



Vientitullaus Suomesta Brasiliaan

Noora Heino

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Amk-opinnäytetyö

2021

Liiketalouden tutkinto

Tiivistelmä

Tekijä(t) Noora Heino
Tutkinto Tradenomi
Raportin/Opinnäytetyön nimi Vientitullaus Suomesta Brasiliaan
Sivu- ja liitesivumäärä 22 + 30
Opinnäytetyön aiheena oli tavaran vientiprosessi Suomesta Brasiliaan, erityisesti tullaus. Tutkimuksen tavoitteena oli kartoittaa nykytila eli millainen Brasilia on viennin kohdemaana, mitä tuotteita ja kuinka paljon Suomesta viedään Brasiliaan ja millaisia haasteita suomalaiset yritykset kohtaavat Brasiliaan suuntautuvassa vientiprosessissaan. Työssä pyrittiin myös tarkastelemaan, millaisia ratkaisuja yritykset ovat löytäneet kohtaamiinsa haasteisiin. Tutkimuksen produktina syntyi opas vientitullaukseen Suomesta Brasiliaan. Oppaassa käydään tiivistetysti läpi vientitullauksen ne kohdat, joihin on erityisesti kiinnitettävä huomiota kun viennin kohdemaana on Brasilia. Työn toimeksiantaja oli Suomalais-Latinalaisamerikkalainen kauppayhdistys ry. Tutkimus toteutettiin kesällä 2021. Työ jakautui kahteen osaan: opinnäytetyön raporttiin ja liitteenä esitettyyn vientitullauksen oppaaseen Suomesta Brasiliaan. Opinnäytetyön raportin tietoperustan alussa kuvattiin sitä, kuinka monitahoinen maa Brasilia on. Seuraavaksi keskityttiin Brasilian talouteen kartoittamalla Brasilian talouden tämän hetkistä tilannetta ja luomalla katsaus Brasilian taloushistoriaan. Myös brasilialaiseen liiketoimintakulttuuriin tutustuttiin lyhyesti ja käytiin läpi Brasilian vahvuuksia ja heikkouksia viennin kohdemaana. Tietoperustan lopuksi tarkasteltiin viennin teoriaa ja käytäntöjä sekä Suomen ja Brasilian välisiä kauppasuhteita. Tutkimuksen tuotos on tiivis opas, keskittyen Brasiliaan kohdistuvan tullauksen erityiskysymyksiin. Opinnäytetyö oli toiminnallinen eli työssä oli toiminnallinen osuus ja opinnäytetyön raportti. Raportti pitää sisällään prosessin dokumentoinnin ja arvioinnin tutkimusviestinnän keinoin. Raportin tutkimusotteeksi valittiin kvalitatiivinen tutkimus, joka toteutettiin luottamuksellisilla asiantuntijahaastatteluilla. Haastatteluista kävi ilmi, että suomalaisille yrityksille Brasilia on viennin kohdemaana haastava, välillä suorastaan vaikea. Brasilian yrityksille tarjoamat mahdollisuudet ovat kuitenkin suuria, joten maa pysyy houkuttelevana haasteista huolimatta. Toteuttamalla viennin pohjatyön kunnolla, verkostoitumalla ja olemalla huolellisia kaikissa rajanylitykseen liittyvissä asioissa yritykset voivat luoda sujuvan ja kannattavan vientiprosessin Brasiliaan. Mutta esimerkiksi tullien korkeaan hintaan ja raskaaseen byrokratiaan liittyviin ongelmiin voidaan lähitulevaisuudessa odottaa ratkaisuja ainoastaan EU-Mercosur-vapaakauppasopimuksesta.
Asiasanat kansainvälinen kauppa, kaupan esteet, Etelä-Amerikka, tullimenettely, tulli-ilmoitukset

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Tutkimuksen aihe	1
1.2	Tutkimuksen tavoite ja rajaus	2
1.3	Tutkimuksen rakenne	3
1.4	Peittomatriisi	3
2	Brasilia viennin kohdemaana	5
2.1	Brasilian talous tänään	6
2.2	Katsaus Brasilian taloushistoriaan	9
2.2.1	Teollistuminen valtion johdolla	10
2.2.2	Inflaatio	10
2.2.3	Kauppan avautuminen	12
2.2.4	Yksityistäminen	13
2.2.5	Vuoden 2014 kriisi	13
2.3	Liiketoimintakulttuuri Brasiliassa	14
2.4	Brasilian vahvuudet ja heikkoudet viennin kohdemaana	17
3	Vienti	19
3.1	Ulkomaankaupan toimintavaihtoehdot	20
3.1.1	Epäsuora vienti	20
3.1.2	Suora vienti	22
3.1.3	Välitön vienti	23
3.1.4	Muut toimintavaihtoehdot	24
4	Vienti Suomesta EU:n ulkopuolelle	25
4.1	Asiointitavat vientitullauksessa	25
4.2	Vientimenettely	26
4.2.1	Suoran viennin ilmoitusprosessi (meri-, lento- tai rautatie)	28
4.2.2	Epäsuoran viennin ilmoitusprosessi (meri-, lento- tai rautatie)	29
4.2.3	Tavarat poistuvat EU:sta maanteitse	29
4.2.4	Tunnistautumaton netti-ilmoittaja	30
4.3	Asiakirjat	30
4.3.1	Kauppalasku	31
4.3.2	Proformalasku	32
4.3.3	Tullilasku	32
4.3.4	Pakkausluettelo	32
4.3.5	Kuljetusasiakirjat	32
4.3.6	Tuotteen alkuperä	33
4.3.7	Muut mahdolliset asiakirjat	33
5	Suomen ja Brasilian väliset kauppasuhteet	34

5.1	Vienti Suomesta Brasiliaan lukuina	35
5.2	Kauppasopimukset.....	36
6	Tutkimuksen toteutus ja tulokset	38
6.1	Tutkimusmenetelmät	38
6.2	Tutkimuksen toteutus	38
6.3	Keskeiset tutkimustulokset	39
7	Pohdinta.....	40
7.1	Johtopäätökset	40
7.2	Tutkimuksen arviointi.....	40
7.3	Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi	42
	Lähteet	43
	Liitteet.....	48
	Liite 1. Haastattelukysymykset	48
	Liite 2. Opas vientitullaukseen Suomesta Brasiliaan	49

1 Johdanto

Brasilia, maailman viidenneksi suurin maa pinta-alaltaan että asukasluvultaan ja yhdeksänneksi suurin talous, on Suomen tärkein kauppakumppani Latinalaisessa Amerikassa. Brazilian talouden valtava koko, runsaat luonnonvarat, elintarvikkeiden ja energian tuotantopotentiaali sekä suuret tekeillä olevat investoinnit infrastruktuuriin, öljyteollisuuteen ja offshore-hankkeisiin tarjoavat monenlaisia runsaita mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille. Mutta Brazilian raskas byrokratia, monimutkainen verotus, korkeat tullit, vanhentunut työlainsäädäntö, oikeuslaitoksen hitaus, heikko henkisen omaisuuden suoja ja muu tarpeeton sääntely, kuten haastavat tullausmenettelyt, hankaloittavat taloudellista kanssakäymistä muodostaen kaupan esteitä.

1.1 Tutkimuksen aihe

Brasilia koetaan haasteelliseksi viennin kohdemaaksi. Perinteisesti suomalaisyritysten suurin kaupaneste Brazilian markkinalla ovat korkeat tullit. Kaupanesteitä aiheuttavat myös tullausmenettelyt ynnä muu tarpeeton sääntely.

Tämä tutkimus yrittää selvittää, millaisia ovat yritysten kohtaamat haasteet tänä päivänä ja mitä yritysten tulisi huomioida vientiprosessissaan Brasiliaan erityisesti tullauksen kannalta. Mahdollisia ratkaisuja näihin yritysten kohtaamiin haasteisiin pyritään myös tuomaan esiin.

Tutkimuksen aihe löytyi Keskuskauppakamarin välityksellä. Varsinainen toimeksiantaja on Suomalais-Latinalaisamerikkalainen kauppayhdistys ry, jonka tavoitteena on edistää Suomen ja Latinalaisen Amerikan maiden välistä kauppaa ja investointeja.

Keskuskauppakamari sijaitsee Helsingissä, mutta sen toiminta on valtakunnallista. Itsenäisiä kauppakamareita on 19. Ne toimivat ympäri Suomen. Yritykset ovat jäsenenä oman alueensa kauppakamarissa ja jokainen kauppakamari on puolestaan Keskuskauppakamarin jäsen. Jäsenyrityksiä on noin 21000 useilta eri toimialoilta. Jäsenyritykset muodostavat noin 50 prosenttia yritysten liikevaihdosta ja noin 40 prosenttia Suomen työpaikoista. Kauppakamareiden toimintaa säätelee kauppakamarilaki. (Keskuskauppakamari 2021)

Keskuskauppakamari kehittää ja koordinoi kahdenvälisten kauppakamarien / kauppayhdistysten sekä Afrikka-verkoston toimintaa. Kauppayhdistykset edistävät suomalaisyritysten kansainvälistymistä ja vientiponnisteluja. Yhdistysten tavoitteena on liiketoimintakontaktien luominen Suomen ja kohdemaiden välille sekä markkinatiedon välittäminen yrityksille. (Suomalais-Latinalaisamerikkalainen kauppayhdistys ry)

1.2 Tutkimuksen tavoite ja rajaus

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan Brasiliaa viennin kohdemaana. Ulkomaankaupalla on Suomen kansantaloudelle keskeinen merkitys, sillä Suomessa kotimarkkinat ovat pienet. Suomi tarvitsee kauppakumppaneita sekä omien rajojensa että EU:n yhteismarkkinan ulkopuolelta. Vaikka yhä suurempi osa kansainvälistyneistä yrityksistä on sijoittunut ulkomaille, säilyy viennin keskeinen merkitys ulkomaankaupalle.

Työn tavoitteena on kartoittaa nykytila eli millainen viennin kohdemaana Brasilia on, mitä tuotteita ja kuinka paljon Suomesta viedään Brasiliaan ja millaisia haasteita yritykset kohtaavat Brasiliaan suuntautuvassa vientiprosessissaan. Työssä pyritään myös tarkastelemaan, millaisia ratkaisuja yritysten kohtaamiin haasteisiin mahdollisesti löytyisi. Tarkoituksena on tuottaa tutkimustyön pohjalta informatiivinen opas vientiprosessista Brasiliaan, jota yritykset voivat käyttää apunaan.

Tutkimuksen pääkysymys on:

- Mitä yrityksen tulisi ottaa huomioon tavarantoimituksen vientiprosessissa, erityisesti tullauksessa, Brasiliaan?

Tutkimuksen alaongelmia ovat:

- Mistä osista vientitullaus koostuu?
- Minkälaisia haasteita suomalaiset yritykset kohtaavat viedessään tavaraa Brasiliaan?
- Miten suomalaisten yritysten kohtaamat haasteet vietäessä tavaraa Brasiliaan olisivat mahdollisesti ratkaistavissa?

Tavarantoimituksen vientiprosessi EU:n ulkopuolelle kokonaisuudessaan, alkutekijöistä alkaen, on hyvin laaja käsite. Ennen lopullista kansainvälistymis- ja vientipäätöstä yrityksessä on pohdittava huolellisesti, onko se ylipäänsä valmis käymään vientikauppaa. Onko tuote jo menestynyt esimerkiksi kotimaassa tai EU:n markkinoilla? Onko yrityksellä kapasiteettia (henkilöstö, aika, taloudelliset ja oikeudelliset resurssit) myydä tuotetta EU:n ulkopuolisilla markkinoilla? Onko yrityksen johto sitoutunut vientitoimintaan? Onko yrityksellä kattava rahoitus-, markkinointi- ja liiketoimintasuunnitelma sekä selkeästi määritellyt tavoitteet, joilla vientiä tuetaan? Onko yrityksellä konkreettinen strategia tuotteen viemiseksi vientimarkkinoille? Suojataanko tuotteeseen liittyvät teollis- ja tekijänoikeudet tarvittaessa? Onko yrityksellä valmiudet ja asiantuntemus mukauttaa tuote erilaisiin kulttuurisiin mieltymyksiin tai teknisiin standardeihin EU:n ulkopuolisissa maissa? Kun esimerkiksi edellä mainittujen kysymysten teemoista on keskusteltu yrityksessä ja vientitoiminta päätetty aloittaa, on yrityksen seuraavaksi 1) yksilöitävä tuotteelle sopivat markkinat ja löydettävä

ostaja tuotteelleen, 2) tarkistettava vientivaatimukset EU:ssa ja tuontivaatimukset kohde-markkinoilla, 3) valmistettava myynti ja järjestettävä kuljetus, 4) valmistettava asiakirjat vientitulliselvitystä varten ja 5) laadittava asiakirjat määrämään tuontiselvitystä varten. (Euroopan komissio)

Koska työn toimeksiantajan erityisenä mielenkiinnonkohteena on Suomesta Brasiliaan kohdistuvan viennin tullaus, keskitytään työssä vientiprosessin osalta edellä mainittuihin kohtiin 4 ja 5.

Tutkimus on kohdistettu suomalaisiin yrityksiin, jotka vievät tavaraa Brasiliaan. Yritysten kokoa ei ole rajattu.

