongelmia tuottaneet asiat ovat olleet epätasmaavat asiakirjat. On tärkeää tarkastaa että loppusummat tasmaavat laskulla sekä rahtikirjalla. Mitat ja painot tulee myös tasmatä laskun, pakkauslistan sekä rahtikirjan kanssa. Entistä vaikeammaksi viennin tekee Brasilialainen kulttuuri jossa millään ei ole kiire ja muutoksia laskun tietoihin asiakkaan puolesta joudutaan tehdä jatkuvasti. Rahtikustannukset tulee tietää jo ennen lähetystä sillä summaa ei voi vaihtaa enää jälkikäteen. Asiakas pitää virallisena laskuna sitä joka on lähetysten mukana. Asiakas joutuu hyväksyttämään jokaisen maksun hallituksella, eikä summaa voi muuttaa jälkikäteen. Useasti asiakkaat vaativat loppusumman jo ostotilaus vaiheessa jolloin tavara ei vielä ole paketissa.

## Information Needed

According to Article 557

The Commercial Invoice shall contain the following information:

- name, address complete from shipper
- name and address complete from consignee
- Specification of goods in Portuguese or official language of the General Agreement on Tariffs and Trade, or, if in another language, accompanied by a translation in English, at the discretion of the customs authority, containing the names and own business, indicating the essential elements its perfect identification;
- marks, numbers, and if existing, number of reference volumes;
- amount and kind of packages;
- gross weight of the volumes, and so the goods with all their containers, wrappers and other packaging;
- net weight, considering the product free of any wrap;
- **NOTE: Manufacturer information is only needed when there's pre shipment Import License for the item.**
- **Country of origin**, as where the goods were produced or where occurred the last substantial transformation;
- **Country of purchase**, considering where the goods were purchased to be exported to Brazil, regardless country of origin of the goods or their inputs;
- **Country of procedure**, considering where were the goods at the time of its acquisition;
- Unit and total price of each good and, if existing, the amount and nature of discounts or reductions granted;
- Freight costs and other expenses related to the goods in invoice;
- International freight cost exactly the same to the stated in bill of lading/airwaybill, especially when the unit value is already declared with all the extra costs;
- The first copy of the invoice will always be the original, may be issued, as well as others, by any means.

**Important Note:**

- The lack of "hand written" signature, including the title of the person who signed on the invoice (requirement of authenticity) disqualifies it as such. That does not prevent appraisalment is done accordingly, but entails the application of the penalty provided for in the Customs Regulations by "lack of commercial invoice" (5% of CIF value - ART. 70, II, letter "b-1" LAW No. 10833/03).

**Kuvio 5. Information Needed in Invoices** (Wärtsilä 2009, PowerPoint Brazil)

Kuvio 5 kuvaa tiedot, jotka täytyy olla mukana vientilähetysessä ja ne voidaan luetella seuraavasti:

1. Viejän nimi sekä osoite
2. Vastaanottajan nimi sekä osoite
3. Luettelo tavaroista Englannin ja Portugalin kielellä
4. Tullitariffikoodi
5. Mitat
6. Kollien määrä sekä laji
7. Brutto paino sekä Netto paino
8. Alkuperämaa
9. Ostomaa
10. Menettelymaa
11. Laskun loppusumma johon kuuluu rahtikustannukset sekä mahdolliset alennukset
12. Merkit kuten ISPM, CNPJ
13. Leimat Original+Company sininen ja allekirjoitus sinisellä kuulakärkikynällä

#### **10.4.5 Kuljetukset ja toimituslausekkeet**

Kaikkia Incoterms-lausekkeita voidaan käyttää mutta tavallisimmat haastattelijoiden vastausten perusteella ovat DAP, CIP ja CIF. Myös FCA sekä CPT käytetään joskus. Kuljetusmuotoina käytetään kuriiria, merirahtia sekä lentorahtia.

#### **10.4.6 Maksuehdot ja Maksutavat**

Maksuehtoina käytetään maksumääräystä eli 20 Days Net, 30 Days Net sekä 45 Days Net. Haastattelijoiden vastausten perusteella 45 Days Net on yleisin maksuehtotapa. Ostajalla on täten 45 päivää maksaa lasku. Ennen on käytetty myös remburssia mutta nykyään vähemmän. Henkilö E kertoi että he huolitsijayrityksenä

voivat tarjota kaikkia maksuehtoja ja maksutapoja, sillä heillä on kattava verkosto ja voivat sen avulla tarjota asiakkaille kaikkia palveluita.

