

VIENTI BRASILIAAN

Pk-yritykset



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Visamäki, Liiketalous

2017

Katja Ikonen

Liiketalous
Visamäki

Tekijä	Katja Ikonen	Vuosi 2017
Työn nimi	Vienti Brasiliaan, pk-yritykset	
Työn ohjaaja	Pasi Laine	

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia viennin vaatimuksia Brasiliaan ja ottaa huomioon erityisesti pk-yritysten näkökulma. Työn tilaaja oli Hämeen ammattikorkeakoulu. Työ toteutettiin kansainvälistä kauppaa edistävälle hankkeelle ”Kansainvälinen korkeakouluallianssi paikallisten yritysten apuna”.

Opinnäytetyö jakaantui teoria- ja tutkimusosioon. Teoriaosioon kerättiin tietopaketti viennistä ja sen vaatimuksista vientiä aloittelevia pk-yrityksiä varten. Opinnäytetyön empiirisessä osassa tutkittiin, minkälaisia käytännön ongelmia yritykset ovat kohdanneet Brasilian viennissä. Aineistonkeruu suoritettiin kohdistetuilla sähköposteilla vientiä harjoittaviin yrityksiin, mukaan otettiin erilaisia ja –kokoisia yrityksiä.

Tutkimuksessa kävi ilmi, että Brasilia ei ole helpoin maa vientitoiminnalle mutta maalla on kuitenkin paljon potentiaalia ja yritykset ovat kokeneet viennin kannattavaksi. Keskeisin johtopäätös oli, että Brasiliaan suuntautuvaan vientiin tulee valmistautua huolella, muuten kohdatut ongelmat voivat olla vaikeita. Mutta jos vientiin valmistautuu huolella, on Brasiliassa paljon potentiaalia monien alojen vientiin.

Avainsanat vienti, Brasilia, ulkomaankauppa, pk-yritys

Sivut 39 sivua, joista liitteitä 1 sivu

Degree Programme in Business Administration
Visamäki

Author	Katja Ikonen	Year 2017
Subject	Export to Brazil, SMEs	
Supervisor	Pasi Laine	

ABSTRACT

The purpose of this thesis was to study the requirements of export trade to Brazil, taking into account especially the needs of small and medium-sized enterprises. The client was Häme University of Applied Sciences and the thesis was written for the spring 2017 project "International university alliance in collaboration with local businesses".

The thesis has both a theoretical and a practical part. The theoretical framework includes information on export to Brazil and its demands for the use of small and medium-sized enterprises just starting their export activities. The practical side of the thesis includes a qualitative study of the difficulties and problems companies have faced in their export business to the country.

The research material for the thesis was collected from e-mail interviews to different sized enterprises in different fields. The results showed that while Brazil is a very demanding country to do business in, it is definitely worth it if you take the time to prepare sufficiently and the country has a lot of potential in the future for Finnish companies.

Keywords export, Brazil, foreign trade, SME

Pages 39 pages including appendices 1 page

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	BRASILIA VIENNIN KOHTEENA.....	1
2.1	Bisneskulttuuri	2
2.2	Brasilian talous ja tulevaisuudennäkymät	3
2.3	Brasilian ja Suomen väliset kauppasuhteet	5
3	VIENTITAVAN VALINTA.....	5
3.1	Epäsuora vienti.....	6
3.2	Suora vienti.....	7
3.3	Välitön vienti	8
4	VIENTIPROSESSI SUOMESTA EU:N ULKOPUOLELLE	9
4.1	Vientimenettelyn valinta.....	9
4.1.1	Suora vientimenettely	10
4.1.2	Epäsuora vientimenettely	10
4.1.3	Tullin ohjeet.....	10
4.2	Sähköisen tulli-ilmoituksen tekeminen.....	11
4.2.1	Vienti-ilmoituspalvelun kautta	12
4.2.2	Sanoma-asioinnin käyttö.....	13
4.3	Vientirajoitukset Brasiliaan	14
4.4	Vientitavan valinta Brasiliaan.....	15
4.4.1	Lentoliikenne	16
4.4.2	Meriliikenne.....	16
4.5	Viennin asiakirjat.....	17
4.5.1	Kauppalasku.....	17
4.5.2	Pakkauslista	18
4.5.3	Rahtikirja.....	18
4.5.4	Tullausasiakirjat.....	19
4.5.5	Proformalasku	19
4.5.6	Alkuperäistodistus	19
4.6	Incoterms-toimituslausekkeet	20
4.6.1	FCA.....	20
4.6.2	CPT	21
4.6.3	DAT	22
4.6.4	DAP	22
4.6.5	FAS	23
4.6.6	FOB	23
4.6.7	CFR.....	24
4.6.8	CIF	24
5	BRASILIAN VIENNIN VEROTUS.....	24
5.1	Verotus Suomessa	25
5.2	Verotus Brasiliassa	26

6	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN	27
6.1	Tutkimuskysymykset	28
6.2	Kyselyn vastaukset	29
7	POHDINTA.....	32
8	LÄHTEET.....	36

Liitteet

Liite 1 Haastattelukysymykset

1 JOHDANTO

Vientikaupasta ja sen eri aiheista on tehty useita opinnäytetöitä. Vienti Brasiliaan on myös ollut yhden opinnäytetyön aiheena. Kyseisessä työssä käsiteltiin tapauskohtaisesti Wärtsilä Oyj:n vientiä Brasiliaan. Tämän opinnäytetyön tavoitteena on kuitenkin tarkastella vientiä enemmänkin käytännön näkökulmasta ja yleisellä tasolla, eikä keskittyä yksittäiseen yritykseen. Työn tavoitteena on selvittää viennin vaatimuksia ja sen lisäksi tutkia ongelmia, joita yrityksillä on ilmennyt vientiprosessin aikana.

Aihe muodostui työelämän lähtökohdista. Brasilia mielletään useasti maana, jossa on hankala solmia kauppasuhteita. Lisäksi Brasilian tuontimääräykset ovat kohtalaisen monimutkaisia, joten käytännön tiedolle on tarvetta erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten parissa. Pk-yrityksillä ei ole samanlaisia resursseja käytössä kuin suuryrityksillä, joten monenlaiselle tiedolle on tarvetta. Tämä opinnäytetyö tehtiin Hämeen ammattikoululle kansainvälistä kauppaa edistävälle hankkeelle ”Kansainvälinen korkeakouluallianssi paikallisten yritysten apuna”.

Pk-yrityksiksi määritellään yritykset jotka työllistävät alle 250 työntekijää ja joiden vuosiliikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa, tai vaihtoehtoisesti, yrityksen taseen loppusumma on enintään 43 miljoonaa euroa. Tämän lisäksi yritysten pitää olla riippumattomia. Riippumaton yritys tarkoittaa tässä tapauksessa sitä, että suuryritys tai konserni ei omista pääomasta tai yrityksen äänivaltaisista osakkeita 25 % tai sen yli. (Tilastokeskus n.d.)

Työn aihe rajattiin käytännön näkökulmaan ja työhön otettiin mukaan verotus, vaaditut vientiasiakirjat sekä mahdolliset vientiä rajoittavat lait. Tavoitteena on antaa pienille ja keskisuurille yrityksille perustiedot, mitä niiden tulisi ottaa huomioon, jos he suunnittelevat aloittavansa viennin Brasiliaan. Toimeksiantajan toiveena oli saada selvitys vientitavoista, tarvittavasta byrokratiasta sekä verotuksesta pk-yrityksille. Opinnäytetyön tietoperustana toimivat Brasilian tuonnin määräykset sekä asiantuntija haastattelut. Keskeisenä kysymyksenä työssä on mitä vaatimuksia viennillä on Brasiliaan ja minkälaisia ongelmia yrityksen ovat kohdanneet juuri Brasilian viennissä.

2 BRASILIA VIENNIN KOHTEENA

Brasilialla on Etelä-Amerikan suurin yksittäinen talous ja myös yksi maanosan teollistuneimmista valtioista. Jos laskelmiin otetaan koko maailman taloudet mukaan, on Brasilian talous kahdeksanneksi suurin maailmassa.

Brasilian keskiluokka kasvaa nopeasti ja sen kasvu lupaa maan talouskasvun jatkoa myös tulevaisuudessa, vaikka Brasilia onkin kohdannut suuria vaikeuksia viimeisen vuosikymmenyksen aikana. (World Factbook 2016.)

Brasilia on maantieteellisesti suuri maa. Etäisyydet ovat maan sisällä pitkät ja kokonaispinta-alana on 8,5 miljoonaa neliökilometriä. Rantaviivaa Brasiliassa löytyy lähes 7500 kilometriä. Brasilia sijaitsee trooppisissa mutta suuren pinta-alan vuoksi ilmasto vaihtelee suuresti sijainnista riippuen. Sadekaudet sijoittuvat maan eri osissa eri vuodenajoille. Aikavyöhykkeitä on neljä kappaletta. Ja jos jossain puhutaan koko maata koskevasta ajasta, se ilmoitetaan aina pääkaupunki Brasílian aikana. Valtiomuotona Brasiliassa on liittotasavalta ja siellä on käytössä monipuoluejärjestelmä. (Ojala 2004, 12–15.)

2.1 Bisneskulttuuri

Maassa esiintyy korruptiota yleisesti. Brasilialainen yhteiskunta on hierarkkinen ja sen vuoksi yritysmaailma on erittäin muodollinen. Byrokratiaa on huomattavasti. Ihmissuhteet ja kontaktit ovat olennaisia sekä kulttuurissa että yritysmaailmassa. Niin asiakkaisiin, alihankkijoihin, tavarantoimittajiin, kuin mahdollisuuksien mukaan myös yritystoiminnan alueen päättäjiin, olisi tärkeä luoda mahdollisimman hyvät suhteet. Mitä enemmän henkilökohtaisia suhteita yritykseltä löytyy, sitä sujuvammin asiat sujuvat ja pitkäaikaisia yritys-suhteita tulee hoitaa huolella. Satunnaiset yritysvierailut eivät riitä Brasiliassa, vaan henkilökohtaisia suhteita tulee vaalia. Yrityskumppaneita pitäisi tavata säännöllisesti ja suhteita hoitaa aktiivisesti. Brasilian kulttuurissa vältellään konflikteja ja se usein häiritsee kaupankäynnissä ilmaantuneiden ongelmien ratkaisua. Tilanteita pitää oppia luoviin hienotunteisesti, jos yritys suunnittelee toimintaa Brasiliaan. Neuvottelutulokset tulisi aina kirjata ylös, koska niitä voidaan Brasilialaisen tavalla - jetinhon - mukaisesti tulkita oman yrityksen hyväksi, vaikka suorasta epärehellisyydestä ei katsota olevan kyse. (Ojala 2004, 15, 109–110, 134–135, 156.)

Kommunikaatiokieli Brasiliassa on portugali. Espanjalla ja englannilla pärjää kansainvälisissä yrityksissä ja yrityskeskuksissa, mutta todellinen menestyminen Brasilian markkinoilla tukeutuu Ojalan (2004, 112, 115, 131) mukaan paikallistuntemukseen ja portugalinkin kielen osaamiseen. Hänen mukaansa Edward T. Hallin määritelmäasteikolla Brasilia sijoittuu korkean kontekstin kulttuuriksi. Tämä tarkoittaa, että sanaton viestintä on tärkeässä asemassa ihmisten välillä. Puhetta silti riittää brasilialaisessa kulttuurissa suomalaiseseen verrattuna paljon ja esimerkiksi keskeyttäminen ymmärretään merkiksi siitä, että kuuntelija seuraa puhetta ja on kiinnostunut keskustelun sisällöstä. Tulisi kuitenkin huomioida, että brasilialaiset käyttävät suomalaista suoraa kommunikaatiotapaa vain läheisten, intiimien ystävyyssuhteiden parissa.

Pukeutuminen on muodollista yrityskulttuurissa ja huono pukeutuminen tulkitaan pahimmillaan loukkaukseksi toisia kohtaan. Pukeutuminen yhdistetään Brasiliassa sosiaaliseen asemaan ja virallisiin laitoksiin ei välttämättä pääse edes sisään ilman siistejä vaatteita. Huoliteltu ulkonäkö on tärkeää niin miehillä kuin naisilla. (Ojala 2004, 149-152.)

2.2 Brasilian talous ja tulevaisuudennäkymät

Ojalan (2004, 16-17) mukaan Brasilian talous on hyvin pitkälti vastakohtien yhdistelmä. Siellä voi nähdä pitkälle kehittyntä teknologiaa täysin sulassa sovussa ikivanhojen tuotantotekniikoiden vierellä. Maan tuloerot ovat huomattavat ja suurkaupunkien vierellä on kontrastina hökkelikyliä. Noin puolet maan koko taloudellisesta tuotannosta on keskittynyt maan kaakoisosaan São Paulon, Rio de Janeiron ja Belo Horizonten alueelle.

Brasilian rahayksiköksi otettiin real vuonna 1994 ja se toi maahan valuuttavakauden. Sitä ennen inflaatiota ja hyperinflaatiota esiintyi päivittäin. (Ojala 2004, 16-17.) Vuoden 2008 finanssikriisi iski Brasiliaan voimakkaasti, johtuen siitä, että maailmanlaajuinen kysyntä Brasilian vientituotteille eli metallurgian tuotteille, mekaanisille laitteille, soijalle, kahville, kemikaaleille ja tekstiileille, hiipui. Brasilia oli silti ensimmäinen kehittyvä valtio, joka alkoi toipua lamasta. Hetken aikaa näytti siltä, että maa toipuisi ongelmista nopeasti. Toipuminen kuitenkin pitkittyi. Vielä vuosi 2015 oli erittäin huono Brasilian taloudelle. Talous supistui yli 3,7 % vuoden aikana ja inflaatio ohitti 10 % rajan. Real menetti yli kolmanneksen arvostaan. Ja vuonna 2016 talous supistui edelleen muutaman prosentin. (Suomen suurlähetystö, Brasilia 2016. Edustustojen raportit.)

Brasilia on pyrkinyt elvyttämään talouttaan muun muassa teollisuuden verovähennyksillä ja kuluttajille suunnatuilla verohelpotuksilla, mutta ne eivät ole toimineet halutulla tavalla. Brasilian velka-aste on 70 % ja useampi luottoluokittaja on tällä hetkellä asettanut maan roskalaina-luokkaan. (Suomen suurlähetystö, Brasilia. 2016. Edustustojen raportit; Nina Touré 2010.) Poliittinen epävarmuus on kuitenkin laantumassa ja luottamusindikaattorit ovat suuntautuneet ylös päin. Siitä huolimatta työttömyysaste tulee vielä nousemaan ja vasta vuonna 2018 työttömyyden uskotaan lähtevän laskemaan. Inflaation uskotaan pienenevän haluttuihin rajoihin vähitellen. (Brazil - Economic forecast summary November 2016.)

Positiivisesta vireestä huolimatta maan taloudella on edelleen haasteita. Talouden alijäämä on korkealla (9 % bruttokansantuotteesta) ja julkisen velan tavoitearvot ovat kaukana. Brasilia pyrkii nyt keskittymään prosessiin, jolla se löytäisi tasapainon julkisen talouden hoitoon. Maan nousevat eläkekustannukset – tällä hetkellä miltei puolet keskushallinnon menoista - ovat herättäneet paljon huolta kansalaisissa. Asia on kuitenkin huomioitu ja voimavaroja on suunnattu kustannusten kontrollointiin sekä köyhyyden

ja eriarvoisuuden aktiiviseen pienentämiseen. Sitoutuminen näihin päämääriin mahdollistaa rahapolitiikan keventämistä ja sen uskotaan lisäävän investointeja. (Brazil - Economic forecast summary November 2016).

Taulukko 1. Brasilian reaali BKT. Taulukossa kuvattu muutokset prosentina kvartaaleittain verrattuna edellisen vuoden samaan ajankohtaan. (Macroeconomic database n.d.)