1.3 Tutkimuksen rakenne

Työ rakentuu johdannosta, jossa esitellään tutkimuksen aihe, tavoite ja rajaus sekä rakenne. Luvussa kaksi tarkastellaan Brasiliaa viennin kohdemaana. Ensin kuvataan sitä, kuinka monitahoinen maa Brasilia on, niin luonnoltaan, yhteiskunnaltaan, taloudeltaan kuin haasteiltaankin. Erot eri ääripäiden välillä ovat valtavia. Seuraavaksi luvussa kaksi keskitytään Brazilian talouteen kartoittamalla Brazilian talouden tämän hetkistä tilannetta ja luomalla katsaus Brazilian taloushistoriaan. Brazilian taipumuksella protektionismiin on pitkä historia, ja koska Brasilia on edelleen tiellä avautumiseen, luodaan katsaus historiaan protektionismin ja avautumisen takana. Luvussa kaksi tutustutaan myös Brazilian liiketoimintakulttuuriin, koska esimerkiksi henkilökohtaisilla suhteilla ja verkostoitumisella on suuri merkitys niin pääsyssä Brazilian markkinoille kuin siellä luovimisessakin. Luvun kaksi lopussa kartoitetaan vielä Brazilian vahvuuksia ja heikkouksia viennin kohdemaana. Luvuissa kolme ja neljä käydään läpi viennin teoriaa ja käytäntöjä eri lähteisiin perustuen. Luvussa viisi käsitellään Suomen ja Brazilian välisiä kauppasuhteita. Luvussa kuusi eli työn empiirisessä osassa esitellään tutkimuskohde ja -menetelmä, toteutustapa sekä sisältö. Tutkimus on toteutettu kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena asiantuntija-haastatteluin. Työn päättää luku seitsemän, pohdinta, ja liitteissä esitetty tutkimuksen tuotos. Tutkimuksen tuotos on tiivis opas, keskittyen Brasiliaan kohdistuvan tullauksen erityiskysymyksiin.

1.4 Peittomatriisi

Peittomatriisissa (Taulukko 1) on esitetty tutkimuksen alaongelmien, teoreettisen viitekehysten, lomakkeen kysymysten ja kyselyn tulosten linkittymistä toisiinsa. Peittomatriisi auttaa hahmottamaan alaongelmien yhteyden teoriaan ja empiiriseen osuuteen.

Taulukko 1. Peittomatriisi

Tutkimuksen alaongelmat	Teoreettinen viitekehys	Haastatteluiden kysymykset	Tulokset
Mistä osista vientitullaus koostuu?	3, 4	5, 6, 7, 8, 9	
Minkälaisia haasteita suomalaiset yritykset kohtaavat viedessään tavaraa Brasiliaan?	2, 2.1, 2.2.2, 2.2.3, 2.2.4, 2.2.5, 2.3, 2.4, 3, 5	10, 11, 12	6.3, 7.1
Miten suomalaisten yritysten kohtaamat haasteet vietäessä tavaraa Brasiliaan olisivat mahdollisesti ratkaistavissa?	2, 2.1, 2.2.3, 2.2.4, 2.3, 2.4, 3, 4, 5	13, 14	6.3, 7.1

2 Brasilia viennin kohdemaana

Brasilia on yksi Etelä-Amerikan ja maailman johtavista talousvalloista. Maan rannikkoalueilla on paljon teollisuutta ja maataloutta. Brasiliassa on käytettävissään valtavat maatalouden resurssit. Suomen ulkoministeriö raportoi vuonna 2020, että Brasilia on muun muassa maailman suurin sokerin, kahvin, appelsiinin ja appelsiinimehun tuottaja sekä maailman toiseksi suurin soijan sekä naudan- ja kananlihan tuottaja. Muun muassa soijan osalta Brasilia on maailman suurin viejä. Erityisesti metsä- ja autoteollisuus on Brasilian kehittyneimmillä alueilla modernia. Brasilia on myös esimerkiksi yksi maailman johtavia biopolttoaineiden, tekstiilien ja rautamalmin tuottajia. Turismi on Brasilialle tärkeää, ja turismielinkeinot työllistävätkin suuren osan väestöstä. Harmaa talous nähdään yhtenä Brasilian kehityksen suurena esteenä. (Nuotio & Kalajoki 9.12.2019; Suomen YK-LIITTO Globalis 2017; Ulkoministeriö 2020)

Kuviossa 1 on esitetty yleistä Brasiliasta koskevaa maatietoa. Brasilia on entinen Portugalin siirtomaa, ja Latinalaisen Amerikan ainoa portugalila puhuva maa. Asukkaita Brasiliassa on yli 200 miljoonaa. Etniseltä taustaltaan brasilialaiset ovat intiaanien, Afrikasta kuljetettujen orjien ja eurooppalaisten siirtolaisten jälkeläisiä. Brasilian väestön tulojako on erittäin epätasainen. 2000-luvun aikana Brasilia on kuitenkin onnistunut nostamaan miljoonia ihmisiä äärimmäisestä köyhyydestä, ja vähentämään yhteiskunnallista epätasa-arvoa. Vaikka tuloerot maan rikkaiden ja köyhien välillä ovatkin kaventuneet viimeisten parinkymmenen vuoden aikana, ovat ne edelleen Etelä-Amerikan maiden suurimpia kansainvälisen valuuttarahaston IMF:n mukaan. Tulorojen tasoittaminen onkin yksi Brasilian suurimmista haasteista. (Suomen YK-LIITTO Globalis 2017)

Brasilia on pinta-alaltaan Etelä-Amerikan suurin ja maailman viidenneksi suurin maa Venäjän, Kanadan, Kiinan ja Yhdysvaltojen jälkeen. Brasilian rantaviiva on erittäin pitkä, maasto hyvin vaihtelevaa sekä kasvisto ja eläimistö monipuolisia. Brasiliassa on rikkaat luonnonvarat, joihin kuuluvat muun muassa rautamalmi, kulta, bauksiitti, mangaani, uraani, raakaöljy, tina, nikkeli, vesivoima, metsät, fosfaatti ja platina. Brasiliassa on yksi maailman kattavimmista biodiversiteeteistä. Ympäristönsuojelu on käynyt Brasiliassa yhä vaikeammaksi kuluneen vuosisadan aikana, kun Brasilian talous ja väestö ovat kasvaneet hyvin voimakkaasti. Sekä lailliset että laittomat laajat metsänhakkuut erityisesti Amazonin sademetsäalueella ovat ympäristön kannalta suuri ongelma. (Suomen YK-LIITTO Globalis 2017; Yle 2020)

Brasilia on ollut maailman top 10 -talouksista suljetuin ja elänyt tullimuurien takana. Pääsy Brasilian markkinoille ei ole ollut helppoa. On tunnettava perusteellisesti monimutkainen

lainsäädäntö, hallinto ja verojärjestelmä. Brasiliaan tavaraa vievät suomalaisyritykset törmäävät jokapäiväisessä tekemisessään Brasilian korkeisiin tullimaksuihin ja niiden vaihteluihin, raskaaseen byrokratiaan ja muihin kaupan esteisiin. Sujuva vientitullaus vaatii tarkkuutta ja tietoa erilaisista määräyksistä. Mutta kenties nyt Brasilia alkaa pikkuhiljaa avautua yhä enemmän. EU-Mercosur-vapaakauppasopimus voidaan nähdä Brasilialle käännteentekevänä, sillä sopimus mahdollistaa Brasilialle hallitun markkinoiden avaamisen. Sopimuksen myötä muun muassa tulli- ja kauppamenettelyjen odotetaan yksinkertaistuvan ja sujuvoituvan sekä tulliyhteistyön lisääntyvän. (Nuotio & Kalajoki 2019)



Brasilianliittotasavalta

Brazil /the Federative Republic of Brazil

Brasil / República Federativa do Brasil

Maatunnus (ISO): BR

Pinta-ala: 8.514.215 km²

Asukasluku: 209 milj.

Pääkaupunki: Brasilia

Kauppakieli: Portugali, englanti

Mitat ja painot: Metrijärjestelmä

Rahayksikkö: 1 real (BRL) = 100 centavos

Aika: GMT - 2 ... - 5 tuntia

Kuvio 1. Yleistä maatietoa (KauppakamariTieto 2021d)

2.1 Brasilian talous tänään

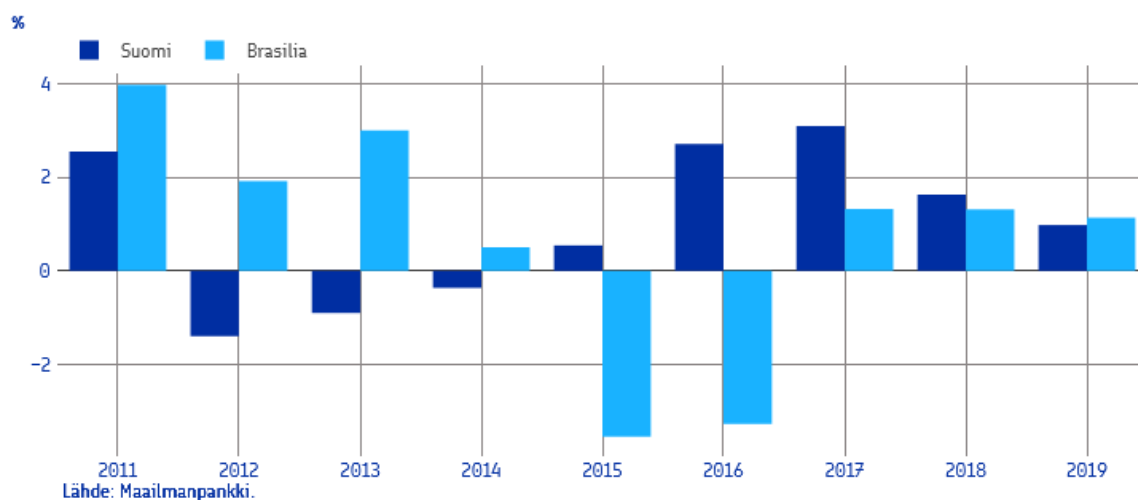
Latinalaisen Amerikan jättiläinen, Brasilia, on alkanut suuntautua ulospäin viime vuosikymmenen alusta lähtien. Brasilian suhteet kansainväliseen talouteen ovat lisääntyneet nopeasti. Brasilia on onnistunut hyötymään avoimista ja yhä integroituneemmista maailmanmarkkinoista ja onkin nyt suurimpien ja kilpailukykyisimpien maailmantalouksien joukossa. Erityisesti Brasilian markkinoiden suuri koko, mutta myös kaupan vapauttaminen, sääntelyn purku ja yksityistäminen, ovat tuoneet runsaasti ulkomaalaisia yrityksiä maahan. Brasilia on houkutellut suoria ulkomaisia investointeja ja noussut samalla itse keskeisten globaalien investoijien joukkoon. Brasilian irtauduttua Portugalista 1800-luvun alussa on Brasilian historiaan mahtunut useita läpikäytyjä talouskriisejä ja maassa on ollut paljon poliittista epävakautta. Viime vuosina Brasiliata ovat kurittaneet lukuisat korruptioskandaalit ja talouskriisi. Koronaepidemia on runnellut Brasiliata pahoin alkuvuodesta 2020 lähtien. (Suomen YK-LIITTO Globalis 2017)

Latinalaisen Amerikan taloudellisen integraation eteenpäin vieminen on ollut tärkeä osa Brasilian kauppapolitiikkaa. Brasilia on ollut kantava voima Argentiinan, Brasilian, Para-

guayn ja Uruguayn muodostamassa yhteismarkkinahankkeessa Mercosurissa. EU ja Mercosur-talousalueen perustajamaat ovat käyneet kauppaneuvotteluja vuodesta 2000. Neuvottelut saatiin vihdoin päätökseen 28. kesäkuuta 2019. Vapaakauppasopimuksen myötä tullit alentuvat sekä kaupan tekniset esteet poistuvat, jolloin eurooppalaisten yritysten markkinoillepääsy helpottuu. Sopimus muuttaa Brasilian poukkoilevan ja protektionistisen kaupankäynnin sääntöpohjaiseksi. (Ulkoministeriö 2020b)

Brasilia on yksi koronaviruksen pahiten runtelemista maista maailmassa – ja brasilialaisten tyytymättömyys vallitsevaa presidenttiä Jair Bolsonaroa kohtaan kasvaa. Brasilian talous oli jo valmiiksi hauraassa kunnossa. Kuten kuviosta 2 näkyy, maan talous on toipunut hitaasti vuosina 2015-16 koetun pitkän ja vaikean laman jälkeen. Vuosina 2017, 2018 ja 2019 BKT kasvoi 1,1 prosenttia. Vuonna 2020 Brasilian talouden arvioitiin kasvavan hieman yli 2 prosenttia, mutta raju koronaepidemia muutti tilanteen. Maaliskuussa 2021 julkaistussa Danske Bankin suhdannekatsauksessa Brasilian BKT:n kerrotaan supistuneen kokonaisuudessaan noin 4 prosenttia vuonna 2020. Katsauksessa kuitenkin myös todetaan Brasilian talouden elpyneen yllättävän hyvin kevään 2021 aikana, vaikka viimeisin koronaepidemia-aalto ei edelleenkään näyttänyt laantumisen merkkejä kesän lähestyessä. Yleisesti Brasilian talouden arvioidaan kasvavan vuonna 2021 noin 3-6 prosenttia. Maailmantalouden elpyminen teollisuuden osalta tukee Brasiliää. ”Brasilian tärkeimmät vientikumppanit ovat Kiina (vienti 67 miljardia ja tuonti 35,5 miljardia dollaria), Euroopan unioni (vienti 42,1 miljardia ja tuonti 34,8 miljardia dollaria) ja Yhdysvallat (vienti 28,8 miljardia ja tuonti 29 miljardia dollaria)” (Ulkoministeriö 2019). (Appelqvist & Kuoppamäki 2021, 6; Finnvera 2020; Ulkoministeriö ja Suomen ulkomaanedustustot 2020)

BRUTTOKANSANTUOTTEEN KASVU



Kuvio 2. Bruttokansantuotteen kasvu (Business Finland)