#### **10.4.7 Tulevaisuuden näkymät ja Kehitysehdotukset**

Kaikki näkevät Brasilian maana todella kehityskelpoisena ja uskovat kaupanteon Suomen ja Brasilian välillä lisääntyvän. Kehitysehdotusten perusteella haastatellut olivat myös samaa mieltä siitä että byrokratiaan täytyisi tulla helpotuksia ja tullin toimintaa voisi yrittää tehostaa. Brasilian tulli on tunnettu siitä että mikäli tavara jää tulliin se todennäköisimmin jää sinne. Henkilö B toivoisi hyvää ratkaisua tavaran palauttamiseen jottei tavara jäisi tulliin kiinni mikäli se pitää palauttaa jostain syystä.

”Luulen Brasilian viennin kasvavan entisestään tulevina vuosina, koska se on nouseva suurvalta talouden näkökulmasta. Tätä tosin haittaa maassa oleva korruptio. Toivon mukaan korruption määrä laskee ja tullin vaatimukset lähettäjää kohtaan helpottuvat.” (Henkilö D)

#### **10.4.8 Tutkimuksen reliaabelius ja validius**

Tutkiessa tutkimuksen tasoa ja johtopäätösten pätevyyttä käytetään validiutta sekä reliaabeliutta jotta saadaan käsite tutkimuksen luotettavuudesta. (Saukkonen 2013)

Tutkimuksesta yritetään tehdä luotettava välttelemällä virheiden syntyä mutta silti tulosten luotettavuus ja pätevyys voivat vaihdella ja virheitä voi syntyä. (Hirsjärvi ym. 2007, 226-228)

Tutkimuksen reliaabelius voidaan todeta monella eri tapaa, kuten jos esimerkiksi kaksi arvioijaa päätyy samanlaiseen tulokseen tai jos sama henkilö tutkitaan eri tutkimuskerroilla ja saadaan sama tulos. Tulokset eivät saa olla sattumanvaraisia vaan pitäisi olla toistettavia jotta reliaabelius tutkimuksessa olisi korkea. (Hirsjärvi ym. 2007, 226-228)

Huolimattomuudesta seuranneet virheet voivat tehdä reliabiliteetistä heikon. Laadullisessa tutkimuksessa heikko reliabiliteetti, voi johtua esimerkiksi käänkövirheestä tai nauhoitetun haastattelun epätarkasta purkamisesta. Haastattelututkimusta tehdessä tulee tutkijan kertoa haastatteluihin käytetty aika, mahdolliset häiriötekijät, virhetulkinnat haastattelussa sekä tutkijan oma itsearviointi tilanteesta. (Hirsjärvi ym. 2007, 226-228)

Tutkimuksessani on mielestäni korkea reliabiliteetti sillä haastattelin alan asiantuntijoita joilla kaikilla on vankka tausta viennistä Brasiliaan. Toistettavuus tutkimuksessani on mielestäni korkea sillä jos haastattelu tehtäisiin uudelleen saisin suurella todennäköisyydellä samat vastaukset. Minimoin virheet laatimalla helposti ymmärrettävät ja selvät kysymykset jotta virheiltä säästyttäisiin. Sain kaikki vastaukset kirjallisina joiden perusteella oli helppo purkaa haastatteluita.

Yleisesti validius on tutkimuksen kannalta huomattavasti ratkaisevampi laadun kriteeri sillä kyse on mahdollisista ongelmista tutkimuksen suorituksessa tai tulkinnoissa. Korkea validius tutkimuksessa tarkoittaa aineiston perusteella tehdyistä johtopäätöksistä ja niiden luotettavuudesta. Validius tarkoittaa yleisesti ottaen sitä että tutkimuksessa tutkitaan tai mitataan sitä mitä on tarkoitus tutkia tai mitata. (Saukkonen 2013)

Validiteetistä löytyy sisäinen sekä ulkoinen validiteetti. Sisäisessä validiteetissa verrataan vastaako tutkijan tekemät käsitteelliset tai teoreettiset rakennelmat tutkittavien todellisia käsityksiä ja kokemuksia. Ulkoinen validiteetti kuvaa tutkimusprosessia kokonaisuudessaan huolellisesti eli tutkimuskohdetta, tutkimusolosuhteita sekä omaa päättelyprosessia. (Saukkonen 2013)