2016 T4	2016 T3	2016 T2	2016 T1	2015 T4	2015 T3	2015 T2	2015 T1
- 2,46	-2,87	-3,58	-5,43	-5,76	-4,53	-2,96	-1,78
2014 T4	2014 T3	2014 T2	2014 T1	2013 T4	2013 T3	2013 T2	2013 T1
-0,31	-0,64	-0,40	3,52	2,55	2,76	4,01	2,71
2012 T4	2012 T3	2012 T2	2012 T1	2011 T4	2011 T3	2011 T2	2011 T1
2,48	2,49	0,99	1,71	2,57	3,54	4,70	5,19
2010 T4	2010 T3	2010 T2	2010 T1	2009 T4	2009 T3	2009 T2	2009 T1
5,69	6,91	8,52	9,21	5,32	-1,16	-2,20	-2,43
2008 T4	2008 T3	2008 T2	2008 T1	2007 T4	2007 T3	2007 T2	2007 T1
1,03	6,98	6,34	6,16	6,64	5,87	6,54	5,19

Rakenteellisilla muutoksilla Brasilian päättäjät voisivat parantaa valtion talouden tilaa. Esimerkiksi vaikeasti ymmärrettävästä verotuksesta aiheutuvia talouden vääristymiä voitaisiin korjata järjestelmää yksinkertaistamalla. Verotus on tällä hetkellä hyvin hajanaista. Erilaisten välillisten verojen säädösten noudattaminen aiheuttaa suuret kustannukset yrityksille. Ongelma olisi kuitenkin mahdollista ratkaista yhdistämällä erilaiset välilliset verot yhdeksi arvonlisäveroksi. Kansainvälisen kaupan esteiden vähentäminen madaltaisi tuotujen tuotannon tekijöiden kustannuksia ja edistäisi niiden jatkojalostamista. Infrastruktuuriin panostaminen madaltaisi kuljetuskustannuksia, erityisesti viennin osalta. (Brazil - Economic forecast summary November 2016.)

Vahvempi yritysmaailman tukeminen hyödyttäisi erityisesti pienituloisia brasilialaisia, koska heidän työpanostaan tarvittaisiin enemmän työvoimaa. Sen ansiosta taas yhä useampia brasilialaisia pystyisi nousemaan maan keskiluokkaan. Talouden elpymisprosessi on kuitenkin hidas maan suuren velkataakan sekä joidenkin sektorien korkean käyttämättömän kapasiteetin vuoksi. Menoleikkaukset julkisen velan pienentämiseksi ovat kohdanneet vastustusta kansalaisilta, mutta vaikeita päätöksiä pitää tehdä, jotta maan talous lähtee nousuun. (Brazil - Economic forecast summary November 2016; Suomen suurlähetystö, Brasilia 2016. Edustustojen raportit.)

Nopeasti kasvava ala maassa on terveydenhoidon yksityissektori, eli sairaalat, klinikat ja lääkäripalvelut. Maan infrastruktuuri parantuu koko ajan ja kuluttajamarkkinoilla on kysyntää laadukkaille tavaroille, mutta valuuttakurssit vaikuttavat luonnollisesti tuontitavaroiden kysyntään. Maasta löytyy kysyntää myös laatu- ja hintakilpailukykyä parantavalle teknologialle. (Nina Touré 2010.)

2.3 Brasilian ja Suomen väliset kauppasuhteet

Brasilia on Suomen suurin kauppakumppani Etelä-Amerikassa. Kauppasuhteet ovat kasvaneet viime vuosina, mutta potentiaalia maiden välillä on vielä huomattavasti enemmän. Tilastoissa on vuosittain suuriakin vaihteluja, koska niihin vaikuttavat huomattavasti suuret yksittäiset kaupat. (Suomen suurlähetystö, Brasilia 2016. Maatiedosto; Nina Touré 2010.)

Suurlähetystön mukaan vienti Brasiliaan on keskittynyt pääosin eri toimialojen erikoiskoneisiin ja laitteisiin. Tuontitilastojen kärkipäätä pitävät mineraalit ja rautamalmit sekä elintarvikkeet. Finpro avasi vientikeskuksen Sao Paulossa vuonna 1996. Finpro keskittyy Brasiliassa metsäteollisuuteen, telekommunikaatioon, mineraali- ja kaivosteollisuuteen, terveydenhoitoon sekä ympäristö- ja elintarviketeknologiaan. (Suomen suurlähetystö, Brasilia 2016. Maatiedosto.)

Tytäryhtiöitä suomalaisilla yrityksillä on noin 60 kappaletta Brasiliassa. Niiden yhteenlaskettu liikevaihto on jopa kolminkertainen Suomen suoraan vientiin verrattuna. Suomella ei ole omia kauppasopimuksia Brasilian kanssa vaan kaikki noudatettavat kauppasopimukset ovat Euroopan Unionin solmimia sopimuksia. Vuonna 1996 astui voimaan myös kaksinkertaisen verotuksen estävä sopimus, joka varmistaa, ettei vietäviä hyödykkeitä veroteta useampaan kertaan. (Suomen suurlähetystö, Brasilia 2016. Maatiedosto.)

Taulukko 2. Viennin kehitys Suomesta Brasiliaan (1000 €), vuodet 2010–2016. (Tullin vientitilastot 2017.)

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
545 830	543 573	726 893	483 588	481 571	475 204	361 297
- 8,8%	-0,41%	+33,7%	-33,4%	-0,4%	-1,3%	-23,9%

3 VIENTITAVAN VALINTA

Yrityksen tulisi ryhtyä vientitoiminnan suunnitteluun hyvissä ajoin ennen kuin yritys aikoo aloittaa varsinaisen käytännön viennin. Kansainvälinen kauppa eroaa kotimaisesta liiketoimintaympäristöstä huomattavasti ja huolellinen valmistautuminen on tärkeää. Kun yritys alkaa miettiä laajen-

tumista ulkomaisille markkinoille, on yrityksellä käytettävissä erilaisia tapoja, joilla se voi lähteä viemään tuotteita. Ennen viennin aloittamista yrityksen tulisi analysoida lähtötilanne, omat resurssit ja kohdemaata huolellisesti. Analysoinnissa voi käyttää apuna esimerkiksi SWOT-analyysiä, jossa tarkastellaan vienti tapojen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia sekä uhkia. (Yrittäjät 2014; Karhu 2002, 14.)

Vientitavat jaetaan niiden luonteen perusteella epäsuoraan, suoraan ja välittömään vientiin. Pehkosen (2000, 49) mukaan yritykset ovat perinteisesti vieneet tavaroita suoraan kohdemaahan. Se on varmasti ensimmäinen vaihtoehto, joka tulee mieleen vientiä suunnitellessa, mutta yrityksillä on kuitenkin käytössä muitakin mahdollisuuksia viennin suhteen, joita olisi hyvä harkita.

3.1 Epäsuora vienti

Epäsuora vienti on pienille tai vientitoimintaa vasta aloittaville yrityksille usein helpoin viennin muoto siitä yksinkertaisesta syystä, että sen tärkein toimija on kotimaassa, eli Suomessa, toimiva välijäsen. Välijäsen toimii tavaran myyjänä ulkomaisilla markkinoilla ja välittää yrityksen tuotteet eteenpäin kohdemarkkinoille. Viennin vastuu ei siis ole tavaran valmistajalla epäsuorassa viennissä. Välijäsenenä toimivat tahot jaetaan toimintaperiaatteidensa mukaan vientiagenteiksi, vientiliikkeiksi sekä vientiyhdistyksiksi. Välijäsenenä voi toimia myös toinen teollinen yritys. (Karhu 2002, 79, 84.)

Vientiagentti on elinkeinoharjoittaja ja joko luonnollinen tai juridinen henkilö. Vientiagentti toimii päämiehen, eli valmistajayrityksen, toimeksiannosta ja pyrkii tekemään kaupat hänelle annetun toimeksiannon mukaisesti. Toiminta on provisiopalkkaista ja kirjallisessa sopimuksessa määritellään palkkio sekä myyntitavoitteet. Vientiagentin etu on hänen läheiset suhteet kohdemarkkinaan sekä tarkka kuva kohdealueen markkinoiden kehityksestä ja yleinen maan vientiin liittyvä tietotaito. Vientiagentin asiakkaita ovat vientimaan tukku- ja vähittäiskauppaliikkeet, maahantuojat sekä jakeluyritykset. (Pehkonen 2000, 50-51.) Vientiagentit voidaan jakaa erilaisiin tyyppeihin heidän oikeuksiensa mukaan. Kekki (2009, 180-182) arvioi että yleisimpiä ovat välittäjäagentit, jotka ottavat vastaan ostotarjouksia ja välittävät ne päämiehelleen eli vientiä harjoittavalle yritykselle, sekä päätäntäagentit, joille on sopimuksella annettu juridinen oikeus päättää kauppohen tekemisestä täysin itsenäisesti. Päätäntäagentti voi siis kirjoittaa kauppakirja päämiehensä puolesta. Agentti ei kuitenkaan itse sitoudu kauppaan, vaan vain kirjoittaa sopimuksen päämiehensä puolesta. Karhun (2002, 85) mukaan välijäsenenä voi toimia myös komissionääri, joka allekirjoittaessaan kauppasopimuksen ottaa kantaakseen sopimuksen velvoitteet, vaikka itse tavara ei ole missään toimitusvaiheessa komissionäärin omistuksessa.

Vientiliike on nimensä mukaisesti yritys, joka on erikoistunut ulkomaankauppaan. Toimintatapa on yksinkertainen: se ostaa tavarat suoraan valmistajalta omiin nimiinsä ja myy ne itsenäisesti eteenpäin kohdemaahan. Vientiliike on siis Suomessa tai jossain muussa maassa toimiva jälleenmyyjä, joka myy tuotteet omissa nimissään kohdemaahan kantaen tavaran viennin ja myynnin kaikki riskit. Yksi tärkeimmistä eduista vientiliikkeen käytössä on riskeiltä välttyminen itse. Useimmiten valmistava yritys saa maksun tavaroista siinä vaiheessa, kun vientiliike ostaa ne, eli luottoriski siirtyy tässä vaiheessa täysin vientiliikkeelle. Vientiliikkeet ovat useasti erikoistuneet jollain tavalla, esimerkiksi tiettyyn kohdemaahan, maanosaan tai tuoteryhmään. (Pehkonen 2000, 51.) Tuotteen valmistavalla yrityksellä ei välttämättä ole mitään tietoa, kenelle tavara menee vientimaassa. Tavaran lopullinen hinta muodostuu myös suuremmaksi kuin vientiagenttia tai komissionääriä käytettäessä. (Karhu 2002, 85.)

Vientiyhdistys taas koostuu vähintään kahdesta valmistajayrityksestä, jotka muodostavat yhteisen vientiorganisaation. Yhdistys hoitaa jäsenyritystensä viennin omakohtaisesti eikä käytä ulkopuolista apua. Hyötynä tällaisessa yhteistyössä on luonnollisesti korkeampi tietotaito, keskitetty toiminta ja vientirutiinien tehokkuus sekä mahdollisesti myös helppo pääsy korkealaatuisten asiantuntijoiden palveluihin. Haittoina vientiyhdistystoiminnassa puolestaan voi olla viennin epätasainen jakautuminen osallisena olevien yritysten kesken ja siitä johtuvat keskinäiset ongelmat. Taloudellisten ja inhimillisten panostusten eriarvoisuus saattaa aiheuttaa hankaluuksia yritysten kesken. Myös sisäinen kilpailu voi olla ongelma, jos tuotteet kilpailevat keskenään kohdemaassa. (Pehkonen 2000, 52.)

3.2 Suora vienti

Suorassa viennissä valmistajayritys on paljon aktiivisemmassa roolissa kuin epäsuorassa viennissä. Suorassa viennissä yritys ottaa yhteyttä kohdemaan toimijoihin itsenäisesti ja tekee kaupan näiden ulkomaisten välikäsiä kautta. Kohdemaassa toimivia osallisia ovat esimerkiksi jälleenmyyjät ja myyntiedustajat. (Pehkonen 2000, 52–53.) Jälleenmyyjät toimivat samalla tapaa kuin vientiliikkeet, eli he ostavat tavaran valmistajalta ja myyvät sen eteen päin, myyntiedustajat puolestaan kuin vientiagentit, mutta he toimivat ulkomailla. Myyntiedustajiin rinnastettavia ovat esimerkiksi brokerit sekä komissionäärit. (Karhu 2002, 88, 107.)

Pehkosen (2000, 52-56) mukaan suoran viennin etuna ovat erityisesti arvokkaat kontaktit vientimaahan. Yrityksen kontaktit jäävät epäsuorassa viennissä täysin saamatta, koska siinä yritys työskentelee vain kotimaisen välitysfirman kanssa, eikä muodosta vientimaassa minkäänlaisia suhteita maan muihin toimijoihin. Heikkoutena tässä viennin muodossa ovat puolestaan epäsuoraa vientiä suuremmat kustannukset ja vientitoimintaan tarvittava panostuksen määrä. Karhu (2002, 88-90) huomauttaa, että suorassa viennissä käytännön vientitoimet ovat täysin yrityksen itsensä vastuulla. Epäsuorassa viennissä käytettävän välijäsenen palkkio jää tietysti

puuttumaan, mutta yrityksen itsensä käyttämä panos on tässä viennin muodossa huomattavasti suurempi. Vientiä suunnittelevan yrityksen tulee varmistaa, että siltä löytyy tarvittava määrä kielitaitoa, paikallistuntemusta, sopimusosaamista sekä esimerkiksi ymmärrystä valuuttakurssien vaikutuksesta kaupantekoon. Syvä osaaminen on olennaista suoran viennin onnistumisessa.

Suorassa viennissä tulee huomioida esimerkiksi se, että yhteistyössä vieraan maan agentin kanssa voi syntyä juridisia erimielisyyksiä. Nämä ongelmat voivat olla isoja ja kalliita yritykselle. Yrityksen tuleekin perehtyä kohdemaan oikeuskäytäntöihin huolellisesti, ettei synny turhia väärinkäsityksiä tai sopimusongelmia. (Pehkonen 2000, 52–53.) Suoran viennin tulee olla jatkuvaa, jotta siihen panostaminen kannattaa. Lisäksi liikesuhde ulkomaan välijäseneen on oltava hyvä. (Karhu 2002, 91.)

Jälleenmyyjät ovat suorassa viennissä täysin itsenäisiä kaupan toimijoita ja he ottavat kannettavaksi tuotteisiin liittyvät myyntiriskit. Jälleenmyyjät ovat yleensä myös se taho, joka hoitaa erilaisia liiketoimintaan liittyviä tukipalveluita, kuten huollon, varaosien ja korjauspalvelujen tarjoamisen valmistajan puolesta. Usein jälleenmyyjä saa esimerkiksi tuotteiden yksinoikeuden rajatulla maantieteellisellä alueella tai erikseen nimetyn asiakaspiirin parissa. Näiden oikeuksien myöntämisessä pitää kuitenkin muistaa olla varovainen, ettei jää sopimusten vuoksi liian riippuvaiseksi yksittäisen toimijan tekemisistä. (Karhu 2002, 93–94.)

Jos vientituotteena on standardisoitu massatuote, on jälleenmyyjän käyttö erinomainen valinta tuotteiden viennissä. Jälleenmyyjän käyttäminen tarjoaa pääsyn valmiisiin jakelukanaviin sekä asiakasverkostoihin itselle vieraassa kohdemaassa. Jälleenmyyjät kykenevät myös järjestämään esimerkiksi tavaroiden varastoinnin ja jälkipalvelut kohtuullisen helposti. Vientimuotoa miettiessä pitää kuitenkin muistaa, että näiden palveluiden runsaus sekä useampien jakeluportaiden olemassaolo pienentävät vientiyrityksen lopullisia katteita. (Karhu 2002, 98–99; Selin 2007, 68.)

3.3 Välitön vienti

Karhu (2002, 110) on luokitellut välittömän viennin kaikkein vaativimmaksi viennin muodoksi. Hänen mukaansa välittömään vientiin pitää panostaa huomattavasti resursseja, jos siinä aikoo onnistua. Yrityksestä on löydettävä aitoa vientiosaamista. Tässä viennin muodossa valmistajayritys vie tavaran suoraan kohdemaan asiakkaalle, ilman minkäänlaisia välikäsiä.

Pehkosen (2000, 56-57) mukaan välitön vienti tulee kysymykseen, jos viennin kohteena on kalliit koneet tai muut pienelle asiakasmäärälle kohdistetut tavarat. Välittömään vientiin lasketaan oman myyntikonttorin ja valmistusyksikön rakentaminen kohdemaahan. Nämä vaihtoehdot kuitenkin edellyttävät huomattavia resursseja ja myyntimääriä kohdemaassa. Pitää

myös muistaa ottaa huomioon esimerkiksi yhteiskunnalliset olot, maantieteellinen sijainti, poliittinen tilanne sekä kohdemaan lait. Karhu (2002, 111) huomauttaa että välittömän viennin käyttö sopii vain harvoille yrityksille sen vaatimien resurssien vuoksi. Vientimuoto on kuitenkin käyttökelpoinen, jos potentiaalisia asiakkaita on vain muutama ja tavaran määrä tai niiden arvo on poikkeuksellisen suuri, kuten on esimerkiksi joidenkin korkean teknologian laitteiden kanssa.