Brasilian lukuisat epävirallisella taloussektorilla toimivat ihmiset (noin 38 miljoonaa, 41 prosenttia työelämässä toimivista) ovat kärsineet eniten koronapandemian vaikutuksista. Brasiliaan onkin perustettu esimerkiksi sosiaaliohjelma, jolla jaetaan kansalaisille tukea koronan aiheuttamista tulonmenetyksistä selviytymiseen. Pandemian vaikutukset tulevat koskemaan erityisesti myös PK- ja mikroyrityksiä. Kaupat ja ravintolat on suljettu, vain välttämättömimmät sektorit, kuten ruokakaupat, apteekit ja sairaalat, jatkavat toimintaansa. Suuret yritykset ovat paremmassa asemassa. (Ulkoministeriö ja Suomen ulkomaanedustustot 2020)

Vuonna 2019 Brasilia aloitti kunnianhimoisen uudistusohjelman. Uudistusohjelmalla on tarkoitus toteuttaa maan kaipaamat eläke-, vero- ja hallinnolliset uudistukset, yksityistämishjelma sekä avata protektionismiin taipuvaista maata ulkomaiselle kilpailulle. Brasilia vei EU-Mercosur-assosiaatiosopimuksen päätöksen. Koronapandemia on kuitenkin hidastanut uudistusten läpivientiä. Brasiliassa on myös monia muita suuria haasteita lähitulevaisuudessa ratkaistavanaan, kuten varmistaa COVID-19-rokotteen kansallinen saatavuus, edistää työllisyyttä ja työmarkkinatoimenpiteitä keskittyen varsinkin nykyajan digitalouden tarpeisiin sopivaan koulutukseen ja uudelleen koulutukseen, hyödyntää julkisia ja yksityisiä investointeja tieteen, teknologian ja innovoinnin saralla, palauttaa poliittinen ja sosioekonominen vakaus niin sisäisesti kuin ulkoisestikin hyväksymällä jo edellä mainitut vero- ja hallinnolliset uudistushankkeet sekä houkutellessa kotimaisia ja ulkomaisia investointeja tuotanto- ja palveluinfrastruktuurin sopeuttamiseen paremmin tulevaisuuden markkinoille sopiviksi. (Hatanpää 13.10.2020; IMD World Competitiveness Online; Ulkoministeriö ja Suomen ulkomaanedustustot 2020)

Brasilia on yli 200 miljoonan kansalaisen kotimarkkina (Finnvera 2020). Brasilian tuotanto mielletään usein raaka-ainevetoiseksi ja maatalousvaltaiseksi, mutta tuotanto kätkee sisälleen monipuolisen ja kehittyneen teollisuuden sekä hyvin säädellyn rahoitussektorin. Maan kauppataase on pysynyt pitkään ennätysellisen ylijäämäisenä. Rajusta koronaepidemiasta ja BKT:n laskusta huolimatta Brasilian taloudessa on nähtävissä myös positiivisia uutisia. Finnveran Maat ja markkinat 3/2020 -artikkelissa kerrotaan sekä inflaation että peruskorkojen olevan ennätysalhaisia (2 %) huolimatta merkittävistä talouden elvytyspaketeista, jotka toisaalta vievät valtion budjetin reilusti alijäämäiseksi. Vuonna 2020 Brasilian vienti veti varsinkin maataloustuotteissa. Suomelle tärkeät vientialat, kuten tele-, metsä- ja kaivossektorit, investoivat Brasiliassa lupaavasti. Myöskään yritysten maksukäytöksessä ei nähty vuonna 2020 suurempaa notkahdusta. Brasilian valuuttavarannot ovat pysyneet vahvoina, eikä Brasilian realin arvossa ole tapahtunut jyrkkiä liikkeitä. (Finnvera 2020)

Finnveran Maat ja markkinat 3/2020 -artikkelissa todetaan, että uutisten perusteella Brasiliasta voi saada hyvinkin epävakaa kuvan. Mutta vahvat instituutiot, monikerroksinen päätöksenteko sekä kohtuullisen vahva ja monipuolinen talous pitävät talouskehityksen vakaana kriisien ja kuohunnan keskelläkin. Maan päätöksenteko ja johtaminen perustuvat itsenäisiin ja vahvoihin hajautettuihin instituutioihin. Toimiva vallan kolmijako ja raskas monitasoinen julkinen sektori, vaikkakin hidastavat uudistusten läpivientiä, mutta myös suojaavat välillä vahvojakin tunteita nostattavien johtajien äkkinäisiltä liikkeiltä. (Finnvera 2020)

Brasilian talouden uskotaan nousevan koronakriisin jäljiltä nopeammin kuin vähemmän kehittyneiden naapurimaiden. Brasilia tarjoaa suomalaisille yrityksille monenlaisia liiketoimintamahdollisuuksia, esimerkiksi kaivos-, metsä-, koulutus-, terveys- ja telekommunikatiosektoreilla sekä vesi- ja puhtaanpitoektoreilla. Lisäksi Brasiliassa uusitaan esimerkiksi selluloosa- ja paperitehtaita ja panostetaan digitalisaatioon. (Hatanpää 13.10.2020)

2.2 Katsaus Brasilian taloushistoriaan

Brasilia oli Portugalin siirtomaa, kunnes itsenäistyi vuonna 1822. Itsenäistymistä seurasivat valtataistelut sotilasvallankaappauksineen sekä yritykset ratkaista suuret sosiaaliset ja taloudelliset ongelmat. Brasilian taloushistorian merkittävänä muutoksina voidaan nähdä teollistuminen valtion johdolla, taistelu inflaatiota vastaan, kaupan avaaminen, yksityistäminen ja ulkomaisten yritysten saapuminen.

Maatalous oli merkittävä tekijä koko Brasilian yhteiskunnan kehitykselle. Orjien maahan tuonti Afrikasta ratkaisi aluksi vakavasti kasvua rajoittaneen työvoiman puutteen. Brasilian maa-alueen asuttaminen alkoi sokerintuotannon ehdoilla koillisesta. Sokerintuotannon keskuksen siirtyessä Karibialle, sokerinviennin pudotessa nopeasti ja sokeritalouden menettäessä asemansa talouden selkärankana, Brasilia ajautui ensimmäiseen suureen talouslamaan 1600-luvun puolivälissä. Kaivosteollisuuden kasvu ja vetojuhtien kysyntä synnytti Brasilian eteläosista merkittävän karjatalouden keskustan 1700-luvulla. Kun Brasiliasta löydettiin kultaa ja timantteja 1700-luvun alussa, sai se aikaan maan uuden taloudellisen nousun. Brasilia ajautui toiseen suureen lamakauteen 1700-luvun lopulla, kun kulta-varannot hiipuivat. Kahvin nousu merkittäväksi vientituotteeksi 1850-luvun puolivälissä sai aikaan taas maan uuden taloudellisen nousun. Kahvintuotanto houkutteli ulkomaista pääomaa, mikä mahdollisti maan infrastruktuurin parantamisen. Myös kaivostoiminnan hiipumisen jälkeen jättämä vapaa työvoima ja muut resurssit saatiin kahvintuotannon käyttöön. Brasilian kahvitalous laajeni taukoamatta aina 1910-luvulle asti, jolloin Brasilia ajautui ensimmäiseen ylituotannon aiheuttamaan kriisiin. (Paavilainen & Wilska 2001, 98-99)

2.2.1 Teollistuminen valtion johdolla

Brasilian 1800-luvun lopulla alkanut teollistuminen eteni erityisesti kahvisektorin pääomien vetämänä. Ensimmäiset teollisuudenalat olivat kulutustavaroiden, kuten tekstiilien ja elintarvikkeiden tuotanto. Raskas teollisuus oli lähes olematonta. Teollistumisen toinen vaihe liittyi maailman talouden lamaan 1930-luvulla. Vientitulojen romahdettua Brasilia oli pakotettu supistamaan tuontiaan ja korvaamaan sitä kotimaisella tuotannolla. Erityisesti rakkaassa teollisuudessa valtio nousi avainrooliin tärkeimpänä investoijana. Brasiliaan perustettiin muun muassa terästehdas ja kaivosyhtiö, valtio myös kanavoi lainoja yksityiselle sektorille alumiini- sekä paperi- ja selluteollisuuden tarpeisiin. Heti toisen maailmasodan jälkeen käynnistettiin Plan SALTE, joka oli ensimmäinen laaja julkinen teollisen infrastruktuurin parantamiseen tähdännyt investointiohjelma. Lisäksi perustettiin kansallinen kehityspankki ja muun muassa valtion öljy-yhtiö. 1950- ja 1960-lukuja leimasivat taloudellisen nousun lisäksi myös talousongelmat ja sotilasjuntat. Talouskasvun hidastuminen, nouseva inflaatio ja tuloerojen lähteminen kasvuun synnyttivät yleistä tyytymättömyyttä ja poliittista epävakautta 1960-luvun alussa. Eliitti pelkäsi etujensa kapenevan työväenliikkeen saadessa lisää valtaa ja armeija ottikin vallan käsiinsä vuonna 1964. Armeijan sortotoimenpiteet vähenivät ja sotilashallinnossa siirryttiin demokraattisempaan suuntaan 1970-luvun lopulla. (Paavilainen & Wilska 2001, 100-105)

1960- ja 1970-luvuilla Brasilian talous kasvoi vahvasti. Mutta 1970-luvun öljykriisin myötä Brasilian ”talousihme” kääntyi laskusuuntaan. 1960- ja 1970-lukujen talouden kasvu päättyi lopullisesti 1980-luvun velkakriisin myötä. (Paavilainen & Wilska 2001, 100-105)

Vuonna 1985 Brasilia palasi takaisin siviilihallintoon. Sotilashallinnon aikana Brasilian kaipaamat suuret sosiaaliset ja poliittiset uudistukset olivat jääneet tekemättä. Vuosien 1985-1994 aikana eri presidenttien uudistusyritykset kaatuivat talousvaikeuksiin ja korruptioskandaaleihin. Jälkeenpäin katsottuna yksi syy talousohjelmien epäonnistumiseen oli hallitusten kyvyttömyys saada valtiontalous tasapainoon. (Paavilainen & Wilska 2001, 100-105)

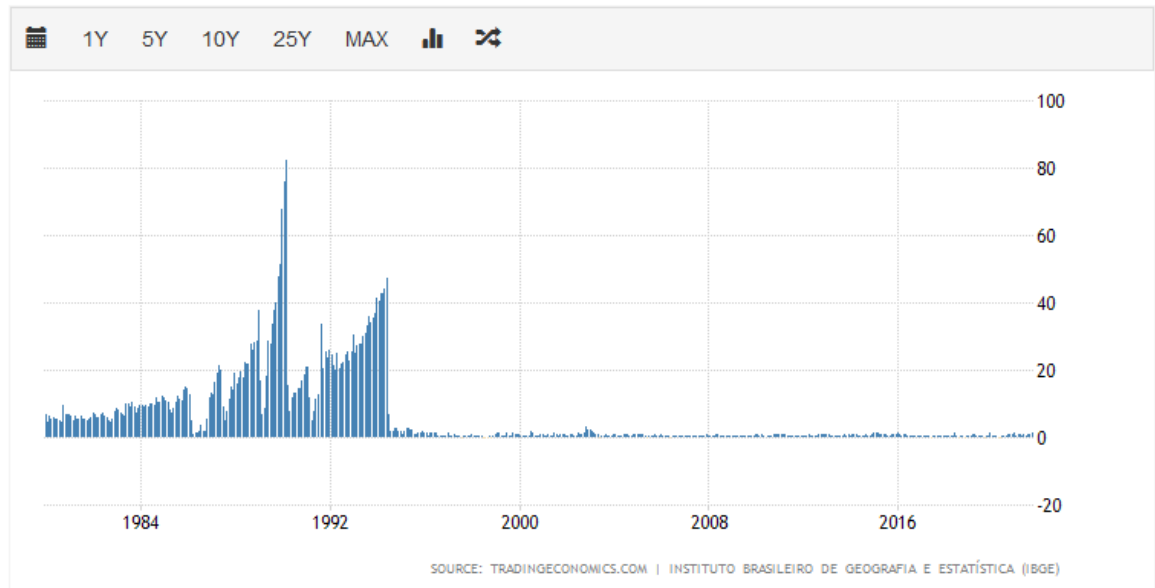
2.2.2 Inflaatio

Velkakriisin puhjettua 1982 Brasilia ajautui pahoihin talousvaikeuksiin muiden Latinalaisen Amerikan maiden tavoin. Kun kansainvälinen korkotaso nousi, Brasilian ulkomaanvelan hoitokulut ponnahtivat vuonna 1982 yli 57 prosenttiin suhteessa vientituloihin. Esimerkiksi 1970-luvun lopulla sama luku oli ollut noin 25 prosenttia. Inflaatio karkasi käsistä, kun vientiä pyrittiin vauhdittamaan devalvaatioilla ja valtiontalouden alijäämiä kattamaan painamalla rahaa. Kuten kuviosta 3 näkyy, Brasiliassa nähtiin useimpina kuukausina vuosina 1987-1990 kaksinumeroisia kuukausittaisia inflaatiolukuja. 1970-luvulla vuotuinen inflaatio

oli ollut hieman yli 30 prosenttia, 1980-luvulla se oli 260 prosenttia ja vuonna 1993 vuotuisen inflaatio ylsi jo 2500 prosenttiin. Voimassa ollut palkkojen ja hintojen indeksointi vaikeutti inflaatiota. Inflaatiota ei saatu kuriin, vaikka Brasiliassa kokeiltiin vuosina 1986-1991 viittä eri talouden tasapainottamisohjelmaa.