Mielestäni validiteetti on korkea tutkimuksessani, sillä laadin haastattelurunkoni teorian perusteella. Lähetin haastattelukysymykset haastateltaville sähköpostin kautta, kolmen haastateltavan kiireiden sekä etäisyyden takia päätin että he saavat vastata haastattelukysymyksiin kirjallisena ja lähettää vastaukset minulle kun olivat valmiita. Olin yhteydessä heihin työssämme käytettävän chatfoorumin sekä sähköpostin kautta ja mikäli ongelmia tai kysymyksiä ilmaantuisi saivat he kysyä minulta. Vankan haastattelurungon takia ongelmilta säästyttiin ja sain luotettavat

vastaukset haastateltavilta. Kahden haastateltavan kanssa kävimme läpi heidän vastaukset yrityksen neuvotteluhuoneessa, haastattelujen läpikäyminen kesti noin 30 minuuttia. Tällä tavoin pystyttiin minimoimaan ympäristön häiriötekijöitä. Tutkimustulosten perusteella kerätty aineisto vastaa saatavilla olevaa kirjallisuutta ja teoriaa. Tämän pohjalta olen tullut siihen tulokseen, että tutkimukseni täyttää validiuden eli pätevyyden kriteerit.

## 11. JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tämän tutkimuksen tarkoitus oli selvittää, millainen Brasilia on vientimaana. Tavoitteena oli kuvata vientiprosessi Brasiliaan sekä siihen liittyvät haasteet. Wärtsilä voi käyttää työtäni esimerkiksi koulutusmateriaalina työntekijöille, jotka eivät ole vielä tutustuneet Brasiliaan vientimaana.

Tutkimuksessa kävin läpi teoriaosuudessa viennin oleelliset tekijät jotka tekevät viennistä mahdollisen. Tutkimuksessa selvitin, millaisia asiakirjoja, maksuehtoja, maksutapoja, kuljetusmuotoja ja toimitustapoja tulee käyttää viedessä tavaraa Brasiliaan. Tutkin teoriaosuudessa yleisesti ottaen, miten vientiprosessissa edetään ja empiirisessä osuudessa sain selville mitä haasteita työntekijät ovat kohdanneet. Tutkimuksessa kävin myös läpi Brasiliaa kohdemaana kuten talous ja elinkeinoelämää, poliittista ja yhteiskunnallista tilannetta, ulkomaankauppaa ja politiikkaa, Suomen ja Brasilian kaupallisia suhteita sekä kauppakulttuurissa nähtäviä eroja maiden välillä.

Tutkimuksessa käy ilmi, että Brasilia on haasteellinen vientimaa. Brasilian byrokratia on todella vaikea ja mikäli tavara jää tulliin kiinni jää se sinne eikä sitä saa pois, sen takia on tärkeää olla tarkka ja tehdä asiakirjat oikein. Asiakirjat tulee vastata tavaran fyysisiä ominaisuuksia. Vienti Brasiliaan on mahdollinen jos asiakirjat on oikein täytetty, tavarat vastaavat sitä mitä asiakirjoissa lukee, yritys on rekisteröity SECEX rekisteriin ja tavaroissa on tarvittavat tiedot, kuten leimat ja muut vastaavanlaiset tarvittavat merkit jotta vienti Brasiliaan onnistuisi. Vaikka kaikki vientiin liittyvät asiat olisivat kunnossa, kannattaa kuitenkin kääntyä asiantuntijan puoleen sillä muuten mahdollisuus on suuri että tavara jää kiinni Brasilian tulliin, josta sitä ei saa pois ja vientiprosessi joudutaan tekemään alusta asti uudelleen.

Tavaraa vietäessä eivät pelkästään asiakirjat tuota ongelmia vaan myös asiakkaiden vaatimukset. Asiakirjoja on miltei mahdotonta muunnella sen jälkeen kun tavara on lähetetty, silti asiakkaat voivat vaatia muutoksia asiakirjoihin ja tämä tuottaa viejille ongelmia. Vienti Brasiliaan sujuu ongelmitta, mikäli viejällä on hyvät suhteet,



kärsivällisyyttä sekä on tarkka asiakirjojen suhteen. Jatkotutkimus tämän aiheen perusteella voisi olla Brasilian byrokraattiset haasteet viennin suhteen.

Tutkimuksen pääaiheena oli selvittää minkälainen vientimaa Brasilia on. Olen mielestäni saanut esille Brasilian vientiin kohdistuvia haasteita ja onglematekijöitä. Tätä tutkimusta tehdessäni olen kokenut erilaisia haasteita, mutta päässyt niiden yli ja oppinut paljon. Uskon että voin myös itse hyödyntää tutkimuksessani saamiani tietoja. Olen tyytyväinen saamiini lopputuloksiin ja uskon Wärtsilällä olevan hyötyä opinnäytetyöstäni.