4 VIENTIPROSESSI SUOMESTA EU:N ULKOPUOLELLE

Tavaroiden vienti Suomesta Brasiliaan voidaan toteuttaa yrityksen itsensä toimesta tai viennin järjestelyistä voi niin päätettäessä huolehtia palkattu huolitsija. On mahdollista, että erilaisten kuljetusmahdollisuuksien ja määräyspykälien viidakko on esteenä viennin aloittamiselle pienien yritysten kohdalla ja tässä tapauksessa yritykselle on varteenotettava vaihtoehto palkata huolitsija, eli logistiikan ammattilainen, huolehtimaan yrityksen vientiprosessista. Huolitsijalle voi ulkoistaa yksittäisen tulliselvityksen tai tavarankuljetuksen koko prosessin: suunnittelusta ihan kuljetuksen käytännön järjestelyihin asti. Riippuen täysin yrityksen omasta osaamisesta, ja minkä osan prosesseista halutaan ulkoistaa. (Logistiikan maailma n.d. Huolintayritysten tarjoamat palvelut; Suomen kuljetusopas n.d. Huolinta.)

Huolitsijan roolissa voi toimia joko luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö, eli huolitsijayritys. Jos yrityksellä on riittävät resurssit tai mahdollisuus niiden hankkimiseen, yrityksen ei tarvitse palkata huolitsijaa vaan se voi toteuttaa vientiprosessin alusta loppuun saakka myös itse. (Logistiikan maailma n.d. Huolintayritysten tarjoamat palvelut.)

4.1 Vientimenettelyn valinta

Käytännössä tavaroiden vientiprosessi ulkomaille voidaan jakaa kahteen eri muotoon: suoraan ja epäsuoraan vientiin. Suorassa vientimenettelyssä lastin lähtö- ja poistumistoimipaikka sijaitsevat samassa maassa, eli tässä tapauksessa Suomessa. Epäsuoraa vientiä puolestaan olisi, jos vientimenettely alkaisi Suomesta, mutta tavara poistuisi EU:sta jonkin muun jäsenvaltion kautta. (Tulli 2011.)

Kaikki EU:n ulkopuolelle vietävä tavara pitää asettaa vientimenettelyyn, eli niistä pitää antaa Tullille vienti-ilmoitus, jonka Tulli käsittelee ja päättää annetaanko tavaralle vientilupa. Kaikki vienti-ilmoitukset ovat nykyään sähköisiä Tullin järjestelmässä. Ilmoitus on annettava joko sanomapohjaisena tai netti-ilmoituksena. (Tulli 2011; Tulli n.d. Vienti-ilmoittaminen.)

4.1.1 Suora vientimenettely

Suora vientimenettely alkaa, kun tavaran viejä tai lastin kuljettaja tekee vienti-ilmoituksen Tullin järjestelmään. Ilmoitus tulee tehdä hyvissä ajoin ennen lähetyksen sovittua maasta poistumisaikaa, jotta vältetään rahdin viivästyminen. Tulli antaa järjestelmänsä kautta ilmoitukseen vastauksena joko viennin hylkäyksen, tai – paljon useammin, jos tiedot ovat oikein täytetyt – sen hyväksymisen. Siinä tapauksessa, että Tulli hyväksyy ilmoituksen, he toimittavat vastauksen liitteenä luovutus päätöksen sekä viennin saateasiakirjan (EAD). Saateasiakirjaan sisältyy MRN-viite, jolla yksilöidään lähetykset. Viitteen avulla lähetyksen liikkumista voidaan seurata matkalla. (Tulli 2011; Tulli n.d. Vienti-ilmoittaminen.)

4.1.2 Epäsuora vientimenettely

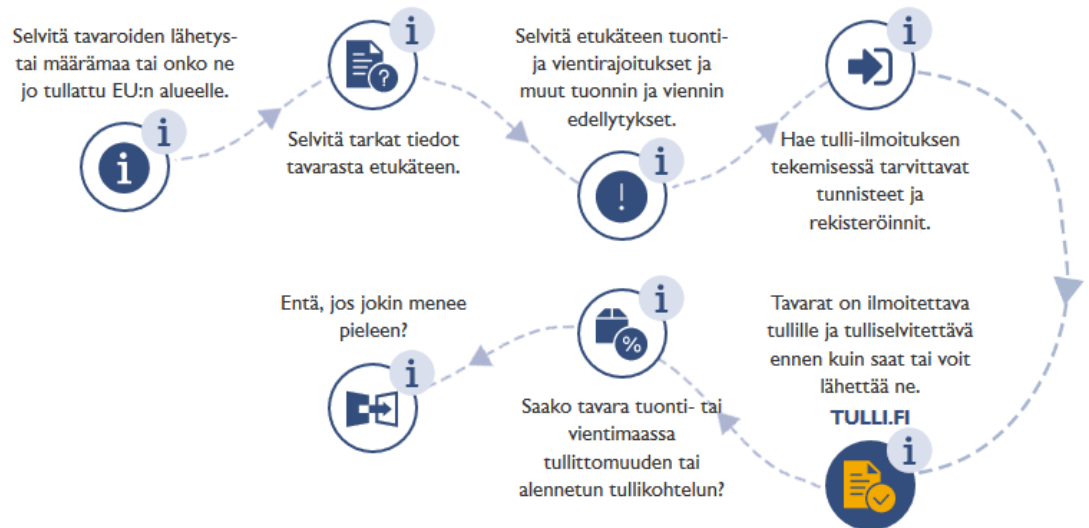
Epäsuorassa vientimenettelyssä tavaran matka alkaa Suomessa, mutta lähetys poistuu EU:n alueelta jonkin toisen jäsenvaltion kautta. Syynä tähän on yleensä logistiikka, koska yhteydet eivät välttämättä ole Suomesta halutulla menetelmällä mahdollisia tai kuljetusmenetelmä olisi esimerkiksi liian hidas kyseiselle tavaralle. (Tulli 2011.)

Epäsuorassa vientimenettelyssä vienti-ilmoitus annetaan Tullille samalla tavalla kuin suorassa vientimenettelyssä. Kun vienti-ilmoitus hyväksytään, saadaan siitä myös EAD-saateasiakirja ja dokumentti on muistettava pitää tavaran mukana aina sen määränpäähän saapumiseen saakka. EAD-asiakirjan sisältämä MRN-viite esitetään unionista poistuttaessa ja sen avulla toisen jäsenvaltion tulliviranomainen hakee Suomessa jo tehdyn vienti-ilmoituksen tiedot, sekä kirjaa tiedot omaan järjestelmäänsä. Kun tavaroiden poistuminen kyseisestä maasta on vahvistettu, on tavara poistunut EU:n alueelta ja vientimenettely on päättynyt. (Tulli 2011; Tulli n.d. Vienti-ilmoittaminen.)

MRN-viitteen ansioista Suomen tullilla saa ilmoituksen, että vientimenettely on päättynyt ja myöntää valmistajayritykselle poistumisvahvistuksen. Toimitetun vahvistuksen ansiosta myyjä voi näyttää toteen, että tavara on lähtenyt EU:n alueelta. (Melin 2011, 276–277; Tulli 2011.)

4.1.3 Tullin ohjeet

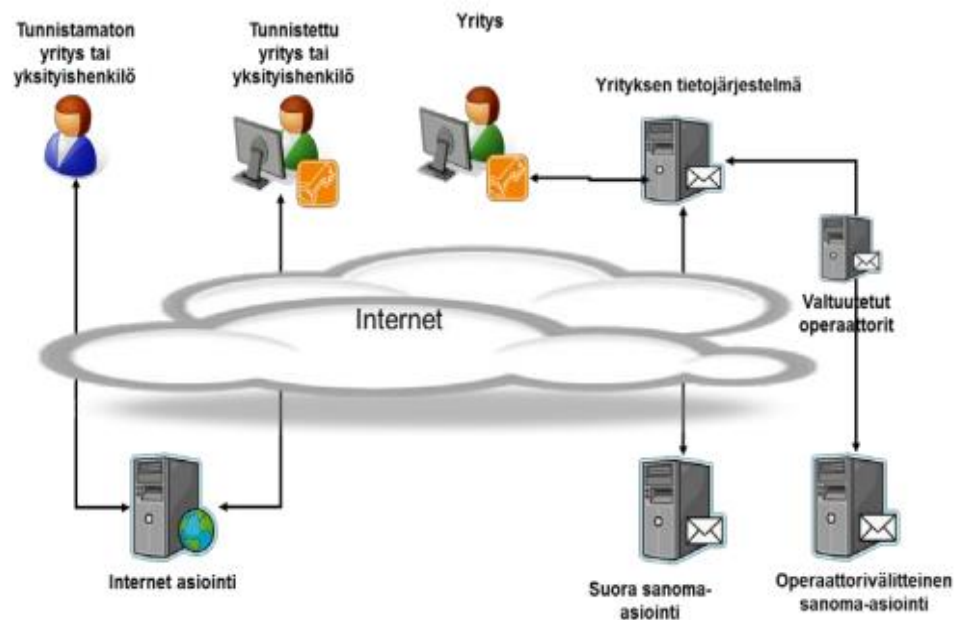
Tulli on pyrkinyt kehittämään sivuistaan mahdollisimman helpot auttamaan niin ulkomaan kauppaa aloittelevia yrityksiä, kuin yksittäisiä kansalaisia, jotka tarvitsevat tietoa rajojen yli liikkuvista tuotteista. Sivustoa on uudistettu paljon vuoden 2016 aikana. Tulli on pyrkinyt keräämään sivuilleen tiiviitä tietopaketteja käytännöstä sekä eri vaiheista, mitä tavaroiden tullaamiseen vaaditaan. (Tulli 2011.)



Kuva 1. Tullin vinkit ulkomaankauppaa aloittavalle yritykselle. (Tulli 2011.)

4.2 Sähköisen tulli-ilmoituksen tekeminen

Tällä hetkellä lähetyksen vienti-ilmoituksen voi tehdä Tullin sähköisen vienti-ilmoituspalvelun kautta tai ilmoitus voi olla sanomapohjainen. Vain hyvin harvoin voi olla mahdollisuus tehdä suullinen ilmoitus. (Tulli 2016.)



Kuva 2. Sähköisen asiointin kanavat Tullin kanssa. (Tulli 2016.)

4.2.1 Vienti-ilmoituspalvelun kautta

Tulli on uudistanut sähköisiä palvelujaan ja pyrkinyt toiminnassaan mahdollisimman käyttäjäystävällisiksi viime vuosien aikana. Tulli ylläpitää sähköistä vienti-ilmoituspalvelua, jonka kautta voi kuka tahansa tavaroiden viennistä vastuussa oleva henkilö antaa lähetyksestä vienti-ilmoituksen. Sen voi tehdä joko tunnistautuneena käyttäjänä, tunnistautumattomana käyttäjänä tai yrityskäyttäjänä yritykselle annetulla erillisellä tunnisteella. (Tulli n.d. Vienti-ilmoittaminen; Tulli. n.d. Asiointitavat viennissä.)

Tunnistautumisen suurimpana etuna on se, että viejän ei tarvitse henkilökohtaisesti käydä Tullissa missään vaiheessa vientiprosessia. Palvelun kautta käyttäjä voi tarkastella ja tulostaa viennin saateasiakirjan (EAD) sekä kuljetuksen luovutus päätöksen. Ilmoituksen voi myös tallentaa keskenäisenä ja jatkaa sitä myöhemmin, jos on sille tarve. Vanhaa ilmoitusta voi myös käyttää aina uuden pohjana, mikä nopeuttaa huomattavasti asiointia. Kun poistuminen on vahvistettu, voi palvelusta myös tulostaa tarvittaessa poistumisvahvistetun luovutus päätöksen ja tiedot säilyvät palvelun muistissa. (Tulli n.d. Vienti-ilmoittaminen.)

Jos tavaroiden viejä ei halua käyttää tunnistautumista palvelussa, hän saa ilmoituskohtaisen viitenumeron Tullilta. Tiedot haetaan esille tällä numerolla tullitoimipaikassa, jossa vientilähetys luovutetaan vientimenettelyyn. Sieltä viejä saa myös tulostetun saateasiakirjan (EAD) sekä lähetyksen luovutus päätöksen. Poistumisvahvistetun luovutus päätöksen voi vahvistuksen jälkeen hakea mistä tahansa Suomen tullipaikasta. (Tulli n.d. Vienti-ilmoittaminen.)

Yrityskäyttäjille on haettavissa oma Katso-tunniste, jolla he pääsevät kirjautumaan palveluun. Katso-tunniste vahva tunniste, eli se sisältää käyttäjätunnuksen, salasanan ja kertakäyttösalasanan. Tunniste on maksuton. Siinä on saatavilla joko pääkäyttäjätunnus tai Katso-tunniste (alitunniste), johon on kytketty tulliselvitysrooli. Katso-järjestelmää ylläpitää Väestönrekisterikeskus ja se on luotu helpottamaan yritysten kirjautumista viranomaisten sähköisiin palveluihin. Yksityishenkilöt käyttävät kirjautumiseen verkkopankkitunnuksia. (Tulli n.d. Vienti-ilmoittaminen; Vero n.d.)

Tulli neuvoo sivuillaan, että ennen internetin välityksellä tehtävää ilmoitusta on hyvä selvittää kaikki prosessissa tarvittava tieto. Jos vientitavaroiden tullinimikkeet sekä niihin mahdollisesti liittyvät lisävaatimukset tai vientirajoitukset on selvitetty ennalta, sujuu ilmoituksen tekeminen yleensä nopeasti. Tarvittavat tiedot löytyvät Tullin internetsivuilta (CN-nimikkeistö) ja Euroopan Unionin TARIC-hakupalvelusta. Tulli kertoo sivuillaan, että sieltä vastataan mielellään myös tiedusteluihin, jos tarvittavien tietojen löytämisessä on ongelmia. Netti-ilmoituksen käyttöohjeet löytyvät Tullin sivuilta kokonaisuudessaan. (Tulli n.d. Vienti-ilmoittaminen.)

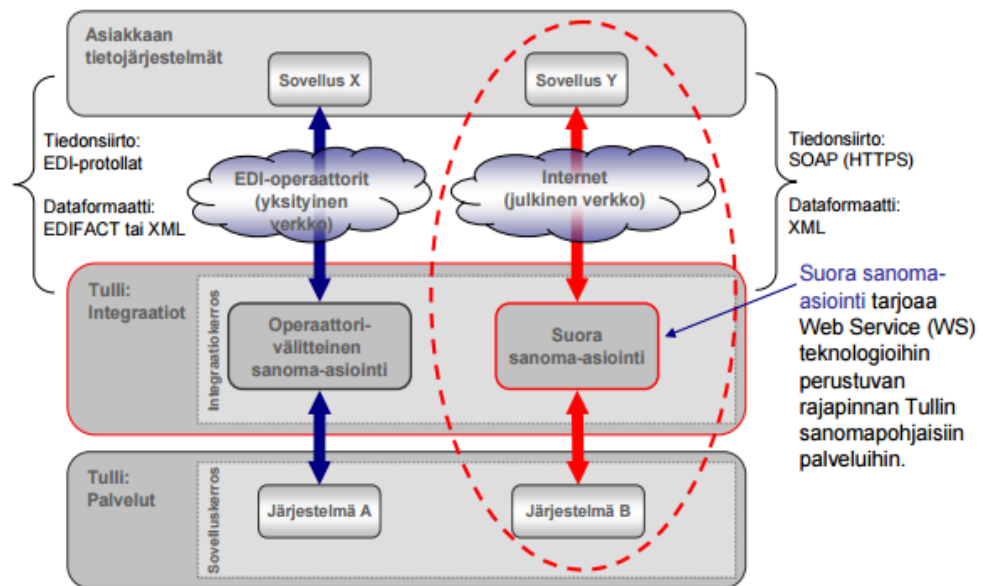
4.2.2 Sanoma-asioinnin käyttö

Tulli on kehittänyt myös sanomapohjaisen asioinnin. Se on tarkoitettu pääosin yrityksille, joilla on suuret määrät vietäviä tuotteita. Sanomapohjainen ilmoittaminen toimii niin, että tiedonsiirto yrityksen ja Tullin välillä tehdään määrämuotoisilla sanomilla, eli ilmoituksilla. Sanoma-asiointi on kannattava muoto yleensä silloin, jos yrityksessä tehdään paljon ilmoituksia ja ne sisältävät useita tavaraeriä. Tämä siksi, että sanomailmoituksien käsittely on huomattavasti nopeampaa, koska prosessissa voidaan hyödyntää yrityksen omia tiedostoja ja valmiina olevia rekistereitä. (Tulli 2016.)