Hyperinflaatio kuitenkin talttui ja talouskasvu kiihtyi silloisen maan valtiovarainministeri Fernando Henrique Cardoson Plano Real -vakautusohjelman myötä. Ohjelma pyrki saamaan hyperinflaation kuriin käyttämällä kiinteää valuuttakurssia ankkurina inflaatiota vastaan ja tasapainottamalla valtiontaloutta. Brazilian viides uusi valuutta sitten vuoden 1986, dollariin kytketty real, otettiin käyttöön 1994. Kiinteästä kytkennästä jouduttiin kuitenkin luopumaan myöhemmin samana vuonna, koska vaarana oli valuuttakurssin yliarvostuminen ja sen edullisuus tuonnille, mutta haitta viennille. Plano Realin heikoksi kohdaksi muodostui myös Brazilian vaihtotaseen alijäämä. Vuonna 1994 Brazilian kauppataaseen alijäämä oli noin 5,5 miljardia dollaria, mutta vuonna 1997 alijäämää oli lähes 16 miljardia dollaria. Kauppataaseen alijäämää pyrittiin useaan otteeseen pitämään hallinnassa nostamalla väliaikaisesti tulleja, vientituella sekä jähdyttämällä talouskasvua ja tuontikysyntää. Valtiontalouden alijäämästä tuli kuitenkin Plano Realin kohtalonkysymys. Brazilian riskeinä olivat syvän valtiontalouden alijäämän, korkean julkisen velan ja laajenevan vaihtotaseen alijäämän yhdistelmä. Aasian kriisin vaikutusten leviäminen kunnolla Latinalaiseen Amerikkaan vuonna 1997 ja Venäjän ajautuminen vaikeuksiin vuonna 1998 aiheuttivat tapahtumaketjun, joka lopulta johti realin devalvointiin vuonna 1999. Aikaisempien vuosien rakenneuudistukset, kuten indeksoinnin purku, talouden lisääntynyt avoimuus ja kilpailun lisääntyminen, auttoivat Brasiliasta selviämään devalvaatiovuodesta eikä maa syöksynyt syvään lamaan eikä inflaatio riistäytynyt uudelleen käsistä. Oli kuitenkin selvää, että Brazilian oli pyrittävä viemään talouden rakenneuudistuksia eteenpäin, jos maa todella haluttiin vakauttaa. Valtiontalouden tasapaino, vero- ja sosiaalipoliittiset uudistukset sekä viennin kilpailukykyyn parantaminen olivat avaintekijöitä. (Paavilainen & Wilska 2001, 104-110)

1990-luku oli Brasilialle kaiken kaikkiaan vielä varsin epävakaa vuosikymmen. Hyperinflaation taltuttaminen voidaan nähdä talouspolitiikan suurimpana saavutuksena. Talouskasvu oli kuitenkin vielä epävakaa ja keskinkertaista. Vuosina 1991-1999 Brazilian bruttokansantuote per henkilö kasvoi vain prosentin vuodessa. Brazilian köyhimmille väestöosille hyperinflaation voittaminen oli tärkeä tekijä reaalityulojen lisääjänä. Brazilian tulonjako pysyi kuitenkin edelleen eräänä epätasaisimmista koko Latinalaisessa Amerikassa ja maailmassa. (Paavilainen & Wilska 2001, 104-110)



Kuvio 3. Inflaatio Brasiliassa vuosina 1984-2016 (Trading Economics 2021)

2.2.3 Kaupan avautuminen

Latinalaisen Amerikan uusliberaaliin talouspolitiikkaan Brasilia lähti toden teolla mukaan vasta vuonna 1995 presidentti Cardoson astuttua valtaan. Uuden presidentin laajaan uudistusohjelmaan sisältyi muun muassa valtiontalouden tasapainottaminen, yksityistäminen, ulkomaisten investointien vapauttaminen, sosiaaliturvan ja verotuksen uudistaminen sekä puoluejärjestelmän vahvistaminen. Vaikka Brazilian linja oli ollut jo jossain määrin vapaampi 1980-luvun lopulta, voitiin maata kuvailla vielä hyvin protektionistiseksi. Erilaisien suojatoimien ja tukimuotojen monimutkainen verkosto oli voimassa esimerkiksi kaupan alalla. Yksi tärkeimmistä Brazilian talouspolitiikan tekijöistä oli ollut vuosikymmenien ajan kotimaisen teollisuuden suojaaminen ulkomaista kilpailua vastaan. (Paavilainen & Wilska 2001, 112-113)

Lähes kaikissa Latinalaisen Amerikan maissa on kaupan vapauttaminen ollut talousuudistuksissa ensimmäisten reformien joukossa. Kaupan vapautuminen alkoi Brasiliassa 1987. Tällöin esimerkiksi tullitariffeja alennettiin ja hallinnollisia määräyksiä karsittiin. Uudistusten syventäminen jatkui vuonna 1990, kun suurin osa kaupan muista esteistä poistettiin. Mutta vielä 2000-luvun alussa oli nähtävissä selkeä pyrkimys suojata merkittäviä talouden sektoreita, kuten autoteollisuutta, suhteellisen korkeilla tuontitulleilla. Brazilian keskimääräinen tullitaso oli vielä vuonna 1988 50 prosenttia. Tuontitullit ovat vuosien aikana laskeutuneet selvästi vuoden 1988 tasosta, mutta edelleen Brazilian keskimääräinen tullitaso on korkeampi kuin muilla Latinalaisen Amerikan mailla. Vuoden 1995 jälkeen Brasilia on joutunut ottamaan useasti käyttöön tilapäisiä kaupan rajoitteita kauppataseen tasapainon suojaamiseksi. (Paavilainen & Wilska 2001, 112-113)

2.2.4 Yksityistäminen

Valtion yritysten yksityistäminen alkoi Brasiliassa jo 1980-luvulla. Yksityistäminen kuitenkin kiihtyi merkittävästi 1990-luvulla erityisesti presidentti Cardoson aikana. Yksityistämisestä tulikin yksi Brasilian talouspolitiikan keskeisimmistä piirteistä. 1990-luvulla yksityistäminen alkoi teräs- ja petrokemianteollisuudesta ja ulottui vuosikymmenen toisella puoliskolla kaivos- ja kemianteollisuuteen, rautateihin ja satamiin, sähkön tuotantoon ja jakeluun sekä telekommunikaatioon. Brasilian yksityistämishjelmalla on ollut merkittävä rooli ulkomaisten suorien sijoitusten houkuttelemisessa maahan, kun suuri osa yksityistetyistä yrityksistä on myyty ulkomaisille yrityksille. Usein näihin kauppoihin liittyi omistajien sitoumus mittaviin investointeihin lähivuosina. (Paavilainen & Wilska 2001, 113-115)

Ulkomaisten yritysten roolin merkittävä kasvu Brasilian taloudessa ja valtion roolin väheneminen olivat merkittäviä muutoksia 1990-luvulla. Kun vuonna 1990 Brasilian 500 liikevaihdoltaan suurimman yrityksen joukosta 31 prosenttia oli ulkomaalaisomistuksessa, oli vastaava luku vuonna 1998 jo lähes 42 prosenttia. Ilmiö näkyy myös ulkomaisten suorien sijoitusten tilastossa. Vuosien 1990 ja 1998 välillä Brasilian vastaanottama suorien ulkomaisten sijoitusten määrä kasvoi noin miljardista dollarista lähes 32 miljardiin dollariin. (Paavilainen & Wilska 2001, 113-115)

Ulkomaisten yritysten kohteet ovat muuttuneet Brasilian avautumisen myötä. ”Brasilian harjoittamana protektionistinen talouspolitiikka tarjosi teollisuuteen sijoittaville yrityksille monia kannustimia ja tukia sekä suojasi laajoilla kotimarkkinoillaan toimivia yrityksiä tullimuureilla ja muilla kaupan esteillä” (Paavilainen & Wilska 2001, 114), joten aluksi sijoitukset suuntautuivat lähinnä teollisuuteen. Erityisesti autoteollisuus oli ja on tärkeä sijoituskohte, mutta 1990-luvun puolivälissä palvelusektori alkoi vetää voimakkaasti ulkomaisia investointeja. Telekommunikaatio, sähköntuotto ja -jakelu, rahoituspalvelut sekä vähittäiskauppa olivat tärkeässä osassa, kun ne avautuivat ulkomaisille yrityksille Brasilian alettua myymään valtionyhtiöitään. (Paavilainen & Wilska 2001, 113-115)

2.2.5 Vuoden 2014 kriisi

Vuonna 2002 valtaan astunut presidentti Luiz Inácio Lula da Silva jatkoi yhteiskunnallista uudistustyötä ja Brasilian talouskehitys kääntyi jälleen suotuisaksi. Brasilian taloudella oli vahva nousukausi 2000-luvun alussa. Näinä vuosina miljoonat brasilialaiset nousivat köyhyydestä kuluttajiksi. Vuonna 2009 KOK myönsi vuoden 2016 olympiakisat Rio de Janeiroille. Mutta olympiakisojen lähestyessä Brasilia ajautui poliittiseen kriisiin valtion öljy-yhtiöön liittyvän korruptiovyyhdin myötä. Vuonna 2014 Brasiliaan iskenyt talouskriisi oli pa-

hin sitten 1930-luvun. Kuviossa 4 on esitetty kriisin vaikutus Brasilian bruttokansantuotteen asukasta kohden. Kriisi johti paisuviin korruptiosotkuihin, kasvavaan työttömyyteen ja lopulta poliittiseen kriisiin. Kansalaisten usko maansa poliittiseen järjestelmään heikentyi. Brasilian valuutta real menetti vuosina 2014-2017 arvostaan 54 prosenttia. Taloudelliseen kriisiin vaikuttivat niin valtion öljy-yhtiön laajat korruptio-ongelmat kuin öljyn hinnan lasku sekä soijan ja sokerin hinnan romahdus. Myös Brasilian tärkeimmän vientimaan Kiinan kauppa hidastui. Brasiliassa talous, politiikka ja korruptio ovat tiukasti toisiinsa kietoutuneita. Vuonna 2014 alkaneella kriisien sarjalla uskottiin olevan mitä todennäköisimmin kauaskantoiset vaikutukset Brasilian politiikkaan ja talouteen. (Parviainen 20.7.2016, Savolainen 20.2.2014)



Kuvio 4. Brasilian bruttokansantuote asukasta kohden (USD) 2010-2020 (Trading Economics 2021b)

2.3 Liiketoimintakulttuuri Brasiliassa

Laajasti ottaen kulttuuri voidaan nähdä tietyn yhteisön ihmisten ajan myötä ympärilleen luomana kokonaisuutena, joka muodostuu arvoista, tavoista ja perinteistä. Kaikkeen kaukankäyntiin heijastuvat kulttuurierot ovat seurausta monimutkaisista asioista, kuten erilaisista verbaalisista tai non-verbaalisista symboleista, normeista, identiteetistä ja historian kautta tulleista vaikutteista. Jokainen kulttuuri sisältää tiettyjä perusarvoja, jotka kyseiseen kulttuuriin kuuluvat ihmiset ottavat vakavasti, ja joiden avulla he ovat tottuneet hoitamaan jokapäiväisiä asioitaan. Liikekumppanin kulttuurin tunteminen onkin erittäin tärkeää kansainvälisessä liiketoiminnassa. (Pirnes & Kukkola 2002, 247-255)

Usein kansainvälistyminen on luonnollinen osa yrityksen kasvua. Ennen syvällisempää vientitoiminnan suunnittelua yrityksen tulisi käydä läpi omat realistiset mahdollisuudet – sisäiset eli yrityskohtaiset ja ulkoiset eli markkinakohtaiset tekijät - vientitoiminnan käynnistämiseen. Yrityksen sisäisiä tekijöitä ovat muun muassa tuote, aineelliset ja henkiset (osaaminen, ammattitaito) resurssit, markkinointi ja tavoitteet. Ulkopuolisia tekijöitä ovat muun muassa asiakkaat ja kilpailijat, joilla on suora vaikutus yritykseen. Poliittisilla, taloudellisilla, juridisilla, sosiaalisilla ja kulttuuritekijöillä on puolestaan epäsuora vaikutus yritykseen. Esimerkiksi yrityksen tuntemattomuus, kontaktien puuttuminen, kokemuksen puute ja kulttuurin vieraus ovat kynnyksiä ja esteitä, jotka yrityksen tulee ottaa huomioon pyrkinessään uusille markkinoille. (Melin 2011, 17)

Latinalaisen Amerikan liiketoimintakulttuurissa avainasemassa on vahvojen ja luottamussuhteiden rakentaminen vastapuoleen. Onnistuakseen kaupankäynnissä Latinalaisessa Amerikassa yrityksellä on oltava vankka tuntemus lopullisen asiakkaan tarpeista ja tietoa kyseisellä alalla vallitsevasta kilpailutilanteesta. Latinalaisen Amerikan markkinoille pääsyä helpottaa luotettava paikallinen kumppani ja referenssin saaminen jossain Latinalaisen Amerikan maassa. Arvolupaus on kyettävä viestimään konkreettisesti. Teknisten ominaisuuksien lisäksi Latinalaisen Amerikan liiketoimintakulttuurissa olennaisia ovat muun muassa referenssit muiden asiakkaiden saavuttamista hyödyistä sekä käyttäjille tarjottavat koulutus-, huolto- ynnä muut palvelut. Jos yritys tekee pilottiprojektin, tehdään se usein omakustanteisesti ja ostaja päättää tuotteen kelpaavuudesta vasta nähtyään lopputuloksen. Päätökset tehdään korkealla tasolla, ja aikataulut voivat venyä. Latinalaisen Amerikan markkinoille pääsy edellyttää pitkäjänteistä työskentelyä. (Hatanpää 2.7.2020; Hatanpää 13.10.2020)