## LÄHTEET

Kauppakamari, Ulkomaankaupan perustieto ja asiakirjat 2014

Kauppakamari, Kuljetus, huolinta ja tullaus 2014

Hörkkö H., Koskinen H., Laitinen P., Mattsson M., Ollikainen J., Reinikainen A., Werdermann R. 2010. Suomen huolintaliikkeiden liitto ry. Huolinta-alan käsikirja. Vantaa Hansaprint.

International Chamber and Commerce ICC, Incoterms 2010

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. Keuruu. Otavan Kirjapaino Oy.

Wärtsilä Suomessa 2014. saatavilla Internetissä:

[http://www.wartsila.com/fi\\_FI/wartsila/wartsila-suomessa](http://www.wartsila.com/fi_FI/wartsila/wartsila-suomessa)

Laivauskäsikirja, Brasilia. 2015. Viitattu 3.2.2015. Saatavilla Internetissä:

<http://www.exportfinland.fi/laivauskasikirja/brasiliala>

Ulkoasiainministeriö 2014. Viitattu 6.2.2015. Saatavilla Internetissä:

<http://www.formin.fi/public/default.aspx?nodeid=17204>

FinPro Brazilian Maaraportti 2010. Viitattu 6.2.2015. Saatavilla Internetissä:

<http://www.finpro.fi/documents/10304/16030/Brasiliamaaraportti0711.pdf>

Landguiden 2014 Brasilien. Viitattu 6.2.2015. Saatavilla Internetissä:

<http://www.landguiden.se/Lander/Sydamerika/Brasilien?p=1>

Kauppapolitiikka Brazilian Imu kasvaa 2014. Viitattu 6.2.2015. Saatavilla

Internetissä: <http://kauppapolitiikka.fi/markkinat/brasilian-imu-kasvaa/>

Kauppapolitiikka Mitä edessä MM-kisojen ja vaalien jälkeen 2014. Viitattu

6.2.2015. Saatavilla Internetissä: <http://kauppapolitiikka.fi/markkinat/brasilia-mita-edessa-jalkapallon-mm-kisojen-ja-vaalien-jalkeen/>

Suomen suurlähetystö 2014. Viitattu 7.2.2015. Saatavilla Internetissä:

<http://www.finlandia.org.br/public/default.aspx?nodeid=41901&contentlan=1&culture=fi-FI>

Taloussanomat 2014. Viitattu 7.2.2015. Saatavilla Internetissä:

<http://www.taloussanomat.fi/politiikka/2014/10/27/brasilian-istuva-presidentti-voitti-vaalit/201414870/12>

Business Sweden 2014. Viitattu 7.2.2015. Saatavilla Internetissä:

<http://www.business-sweden.se/Export/Marknader/>

Tutkimusmenetelmät 2013. Viitattu 25.3.2015. Saatavilla Internetissä:

<http://www.mv.helsinki.fi/home/psaukkon/tutkielma/Tutkimusmenetelmat.html>

Evira Elintarviketurvallisuusvirasto 2014. Viitattu 25.3.2015. Saatavilla Internetissä:

<http://www.evira.fi/portal/fi/kasvit/tuonti+ja+vienti/puinen+pakkausmateriaali/>

The Brazil Business 2014. Viitattu 7.2.2015. Saatavilla Internetissä:

<http://thebrazilbusiness.com/article/cnpj-for-dummies>

## **LIITTEET**

### **Liite 1**

#### Haastattelukysymykset

1. Minkälaisessa työtehtävässä työskentelet?
2. Monenko vuoden kokemus sinulla on viennistä Brasiliaan?
3. Millaisia kokemuksia sinulla on viennistä Brasiliaan?
4. Minkälainen vaikutelma sinulla on Brasiliasta viennin näkökulmasta?
5. Mitkä asiat ovat tuottaneet ongelmia?
6. Mitä asioita tulee ottaa huomioon viennin asiakirjojen kanssa?
7. Mitä kuljetusmuotoja ja toimituslausekkeita käytätte lähetyksissänne Brasiliaan?
8. Mitä maksuehtoja ja maksutapoja käytätte Brasilian lähetyksissä?
9. Miten luulet Brasilian viennin kehittyvän lähivuosina?
10. Kehitysehdotuksia

**Liite 2**

1. What kind of working position do you have?
2. How long experience do you have of exports to Brazil?
3. What experiences do you have of export to Brazil?
4. What kind of appearance do you have from the export perspective about exporting to Brazil?
5. What have caused problems?
6. What issues should be considered with export documents?
7. What mode of transport and Incoterms do you use when exporting to Brazil?
8. What terms of payment and payment methods do you use when exporting to Brazil?
9. How do you think export to Brazil will develop in the coming years?
10. Development proposals.