Sanoma-asioinnin edellytyksenä on, että yrityksellä on tarpeelliset tietoliikenneyhteydet sanoman välittämiseen, yritykseltä on käytettävissä ohjelmisto, jolla voi tehdä ja lähettää ilmoituksia Tullin järjestelmiin, sillä on Tullin lupa käyttää sanoma-asiointia, ja ohjelmistojen sekä tietoliikennejärjestelmien toimivuus on testattu Tullin kanssa ennakolta. Sanoma-asiointi jaetaan kahteen eri osa-alueeseen: operaattorivälitteiseen asiointiin tai suoraan web-asiointiin. Sanoman sisällöt ovat täysin samat näissä kahdessa ilmoitustavassa, vain ilmoituskanava ja -muoto ovat erilaiset. (Tulli 2016.)

Operaattorivälitteisessä asiointissa käyttäjä voi tehdä ilmoitukset Tullin valtuuttamien luotettavaksi katsottujen operaattoriyritysten kautta. Näiden välityksellä tehtävät ilmoitukset ovat EDIFACT- tai XML-muotoisia. Tulli pyrkii siirtymään suoraan web-pohjaiseen asiointiin, mutta operaattorivälitteinen asiointi tulee säilymään tuettuna muotona sen rinnalla. Molempia asiointikanavia voi tällä hetkellä käyttää myös yhtä aikaa; lähettää tiettyyn Tullin järjestelmään suora viesti ja muihin kanaviin operaattorivälitteisen sanoman. (Tulli 2016.)

Suorassa sanoma-asioinnissa, eli web-pohjaisessa asiointissa asiakkaan tietojärjestelmä voi lähettää muodostetun sanoman tullin järjestelmiin internetin välityksellä ja noutaa Tullin järjestelmistä sen tuottamia vastaus-sanomia. Sanomatiedote palvelun ansiosta asiointissa päästään lähes reaaliaikaiseen toimintaan. Suora sanoma-asiointi perustuu hyvin yleisiin kansainvälisiin standardeihin ja nämä standardit mahdollistavat tietojärjestelmien välisen integraation tietoturvallisesti. Käytetyt standardit löytyvä suoran sanoma-asioinnin teknisen oppaan lopusta, joka puolestaan löytyy Tullin sivuilta. Suorat sanomat ovat XML-muotoisia ja asiointi tapahtuu poikkeuksetta salatun HTTPS- yhteyden välityksellä. Tullin palvelu on lisäksi toteutettu erityisellä laitteiden kokonaisuudella, jonka tehtävä on toimia tietoturvaeristeenä internetin suuntaan. (Tulli 2016.)



Kuva 3. Operaattorivälitteinen ja suora sanoma-asiointi. (Tulli 2016.)

4.3 Vientirajoitukset Brasiliaan

Suomessa vientirajoituksia valvoo aina Tulli. Kuitenkin esimerkiksi Poliisi-hallitus ja Museovirasto osallistuvat rajoitusten hallintaan ja lupien myöntämisprosessiin. Esimerkiksi vaarallisilla tavaroilla, kuten aseilla, ase-tarvikkeilla, puolustustarvikkeilla ja otsonikerrokseen vaikuttavilla aineilla on vientirajoituksia Suomesta vietäessä. Myös kulttuuriesineet kuuluvat luvallisiin tavaroihin. Voimassa olevat ja ajantasaiset vientirajoitukset voi tarkistaa Tullin rajoituskäsikirjasta. Mahdolliset rajoitukset ilmoitetaan vientiprosessin alussa vienti-ilmoituksen koodeilla. Näitä voi olla esimerkiksi negaatio koodit (tavarat luokitellaan samaan nimikkeeseen rajoitet-tujen tuotteiden kanssa, mutta ne eivät ole rajoitettuja itsessään), toimen-pidekoodit (vientirajoitus kohdistuu kyseiseen tavarahan) tai lupakoodeja (rajoitettu luvallinen vienti, saatu vientilupa pitää ilmoittaa viennin yhtey-dessä). Rajoitettujen vientituotteiden viejän tulee hakea etukäteen lupa rajoituksia hallinnoivalta viranomaiselta. Myönnetty lupanumero kirjataan vienti-ilmoitukseen ja dokumentti saadusta luvasta on esitettävä myös me-nettelyynasettamisvaiheessa. (Tulli n.d. Vientirajoitukset.)

Brasilian puolella on yhtä lailla rajoituksia tavaroiden maahantuonnissa. Kaikkien toimijoiden, jotka vievät tavaroita Brasiliaan, tulee kuulua Brasi-lian talousministeriön ulkokauppaosaston Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) ylläpitämään rekisteriin, jolla valvotaan tuontia. Kaikki maahan-tuonti rekisteröidään nykyisin Brasiliassa sähköisesti. Sitä varten on kehi-tetty sähköinen järjestelmä. Tämä maahantuontijärjestelmä on nimeltään Sistema Integrado do Comércio Exterior eli SISCOEX. (Laivauskäsikirja n.d., 1.)

SISCOMEX-järjestelmästä saadaan tieto siitä, mitä tuontilisensointia sovelletaan, eli onko kyseessä automaattinen (Licença de Importação automática) vai monimutkaisempi ei-automattinen lisensointi (Licença de Importação não-automática). Tuontilisenssin tarvetta kannattaa aina tiedustella brasilialaiselta maahantuojalta, koska ei-automattisen lisensoinnin alaisista tuotteista ei valitettavasti ole julkaistu yhtenäistä luetteloa missään julkaisussa. Tuontilisenssin hankkimisprosessia varten tavaran maahantuoja tarvitsee proforma-laskun suomalaiselta tavaran myyjältä. Laskun avulla anotaan tarvittava lisenssi tavaran maahantuontiin. (Laivauskäsikirja n.d., 1-2.)

Joillekin tavaroille on asetettu vaatimukseksi erityistuontilupa. Näitä tavaroita ovat muun muassa aseet, ammukset, radioaktiiviset aineet, lääkkeet, elintarvikkeet ja torjunta-aineet. Niitä varten pitää hankkia tuontilisenssit asianomaisilta viranomaisilta Brasiliassa. (Laivauskäsikirja n.d., 2.)

4.4 Vientitavan valinta Brasiliaan

Brasilia on suomesta katsottuna lähes täysin toisella puolella maapalloa. Lentoaika on noin 13 tuntia ja rahtina kuljetettavalle tavaralle on hyvä varata kuljetukseen 1-3 päivää. Laivarahdille pitäisi puolestaan varata aikaa vähintään 16 päivää (yleisemmin 16–27 päivää), riippuen tietysti aluksen nopeudesta. (Seadistances n.d.; Movehub n.d.)

Brasilian sijainti eteläisellä pallonpuoliskolla Atlantin valtameren takana tarkoittaa, että ainoat mahdolliset rahtitavat ovat lento- ja meriliikenne. Alkumatka voi tietysti taittua raide- tai tieliikenteen kautta, mutta loppumatka on kuljetettava joko lentokoneella tai laivalla. Alle on kerätty taulukko viimeisen seitsemän vuoden vientitavoista Tullin vuosittaisista tilastoista. Mukana on myös rautatie- ja maantieliikenne, mutta näissä tapauksissa tavarat ovat lähteneet mainituilla liikennevälineillä Suomesta ja jatkaneet matkaa jonkin toisen valtion kautta meri- tai lentorahtina.

Taulukko 3. Tilasto vientitavoista, vuodet 2010–2016. (Tulli 2017.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Meri	247,154	301,939	372,651	326,22	274,343	286,686	201,486
Lento	1,494	1,336	1,123	0,961	1,063	0,91	0,942
Rautatie	0,025	-	-	0,08	-	-	-
Maite	0,148	0,076	0,022	0,09	0,003	0,019	0,005
Yht.	248,821	303,352	373,796	327,351	275,409	287,615	202,433

4.4.1 Lentoliikenne

Lentoliikenne on kustannustehokas vientimenetelmä, jos kuljetettavat matkat ovat pitkiä ja viennin täytyy tapahtua nopealla aikataululla. Lentoliikenne toimialana on kasvanut nopeasti viime vuosina ja teknologian kehittyessä se tulee jatkamaan kasvuaan. Suurin osa ilmaliikenteestä keskittyy pääosin matkustajien kuljettamiseen ja vain osa yrityksistä toimii täysin rahtiliikenteen parissa. Matkustajaliikenteen ohella kuljetetaan kuitenkin myös rahtia jokin verran. Vienti lentorahtina soveltuu kaikenlaiselle ruumaan mahtuvalle tavaralle, jonka kuljetusta lentokoneessa ei erikseen ole kielletty, esimerkiksi räjähteet. Lentoliikenne on kätevä tapa kuljettaa esimerkiksi pitkälle jalostettuja ja helposti pilaantuvia tuotteita. (Suomen kuljetusopas n.d. Lentokuljetukset.)

Lentoliikenteen rahtikirjana toimii lentorahtikirja, eli AWB (Air Way Bill) tai sähköinen lentorahtikirja e-AWB (electronic Air Way Bill). Ne toimivat myös kuljetussopimuksena. Rahtikirjassa on kirjattuna lentorahdin yleiset ehdot ja siihen tulee merkitä lähettäjän ja vastaanottajan tietojen lisäksi rahdin kuvaus, sen määrät, mitat, reititys ja aikataulut. Rahtikirjat numeroidaan yksilöllisesti ja sen avulla voidaan seurata rahdin etenemistä. (Suomen kuljetusopas n.d. Lentokuljetukset.)

4.4.2 Meriliikenne

Merikuljetus on energiataloudellisesti tehokas ja tämän vuoksi se on myös edullinen kuljetusmuoto. Merikuljetuksen valittaessa tulee kuitenkin huomioida sen hitaus. Maailmankaupasta noin 95 % kuljetetaan meriteitse. Merikuljetuksen käyttöön vaikuttavat tietysti luonnonolosuhteet mutta myös maantieteelliset tekijät. Suomessa meriliikennettä käytetään paljon ja meillä on noin 50 ympäri vuoden toimivaa satamaa. Brasilia on myös rantaviivansa vuoksi hyvä kohde meriliikenteelle. (Suomen kuljetusopas n.d. Merikuljetukset.)

Meriliikenteessä rahtikirjana toimii merirahtikirja, eli Liner Waybill (LWB). Sen on rahdinkuljettajan antama todistus, jossa vahvistetaan, että dokumentissa mainittu tavara on vastaanotettu. Siinä sitoudutaan kuljetamaan tavara määränpäähän ja luovuttamaan se vastaanottajaksi nimetylle henkilölle. Rahtikirja toimii samalla myös kuljetussopimuksena. (Suomen kuljetusopas n.d. Merikuljetukset.) Merirahtikirjassa on oltava aina nimetty vastaanottaja ja tulee huomioida, että se annetaan vain yhtenä alkuperäiskappaleena laivaajalle. Rahtikirjaa ei tarvitse esittää vastaanottajalle tavaran luovutuksen yhteydessä, mutta tavara voidaan luovuttaa vain rahtikirjassa nimetylle vastaanottajalle. (Logistiikan maailma. n.d. Merirahtikirja.)

4.5 Viennin asiakirjat

Vientiin tarvitaan useita erilaisia asiakirjoja. Osa dokumenteista on kaikille yhteisiä, osa taas riippuu vientimaasta, -tavasta ja -tavarasta. Kaikki asiakirjat perustuvat kauppalaskuun, joten se tulee täyttää huolella ja varmistaa, että informaatio on oikein. Mitä kauemmaksi tavaraa viedään, sitä huolellisemmin tulee asiakirjat täyttää. (Keskuskauppakamari n.d. Ulkomaankaupan asiakirjat.)

4.5.1 Kauppalasku

Tarvittava informaatio pitää ilmoittaa mahdollisimman tarkasti. Laskun tulee sisältää kauppasopimuksen tärkeimpien kohtien lisäksi tietoja eri osapuolille: tavarantoimittajalle, tulliviranomaiselle, huolitsijalle, kuljetusliiketoimittajalle ja mahdollisesti vielä myyjän edustajalle, eli agentille. (Logistiikan maailma n.d. Huolintaan liittyviä asiakirjoja; Logistiikan maailma n.d. Kauppalasku.)

Kauppalaskun vähimmäisvaatimukset ovat:

- myyjän sekä ostajan nimi ja molempien osoitteet
 - kuljetusajoneuvon lähtöpäivä, kansallisuus sekä nimi (laiva)
 - lähetyspaikka ja määränpää
 - kauppalaskun päiväys
 - tavarakollien yksilöintitiedot eli kollien numerot, merkit, lukumäärät, lajit sekä bruttopaino
 - tavaranimitys aina portugalin kielellä
 - tavarantoimittajan määrä sekä brutto- ja nettopaino tai erillinen pakkauslista
 - tavarantoimittajan hintatiedot (yksikkö- ja kokonaishinnat) ja valuutta
 - mahdolliset hinnanalennukset ja niiden perusteet
 - toimitusehto (mainittava järjestelmä/vuosi esim. Incoterms 2010) ja maksuehto ja siitä riippuen fob-arvo (perushinta) sekä rahti- ja muut kustannukset eriteltyinä
 - tavaramääräselitys ja tullitariffinimike tuontilisenssin mukaisesti
 - mahdollisen tuontilisenssin numero ja kattaako se koko lähetysten, vai ainoastaan osan siitä
 - allekirjoituksen tulee tapahtua sinisellä mustekynällä
- (Logistiikan maailma n.d. Kauppalasku; Laivauskäsikirja n.d., 3.)

Brasilian viennissä kauppalasku tulee tehdä aina neljänä portugalin- tai englanninkielisenä kappaleena ja se tulee kirjoittaa koneella. Laivauskäsikirjan mukaan kauppalasku ei saa sisältää yliviivauksia, minkäänlaisia muutoksia, suttuja tai muita raapustuksia paperilla. Kauppalaskusta pitää aina löytyä allekirjoitus ja suositus on, että se kirjoitetaan sinisellä mustekynällä. Kauppalaskusta pitää olla alkuperäinen versio, siitä ei kelpaa minkäänlaiset kopiot. Tullitariffinimike tulee ilmoittaa kahdeksan numeron tarkkuudella. (Laivauskäsikirja n.d., 3.)

Erityisehtoja on seuraaville tuotteille:

- Tekstiileille
 - Näytetuotteille
 - Ohjelmistoille CD:llä
- (Laivauskäsikirja n.d., 3.)

4.5.2 Pakkauslista

Pakkausluettelo on nykyisin pakollinen Brasilian uusien tuontimääräysten mukaisesti (MP 135/03, 20.10.2003). On tärkeää muistaa, että pakkauslistassa esiintyvien tietojen on oltava yhdenmukaisia kauppalaskun kanssa, eikä minkäänlaisia eroavaisuuksia hyväksytä Brasilian tullissa. Pakkauslista tulee myös allekirjoittaa ja jos käy niin, että lähetys saapuu ilman pakkauslistaa, siitä seuraa sakot. (Laivauskäsikirja n.d., 3.)

Pakkauslistan voi kirjoittaa muuten englanniksi, mutta tuotteiden tarkat kuvaukset pitää löytyä Brasilian viennissä aina myös portugaliksi kirjoitettuna. Pakkauslistan sisältö:

1. Viejä Suomessa: nimi ja täydellinen osoite
 2. Tuoja Brasiliassa: nimi ja täydellinen osoite
 3. Tavaroiden/tuotteiden kuvaus, tarkka sisältö ja mitat. GATT-säädöksen mukaisesti nämä tiedot pitää löytyä myös portugalin kielellä
 4. Kuljetustapa
 5. Lähtöpaikka (satama/lentokenttä)
 6. Määränpää (satama/lentokenttä)
 7. Lähetyksen tiedot, tilausnumero, kollien lukumäärä
 8. Lähetyksen tyyppi (kontti, kuormalava, laatikko)
 9. Lähetyksen ja sen yksiköitten bruttopaino
 10. Lähetyksen ja sen yksiköitten nettopaino
 11. Alkuperämaa
 12. Tuotteiden hankintamaa
 13. Lähtömaa
 14. Onko kyseessä kokonais- vai osalähetys
- (Laivauskäsikirja n.d., 3.)