”Ihmissuhdetaidot ovat Brasiliassa ensisijaisen tärkeitä, koska suhteiden verkosto on edellytys onnistuneelle kanssakäymiselle” (Ojala 2004, 110). Maassa arvostetaan liikesuhdetta, joka on pitkä ja jatkuva, ja johon kuuluvat säännölliset henkilökohtaiset tapaamiset. Satunnaiset vierailut eivät välttämättä vakuuta brasilialaista liikekumppania. Liiketapaamisen alussa on tapana jutella hetki mukavia ja luoda suhteita. On tärkeää kyetä keskustelemaan laajasti myös muusta kuin varsinaisesta liiketapaamisen aiheesta. Ystävällisen, henkilökohtaisen suhteen luominen synnyttää luottamusta, joka puolestaan edistää liikesuhdetta. Ojalan (2004, 131) mukaan ”Brasiliassa kauppaa ei käydä yritysten välillä, vaan ihmisten”. Ensisijaisesti suhteiden verkosto koostuu perheestä ja suvusta, toissijaisesti ystäväistä, tuttavista ja työtovereista. Monissa yrityksissä voidaan antaa tietoa vastahakoisesti tai ei ollenkaan henkilöille, jotka eivät kuulu edellä mainittuihin suhteiden verkostoihin. Onkin tärkeää, että yrityksen mahdollisesti Brasiliaan lähettämä henkilö tuntee brasilialaista kulttuuria ja onnistuu luomaan hyvät henkilökohtaiset suhteet monilla aloilla. On

myös tärkeää panostaa hyviin paikallisiin yhteistyökumppaneihin, jotka osaavat toimia byrokratian kiemuroissa. Ilman toimivaa suhteiden verkostoa Brasiliassa ei pärjää. (Ojala 2004, 109-146)

Maiden historiasta johtuen Brazilian markkinat ja kulttuuri eroavat ratkaisevasti muista Latinalaisen Amerikan maista. Brazilian valtavat markkinat ovat vaativat. Markkinoille on turha yrittää ajatuksella ”jos se kelpaa meille, kelpaa se teillekin”. Ajatus on brasilialaisten mielestä ylimielinen. Tästä syystä on tärkeää löytää sopiva paikallinen kumppani, tutustua paikallisiin kulutustottumuksiin ja huomioida ne tuotteen markkinoinnissa. (Ojala 2004, 109-146)

Brasilia on yhteiskunnallisten ja henkilökohtaisten suhteiden sekä yrityskulttuurin osalta hierarkkisempi kuin Suomi. Johtamistyyli on usein paternalistinen ja autokraattinen. Johtaja siis joko yksinkertaisesti sanelee toimintatavan tai vakuuttaa työntekijät siitä, että hänen ehdottamansa tapa on paras. Johtaja saattaa hyvinkin pitää itseään kaikkietävänä ja osoittaa käyttäytymisellään paikkansa. On kuitenkin hyvä muistaa brasilialaisia kilpailijoita arvioitaessa, että monet Brazilian huipputason yritysjohtajista ovat opiskelleet Yhdysvalloissa tai Euroopassa ja palanneet sitten kotimaansa liike-elämään. Nämä yritysjohtajat ovat erittäin päteviä, ja he tuntevat hyvin maansa markkinat. (Ojala 2004, 109-146)

Se, että päätöksenteko on niin autoritaarista ja muodollista, johtaa siihen ettei mitään asiaa uskalleta päättää ilman johtajan suostumusta. Hierarkkisuus ja byrokraattisuus hidastavat muun muassa sopimusneuvotteluja ja tekevät esimerkiksi tavarankilpailusta byrokraattisesti raskaan. Sopimusneuvotteluissa brasilialaiset saattavat myös takerata yksityiskohtiin ja unohtavat kokonaisuuden. Brasilialaiset eivät sano mielellään suoraan, jos heitä vaivaa jokin asia. Vastapuolen tulisi osata tulkita muita merkkejä ja päätellä tilanne niistä. Kommunikatio saattaa tuntua ristiriitaiselta ja epäsuoralta. Jos sopimusneuvotteluissa kohdataan ongelmia tai solmukohtia, brasilialaiset saattavat kierrellä ja vältellä ongelmaan tarttumista. Kaikki neuvottelutulokset kannattaa kirjata ylös ja tehdä sopimukset kirjallisina, koska brasilialaiset eivät välttämättä noudata sovittua lopputulosta, vaikkakaan eivät myöskään riko sitä suoraan. (Ojala 2004, 109-146)

Luotaessa liikesuhteita Brasiliaan on hyvä olla tietoinen edellä mainittujen ihmissuhdetaitojen ja verkostoitumisen lisäksi esimerkiksi sanallisen ja sanattoman viestinnän (ilmaistapa menee sisällön edelle, kehonkieli, ryhmätietoisuus, positiivisuus, hymy, pukeutuminen jne.) sekä aikakäsityksen (toiminta suurpiirteisempää, polykroninen eli moniaikainen kulttuuri jne.) merkityksestä brasilialaisessa kulttuurissa ja niiden vaikutuksesta liiketapaamisiin ja sopimusneuvotteluihin. Yrityksen alaan liittyvien kysymysten ja kulttuuritekijöiden

lisäksi on tietenkin huomioitava myös yleisiä seikkoja, kuten verotus, palkkataso, brasilialaisen työvoiman palkkaaminen ja ulkomaisten yritysten mahdolliset investointituet. Näitä asioista koskevat käytännöt ja lait muuttuvat usein. (Ojala 2004, 109-146)

2.4 Brasilian vahvuudet ja heikkoudet viennin kohdemaana

Brasilian jättimäiset kotimarkkinat suojaavat sitä kansainvälisiltä talouskriiseiltä – ja tarjoavat houkuttelevat markkinat ulkomaisille yrityksille. Brasilia on yksi maailman huipputalouksista ja Latinalaisen Amerikan suurin talous, jonka BKT on 1,49 biljoonaa dollaria vuonna 2021. Brasilialla on yksi maailman suurimmista kuluttajamarkkinoista ja sen väkiluku oli vuonna 2020 yli 212 miljoonaa. Maan instituutiot voidaan nähdä vahvoina ja teollisuuden pohja hyvänä.

Brasilialla on laaja valikoima talouden aloja ja maassa on kysyntää edistyksellisille ratkaisuille. Mahdollisuuksia löytyy monella alalla, esimerkiksi sellu- ja paperisektorilla, kaivosteollisuudessa, metalli- ja viemärisektorilla, terveydenhoidossa, telekommunikaatiossa, kyberturvallisuudessa, avaruustekniikassa, uudistuvissa energioissa, maataloudessa sekä öljy- ja kaasusektorilla. Brasiliasta tekee erinomaisen liiketoiminnan kohteen jo pelkästään sen sisäisen kasvun potentiaali kaikilla aloilla. Kehittyvänä taloutena Brasilia kohtaa rakenteellisia haasteita, mutta nämä haasteet voivat tarjota myös liiketoimintamahdollisuuksia. (Hatanpää, A. 2.7.2020)

Brasilia on portti Latinalaiseen Amerikkaan ja maahan kohdistuu kovat kasvuodotukset. Brasilian lukuisat investointikannustimet ja ulkomaisten investointien suuri määrä, viennin vahvistuminen, kiinteistömarkkinoiden kasvu sekä vakaa pankkijärjestelmä voidaan kaikki nähdä Brasilian vahvuuksina. Myös maan infrastruktuuri on toimivaa ja tuoteturvallisuus korkealla tasolla. (Nuotio & Kalajoki 2019)

Brasilian heikkouksia viennin kohdemaana ovat byrokratia ja tullit, tullimenettelyjen kesto, infrastruktuuriin liittyvät ongelmat, jotka saattavat aiheuttaa viivästyksiä ja lisäkustannuksia, monimutkainen verojärjestelmä, korkeat ulkomaankaupan maksut, maan korkotaso sekä jossain määrin puutteellinen oikeusvarmuus. (Nuotio & Kalajoki 2019)

Brasilia aikoo tulevaisuudessa lisätä investointeja infrastruktuuriin. Vuosina 2021-2026 investoinnit infrastruktuuriin ja teollisuuteen tulevat olemaan noin 71,2 miljardia dollaria. Tämän lisäksi Brasilia on järjestänyt noin 70 huutokauppaa kahden viime vuoden aikana, mukaan lukien valtatie, satamat, lentokentät ja rautatiet. Infrastruktuuriministeri Tarcísio de Freitasin mukaan toimet edistävät maan historian suurinta logistiikan muutosta tehok-

kuuden lisäämiseksi. Brasiliassa on meneillään myös muita laajoja rakenteellisia uudistuksia. Seuraavaksi, jo toteutuneen eläkeuudistuksen jälkeen, Brasiliassa pyritään kehittämään verotusta ja hallintoa sekä vähentämään byrokratiaa. Esimerkiksi vuoden 2021 aikana Brasilian hallitus on joustavoittanut tuontilisenssien hankintaa. Yksityistämishjelma tähtää parantamaan yritysten toimintaympäristöä. EU:n ja Mercosur-maiden välisen vapaakauppasopimuksen odotetaan hyödyttävän myös esimerkiksi suomalaisia yrityksiä. (Hatanpää, A. 2.7.2020)

3 Vienti

”Ulkomaankaupalla tarkoitetaan eri maiden välillä käytävää tavaroiden ja palveluiden kauppaa” (Elinkeinoelämän keskusliitto). Suomen kaltaiselle pienelle ja avoimelle markkinataloudelle ulkomaankauppa ja sen toimivuus on erittäin tärkeää. Suomen kansantalous ja vauraus ovat merkittävästi riippuvaisia ulkomaankaupasta. Ulkomaankaupan merkisevyys Suomelle on korostunut sekä talouden ylä- että alamäissä. Viimeisimpiä muistutuksia Suomen riippuvuudesta globaaleista arvoketjuista ovat olleet Kiinan ja USA:n välinen kauppasota sekä koronakriisi. (Elinkeinoelämän keskusliitto; Melin 2011, 10; Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminta)

Kansainvälisesti katsoen Suomen kotimarkkinat ovat hyvin pienet. Yritysten on kansainvälistyttävä pienempinä ja varhaisemmassa vaiheessa kuin sellaisissa maissa, joissa kotimaiset markkinat tarjoavat kasvumahdollisuuksia huomattavasti pidempään. Suomella ei myöskään ole samanlaisia kansainvälisen kaupan perinteitä kuin joillakin Keski-Euroopan perinteisillä vientimailla, kuten Saksalla. Vientimaana Suomi on vielä melko nuori kansainvälisillä markkinoilla. Suomen vienti on painottunut tavaravientiin, mutta palveluviennin osuus kasvaa jatkuvasti. Suomesta viedään ulkomaille muun muassa metsäteollisuuden, kemian teollisuuden ja sähkö- ja elektroniikkateollisuuden tuotteita sekä metalleja ja metallituotteita, koneita ja laitteita, elintarvikkeita sekä ICT-palveluita. (Elinkeinoelämän keskusliitto; Melin 2011, 10)

”Vienti tarkoittaa unionitavaroiden vientiä EU-maiden ulkopuolelle” (Tulli 2021). Menestyminen vientimarkkinoilla edellyttää selkeää suunnitelmaa, kohdealueen riittävää tuntemusta ja kilpailukykyisiä tuotteita ja palveluita. Mutta menestymiseen vaikuttavat myös maailmantalouden kasvuvauhdista riippuva kysyntä ja markkinoiden toimivuus. Tuotteille ja palveluille voidaan asettaa vientimarkkinoilla erilaisia ehtoja ja vaatimuksia kuin Suomessa. Erilaiset määräykset ja viranomaisvaatimukset, jotka hankaloittavat tavaroiden ja palveluiden kauppaa, voivat olla kaupan esteitä. Tällaisia kaupan esteitä voivat olla esimerkiksi poikkeavat standardit, tarkastus-, testaus- tai sertifiointivaatimukset sekä erilaiset kiintiöt ja kiellot. Rajalla tullausmenettelyn yhteydessä saatetaan vaatia erityisasiakirjoja ja maksuja. (Elinkeinoelämän keskusliitto, Pouttu-Anttila & Palmgren 2019; Tulli 2021)

Keskuskauppakamarin (2021) mukaan kansainvälisen kaupan onnistuneen toteuttamisen top 5 -kauppaprosessit ovat: kaupan osapuolten tuntemus, vientivaatimusten- ja rajoitusten selvitys, oman tuotteen tullinimikkeen ja alkuperän määrittäminen, oikean toimituslausekkeen (incoterms) käyttö ostajan ja myyjän velvollisuuksien määrittämiseksi ja vientidokumentaatiotarpeiden tarkistus. (Keskuskauppakamari 2021b)

Kuten tämän luvun alussa todettiin, muutokset kansainvälisessä kaupassa voivat heilauttaa koko Suomen taloutta. Nämä heilahdukset voivat olla muita maita suurempia Suomen viennin rakenteesta johtuen. Koronakriisin myötä on esitetty, että globaalien arvoketjujen häiriöt saattaisivat johtaa lyhyempiin ja vähemmän kansainvälisiin ketjuihin. Asiasta ei kuitenkaan ole vielä näyttöä. Viimeistään kuitenkin koronakriisin myötä esiin on noussut huoli muun muassa suomalaisen yhteiskunnan ja Suomen talouden toipumiskyvystä – ja samalla tarve tiedolle siitä, miten tätä toipumiskykyä voitaisiin vahvistaa erityisesti kansainvälisen kaupan osalta. (Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminta)

3.1 Ulkomaankaupan toimintavaihtoehdot

”Yrityksen ulkomaisilla toimintavaihtoehdoilla eli operaatioilla tarkoitetaan kaikkia niitä vaihtoehtoja, joilla yrityksen tuotteet saatetaan ulkomaisten asiakkaiden saataville” (Pehkonen 2000, 49). Kuten kuviosta 5 näkyy, toimintavaihtoehtoja on useita. Tavallisin on perinteinen vienti, joka tarkoittaa erilaisten paljous- ja kappaletavaroiden myyntiä ulkomaisille asiakkaille. Perinteisessä viennissä tavarantoimittajan valmistaja myy tuotteet itse suoraan ulkomaisille asiakkaille tai käyttää apunaan joko kotimaisia tai ulkomaisia välijäseniä. Luonteeltaan vienti voi olla epäsuoraa, suoraa tai välitöntä. Sopivin toimintavaihtoehto yrityksen viennin kannalta on selvitettävä tarkasti, jotta vientitoiminta olisi mahdollisimman sujuvaa ja kannattavaa. Toimintavaihtoehdon valintaan vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa yrityksen vientitoiminnalleen asettamat päämäärät, yrityksen käytettävissä olevat resurssit, kyseiselle markkina-alueelle valittu kilpailuetu, tuotteen luonne ja ominaisuudet sekä se millaisesta vientitapahtumasta on kyse, esimerkiksi jatkuva vienti tai projektiluonteinen vienti. (Karhu 2002, 79; Pehkonen 2000, 49; Pouttu-Anttila & Palmgren 2019)

3.1.1 Epäsuora vienti

”Epäsuorassa viennissä yritys myy tuotteensa kotimaassa olevan välijäsenen kautta” (Pehkonen 2000, 49). Kotimaisena välijäsenenä voi käytännössä olla vientiagentti, vientiliike tai vientiyhdistys tai -yritys tai mahdollisesti myös toinen teollinen yritys tai komissionääri. Yritykselle epäsuora vienti toimintatapana vastaa melkein päätäntävaltaa kotimaankauppaa, sillä epäsuora vienti vaatii vain vähäistä vientiosaamista esimerkiksi tavarantoimittajan merkinnässä ja pakkauksessa. Toimintansa alkuvaiheessa olevalle pienelle yritykselle epäsuora vienti on vaivatonta ja pieniä panostuksia vaativa tapa. Epäsuora vienti on passiivisin tapa toimia kansainvälisillä markkinoilla. Se soveltuu erittäin hyvin kaukaisiin maihin kohdistuvaan vientiin sekä standardi- ja bulkkituotteiden vientiin. (Karhu 2002, 79-84; Pehkonen 2000, 49-52; Selin 2004, 23)

Vientiagentti (export agent) on elinkeinonharjoittaja, joka laaditun edustussopimuksen mukaisesti on sitoutunut edistämään jatkuvasti päämiehen eli tuotteen valmistajan lukuun ja

nimissä tavaroiden myyntiä tai ostoa hankkimalla tarjouksia tai päättämällä myynti- ja ostosopimuksista. Mikäli vientiagentti on myötävaikuttanut sopimuksen syntyyn, on agentilla oikeus provisioon. Vientiagentin ulkomaisia asiakkaita ovat tyypillisesti vähittäis- ja tukkuliikkeet, maahantuontiliikkeet, erilaiset jakeluyritykset sekä mahdollisesti myös loppuasiakkaat. Mikäli ei ole sovittu toisin, vientiagenttia käytettäessä viejä itse huolehtii kaikista vientiin liittyvistä toimista. (Karhu 2002, 84-85; Pehkonen 2000, 49-52)

Vientiliike (export firm) tarkoittaa ulkomaankauppaan erikoistunutta yritystä, joka ostaa tuotteet valmistajalta ja myy ne ulkomaisille asiakkailleen omilla ehdoillaan eli toimii omissa nimissään ja omaan lukuunsa. Vientiliike voi olla erikoistunut joko tiettyyn markkina-alueeseen tai tuotteisiin. Kaikki vientitapahtumaan liittyvät toimet ja riskit ovat vientiliikkeen vastuulla. Tuotteen valmistaja ei välttämättä edes tiedä tuotteen lopullista ostajaa. Kun kauppa tapahtuu vientiliikkeen välityksellä, muodostuu loppukäyttäjän maksama hinta korkeammaksi verrattuna siihen, jos olisi käytetty vientiagenttia tai komissionääriä. Harjoittamansa viennin lisäksi vientiliikkeet saattavat olla mukana myös tuontikaupassa. (Karhu 2002, 85; Pehkonen 2000, 49-52)

Kahden tai useamman yrityksen perustamaa organisaatiota, joka hoitaa jäsenyrityksensä viennin, kutsutaan vientiyhdistykseksi. ”Kotimaassa toimiva vientiyhdistys (joint export organization) on valmistajien yhdessä perustama yhteistoiminnallinen vientiorganisaatio, joka voi suorittaa vientitehtäviä alueellisesti, toimialakohtaisesti tai tiettyihin asiakaskohderyhmiin erikoistuneena” (Karhu 2002, 85). Vientiorganisaatio voi olla yhdistys- tai yhtiömuotoinen tai näiden välimuoto eli yhteistyösopimukseen perustuva vientiorganisaatio. Vientiyhteistyötä on muun muassa metsäteollisuuden puolella, mainonnan ja informaation hankinnan alueilla sekä näyttely- ja messutoiminnan alueilla. Myös julkisen vallan mukanaolo viennin edistämiseen tähtäävine toimineen on esimerkki vientiyhteistyöstä. Vientiyhteistyön mukanaan tuomia etuja ovat esimerkiksi jaetut markkinointikustannukset, keskittyvät ja tehokkaat vientirutiinit, riskien pieneminen, korkealuokkaisen asiantuntemuksen käyttö sekä toimialarationalisoinnin edistyminen. (Karhu 2002, 85-86; Pehkonen 2000, 49-52)

Komissionääri (commission merchant) toimii vientiagentista poiketen omissa nimissään, vaikka tekeekin kauppaa päämiehensä lukuun. Myös komissionäärin kuten vientiagentinkin ulkomaisia asiakkaita ovat tyypillisesti vähittäis- ja tukkuliikkeet, maahantuontiliikkeet, erilaiset jakeluyritykset sekä mahdollisesti myös loppuasiakkaat. (Karhu 2002, 85)

3.1.2 Suora vienti

Kun yritys käy itse kauppaa kohdemaassa sijaitsevien asiakkaiden tai myyntikanavien kautta eli on suorassa yhteydessä ulkomaiseen edustajaan tai jakelukanaviin, on kyseessä suora vienti. Suoran viennin harjoittamisessa on tuotteen valmistajalla välijäsenen suhteen käytännössä valittavanaan kaksi päävaihtoehtoa, jälleenmyyjä tai edustaja. Kumpikin päävaihtoehto sisältää vaihtoehtoja välijäsenen tarkemman tyypin suhteen. Valmistajan ja loppuasiakkaan välisessä jakeluketjussa voi olla yhden välijäsenen sijaan useita peräkkäisiä välijäseniä. Suorassa viennissä vastuu käytännön vientitoimista on valmistajalla itsellään. Suora vienti on suomalaisten yritysten tavallisimmin käyttämä vientitoiminnan muoto. Verrattuna epäsuoraan vientiin on suora vienti pitemmälle menevä ja siten huomattavasti vaativampi vientitapa. Suoran viennin etuna on suora kontakti kohdemaan. Haittoihin voidaan lukea toiminnan suuremmat kustannukset ja ulkomaisen edustajan mahdollisesti tarjoama ”suodatettu” tieto. Kulutustavarakaupassa käytetään usein suoraa vientiä, kun pyritään tavoittamaan laaja asiakaskunta mahdollisimman keskitetysti ja tehokkaasti. (Karhu 2002, 88-93; Pehkonen 2000, 52-56; Selin 2004, 23-24)

Jälleenmyyjä on itsenäisesti toimiva yritys. Jälleenmyyjä sekä ostaa tuotteet valmistajalta että myy ne omilla nimissään ja omaan lukuunsa. Jälleenmyyjä myös huolehtii tavarantoiminnasta ja tarvittavista tukipalveluista, kuten huolto- ja varaosapalveluista. Verrattuna agenttiin jälleenmyyjä kantaa suuremman liikeriskin, koska jälleenmyyjä kattaa toiminnastaan aiheutuvat kustannukset ja palkkionsa myynnistä saamallaan voitolla. Näin ollen valmistaja saa tuotteestaan hieman matalamman hinnan kuin mitä agentin välityksellä myytäessä olisi mahdollista saada. Jälleenmyyjällä voi olla sopimuksen perusteella yksinoikeus tavarantoimintaan tietyllä maantieteellisellä alueella tai tietyssä asiakaspiirissä. Maahantuontiyritys, kauppahuone, kauppaketju ja toinen teollinen yritys ovat esimerkkejä vaihtoehtoisista jälleenmyyntiorganisaatioista. Maahantuontiyritys eli maahantuojana käytännössä tuontiliike, tukkukauppa tai ostoryhmä. Kauppahuone on tyypillisesti yritys, joka toimii sekä tuonti- että vientiliikkeenä. Kauppaketju on käytännössä sijaintimaassaan vähittäiskauppaa harjoittava yritys. Ulkomaisena jälleenmyyjänä toimiva toinen teollinen yritys ostaa tuotteen valmistajalta ja markkinoi sen omille asiakkailleen oman myyntivalikoimansa täydentäjänä. (Karhu 2002, 93-98)

Jälleenmyyjän sijasta viejä voi käyttää ulkomaisena välijäsenenä edustajaa eli agenttia tai komissionääriä tai brokeria tai ns. sponsoria (joissakin Lähi-Idän maissa). Nämä edellä mainitut erilaiset edustajat eivät itse ole kaupan osapuolia vaan itsenäisen myyntiedustajan asemassa olevia välittäjiä. (Karhu 2002, 102)

Ulkomaisena välijäsenenä toimiva tuontiagentti myy tuotteita vientiyhtiön eli päämiehen nimen alla ja lukuun olematta itse toimitussuhteen osapuolena. Tuontiagentti voi olla käytännössä joko liikeyritys tai joissakin tapauksissa myös yksityishenkilö. Tuontiagentti välittää päämiehelleen ostotarjouksia (välittäjäagentti) tai päättää tämän valtuuttamana kaupoista (päättäjäagentti). Myös tuontiagentin kohdalla vastuu käytännön asioiden hoidosta kuuluu viejälle. Tuontiagentti saa tekemästään työstä palkkiona provision. Eri maiden agenttilainsäädännöt poikkeavat toisistaan, joten ulkomaisessa agenttuurisuhteessa tulee tarkoin huomioida sen oikeudellinen puoli. Parhaiten agenttisuhde sopii ensivaiheen markkinointikeinoksi pyrittäessä uusille markkinoille tai jos sopimustuote käsittää suuren yksikköarvon omaavia pääomatuotteita. (Karhu 2002, 102-105; Pehkonen 2000, 52-56)

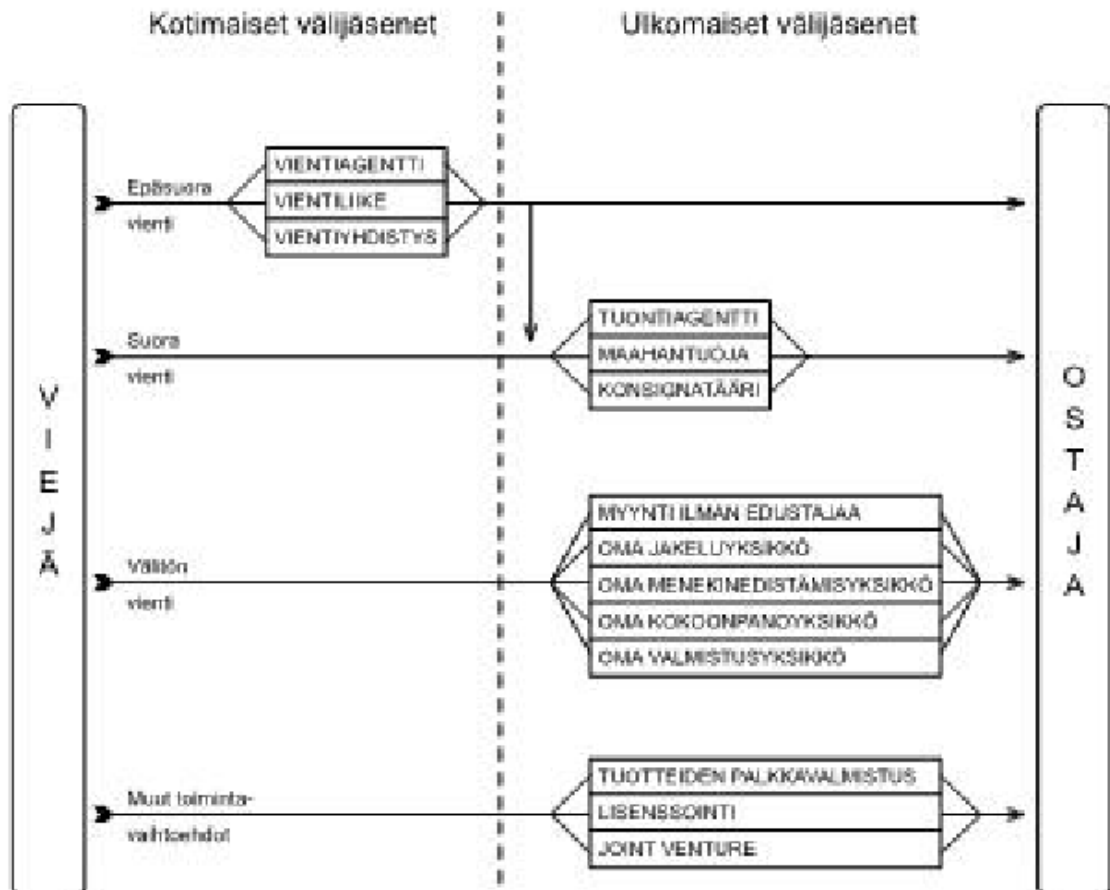
Komissionäarin toiminta poikkeaa agentin toiminnasta siinä, että komissionääri toimii omissa nimissään päämiehen lukuun. Brokerit hoitavat maksua vastaan päämiehen myynti- ja menekinedistämistyön sekä laskutuksen, varastoinnin ja mainonnan. Joidenkin Lähi-Idän maiden lainsäädäntö edellyttää, että ulkomaisilla yrityksillä on maassa edustaja eli sponsori. Yleisesti voidaan sanoa, että sponsori hoitaa ulkomaisen yrityksen edustamisen suhteessa maan viranomaisiin ja avustaa erilaisten toiminnan vaatimien viranomaisluovien hankinnassa. Maakohtaiset erot sponsorien toimenkuvassa ovat kuitenkin suuria. (Karhu 2002, 107-109; Pehkonen 2000, 52-56)