4.5.3 Rahtikirja

Rahtikirjoja on erilaisia ja ne valitaan aina käytettävän kuljetusmuodon mukaan. Rahtikirja voi olla esimerkiksi konossementti, merirahtikirja, autorahhtikirja, rautatierahtikirja, lentorahtikirja tai huolitsijan vastaanottotodistus eli FIATA. Rahtikirja on osa kuljetussopimusta, joten se on tärkeä osa kuljetusta ja se pitää säilyttää huolellisesti. (Logistiikan maailma. n.d. Huolintaan liittyviä asiakirjoja.)

4.5.4 Tullausasiakirjat

Nykyään kun viedään tavaroita ulkomaille, niiden tullaus hoituu yleensä sähköisesti, mutta sen valmisteluun tarvitaan edelleen erilaisia kirjallisia dokumentteja. Näitä ovat muun muassa kauppalasku, pakkauslista, kuljetusasiakirja ja mahdollinen tavarankuljetuksen alkuperäistodistus, jos sellainen vaaditaan. (Logistiikan maailma. n.d. Huolintaan liittyviä asiakirjoja.)

4.5.5 Proformalasku

Brasilialainen maahantuojatarvitsee suomalaiselta viejältä hänen laatiman proformalaskun (fakture proforma/Pro Forma Invoice), jonka maahantuojatarvitsee liittää valmistelemaansa tuontilisenssihakemukseen. Tarvittaessa myyjän pitää tehdä myös hintaluettelo, jos sitä pyydetään. Proformalaskussa tulee ilmoittaa tiedot kuljetettavista tavaralajeista ja hinnoista eriteltynä. Lisäksi on ilmoitettava, sisältyykö hintaan rahti- ja muut kustannukset vientimaassa. Jos nämä sisältyvät hintaan, kustannukset on vielä eriteltävä selvästi. Jos viennistä saadaan provisiota, tulee ilmoittaa sen suuruus ja provision saaja. (Laivauskäsikirja n.d., 2.)

Laivauskäsikirjassa huomautetaan myös, että Brasilian viennissä proformalaskuun tulee lisätä seuraava vakuutus: "Os preços aqui consignados são os correntes do mercado de exportação para qualquer país." Suomeksi tämä tarkoittaa: "Tässä mainitut hinnat ovat käyvät vientimarkkinahinnat mihin tahansa maahan." (Laivauskäsikirja n.d., 2.)

Jos myyjä ei halua mainita laskussa maksamiensa provisioiden suuruuksia, ne voidaan jättää myös mainitsematta. Tässä tapauksessa hänen on ilmoitettava tiedot kirjeitse suoraan DTIC:lle (Departamento Técnico de Intercâmbio Comercial) Brasiliaan. Näin menetellen tavarankuljetuksen myyjä voi välttää paljastamasta käytettyjen agenttien palkkiota lopulliselle ostajalle, jos sitä ei esimerkiksi kilpailullisista syistä tahdota julkiseksi tiedoksi. (Logistiikan maailma n.d.; Laivauskäsikirja n.d., 2.)

4.5.6 Alkuperäistodistus

Todistusta tavaroiden alkuperästä ei yleensä vaadita Brasilian vietävistä tuotteista. Jos yritys sen tarvitsee jostain tavaralajista, saa kyseisen todistuksen pyydettäessä. Todistusta voi hakea Keskuskauppakamarista tai jostain muusta Suomen alueellisesta kauppakamarista. Todistus suositellaan haettavan sähköisesti www.e-Vientiasiakirjat.fi -palvelun kautta, mutta hakeminen onnistuu myös kirjallisesti, jos sähköinen palvelu ei toimi. (Laivauskäsikirja n.d., 2; Keskuskauppakamari n.d. Ulkomaankaupan asiakirjat.)

4.6 Incoterms-toimituslausekkeet

Melin (2011, 56) määrittelee Incoterms-toimituslausekkeet kansainväliseksi kauppatavoiksi. Viennin säädöksiä tulkitaan eri maissa eri lailla - jopa saman maan eri satamilla tulkintatavat voivat olla erilaiset, joten viennissä on hyvä käyttää yhtenäisiä, ennalta määriteltyjä normeja. Tämän vuoksi on kehitetty useita tulkintasääntökokoelmia, joiden tarkoituksena on yhtenäistää ja helpottaa sääntöjen tulkintaa sekä ehkäistä jo ennakoitavia mahdolliset sääntöjen tulkintaerimielisyydet.

Yleisin ja laajimmin käytetty tulkintasääntökokoelma on Incoterms-ehdot. Incoterms on Kansainvälisen kauppakamarin (International Chamber of Commerce) eli ICC:n ylläpitämä toimituslausekekokoelma. Ensimmäisen kerran Incoterms-sääntökokoelma ilmestyi vuonna 1936 ja lausekkeita on uusittu ensimmäisen kerran vuonna 1953, täydennetty vuosina 1967, 1976 ja uusittiin taas täydellisesti vuosina 1980, 1990, 2000 ja 2010. Muita käytettäviä lausekekokoelmia on esimerkiksi Combiterms-lausekkeet ja Suomen kotikaupassa käytettävä Finnterms. (Melin 2011, 56)

Kansainvälisen kauppakamarin lausekkeet sisältävät yksitoista määritelmää kauppatavoille, joita käytetään yleisesti kansainvälisen kaupan parissa ympäri maailman. Määritelmät tekevät tavarantoimituksen eri osapuolien velvollisuudet, oikeudet ja vastuut kaikille selväksi kansainvälisessä ympäristössä. Incoterms-lausekkeet hyväksytään laajasti ympäri maailmaa eri valtioiden, viranomaisten sekä yritysten välisissä sopimuksissa. Kauppakamarin mukaan toimituslausekkeet helpottavat yritysten pärjäämistä kansainvälisillä markkinoilla yrityksen koosta riippumatta. (Kansainvälinen kauppakamari 2016; Rätty n.d.)

Kannattaa kuitenkin huomioida, että Incoterms-lausekkeissa ei määritellä kuljetuksen hintaa tai kaupan maksuehtoa. Ne eivät myöskään käsittele tavaran omistusta laajemmin tai mahdollisia sopimusrikkomuksia. Nämä asiat tulee määritellä huolellisesti muissa sopimuksissa. Incoterm-lausekkeet kertovat standardit, jotka määrittelevät kummalla on velvollisuus tehdä kuljetussopimus tai hoitaa lastin vakuutus. (Kansainvälinen kauppakamari 2016.) Melin (2011, 57, 61) huomauttaa, että jos kaupassa syntyy erimielisyyksiä, sovelletaan myyjän minimivastuun periaatetta. Pitää myös varmistaa, että toimituslauseke on kirjattu kauppakirjaan, jotta sitä varmasti sovelletaan kyseisessä kaupassa. Kansainvälisesti sovitun tulkintaohjeen mukaisten lausekkeiden soveltaminen tehostaa yrityksen logiikkaa ja tuo yritykselle kustannussäästöjä vähentämällä kaupankäynnissä ilmaantuvia ristiriitatilanteita.

4.6.1 FCA

Free Carrier (named place of delivery) Incoterms 2010, eli vapaasti rahdinkuljettajalla (nimetty toimituspaikka) Incoterms 2010. Lausekkeen mukaan myyjä toimittaa tavaran ostajalle paikassa, joka on yleensä lähellä

myyjää itseään. FCA-lauseke määrittelee, että myyjä toimittaa tavaran ostajalle, sillä hetkellä, kun hän luovuttaa tavaran ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle ennalta sovittuna toimituksen ajankohtana. Tässä vaiheessa kustannukset jakautuvat ja riski tavarasta ja sen mahdollisista vahingoista siirtyvät myyjältä ostajalle. (Kansainvälinen kauppakamari 2016; Rätty n.d.)

Käytännössä myyjä toimittaa tavaran yleensä ostajan rahdinkuljettajalle, joko myyjän omissa toimitiloissa tai jossain muussa ostajan nimeämässä paikassa. Tämä voi olla esimerkiksi rahdinkuljettajan terminaali. Jos vaihto tapahtuu myyjän tiloissa, myyjä lastaa tavaran rahdinkuljettajan ajoneuvoon. Jos se puolestaan tapahtuu terminaalissa, myyjä luovuttaa tavaran saapuvassa ajoneuvossa, josta ostajan edustaja purkaa sen terminaaliinsa ja kuljettaa sen edelleen määränpäähän. (Kansainvälinen kauppakamari 2016; Rätty n.d.)

Toimituksen yhteydessä myyjä saa rahdinkuljettajalta asiakirjan, joka toimii näyttönä toimituksesta. Jos tavara noudetaan myyjältä, se osoittaa, että ne on lastattu rahdinkuljettajan ajoneuvoon. Jos tavara toimitetaan ostajan terminaaliin, tapahtuu sopimuksen mukainen toimitus sillä hetkellä, kun saapuvassa ajoneuvossa olevat tavarat saapuvat sovittuun paikkaan. On mahdollista, että dokumentti kirjoitetaan vasta pois lähdettäessä, mutta laillinen vastuu siirtyy heti tavaroiden saavuttua. (Kansainvälinen kauppakamari 2016; Rätty n.d.)

FCA -lausekkeen mukaan myyjä on vastuussa vientimuodollisuuksista ja niihin liittyvistä kustannuksista, kunnes toimitus tapahtunut. Sen jälkeen ostaja on vastuussa kuljetuskustannuksista ja tavaran riskeistä. Tuonti-muodollisuudet ja maksut kuuluvat ostajalle. FCA-lauseke sopii kaikkiin kuljetusmuotoihin (Kansainvälinen kauppakamari 2016; Rätty n.d.). Melin (2011, 63) huomauttaa, että ostajan tulee tehdä rahdin kuljetussopimus ja valita haluamansa rahdinkuljettaja FCA-lausekkeen käytön yhteydessä.

4.6.2 CPT

Carriage Paid To (named place of destination) Incoterms 2010, eli kuljetus maksettuna (nimetty määräpaikka) Incoterms 2010. Tämä toimituslauseke tarkoittaa, että myyjä solmii kuljetussopimuksen valitsemansa kuljetusfirman kanssa lähtöpaikalta ennalta sovittuun määränpäähän asti. Tämä ei ole välttämättä lopullinen toimituspaikka vaan pelkästään sovittu paikka, jossa tavara siirtyy myyjän rahtiyhtiöltä ostajalle. Sopimukseen on mahdollista kirjata selvennykseksi myös lopullinen toimituspaikka. (Kansainvälinen kauppakamari 2016; Rätty n.d.)

Tavaran toimitus tapahtuu juridisesti sinä hetkenä, kun myyjä luovuttaa tavaran nimeämälleen rahdinkuljettajalle lähtöpaikassa. Sinä hetkenä siirtyvät ostajalle myös toimituksen riskit. Ostaja vastaanottaa tavaran sen

kuljettajalta (myyjän kuljetusfirma) toimituslausekkeessa nimetyllä määräpaikalla. (Kansainvälinen kauppakamari 2016; Rätty n.d.)

CPT-lauseketta käytettäessä myyjä maksaa rahdin. Ostaja vastaa lausekkeen kanssa kaikista toimituksen jälkeisistä kustannuksista lukuun ottamatta rahtia. Lastin purkamiskustannukset kuuluvat ostajalle, ellei niitä ole sisällytetty rahdin kuljetussopimukseen. (Kansainvälinen kauppakamari 2016; Rätty n.d.)

Melinin (2011, 63) mukaan myyjä hoitaa vientimuodollisuudet ja niiden kustannukset. Tuontimuodollisuudet ja niiden kustannukset kuuluvat puolestaan tavaran ostajalle. CPT sopii kaikille kuljetusmuodoille, myös yhdistelmäkuljetuksille eli se soveltuu viennille maantieteellisesti kauas. CPT-lauseke on hyvin yleinen erityisesti konttikuljetuksissa. Niiden perusluonteeseen kuuluu toimittaminen lähtöpaikalta määränpäähän, josta jatkokuljetus tapahtuu vaihtelevilla kuljetusmuodoilla. (Kansainvälinen kauppakamari 2016; Rätty n.d.)

4.6.3 DAT

Delivered At Terminal (named place of delivery) Incoterms 2010, suomeksi toimitettuna terminaalissa (nimetty toimituspaikka) Incoterms 2010. DAT-toimituslausekkeen mukaisesti myyjä vastaa tavaran kuljetuksen kustannuksista ja riskeistä lähemmäksi ostajaa kuin edellisissä lausekkeissa. Toimituspaikka on lausekkeen nimen mukaan terminaali, joka on myyjän ja ostajan yhdessä sopima ja jossa myyjä purkaa tavaran ja toimittaa sen ajoneuvosta purettuna ostajalle. Ostaja vastaanottaa juridisesti tavaran terminaalissa. (Rätty n.d.) Melin (2011, 67) huomauttaa, että lausekkeessa mainittu terminaali voi olla myös esimerkiksi laituri, konttipiha, varasto tai muu näitä vastaava paikka.

Myyjä on vastuussa rahdista, riskeistä ja kustannuksista (mukaan lukien tavaran purkukustannukset) aina siihen saakka, kunnes tavara on purettu sovitettuun terminaaliin ja annettu ostajan haltuun tarvittavan vastaanottoasiakirjan kanssa (Melin 2011, 67). Myyjä on vastuussa vientimuodollisuuksista ja mahdollisista läpikulkumaiden vientimuodollisuuksista sekä kaikista näistä syntyvistä kustannuksista. Tuontimuodollisuudet kustannuksiin kuuluvat DAT-lausekkeen mukaan yhä ostajalle. (Rätty n.d.)

4.6.4 DAP

Delivered At Place (named place of delivery) Incoterms 2010, eli toimitettuna määräpaikalle (nimetty toimituspaikka) Incoterms 2010. DAP-lauseke tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran ostajalle ajoneuvossa nimetyssä määränpaikassa, josta se puretaan ostajan toimesta, eikä toimitukseen sisälly tuontitullausta. Toimituspaikka on kaupan osapuolten yhdessä sopima paikka, esimerkiksi ostajan varasto. Vastaanotto ja riskien

siirto tapahtuvat sinä hetkenä, kun ostaja purkaa tavarán saapuneesta ajoneuvosta. Purkukustannukset ovat myös ostajan vastuulla. (Melin 2011, 68)

DAP-lauseketta käytetään yleisesti EU:n sisäkaupassa. Se sopii myös unionin ulkopuolelle suuntautuvaan kauppaan, kunhan huomioidaan, että ostaja huolehtii arvolisäveron maksusta vientimaassa osana hänelle kuuluvia tuontimuodollisuuksia. DAP-lauseketta voi käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa, myös yhdistelmäkuljetuksissa. (Räty n.d.)

4.6.5 FAS

Free Alongside Ship (named port of shipment) Incoterms 2010, eli vapaasti aluksen sivulla (nimetty laivaussatama) Incoterms 2010. FAS-lauseketta käytetään nimensä mukaan meriliikenteessä. Toimituslause määrää, että myyjä toimittaa tavarán ostajalle nimetyssä lastaussatamassa. Toimitus tapahtuu ja ostaja vastaanottaa tavarán jo siinä vaiheessa, kun myyjä purkaa tavarán nimetyn laivan vierelle sovitussa paikassa - tämä on hetki, kun tavarán kustannukset jakaantuvat osapuolelta toiselle ja riski siirtyy myyjältä ostajalle. (Räty n.d.)

Ostaja - tai useammin hänen alihankkijana toimiva ahtaaja - lastaa tavarán alukseen ja vastaa siitä muodostuvista kustannuksista. Myyjä saa rahdinkuljettajalta asiakirjan, joka todistaa, että tavarat on toimitettu laivan vierelle. Yleisin on "on board"-konossementti, joka on täysin riittävä kaupankäynnissä. Nimestään huolimatta tämä konossementti merkitsee, että riskit siirtyvät jo laiturilla, kun tavara on purettu myyjän edustajalta odottamaan lastausta. Pitää kuitenkin huomioida, että vastaanottavan aluksen pitää olla paikalla. Pelkkä laiturille purku ei riitä, vaan lastattavan laivan pitää olla odottamassa lastausta. Tuontimuodollisuudet ja – kustannukset kuuluvat ostajalle. (Räty n.d.)

4.6.6 FOB

Free On Board (named port of shipment) Incoterms 2010, eli vapaasti aluksessa (nimetty laivaussatama) Incoterms 2010. FOB-lauseke on samanlainen kuin edellä oleva FAS, mutta tässä myyjä toimittaa tavarán ostajalle laivan sisälle saakka. Toimitus ja vastaanotto tapahtuvat vasta sinä hetkenä, kun tavara on lastattu laivan kyytiin. Ei riitä, että myyjä jättää tavarán terminaaliin tai laiturille, kuten edellisessä lausekkeessa. Tästä syystä lauseke ei sovi konttiliikenteeseen. (Räty n.d.)