3.1.3 Välitön vienti

Kolmas viennin toimintavaihtoehto on välitön vienti. Tällöin kotimainen valmistaja myy tuotteensa suoraan lopulliselle ulkomaiselle asiakkaalle ilman koti- tai ulkomaisia välittäjiä. Välitön vienti edellyttää yritykseltä vankkaa vientiosaamista. Se on myös kallein tapa, mutta tuloksien osalta se saattaa olla myös tehokkain tapa. Yritys voi harjoittaa välitöntä vientiä joko suoraan kotimaasta käsin tai ulkomaisen myyntikonttorin tai edustuston kautta. Välitön vienti eli vienti ilman edustajaa tulee usein kysymykseen tapauksissa, kuten toiminnan alkuvaihe, toiminnan suuntautuessa pienelle asiakasmäärälle tai vientituotteen ollessa jokin erikoistuote, jolloin tuotteen myynnissä tarvitaan sen yksityiskohtaisesti tuntevaa myyntihenkilöä. Valmistusyksikön perustaminen ulkomaille tai sähköinen kaupankäynti ovat myös välitöntä vientiä. Sähköinen kaupankäynti on mahdollistanut pienemmän yksikköarvon omaavien tuotteiden markkinoinnin yksittäiskappaleina suoraan yksittäiselle kuluttajalle kaikkialle maailmaan. (Karhu 2002, 110-111; Pehkonen 2000, 56-57; Selin 2004, 24)

3.1.4 Muut toimintavaihtoehdot

Muita ulkomaankaupan toimintavaihtoehtoja epäsuoran, suoran ja välittömän viennin lisäksi ovat lisensointi ja franchising, palkka- eli sopimusvalmistus, yhteistyösopimukset, projektivienti, joint venture ja tavarapörssit. (Pehkonen 2000, 57-61; Selin 2004, 25-30)



Kuvio 5. Ulkomaankaupan toimintavaihtoehdot. (Pehkonen 2000, 50)

4 Vienti Suomesta EU:n ulkopuolelle

Ennen tavarantoimen vientiä EU:n tulli- ja veroalueen ulkopuolelle on yrityksen syytä selvittää etukäteen tavarantoimen tarkat tiedot (esimerkiksi tullinimike), tavarantoimen ja sen kuljetukseen liittyvät mahdolliset rajoitukset sekä kohdemaan tullikäytännöt. Tavarantoimen vientiprosessissa EU:n ulkopuolelle on monia riskikohtia. Riskien minimoimiseksi on syytä ottaa selvää etukäteen voimassa olevista normeista ja oikeista menettelytavoista, jotta viennin prosessit hoituvat joustavasti – ja yritys menestyisi kansainvälisessä kaupassa. Kansainväliseen kauppaan liittyvät teknisiä seikkoja ja menettelytapoja koskevat normit muuttuvat jatkuvasti. (Melin 2011, 286; Team Finland 2021)

Tavara on vientitullattava eli viejän on annettava tullille viennin tulli-ilmoitus ennen tavarantoimen vientiä EU:n ulkopuolelle. Vientitullausta ei tarvitse tehdä aineettomille hyödykkeille ja palveluille. Tavaroiden vienti EU:n ulkopuolelle on arvonlisäverotonta. Normaalitapauksissa viejä saa vientimenettelyn päätteeksi poistumisvahvistetun luovutuspäätöksen. Tällä päätöksellä viejä voi osoittaa veroviranomaiselle myynnin arvonlisäverottomuuden perusteen. (Melin 2011, 93; Tulli 2021)

Vientitavarantoimen maahantuontiverot pienenevät viennin kohdemaassa, jos kyseinen maa on kirjoittanut EU:n kanssa vastavuoroiset vapaakauppa- tai tullietuus-sopimukset. EU:n kanssa sopimuksen tehneet maat myöntävät EU:n alkuperätuotteille tullittomuuden tai alennetun tullikohtelun. (Tulli 2021)

4.1 Asiointitavat vientitullauksessa

Viejä tai tämän edustaja antaa vienti-ilmoituksen joko tullin vienti-ilmoituspalvelussa tai sanomapohjaisesti. Vienti-ilmoituspalvelu on kaikkien ilmoittajien käytettävissä. Ilmoittaja voi antaa vienti-ilmoituksen tunnistautuneena tai tunnistautumattomana. Normaalitapauksissa tunnistautuneen ilmoittajan ei tarvitse käydä henkilökohtaisesti tullissa aloittaessaan vientimenettelyä. Tunnistautunut ilmoittaja voi tulostaa vientiasiakirjat itse. Tunnistautumattoman ilmoittajan tulee käydä henkilökohtaisesti tullissa ennen kuin hän voi saada luovutuspäätöksen ja EAD-saateasiakirjan sekä poistumisen jälkeisen poistumisvahvistetun luovutuspäätöksen. Sanomapohjainen ilmoittaminen on luvanvaraista. Tullin myönnettyä luvan kutsutaan luvanhaltijaa sanomailmoittajaksi. Sanoma-asioinnissa tiedonsiirto tapahtuu XML-muotoisilla sanomilla yrityksen ja tullin välillä. Yritys voi käyttää tiedonsiirrossa suoraa sanoma-asiointia tai operaattoria. Tullin vastaussanomien ja niiden PDF-muotoiset liiteasiakirjat saapuvat suoraan yrityksen omaan tietojärjestelmään. (Tulli 2021)

4.2 Vientimenettely

EU:n lainsäädäntö edellyttää, että vietäessä unionitavaroita EU-maiden ulkopuolelle ns. kolmansiin maihin on vietävät tavarat virallisesti asetettava vientimenettelyyn antamalla niistä viennin tulli-ilmoitus. Vientimenettelyssä tulliviranomainen määrittää, mitkä vientisäännökset ja -määräykset koskevat kyseistä tavaraa, ja miten niitä on tavarannuon viennissä sovellettava. Mahdollisten vietäviin tavaroihin kohdistuvien vientirajoitusten ja -kieltojen lisäksi tulliviranomainen kerää vienti-ilmoitusten perusteella ulkomaankaupan tilastoaineistoa, torjuu terrorismia ja kansainvälistä rikollisuutta, kantaa mahdolliset vientitullit (ei kanneta EU:ssa tällä hetkellä) sekä valvoo vientitavaran poistumista EU:sta. Vuodesta 2009 alkaen on turvatiedot täytynyt ilmoittaa vienti-ilmoituksella. Nämä tiedot ovat toimija-, tavara- ja kuljetustietoja, kuten reittimaita koskevat tiedot, vaarallisten aineiden koodit ja rahdinmaksutapaa koskevat tiedot. ”Tavanomaisimmat viennin tullimenettelyt ovat normaali kaupallinen vienti, ulkoisen jalostuksen menettelyyn asettaminen ja tullipassitus kolmansien maiden tullaamattomien tavaroiden ollessa kyseessä” (KauppakamariTieto). Suomessa sähköinen vienti-ilmoittaminen tuli pakolliseksi vuonna 2009. Asettaminen vientimenettelyyn on sähköistetty koko EU:ssa. (KauppakamariTieto; Logistiikan Maailma 2021; Melin 2011, 276-281; Tulli 2021)

Käytännössä vienti-ilmoittaminen tapahtuu aina sähköisellä ilmoituksella. Sähköisessä vienti-ilmoittamisessa on käytössä edellisessä luvussa esiteltyt kaksi tapaa: vienti-ilmoituspalvelun kautta tai sanomailmoitus. Paperisen vienti-ilmoituksen antaminen on sallittua vain poikkeustilanteissa, esimerkiksi jos tietojärjestelmä ei toimi. Vienti-ilmoituksen voi antaa myös suullisesti tietyissä rajatuissa tapauksissa. Kun vienti-ilmoitus on annettu sähköisesti Suomen tullin järjestelmään, saa se sähköisen viennin seurantanumeron eli MRN-numeron (movement reference number). MRN-viite yksilöi ilmoituksen tullin tietojärjestelmässä. (KauppakamariTieto; Logistiikan Maailma 2021; Melin 2011, 93-281; Tulli 2021)

Tavaralla voi olla erilaisia viennin tarkoituksia: lopullinen vienti, väliaikainen vienti, vienti korjattavaksi tai muuta käsittelyä varten, vienti testattavaksi, ulkoinen jalostus tai jälleenvient. Vienti-ilmoituksessa viennin tarkoitus ilmoitetaan nelinumeroisella tullimenettelykoodilla. Tavarannuon tullinimike on viennissä 8-numeroinen CN-koodi, joka tulee ilmoittaa vienti-ilmoituksessa. Tavarat ilmoitetaan omina tavaraerinään kukin laatunsa mukaan. CN-koodi määrittää muun muassa vientirajoitukset. CN-nimikkeistö (compained nomenclature) on EY:n yhdistetty nimikkeistö, johon tulee muutoksia vuosittain. Seuraavan vuoden alussa voimaan tuleva nimikkeistö julkaistaan joka vuosi viimeistään lokakuun loppuun mennessä yhteisön virallisessa lehdessä. (KauppakamariTieto; Logistiikan Maailma 2021; Melin 2011, 276-281; Tulli 2021)

Vastuu vienti-ilmoituksen antamisesta on viejällä. Viejän tulee olla sijoittautunut unionin tullialueelle. Viejällä tulee myös olla toimivalta määrittää tavaroiden viennistä tai viejän tulee olla osapuolena sopimuksessa, jonka mukaan tavarat on tarkoitus viedä EU:n ulkopuolelle. Tällaisen sopimuksen osapuolena voi olla esimerkiksi kuljetusliike. Viejän on mahdollista halutessaan käyttää valtuuttamaansa edustajaa, kuten huolintaliikettä, vienti-ilmoituksen antamisessa. Tällöin viejä ja edustaja valitsevat edustusmuodon, suora tai välillinen, jota käytetään vienti-ilmoituksessa. Kun edustaja tekee vienti-ilmoituksen viejän nimissä ja tämän lukuun, on kyseessä suora edustusmuoto. Välillisessä edustusmuodossa edustaja tekee vienti-ilmoituksen omissa nimissään viejän lukuun. (Logistiikan Maailma 2021; Tulli 2021)

Vienti-ilmoitus olisi hyvä antaa mahdollisimman aikaisin, jopa ennen kuin tavara fyysisesti lastataan. Eli heti kun lähetystä koskevat tiedot ovat käytettävissä. Ilmoitus on annettava kuitenkin viimeistään ennen kuin tavara fyysisesti poistuu EU:n alueelta. Vientitavaralle ilmoitetaan sijaintipaikka vienti-ilmoituksessa. Vientitavaroiden tulee olla tullin tarkistettavissa vienti-ilmoitukseen merkityllä sijaintipaikalla aina siihen asti, kunnes tullin on luovuttanut tavarat vientimenettelyyn ja antanut luovutuspäätöksen. Vienti-ilmoitus annetaan siihen tullitoimipaikkaan, jossa viejä sijaitsee tai tavarat lastataan tai pakataan vientikuljettusta varten. Suomessa toimivaltainen tullitoimipaikka on Sähköinen palvelukeskus. Sähköiset ilmoitukset käsitellään kyseissä palvelukeskuksessa. (KauppakamariTieto; Logistiikan Maailma 2021; Tulli 2021)

Jokin tavararvoon liittyvä asiakirja ilmoitetaan vienti-ilmoituksella liiteasiakirjana. Yleisimpiä liiteasiakirjoja ovat kauppalasku ja proforma. Ne esitetään tullille pyydettyä vientitullilauksen yhteydessä. Jotta aina kyseistä vientimenettelyä koskevia säännöksiä voidaan soveltaa, voi tullin vaatia myös muita vienti-ilmoitusta täydentäviä asiakirjoja, kuten mahdolliset vientiluvat tai -lisenssit sekä viennin perusteella haettavien maatalouspoliittisten tai muiden viennin perusteella saatujen etujen todistamiseen tai valvontaan liittyvät asiakirjat. Asiakirjojen arkistointivelvollisuus vienti-ilmoituksen asiakirjojen osalta on viejällä itsellään, jos viejä antaa itse ilmoitukset tullille tai ilmoitukset annetaan viejän puolesta. Tällöin puhutaan viejän itsearkistoinnista. (Logistiikan Maailma 2021, Tulli 2021)