Myyjä saa todisteeksi rahdinkuljettajalta asiakirjan, joka todistaa, että tavarat on lastattu laivaan. Jos se on konossementti (eli Bill of Lading), sen on oltava "on board" – konossementti. Tuontimuodollisuudet kuuluvat ostajalle. (Räty n.d.)

4.6.7 CFR

Cost and Freight to (named port of destination) Incoterms 2010, eli kuljetus ja rahti maksettuina (nimetty määräsatama) Incoterms 2010. CRF-lauseketta käytettäessä myyjä solmii kuljetussopimuksen haluamansa rahdinkuljettajan kanssa ja kustantaa rahdin sovittuun määräsatamaan. Toimitus juridisessa mielessä myyjältä ostajalle tapahtuu kuitenkin jo lähtösatamassa, sillä hetkellä, kun myyjä lastaa tavarankuljetukseen. (Räty n.d.)

Myyjä on vastuussa rahdin kustannuksista ja vientiselvityksestä. Ostaja on vastuussa muista toimituksen jälkeisistä tavaralle kertyvistä kustannuksista. Kuljetussopimuksesta riippuen ostaja vastaa esimerkiksi purkukustannuksista määrän pääsatamassa. Rahdinkuljettajan sopimuskuumppani on myyjä ja kuljetussopimus kattaa tavarankuljetuksen lähtösatamasta aina määräsatamaan saakka. (Räty n.d.)

Riskin siirtyminen ostajalle tapahtuu toimitushetkellä. Myyjä saa rahdinkuljettajalta todistuksen, joka osoittaa, että tavarat ovat lastattu alukseen ja vastuu on siirtynyt ostajalle. Konossementin on oltava ”on board”-konossementti. Myyjä vastaa kuitenkin vientimuodollisuuksista ja niiden kustannuksista. Tuontimuodollisuudet ja – kustannukset kuuluvat ostajalle. (Räty n.d.)

4.6.8 CIF

Cost, Insurance and Freight To (named port of destination) Incoterms 2010, eli kuljetus ja rahti maksettuina (nimetty määräsatama) Incoterms 2010. CIF-toimituslauseke on samantapainen kuin CPT-lauseke, mutta CIF vaihtoehdossa myyjä on vakuuttanut tavarankuljetuksen ostajan puolesta kuljetusvahingon varalta. Myyjä valitsee kuljetusfirman, solmii kuljetussopimuksen ja maksaa rahdin määräsatamaan saakka. Toimitus tapahtuu lähtösatamassa, kun myyjä lastaa tavarankuljetukseen. Myyjä vastaa vientimuodollisuuksista ja -kustannuksista, ostaja on vastuussa kaikista muista kustannuksista näitä lukuun ottamatta. Riskit siirtyvät toimitushetkellä lähtösatamassa. (Räty n.d.)

Myyjä vakuuttaa lastin omalla kustannuksellaan ostajan puolesta. Vakuutusarvona käytetään CIF-arvoa, johon lisätään +10 % arvostus, jos ostaja haluaa tätä suuremman vakuutuksen tavaralle, tulee hänen hoitaa se itse. Vakuutuksen ottamisesta tulee olla näyttö ostajalle. (Räty n.d.)

5 BRASILIAN VIENNIN VEROTUS

Vietäviä tavaroita voidaan verottaa sekä tavarankuljetuksen lähtö- että määrän pääsatamassa. Suomen verotuksesta voi lukea verohallinnon sivulta, josta löytyy

ajantasaiset lait ja verotukseen liittyvät määräykset. (Vientikaupan arvonnalisäverotus 2015.)

5.1 Verotus Suomessa

Vienti EU:n ulkopuolelle on yritysmaailmassa verotonta. Yleisimpänä edellytyksenä on kaksi asiaa: tavara luovutetaan vastaanottajalle vasta EU:n rajojen ulkopuolella ja myyjä itse tai hänen palkkaamansa kuljetus-yritys vie tavarat EU:n veroalueen ulkopuolelle. Jos luovutus tapahtuu EU:n ulkopuolella, on myynti aina ALV-verotonta. (Verohallinto 2015.)

Verohallinnon säännösten mukaan tavarat voi kuitenkin luovuttaa Suomessa itsenäiselle kuljetusliikkeelle ostajan toimeksiannosta ja vienti katsotaan edelleen verottomaksi, jos tavara lähtee suoraan EU:n ulkopuolelle. Myyjällä pitää olla myös näyttö siitä, että ostaja on tilannut kuljetuksen erilliseltä kuljetusfirmalta. Näyttönä voi toimia esimerkiksi rahtiasiakirja tai lasku ja poistumisselvitys. (Verohallinto 2015.)

Luovutuksen voi tehdä suoraan myös ostajalle unionin alueella, jos ostaja on ulkomainen elinkeinoharjoittaja, joka ei ole arvonnalisävelvollinen Suomessa (näyttönä toimii esimerkiksi asianomaisen rekisteriviranomaisen antama todistus, josta selviää elinkeinotoiminnan harjoittaminen ulkomailla) ja tavara viedään suoraan pois EU:n alueelta (näyttönä Tullin poistumisvahvistettu luovutus päätös). Myyjällä on edelleen näyttövelvollisuus edellä mainituissa asioissa ja dokumentit on säilytettävä. Vientiselvityksen tulee kuitenkin tapahtua myyjän nimissä, koska EU säädösten mukaisesti viejänä voi olla vain unionissa toimiva yritys. Ulkopuolisesta maasta oleva ostaja ei siis voi olla viejä. (Verohallinto 2015.)

Myyjä saa Tullilta viennistä sähköisen dokumentin, eli poistumisvahvistetun luovutus päätöksen, joka tulee aina säilyttää verotusta varten. Päätös tulee liittää todisteeksi kirjanpitoon siitä, että myynti on ollut verotonta. Jos tätä dokumenttia ei liitetä kirjanpitoon, käsitellään myynti verollisena tapahtumana ilman poikkeuksia. (Verohallinto. 2015.)

Jos sattuisi käymään niin, että Tullin sähköisessä järjestelmään tulisi jokin vika, on olemassa myös SAD-lomake (Single Administrative Document), jota voi käyttää luovutus päätöksen sijasta. Siinä tapauksessa poistuminen vahvistetaan manuaalisesti, eli tullivirkailija leimaa lomakkeen kääntöpuolelle poistumisvahvistuksen. Sähköistä dokumenttia käytetään kaikissa muissa tilanteissa ensisijaisesti. (Verohallinto 2015.)

Vientitavaroille kotimaassa suoritettavat kuljetus-, käsittely- ja palvelukustannukset ovat verottomia. Veroviranomaiset voivat kuitenkin pyytää näyttöä siitä, että kotimaassa tapahtuvat kuljetukset ovat päätyneet varmuudella kolmansiin maihin. Vahvistusta pyydetään yleensä vain siinä tapauksessa,

että kotimaan osuuden kuljetuksen hoitaa jokin muu taho, kuin vientikuljetuksen hoitaja. (Logistiikan maailma n.d. Arvolisäkäytäntö kaupassa kolmansien maiden kanssa.)

Myös tilanteessa, jossa yritys myy tavaroita toiseen EU-maahan yritykselle X, joka myy tavarat edelleen Brasiliaan ja tavarat toimitetaan suoraan Brasiliaan, on myynti edelleen arvolisäverotonta alkuperäiselle myyjälle. Siihen ei vaikuta, vaikka ostaja olisi EU:n sisällä toimiva yritys. Näytöksi tarvitaan edelleen jotain todistamaan, että tavara on poistunut unionin alueelta. Arvolisäilmoitukseen merkitään myyntihinnaksi 0-verokannan alainen liikevaihto. Yritys X maksaa veron tavarahan maahantuonnista Brasiliaan. (Verohallinto 2017.)

5.2 Verotus Brasiliassa

Brasiliaan vietävät tavarat on tullattava Brasiliassa. Tullitariffit perustuvat Maailman tullijärjestön julkaisemaan kansainväliseen listaukseen, eli HS-nimikkeistöön. Laskentapohjana tullimaksuissa on GATT-koodin eli kansainvälisen tullinimikkeistön mukainen tavaranimike tai vaihtoehtoisesti hyödykkeen kauppa-arvo cif-pohjaisesti (cost, insurance and freight). Brasilian tuontitullit sekä muut perittävät maksut voi selvittää Euroopan Unionin ylläpitämästä Applied Tariffs Database-tietokannasta. Tuontitullit löytyvät myös Mercosurin ylläpitämästä Tarifa Externa Comum -kokoelmasta. (Laivauskäsikirja n.d., 2-3.)

Yleensä tullauksen yhteydessä peritään myös eräitä muita maksuja, esimerkiksi Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI-maksu) eli vero kansallisille ja tuontitavaroille, joita on muunneltu jollain teollisella tavalla ja Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicações (ICMS-maksu) eli osavaltion arvolisävero, joka liittyy tavaroiden kuljetukseen ja tuontitavaroihin. (Laivauskäsikirja n.d., 2-3.)

Brasiliassa on käytössä yksinkertaistettu virtuaalinen tullaus eli RECOF, jonka avulla brasilialaiset telekommunikaatioalan maahantuojat voivat tuoda maahan muun muassa komponentteja täysin tullitta, jos niitä käytetään vientituotteiden valmistukseen. Brasilia kuuluu kahteen Latinalaisen Amerikan tulliliittoon, ALADI:iin (Asociación Latinoamericana de Integración) ja MERCOSUR:iin (Mercado Comum do Sul/Mercado Común del Sur), joiden jäsenmaille Brasilia myöntää huomattavia tullietuja maiden omista alkuperäistuotteista. Tällä hetkellä Euroopan Unioni ja MERCOSUR:in välinen yhteistyösopimus on neuvotteluvaiheessa. (Laivauskäsikirja n.d., 2-3.)

Jos yritys suunnittelee siirtävänsä toimintaa Brasiliaan, on hyvä huomioida, että sille tulee monia veroja maksettavaksi sekaisen verotuksen vuoksi. Esimerkiksi CSLL on sosiaalivero, oikealta nimeltään Contribuição Social sobre o Lucro Líquido das Pessoas Jurídicas. Se peritään kaikilta yrityksiltä, joilla

on toimintaa Brasiliassa. Suuruudeltaan se on 9-15 % yrityksen saavuttamasta nettotuotosta. Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), eli valtion sosiaalivero, on tällä hetkellä 0-7,6 %, riippuen yhtiön toimialasta. Myös muita veroja tulee maksettavaksi ja ne on hyvä selvittää etukäteen. (Fujikawa Nes 2016.)

Verotus on suhteellisesti korkea Brasiliassa. Verotuksen määrä ja verojen tasot vastaavat maita, joiden keskimääräinen tulotaso on moninkertainen Brasiliaan verrattuna. Tästä johtuen epävirallinen kauppa kukoistaa maassa. Koska byrokraatian on miltei mahdotonta selvittää läpi kunnialla, on se monen paikallisen yrittäjän mielestä parempi jättää tekemättä kokonaan ja välttää turha vaiva. (Ojala 2004, 144.) Kokonaisveroaste maassa on noin 64,8 % yrityksen voitosta (Santander 2017).

6 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

Työn empiirisen osion toteutin sähköpostikyselyllä. Kvalitatiivisella eli laadullisella tutkimuksella pyritään selvittämään tietoa kokonaisvaltaisesti, eikä siinä keskitytä esimerkiksi yksittäiseen hypoteesiin tai tietyn teorian todistamiseen. Tarkoituksena laadullisessa tutkimuksessa on löytää jotain uutta, ehkä yllättävääkin tietoa tutkittavasta asiasta. Kvalitatiivinen tutkimus käsittelee tutkittavia yrityksiä aina tapauskohtaisesti. Pyrin pitämään tutkimukseni laadullisena. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 162.)

Työssäni päädyin toteuttamaan empiirisen osuuden sähköpostikyselyllä, koska aikatauluuni ei kokoaikatyön vuoksi sopinut henkilökohtaiset tapaamiset tai edes puhelinajanvaraukset toimistoajan puitteissa. Kyselyn kohteeksi valitsin viennin asiantuntijat sekä yritykset, joilla on jo vientiä Brasiliaan. Valitettavasti pk-yrityksiä, joilla olisi jo ollut vientiä Brasiliaan, oli erittäin vaikea löytää. Esimerkiksi Tullilla olisi ollut listat yrityksistä, mutta heillä ei ole lupaa luovuttaa keräämiään tietoja muuten, kuin tilastoesityksinä, joista yksittäisiä yrityksiä ei voi tunnistaa. Joten heiltä ei valitettavasti löytynyt vinkkejä yritysten löytämiseen. Viennin asiantuntijoitakin oli hankala saada kiinni heidän työkiireidensä vuoksi. Jouduin siis ottamaan mukaan tutkimukseen myös isompia yrityksiä. Vastauksia sain vähän verrattuna yhteydenottoihin.

Taulukko 4. Lähetetyt kyselyt opinnäytetyön aiheesta.

Kyselyitä	Vastauksia	Vastausprosentti
28	3	10,7

Sain kyselyyn vastauksia kolmelta eri yritykseltä. Vastaajat olivat joko suoraan vastuussa viennistä, kuten esimerkiksi vientikoordinaattori tai logis-

tiikkavastaava tai muuten asemassa, jossa heillä oli tietoa asiasta. Jälkimmäisessä asemassa oli ison organisaation tytäryhtiön (John Deere Forestry Oy) toimitusjohtaja.

Ensimmäinen haastateltava oli vientikoordinaattori yrityksessä Teknoware Oy. Yritys on toimialaltaan sijoitettu sähkölamppujen ja valaisimien valmistuksen alle. Kyseessä on asiantuntijayritys, joka on keskittynyt julkisen liikenteen ajoneuvojen valaistusjärjestelmiin sekä laivojen turvavalaistuksiin. Valaistusratkaisuja heiltä toimitetaan ympäri maailmaa ja yrityksellä on vientiä myös Brasiliaan. (Teknoware n.d.)

Toinen haastateltava oli Logistiikkavastaava Kemira Chemicals Oy:n Brasilian tytäryhtiössä Kemira Chemicals Brazil. Kemira Oy on liikevaihdoltaan 2,4 miljardin yhtiö, jolla on toimintaa useissa maissa. Yhtiön toiminta on jaettu Pulp & Paper, Municipal & Industrial ja Oil & Mining-segmentteihin. (Kemira n.d.)

Kolmas haastateltava oli toimitusjohtaja yrityksessä JD Forestry Oy, Deere & Company konsernin suomalaisessa tytäryhtiössä. Tytäryrityksen toimisto on Tampereella. Tehdas puolestaan sijaitsee Joensuussa. Yritys valmistaa metsä- ja maatalouskoneita. Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2016 3,6 miljoonaa euroa. (John Deere n.d.)

6.1 Tutkimuskysymykset

Työn tutkimusosuutta varten pyrin suunnittelemaan kysymykset mahdollisimman avoimiksi. Tähän vaihtoehtoon päädyin, koska kyselyyn tulisi vastataamaan hyvin erilaisia yrityksiä, jotka eivät olisi suoraan vertailukelpoisia keskenään. Kyselyn tarkoituksena ei siis ollut kerätä määrällistä tilastotietoa, vaan enemmänkin kartoittaa Brasilian viennin tilannetta yleisesti, sekä saada vinkkejä käytännön ongelmista, joita yritykset voisivat kohdata viennissä. Opinnäytetyöllä pyrin keräämään yhteen käytännön tietoa ensisijaisesti pk-yrityksiä varten. Tämän vuoksi olin toivonut, että voisin työtä varten haastatella saman kokoluokan yrityksiä. Jouduin kuitenkin analysoimaan tarvitsemani tiedot isompien yritysten vastauksista.

Asetetut kysymykset olivat:

- Organisaatiosi ja missä asemassa toimit?
- Minkä vientimuodon olette valinneet Brasilian viennille ja minkä vuoksi? (Suora vienti, lisenssisopimukset, jakelun hoito itse, tytäryhtiö, oma kuljetusyhtiö yms.)
- Minkä vientimuodon arvelet olevan paras valinta vientiään vasta aloittavalle pienelle tai keskisuurelle yritykselle ja miksi?
- Kuinka kannattavaa vienti Brasiliaan on ollut teidän yhtiölle? / Minkälainen Brasilia on potentiaalisena vientikohteena?

- Onko teillä ollut ongelmia Brasiliasta vientimaana? (Esimerkiksi byrokratian kanssa, kulttuuriongelmat jne.) Jos on ollut ongelmia viennin kanssa, voisitteko kuvailla, minkälaisia haasteita on kohdattu?
- Onko Brasilian viennissä/byrokratiassa jotain huomattavasti poikkeavaa, jos sitä vertaa esimerkiksi muihin Euroopan Unionin ulkopuolisiin maihin?
- Onko vielä jotain mitä pienempien yritysten tulisi tietää/ottaa huomioon aloittaessaan vientiä Brasiliaan?

Kyselyn ensimmäisellä kysymyksellä halusin selvittää, minkälaisesta yrityksestä on kyse. Ensimmäisessä varsinaisessa kysymyksessä tiedustelin viennin muotoa, jonka yritykset ovat valinneet Brasilian viennilleen ja minkä vuoksi he ovat päätyneet tähän vaihtoehtoon. Halusin myös selvittää, minkä muodon kyseinen vastaaja valitsisi pienemmälle yritykselle omaan kokemukseensa perustuen. Seuraavaksi tiedustelin Brasilian kannattavuutta vientimaana. Tällä kysymyksellä pyrin selvittämään yrityksen tilannetta Brasiliassa ja minkälaisena markkinana yritys kokee Brasilian. Vastaukset eivät tietysti olisi suoraan siirrettävissä pk-yrityksien kohdalle, koska yritysten resurssit ovat hyvin erilaiset ja kannattavuuteen vaikuttaa monta muutakin tekijää, mutta halusin kysymyksellä selvittää yritysten yleisiä tuntemuksia Brasilian tämänhetkisestä taloustilanteesta.

Seuraavilla kolmella kysymyksellä halusin selvittää käytännön ongelmia, joihin yritykset ovat törmänneet Brasiliaan suuntautuneessa viennissä. Toiveena oli saada ihan käytännön esimerkkejä, sekä selvityksiä siitä, miten asiat oli lopulta saatu ratkaistua. Nämä siksi, että uskon käytännön ongelmien tutkimisesta olevan apua siinä vaiheessa, kun pk-yritykset suunnittelevat viennin aloittamista kyseiseen maahan.

6.2 Kyselyn vastaukset

Teknoware ilmoitti vastauksessaan, että heillä vientitavan valinta on projekti- ja asiakaskohtaista, koska yrityksen asiakaskunta on hyvin erilaista ja asiakkaat ovat myös täysin eri kokoisia. Toimitusehtona yritys käyttää FCA tai EXW lausekkeita, tai CIF/CIP -lausekkeita, riippuen siitä onko kyseessä meri- vai lentolähetys.

“Suurimmilla asiakkailla voi olla välivarasto jossain Keski-Euroopassa ja toimitusehto FCA voi olla esimerkiksi FCA Ranska (=joku kaupunki Ranskassa), eikä FCA ”meidän osoite”. Tällöin meidän vastuulla on lähettää tavarat sovittuun paikkaan ja hoitaa vientiselvitys, josta asiakkaamme itse edelleen lähettää sen Brasiliaan. Todennäköisesti lähettävät sitten Brasiliaan kontin, jossa on useamman toimittajan tavaroita. CIF/CIP on aina lentokentälle tai satamaan Brasiliassa, ja lähetyksiin täytyy aina pyytää vastaanottajalta lähetyslupa (kuljetusyhtiö hoitaa).” –Vientikoordinaattori, Teknoware

Vientikoordinaattori kertoi haastattelussa, että moni yritys käyttää brokera, joka hoitaa tullivälyä ja muut muodollisuudet Brasiliassa. Hänen mukaansa kuriirilla on melkein mahdotonta lähettää mitään Brasiliaan enää nykypäivänä. Ja hän kertoi myös, että DDP toimitusehto ei onnistu Brasiliaan. Yrityksen kertoman mukaan Brasilian tullista saattaa tulla välillä ”ou-toja” pyyntöjä ja kyselyitä. Koska Brasilia ei ole kaikista helpoin vientimaa, hänen mukaansa on paras sopia, että joko asiakas itse hoitaa kuljetuksen tai että tavarat lähetetään aina satamaan tai lentokentälle, josta asiakas tai hänen edustaja hoitavat lähetysten eteenpäin itse.

Kemira kuljettaa vientituotteensa Brasiliaan laivoilla, koska yhtiön tuotteet ovat hyödykkeitä ja rahtikustannuksilla on suuri vaikutus niiden lopulliseen hintaan. Kemira on valinnut jakeluteikseen omat jakelukanavat. Yhtiö ei vain myy tuotteitaan vaan niiden lisäksi myös palveluita, eli Kemira tarjoaa tuotteidensa päälle myös tietotaitoa teollisuuden käyttöön. Nykyään Kemiralla ei ole enää lisenssejä vaativia tuotteita, mutta logistiikkavastaava kertoi, että Brasilian hallitus on erittäin tarkka niiden myöntämisestä. Jos on tarvetta tuontilisenssille, niitä on kolmea erilaista:

- DECEX, tämä tuontilisenssi myönnetään tuonnin ja hintojen kontrolloimiseksi, Hallitus haluaa valvoa, vaikuttavatko tuotteet kansalliseen teollisuuteen. Lisenssin saaminen kestää kolmesta päivästä kuukauteen.
- ANVISA, lisenssi tuotteille, joita voidaan käyttää kemian- ja lääketieteellisyydessä. Lisenssin saaminen kestää viidestätoista päivästä kuukauteen.
- EXÉRCITO, on Brasilian armeija. Heiltä pitää saada tuontilisenssi erittäin vaarallisille tuotteille, eli sellaisille, joita voidaan käyttää esimerkiksi pommien tekemiseen.

John Deere-konsernin vientitoiminta Brasiliassa on keskittynyt maan omaan tytäryhtiöön. Toimitusjohtaja ei kuitenkaan vastannut mahdollisesta Suomen tytäryhtiön vientiprosessista sen tarkemmin tämän kysymyksen yhteydessä.

Kyselyssä tiedustelin myös, kuinka kannattavaa vienti Brasiliaan on ollut yritykselle. Luonnollisesti kannattavuudesta ei voi vetää suoraa johtopäätöksiä erilaisten yritysten kohdalle, koska vientiyritykset ovat aina yksittäistapauksia. Yritysten kannattavuuteen vaikuttavat lukemattomat asiat, esimerkiksi viennin suunnittelu ja valmistelu, toimiala, kilpailutilanne sekä yrityksen kansainväliset yhteydet. Toivoin kuitenkin tällä kysymyksellä saavani yleisiä mielipiteitä Brasiliaan jo vientitoimintaa harjoittavilta yrityksiltä, minkälaisena he kokevat viennin kannattavuuden taloudellisesti.

Vientikoordinaattori A Teknowaresta kommentoi, että vienti Brasiliaan on kannattavaa. Vaikka Brasilia on haastava maa, he eivät silti ole kohdanneet ylitsepääsemättömiä ongelmia, jotka olisivat vaikuttaneet vientitoimintaan taloudellisesti. Heidän mielestä Brasilian viennissä pitää vain muistaa

ottaa huomioon kustannukset pitkien matkojen vuoksi, sekä merilähetysten ajallisesti pitkä kesto.

Kemiran kohdalla en tuntenut tarvetta varsinaisesti kysyä viennin kannattavuudesta, koska yritys on ihan eri kokoluokkaa kuin tutkimuksen aiheena olevat yritykset ja kyseessä on Kemiran menestynyt tytäryhtiö maassa. Heiltä siis tiedustelin suoraan seuraavan kysymyksen, eli mikä olisi paras tapa pk-yritykselle viedä tavaroita Brasiliaan ja mitkä ovat yleisimmät Incoterm-toimituslausekkeet, joita käytetään Brasilian suuntaan viennissä. Kemiran logistiikkavastaava oli myöskin sitä mieltä, että paras tapa aloittaa vienti on vaatia maksu 100 % etukäteen tai käyttää remburssia, jos ostaja ei maksakaan toimituksen jälkeen. Yleisimmin käytetyt toimituslausekkeet ovat FOB, CIF, FCA ja CFR. John Deeren suomalainen tytäryhtiö vastasi, että Brasilia on heille tärkeä markkina, jonka kannattavuus on viimevuosina heikentynyt maan taloustilanteen ja valuutan muutoksen vuoksi.

Seuraavaksi kysyin, minkälaisia ongelmia heille on viennin kanssa tullut vastaan. Teknowaresta vastattiin, että kulttuuriongelmia he eivät ole kokeneet, koska Brasilian kaltaisen maan ollessa kyseessä, tulee kulttuuriin perehtyä huolellisesti jo ennalta. Ja he ovat sen tehneet. Suurimpina ongelmina he ovat kokeneet asiakkaan maksukyvyyn ja Brasilian tullin. Vastaan on tullut tilanteita, joissa lasti on hävinnyt tullissa tai lasti on jouduttu ottamaan takaisin Suomeen ennen uudelleenlähetystä. Joissain tapauksista Brasilian tullista on pyydetty dokumentteja, joita yritys ei ole voinut toimittaa, mutta nämä kaikki ovat olleet yksittäistapauksia ja ne on saatu aina selvitettyä. Tavaroiden vastaanottajat ja asiakkaat ovat aina olleet avuliaita ongelmien sattuessa ja heillä on paremmat mahdollisuudet selvittää asioita, koska ovat itse Brasilian päässä. Vientikoordinaattori huomauttaa myös, että kuljetusfirmat ovat hyvä apu ongelmien sattuessa, varsinkin jos heillä on oma toimipiste Brasiliassa. Yritys itse käyttää muutamaa tiettyä kuljetusfirmaa, joista he tietävät, että asiat toimivat niiden kanssa.

Kemirasta vastattiin, että heillä ei ole ollut viennin kanssa ongelmia enää vähään aikaan. He arvelivat sen johtuvan todennäköisesti siitä, ettei heidän tuotteensa tarvitse minkäänlaisia lisenssejä. JD Forestry Oy vastasi, että tavaroiden tullaus vaatii aikaa ja osaamista.

Kysyin myös, onko Brasilian viennissä jotain huomattavasti poikkeavaa, jos sitä vertaa muihin Euroopan Unionin ulkopuolisiin maihin. Teknowaresta vastattiin, että Brasilia todellakin on haastava maa verrattuna moneen muuhun, mutta esimerkiksi Intia on samaa luokkaa haastavuudeltaan. Tullin haastavuuden vuoksi yritys suosittelee, että vastaanottaja hoitaa kuljetuksen joko täältä Suomesta, tai vähintään määrämaan satamasta tai lentokentältä. Kuten vientikoordinaattori mainitsi aikaisemmassa vastauksessaan, joskus Brasilian tulli kyselee papereita, joita ei voida tai saada heille luovuttaa. Kuriiri ja DDP-lähetykset ovat käytännössä mahdottomia nykyään, eivätkä he ole törmänneet samaan minkään muun maan kohdalla. Hän huomauttaa myös, että näyte ja takuulähetysten lähettäminen on

myös vaikeutunut, koska niistä pitää aina olla mukana lasku ja lähetyksen alkuperää saatetaan kysellä todella tarkasti. Joskus he esimerkiksi pyytävät lähettämään asiakkaan tilauksen, jotta varmistuvat lähetyksen oikeasta tarkoituksesta.

Teknowaren vientikoordinaattori kommentoi myös, että nykyisin Brasiliaan lähetettävissä puulaatikoissa täytyy löytyä ISPM 15 sertifiointi ja laatikoiden tarvitsee olla kyseisen standardin mukaisia, jotta ne hyväksytään. Lähetyksen mukana täytyy lähettää kolme kappaletta alkuperäisiä kauppakassalaskuja ja pakkauslistoja ja nykyisin Brasiliaan vaaditaan, että niihin merkitään jokaisen tuotteen nettopaino erikseen. CIP/CIF toimituslausekkeella toimitettaessa tarvitaan hintaerittely, jossa on eritelty vakuutuksen suuruus, kuljetuksen hinta ja laskulla näkyvä yhteissumma tuotteista. Teknowaren mukaan nämä ovat asiakaskohtaisia juttuja, mutta tiedot ovat Brasilian tullin vaatimia. Kemiran vastaus oli, että Brasilian viennissä on enemmän rajoituksia viennin dokumentoinnissa. JD Forestry Oy: vastaus oli samoilla linjoilla, eli Brasilia on kaukainen maa ja siellä on tarkat tullisäännöt.

Viimeisenä kysymyksenä kysyin vinkkejä, olisiko jotain, jota pk-yritysten tulisi ottaa huomioon aloittaessaan vientiä Brasiliaan. Teknowaren vientikoordinaattori suositteli, että kannattaa valita mahdollisimman yksinkertainen toimitusehto. Kaikista helpointa tietysti olisi, jos asiakas itse noutaisi tuotteen Suomesta ja hoitaisi selvitystyöt, mutta vähintään asiakkaan olisi hyvä noutaa sen määrärahan satamasta tai lentokentältä. Maksuehto tulee myös valita hyvin ja tarkistaa huolellisesti asiakkaan taloudellinen tilanne. Lähetyksen tulisi pakata huolellisesti pitkän matkan vuoksi ja lähetyksen sisältö tulee merkitä selvästi. Viimeisenä vinkkinä oli, että maalaisjärjellä pärjää pitkälle ja Brasilian päässä ollaan hyvin valmiita auttamaan ongelmien ilmaantuessa.

Kemiran vientivastaava kertoi, että hänen mielestään pienen yrityksen tulisi ymmärtää miten Brasilian hallituksen kanssa tulee toimia, ennen kuin yritys aloittaa viennin asiakkaalle. Eryteisesti siksi, koska jos viejä tekee jotain väärin vientiprosessissa, voi virheestä syntyä huomattavasti lisäkustannuksia. JD Forestry Oy oli tässäkin vastauksessa samoilla linjoilla. Toimitusjohtaja vastasi, että onnistuminen voi ottaa aikaa ja rahaa, eli ihan kevin perustein ei kannata lähteä, vaan perusasiat on selvitettävä huolella.

7 POHDINTA

Olisin toivonut enemmän vastauksia yrityksiltä. Brasiliaan vientikauppaa tekevien pk-yritysten löytäminen oli kuitenkin täysin hakuammuntaa. Koluokasta riippumatta oli vaikea löytää yrityksiä, joilla oli vientiä maahan. Otin yhteyttä esimerkiksi Brasilian suurlähetystöön, FinnCham-verkkoon, Suomalais-Latinalaisamerikkalaiseen kauppayhdistykseen ja Finprohon,

mutta kenelläkään heistä ei ollut antaa minulle yhteystietoja yrityksiin. Tullilla olisi tietysti ollut tarkempia tilastoja vientiä harjoittavista yrityksistä, mutta he eivät saa tietoturvasyistä luovuttaa tietoja muuten kuin täysin nimettöminä tilastoina. Eli yritysten löytäminen työtä varten osoittautui odotettua vaikeammaksi.

Onneksi kuitenkin sain muutaman mielenkiintoisen vastauksen ja niistä sai pohjan tutkimukselle. Jälkeen päin katsottuna arvioin, että jos olisin halunnut enemmän vastauksia, minun olisi pitänyt joko korottaa lähetettyjen kyselyiden määrää ja toivoa, että olisin saanut useampia vastauksia ihan pelkkään volyyymiin perustuen, tai muuttaa lähestymistapaa. Yksi vaihtoehto olisi ollut muuttaa haastattelumuotoa persoonallisemmaksi. Eli sähköpostin sijasta olisin käyttänyt esimerkiksi puhelinta, mutta kokoaikatyön vuoksi se oli huono vaihtoehto. Uskon kuitenkin, että tutkimuksessa olisi auttanut, jos olisin sopinut haastattelut tehtäväksi puhelimen välityksellä, koska sähköpostitiedustelut ovat helppoja ohittaa. Varsinkin, jos ne eivät ole yrityksen työn kannalta tärkeitä, ja koska nykyisin työpaikoilla on useasti melko kiireistä, on niihin ehkä turhan helppo jättää vastaamatta. Jos olisin jatkanut tutkimusta pidemmälle ja etsinyt haastateltavia yrityksiä pidemmän aikaa, uskon että olisin saanut enemmänkin vastauksia opinnäytetyötä varten. En kuitenkaan ehtinyt vaihtaa suunnitelmaa kesken materiaalin keräyksen.

Aiheesta olisi voinut saada myös yksityiskohtaisempaa tutkimustietoa, jos olisin valinnut haastattelumenetelmäksi juurikin henkilökohtaisen haastattelun. Jos olisin voinut tehdä tarkentavia kysymyksiä haastattelun kuluessa (onko muita toimitusehtoja, jotka eivät onnistu Brasiliaan? mikä tässä on takana?), olisi kerätty tieto ollut hyödyllisempää. Eli tarkempaa tietoa olisi saatu eri haastattelumenetelmällä, eikä sitä varten olisi edes tarvinnut saada enempää yrityksiä haastateltavaksi.

Loppujen lopuksi olen tyytyväinen, että sain myös sähköpostitse jokusen vastauksen ja niistä selvisi tutkittavia asioita ihan viennin käytännön ongelmiin asti. Olisi voinut olla mielenkiintoista tutkia jonkin tietyn alan yrityksiä ja tutkia vientiä ja sen kannattavuutta Brasiliaan alan sisällä. Tässä työssä käsitellyt aiheet ovat niin laajoja, että eri osa-alueista voisi saada monta erillistä tutkittavaa asiaa, esimerkiksi tarkemmin viennin verotuksesta (riippuu vietävästä tavaralajista) tai yritystoiminnan siirtämisestä Brasiliaan ja sen toiminnan verotuksesta siellä. Mutta koska tämän työn kohdalla työnantajan toive oli viennin käsittely enemmän yleisellä tasolla, en tehnyt minkäänlaista valintaa yritysten alan perusteella ja saadut vastaukset olivatkin hyvin erilaisilta yrityksiltä.

Arvelen, että tutkimuksessa saatu tieto on pääosin luotettavaa. Mutta väärinkäsityksen mahdollisuus on aina olemassa, koska kyseessä on sähköpostihaastattelu, eikä vastaaja ole voinut haastatteluhetkellä varmistaa ymmärtäneensä kysymyksen oikein. Tämän vuoksi vastaaja on voinut vastata

hiukan ohi kysymyksen. Ja esimerkiksi Kemiran vastaaja mainitsikin suoraan, ettei ihan ymmärtänyt yhtä kysymystä, vaikka kuitenkin päätyi vastaamaan ihan oikeaan asiaan. Muutaman kysymyksen vastauksesta välittyi tunne, että ne oli annettu puolihuolimattomasti kiireen keskellä. Mikä on tietysti ymmärrettävää kiireisessä vientikaupan yrityksessä, mutta aikaakin vastauksille voisi löytyä, koska osa vastauksista oli kirjoitettu huolella. Validiteettia eli luotettavuutta arvioitaessa pitää myös ottaa huomioon aineiston vähyys, eli kolme yritystä on hyvin pieni otos Brasiliaan vievistä yrityksistä ja haastattelukysymykset olivat pintaraapaisu.

Kvalitatiivisen aineiston ongelmana on aina myös se, että aineiston käsitelijä saattaa nostaa esille vain omia ennako-oletuksia tukevia aineiston kohtia, eikä ole riittävän puolueeton aineiston käsittelyssä (HAMK 2014). Mielestäni voin kyllä arvioida, että aineistosta ei ole sen suhteen jäänyt mitään opinnäytetyön ulkopuolelle. Vastaukset olivat sen verran lyhyitä ja ytimekkäitä, että käsitelin ne kokonaan tässä työssä. Pysin mainitsemaan niin negatiiviset kuin positiiviset tulokset todenmukaisesti. Jos olisin saanut useita vastauksia, olisi niiden laadullinen käsittely ollut huomattavasti vaikeampaa.

Tutkimuksen toistettavuus on mielestäni hyvä. Laadullisessa tutkimuksessa toistettavuus on aina suhteellista, koska jos tutkimuksessa käytetään eri vastaajia, voivat vastaukset olla luonnollisesti hyvin erilaisia. Koska tutkittavana asiana oli muun muassa viennin ongelmat, voi näistä aiheista tulla aina uutta tietoa ja kokemuksia yrityksille, joka ei aikaisemmassa tutkimuksessa tullut vielä ilmi. Siihen vaikuttaa lisäksi myös se, että vastaajina oli vain kolme yritystä suuresta joukosta.

Aiheen rajauksessa oli ongelmia, koska minulla oli vaikea hahmottaa, millaisen tutkimusosion haluaisin. Mielestäni olisin voinut keskittyä enemmän Brasilian viennin käytännön ongelmiin ja jättää pois joitain kysytyjä kysymyksiä. Näin olisin voinut saada yhtenäisemmän opinnäytetyön. Esimerkiksi kysymys, mitä vientimuotoa yritys suosittelisi pk-yritykselle oli ensin näkin turhan laaja kysymys sähköposti kyselyssä ja sen lisäksi vielä tarkoituksenmukaisuudelta hivenen kyseenalainen, koska vastaajana oli ihan eri kokoluokan yritys (oliko vastaaja koskaan työskennellyt pienemmässä yrityksessä?). Mutta valitettavasti kysymykset oli jo toimitettu osalle yrityksistä ja Teknoware vastannut, kun jouduin muuttamaan kohderyhmää ja ottamaan mukaan tutkimukseen myös huomattavasti suurempia yrityksiä, kuin aluksi oli tarkoitus. Mutta nämä eri alueiden pintaraapaisuut ovat edelleen hyviä aiheita tarkemmille tutkimuksille myöhemmin ja mielestäni saavutin tavoitteeni ja keräsin kohtalaisen hyvän yleiskuvan Brasilian viennin vaatimuksista.

Saatujen vastausten perusteella minulle jäi tutkitusta aiheesta päällimmäiseksi mielikuva, että vaikka Brasilia on vaativa maa yrityksen viennin suhteen, se on kuitenkin kannattavaa yrityksille. Perimmäisenä vaatimuksena on oikeastaan vain se, että yrityksessä on oikeasti tutkittu etukäteen,

että vietävällä tuotteella on tarpeeksi menekkiä alueella. Yrityksen tulee tietysti huomioida lisäksi viennin huolellinen valmistelu ja varata riittävästi resursseja, sekä viennin valmisteluun, että toteutukseen. Mutta potentiaalia on ja mahdolliset viennissä kohdattavat vaikeudet eivät todellakaan ole ylitsepääsemättömiä. Vaikka niiden mahdollisuuden tulee ehdottomasti varautua, niistä selvittää.

Maan taloustilanne on tietysti vielä epävarma tällä hetkellä, mutta pitkässä juoksussa Brasiliassa on erilaisia mahdollisuuksia ulkomaisille eri alojen yrityksille. Haastatellut yritykset olivat suurin osa hyvin positiivisin mielin Brasilian viennin kehityksen suhteen. Toisaalta taas esimerkiksi JD Forestry Oy mainitsi, että heidän kannattavuus on heikentynyt maan taloustilanteen ja valuutan vuoksi, mutta maa on heille edelleen merkittävä markkina-alue. Tässä tulee tietysti huomioida, että kyseessä on vain yksi yritys yhdeltä alalta. Sen tulos ei ole suoraan verrannollinen eri yrityksiin eikä eri aloille, eikä toisin päin. Yrityksine tulee aina analysoida omat mahdollisuutensa ja resurssinsa mahdollisimman tarkasti.

Vaikka kyselyn tulokset vahvistivat yleistä ennako-olettamaa, että vienti Brasiliaan ei ole ihan yksinkertaisimmasta päästä, vastauksista jäi todella positiivinen vaikutelma. Vastaajien mielestään vienti Brasiliaan on vaivan arvoista, eikä viennin kanssa esiintyvät ongelmat ole ylitsepääsemättömiä. Huolestuttavinta tietysti oli raportoidut ongelmat Brasilian tullin kanssa ja että Kemira oli kohdannut niinkin suuria ongelmia, kuin rahdin katoamisen matkan varrella. Yritys kyllä ilmoitti, että asiat oli saatu selvitettyä, mutta pk-yritysten tulee pitää mielessä tällainen mahdollisuus ja varautua sen rahallisiin vaikutuksiin esimerkiksi varmistuen, että rahti on riittävästi vakuutettu. Perimmäiseksi ajatukseksi jäi, että työ Brasilian viennin parissa olisi varmasti mielenkiintoista.

Hyvänä käytännön vinkkinä tutkimuksessa nousi esiin esimerkiksi se, että Brasiliaan suuntautuvassa viennissä asiakkaan maksukyky tulee selvittää huolellisesti. Siellä ei kuulemma maksukykyyn voi luottaa suorilta käsin ja voi olla hyvinkin mahdollista, ettei vientiin laitettuja rahoja saa takaisin, jos maksukykyä ei varmisteta tarpeeksi huolellisesti. Muutkin käytännön vinkit, varsinkin Tecnowaren ja Kemiran edustajilta, olivat hyödyllisiä ja he selvästi keskittyivät aiheeseen ja pyrkivät vastaamaan kysymyksiin huolella.

Saatujen vastausten perusteella uskon, että pk-yrityksillä olisi hyviä mahdollisuuksia liiketoimintansa laajentamiseen Brasiliaan ja maata kannattaa ehdottomasti harkita potentiaalisena vientikohteena. Jokaisen yrityksen tulee tietysti miettiä tarkkaan resurssinsa, joita voivat laittaa vientitoimintaan, ja niiden perusteella valita sopiva tapa omalle yritykselle. Mutta uskon, että jokaiselle pk-yritykselle olisi löydettävissä se oikea tapa, jos yritys haluaa vakavasti harkita Brasiliaa vientimaana. Maan vaativuutta ei kannata pelästyä.

8 LÄHTEET

Brazil - Economic forecast summary November 2016. 2016. The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Viitattu 20.1.2017.

<http://www.oecd.org/eco/outlook/economic-forecast-summary-brazil-oecd-economic-outlook-november-2016.pdf>

Cavusgil, S. Tamer. 2013. Doing business in emerging markets. Sage Publications, Los Angeles.

Fujikawa Nes, Cynthia. 2016. 16 Most Common Brazilian Taxes. Viitattu 3.4.2017.

<http://thebrazilbusiness.com/article/the-16-most-common-brazilian-taxes>

Hamk. 2014. Laadullisen aineiston käsittely. Viitattu 20.8.2017.

<http://www.hamk.fi/verkostot/kudos/tutkiva-toiminta/Sivut/11-laadullisen-aineiston-analyysi.aspx>

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2005. Tutki ja kirjoita. Tammi, Helsinki.

John Deere. N.d. Tietoa yhtiöstä.

https://www.deere.fi/fi_FI/our_company/about_us/about_us.page?

Kansainvälinen kauppakamari. 2016. Incoterms 2010 rules. Viitattu 21.1.2017.

<http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/>

Karhu, K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Edita Prima Oy, Helsinki.

Kekki, P. 2009. Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: Suomalais-Venäläinen kauppakamariyhdistys.

Kemira. N.d. Annual Report. Viitattu 15.5.2017.

<http://www.kemira.com/SiteCollectionDocuments/newsroom/publications/annual-reports/2016/kemira-annual-report-2016.pdf>

Keskuskauppakamari. N.d. Ulkomaankaupan asiakirjat.

<https://kauppakamari.fi/kansainvaliset-asiat/asiakirjat/ulkomaankaupan-asiakirjat-2/>

Logistiikan maailma. N.d. Huolintaan liittyviä asiakirjoja. Viitattu 25.3.2017.

http://logistiikanmaailma.fi/wiki/Huolintaan_liittyvi%C3%A4_asiakirjoja

Logistiikan maailma. N.d. Huolintayritysten tarjoamat palvelut. Viitattu 5.4.2017.

http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Huolintayritysten_tarjoamat_palvelut

Logistiikan maailma. N.d. Kauppalasku. Viitattu 24.2.2017.

<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Kauppalasku>

Logistiikan maailma. N.d. Merirahtikirja (Liner Waybill, LWB). Viitattu 22.3.2017.

[http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Merirahtikirja_\(Liner_Waybill,_LWB\)](http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Merirahtikirja_(Liner_Waybill,_LWB))

Logistiikan maailma. N.d. Arvolisäkäytäntö kaupassa kolmansien maiden kanssa.

<http://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkokauppa/arvonlisa-vero-ja-kolmannet-maat/>

Macroeconomic database. N.d. Viitattu 21.1.2017. <http://www.ipeadata.gov.br/>

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt: vienti ja tuonti. AMK-kustannus, Tampere.

Moody's Global Credit Research. 2016. Viitattu 21.1.2017.

https://www.moody.com/research/Moodys-Brazilian-corporates-to-benefit-from-slowly-improving-conditions-but--PR_356741

Movehub. N.d. Viitattu 22.3.2017.

<http://www.movehub.com/fi/international-shipping/brazil/rio-de-janeiro-from-helsinki>

Nina Touré. 2010. Brasilian maaraportti, Finpro. Viitattu 23.4.2017.

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

Ojala, R. 2004. Jeito brasileiro: bisnestä ja kulttuuria Brasiliassa. Multikustannus, Helsinki.

Pehkonen, E. 2000. Vienti ja tuontitoiminta. WSOY, Porvoo.

Räty, Asko. N.d. Incoterms 2010. Viitattu 11.2.2017. http://logistiikanmaailma.fi/wiki/Incoterms_2010

Santander. 2017. Brazil: Tax system. Viitattu 25.10.2017.

<https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/brazil/tax-system>

Seadistances. N.d. Viitattu 22.3.2017.

<https://sea-distances.org/>

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

Suomen kuljetusopas. N. d. Huolinta. Viitattu 29.3.2017.

<http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/huolinta/>

Tulli. N.d. Asiointitavat viennissä. Viitattu 21.1.2017.

<http://tulli.fi/yritysassiakkaat/vienti/vienti-ilmoittaminen>

Tulli. N.d. Vientirajoitukset. Viitattu 25.3.2017.

<http://tulli.fi/yritysassiakkaat/vienti/vientirajoitukset>

Tulli. 2011. Vienti EU:n ulkopuolelle. Viitattu 21.12.2016.

http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vienti_eun_ulkopuolelle/index.jsp

Tulli. 2016. Sanomapohjainen asiointi Tullissa. Viitattu 22.1.2017.

http://tulli.fi/documents/2912305/3589990/sanomapohjainen_asiointi_asiakkaaksi_hakeutuminen.pdf/267ac7ad-93a2-47c5-b674-8ee24a647c5c

Tulli. 2017. Maatilastoja. Viitattu 29.3.2017.

<http://tulli.fi/tilastot/taulukot/maatilastoja>

Verohallinto. 25.11.2015. Vientikaupan arvonlisäverotus 2015. Viitattu 25.5.2017.

https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48667/vientikaupan_arvonlisaverotu2/

Verohallinto. 20.4.2017. Esimerkkejä EU-myyntien ja -ostojen ilmoittamisesta arvonlisäveroilmoituksissa. Viitattu 25.6.2017.

https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48693/esimerkkeja_eumyyntien_ja_ostojen_ilmoi/

HAASTATTELUKYSYMYKSET

Kysymykset suomeksi

1. Organisaatiosi ja missä asemassa toimit?
2. Minkä vientimuodon olette valinneet Brasilian viennille ja minkä vuoksi? (suora vienti, lisenssisopimukset, jakelun hoito itse, tytäryhtiö, oma kuljetusyhtiö yms.)
3. Minkä vientimuodon arvelet olevan paras valinta vientiään vasta aloittavalle pienelle tai keski-suurelle yritykselle ja miksi?
4. Kuinka kannattavaa vienti Brasiliaan on ollut teidän yhtiölle? / Minkälainen Brasilia on potentiaalisena vientikohteena?
5. Onko teillä ollut ongelmia Brasiliasta vientimaana? (esimerkiksi byrokratian kanssa, kulttuuriongelmat jne.) Jos on ollut ongelmia viennin kanssa, voisitteko kuvailla, minkälaisia haasteita on kohdattu?
6. Onko Brasilian viennissä/byrokratiassa jotain huomattavasti poikkeavaa, jos sitä vertaa esimerkiksi muihin Euroopan Unionin ulkopuolisiin maihin?
7. Onko vielä jotain mitä pienempien yritysten tulisi tietää/ottaa huomioon aloittaessaan vientiä Brasiliaan?

Kysymykset englanniksi:

1. Name of the organization and your position there:
2. Which form of export and what kind of practices has your company chosen for Brazil and why? (direct export, licensing agreements, distribution of the goods handled by your own channels, subsidiary, using your own transport company etc.)
3. Which form of export you think would be the best for smaller company just starting their export business and why?
4. How profitable is export in Brazil for your company and how do you see Brazil as a potential place of business?
5. Have you had problems with export to Brazil (for example with bureaucracy, cultural differences etc) and if you have, can you describe them and how they were handled?
6. Is there something different in export business to Brazil in comparison to other countries outside the European Union?
7. Is there something in particular small businesses should be aware of/be ready for when starting their export to Brazil?