Vientimenettelyyn asettaminen päättyy vientitullauspäätökseen eli poistumisvahvistettuun luovutuspäätökseen. EU:n tullialueelta poistuvat tavarat on esitettävä poistumispaikassa samassa kunnossa kuin ne olivat tullin vienti-ilmoitusta hyväksyttäessä. EU:n niin sanotun 90 päivän säännöksen mukaan vientimenettelyyn asettaminen on voimassa 90 päivää menettelyn aloittamisesta. Jos sähköistä poistumisvahvistusta ei synny tähän mennessä, Suomen tullilaitos pyytää automaattisesti lisäselvitystä. Tulli voi hyväksyä vientimenettelyn jatkoon 150 päivään. Vienti-ilmoitus mitätöidään tullin toimesta, jos poistumispaikan tullin ei

vahvista poistumista määräajassa tai viejä ei toimita tullille muita vaihtoehtoisia todisteita. Mikäli vientitavaroiden poistumisessa EU:n tullialueelta ei ole ongelmia, syntyy sähköisesti tehtyyn vienti-ilmoitukseen vientitullauspäätos sille osapuolelle, joka lähetti alkuperäisen ilmoituksen tullille. Poistumisvahvistettu luovutuspäätos syntyy viennissä EU:n ulkopuolelle tullin tietojärjestelmistä, kun tavara poistuu EU:n poistumistullitoimipaikasta ja EAD-saateasiakirja on esitetty tullille ennen poistumista tai tavaralle on avattu TIR-Carnet ja tavarat on luovutettu TIR-menettelyyn tai EU-tavaralle avattu T2- tai T2F-tullipassitus on asianmukaisesti päätetty vastaanottomaassa ja tehdyn T-passituksen edeltävinä asiakirjoina on annettu asianmukaisesti viennin tulli-ilmoitusten MRN-numerotunnisteet. (KauppamariTieto; Logistiikan Maailma 2021; Tulli 2021)

4.2.1 Suoran viennin ilmoitusprosessi (meri-, lento- tai rautatie)

Suorassa viennissä vientitavaran lähtö- ja poistumispaikka sijaitsevat Suomessa. Suoran viennin ilmoitusprosessi tavaralle, joka poistuu EU:sta meri-, lento- tai rautateitse ja ilmoittaja käyttää tullin sanoma-asiointia tunnistautuneena netti-ilmoittajana, alkaa kun viejä tai tämän edustaja lähettää sähköisen vienti-ilmoituksen tulliin hyvissä ajoin ennen tavarán lähtöä. Tullin tietojärjestelmä tuottaa vienti-ilmoitukseen vastaussanoman, joka on joko hyväksymis- tai hylkäyssanoma. Hylkäyssanoman syynä on todennäköisesti ilmoituksessa ollut virhe, joka tulee korjata. Tässä tapauksessa ilmoituksen tekijä saa korjauspyynnön. Normaalitylanteessa, kun ilmoitus on virheetön ja hyväksytty, saa ilmoituksen tekijä hyväksymissanoman jälkeen luovutussanoman. Luovutussanoman liitteenä ovat luovutuspäätos ja viennin saateasiakirja EAD. MRN-viite eli viennin seurantanumero, joka yksilöi ilmoituksen tullin tietojärjestelmässä, on merkitty EAD-saateasiakirjaan. MRN-viitteen sisältävä EAD-saateasiakirja on esitettävä poistumispaikalla (satama, lentokenttä tai rautatierahditerminaali) sille toimijalle, joka antaa tullille saapuminen poistumispaikalle -ilmoituksen. Tulli vastaa saapuminen poistumispaikalle -ilmoitukseen lastausluvalla tai -kiellolla. Toimija, joka antoi saapuminen poistumispaikalle -ilmoituksen, on velvollinen toimittamaan edellisellä ilmoituksellaan ilmoittamansa MRN-viitteen sille toimijalle, joka puolestaan lastaa tavarat poistumiskulkuneuvoon. Tavarat poistumiskulkuneuvoon lastannut toimija puolestaan välittää MRN-viitteen sille toimijalle, joka antaa tullille poistumisen esittämisilmoituksen ja poistumisilmoituksen. Poistumisen esittämisilmoituksesta tullin näkee poistumisaikaneuvoon lastatut vientitavarat. Se, että poistumisen esittämisilmoituksella mainitut vientitavarat ovat fyysisesti poistuneet EU:sta, vahvistetaan poistumisilmoituksella. Poistumisilmoituksen antamisen jälkeen tullin järjestelmä tuottaa automaattisesti viejälle poistumisvahvistetun luovutuspäätöksen. Viejä voi osoittaa luovutuspäätöksellä viennin arvonliikeyrityksen. (Tulli 2021)

4.2.2 Epäsuoran viennin ilmoitusprosessi (meri-, lento- tai rautatie)

Epäsuoran viennin vientimenettely alkaa Suomessa, mutta tavara poistuu EU:sta toisen jäsenvaltion kautta. Epäsuoran viennin ilmoitusprosessi tavaralle, joka poistuu EU:sta meri-, lento- tai rautateitse ja ilmoittaja käyttää tullin sanoma-asiointia tunnistautuneena netti-ilmoittajana, alkaa kun viejä tai tämän edustaja lähettää sähköisen vienti-ilmoituksen tulliin hyvissä ajoin ennen tavarán lähtöä. Tullin tietojärjestelmä tuottaa vienti-ilmoitukseen vastaussanoman, joka on joko hyväksymis- tai hylkäyssanoma. Hylkäyssanoman syynä on todennäköisesti ilmoituksessa ollut virhe, joka tulee korjata. Tässä tapauksessa ilmoituksen tekijä saa korjauspyynnön. Normaalitylanteessa, kun ilmoitus on virheetön ja hyväksytty, saa ilmoituksen tekijä hyväksymissanoman jälkeen luovutussanoman. Luovutussanoman liitteenä ovat luovutuspäätös ja viennin saateasiakirja EAD. MRN-viite eli viennin seurantanumero, joka yksilöi ilmoituksen tullin tietojärjestelmässä, on merkitty EAD-saateasiakirjaan. EAD-saateasiakirjan saama MRN-viite on esitettävä poistumispaikalla (satama, lentokenttä tai rautatierahtiterminaali) yhdessä vienti-ilmoituksella esitettyjen tavaroiden kanssa. Sen poistumispaikan, joka sijaitsee toisessa EU:n jäsenvaltiossa, tulliviranomainen hakee vienti-ilmoituksen tiedot oman maansa sähköiseen tietojärjestelmään MRN-viitteen avulla. Tämän jälkeen poistumispaikan viranomainen vahvistaa vientitavaroiden poistumisen oman maansa sähköiseen tietojärjestelmään. Poistumisjäsenvaltion tietojärjestelmä tuottaa automaattisesti tiedon vientimenettelyn päättymisestä Suomen tullin tietojärjestelmään. Suomen tullin tietojärjestelmä vahvistaa automaattisesti vientitavaroiden poistumisen poistumisvahvistuksen saavuttua ja viejä saa poistumisvahvistetun luovutuspäätöksen. Viejä voi osoittaa luovutuspäätöksellä viennin arvonlisäverottomuuden. (Tulli 2021)

4.2.3 Tavarat poistuvat EU:sta maanteitse

Ilmoitusprosessi tavaroille, jotka poistuvat EU:sta maanteitse, alkaa kun ilmoittaja käyttää tullin sanoma-asiointia tunnistautuneena netti-ilmoittajana ja lähettää sähköisen vienti-ilmoituksen tulliin hyvissä ajoin ennen tavarán lähtöä. Tullin tietojärjestelmä tuottaa vienti-ilmoitukseen vastaussanoman, joka on joko hyväksymis- tai hylkäyssanoma. Hylkäyssanoman syynä on todennäköisesti ilmoituksessa ollut virhe, joka tulee korjata. Tässä tapauksessa ilmoituksen tekijä saa korjauspyynnön. Normaalitylanteessa, kun ilmoitus on virheetön ja hyväksytty, saa ilmoituksen tekijä hyväksymissanoman jälkeen luovutussanoman. Luovutussanoman liitteenä ovat luovutuspäätös ja viennin saateasiakirja EAD. MRN-viite eli viennin seurantanumero, joka yksilöi ilmoituksen tullin tietojärjestelmässä, on merkitty EAD-saateasiakirjaan. EAD-saateasiakirja tulee esittää yhdessä vienti-ilmoituksella esitettyjen tavaroiden kanssa poistumispaikalla. Vahvistus poistumisesta tulee suoraan tietojärjestelmään poistumispaikan tulliviranomaisen toimesta. Poistumisvahvistettu

luovutuspäätös toimitetaan viejälle. Viejä voi osoittaa luovutuspäätöksellä viennin arvonlisäverottomuuden. (Tulli 2021)

4.2.4 Tunnistautumaton netti-ilmoittaja

Jätettyään sähköisen tulli-ilmoituksen, joutuu tunnistautumaton netti-ilmoittaja asioimaan tullitoimipaikassa. Tämän jälkeen hän voi saada luovutuspäätöksen ja EAD-saateasiakirjan sekä poistumisen jälkeisen poistumisvahvistetun luovutuspäätöksen. (Tulli 2021)

4.3 Asiakirjat

Tavaraviennissä EU:n ulkopuolelle vaaditaan monenlaisia asiakirjoja. Tarvittavien asiakirjojen hankkiminen ja tekeminen on pääosin viejän vastuulla, mutta myös ostaja joutuu esittämään ja laatimaan asiakirjoja. Asiakirjojen tarpeeseen vaikuttavia tekijöitä ovat lähtömaan viranomaiset, tietyt vientitukea saavat tuoteryhmät, kohdemaan viranomaiset, ostaja, kauppasopimuksen ehdot sekä toimitus- ja maksutapa ja se, viedäänkö tavara esimerkiksi väliaikaiseen käyttöön. Tietyissä viennin kohdemaissa kaupallisille asiakirjoille voidaan vaatia kauppakamarin vahvistusta tai ulkoministeriön tai vientikohdemaan konsulaatin laillistusta. (KauppakamariTieto 2021b, Melin 2001, 84-85)

Tuotekohtaiset määräykset ovat usein tuontimaan kansallisia vaatimuksia. Ne saattavat asettaa rajoitteita esimerkiksi tuotannossa käytetyille materiaaleille ja näin vaikuttaa tuotteen koko tuotantoprosessiin. Tuontimääräykset ja asiakirjavaatimukset onkin hyvä käydä läpi yhdessä ostajan kanssa mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Alkuperäasioiden tunnistaminen ja EU:n etuuskohtelusopimusten hyödyntäminen edesauttavat usein kaupan syntymistä. (KauppakamariTieto 2021b; Melin 2001, 84-85)

Yrityksen on hyvä huomioida, että vaadittavien asiakirjojen hankkiminen voi viedä aikaa ja aiheuttaa huomattaviakin kustannuksia. Kansainvälisen kaupan yhteydessä on kuitenkin välttämätöntä, että asiakirjat laaditaan oikein. Näin varmistetaan tavarantoimituksen aikataulussa pysyminen, sujuva maksuliikenne, asiakassuhteen jatkuminen ja ylipäänsä kaupan kannattavuus. Asiakirjoihin liittyvällä tiedolla on kolme tärkeää kriteeriä: kaiken tarvittavan tiedon on löydyttävä asiakirjoista, tiedon on oltava yksiselitteistä ja tiedon on oltava helposti löydettävissä asiakirjoista. (KauppakamariTieto 2021b; Melin 2001, 84-85)

EU:n yleisiä alkuperätodistuksia, ATA carnet -tulliasiakirjoja, kauppalakujen vahvistuksia ja force majeure ynnä muita erityistodistuksia kaupan osapuolen ja vientimaan viranomaisten vaatimuksiin myöntävät esimerkiksi kauppakamarit. (Team Finland 2021)

4.3.1 Kauppalasku

”Kauppalasku (commercial invoice) on myyjän toimittama selvitys kaupan aiheuttamasta maksuvaatimuksesta ostajalle” (Melin 2011, 89). Kauppalaskun perusteella ostaja maksaa kaupan kohteen myyjälle. Kauppalasku on yksi ulkomaankaupan perusasiakirjoista. Kauppalasku muodostaa pohjan monille muille vientikaupassa käytettäville asiakirjoille vienti-ilmoituksen lisäksi, joten kauppalaskussa ilmoitettavien tietojen tulisi olla tarkkoja ja oikein. Kauppalasku sisältää tietoa kauppasopimuksen pääkohdista sekä tietoja muun muassa tavarantoimittajalle, tulliviranomaisille, huolitsijalle, kuljetusliikkeelle, pankkeille ja mahdollisesti myös myyjän edustajalle, agentille. Ostajan on hyvä ilmoittaa myyjälle oman maansa kauppalaskua koskevat erityismääräykset jo kaupantekovaiheessa. (Logistiikan Maailma 2021b; Melin 2011, 89-91; Tulli 2021)

Suomen tulli suosittelee, että vienti-ilmoituksen yhteydessä käytettävässä kauppalaskussa olisi vähintään seuraavat tiedot:

- ”laskun tunniste ja antamispäivä
- myyjän täydellinen nimi, postiosoite, puhelinnumero, sähköpostiosoite ja arvonlisäverotunniste (tai yritystunnus). Jos myyjän EORI-tunniste on muu kuin hänen yritystunnuksensa, myös EORI-tunniste on ilmoitettava.
- ostajan (ja vastaanottajan, ellei ole sama) täydellinen nimi ja postiosoite
- tavarantoimittajan lähtö- tai vientimaa
- määrämaa
- kuljetusta koskevat tiedot, esim. väline ja reitti
- toimituslauseke ja -kokoelman nimi (esim. CIF Habarovsk, Incoterms 2010)
- toimitusaika ja -tapa
- maksuehto ja -tapa
- tavarakollien merkit, numerot, paljous (ja mahdollinen tullinimikkeen vaatima kakkospaljous) ja laji
- tarkka tavarankuvaus tavarantoimittajan kauppanimitystä käyttäen ja kirjoitettuna
- tullitariffinimike (HS-nimike)
- tavarantoimittajan hintatiedot käytetyssä valuutassa, yksikkö- ja kokonaishinnat tavaralajeittain
- hinnanalennukset ja/tai mahdolliset lisäveloitukset sekä niiden perusteet
- viennin tarkoitus (esim. korjattavaksi, näytteille)
- tiedot mahdollisesta vientiluvasta
- tarvittaessa myyjän ja ostajan käyttämien huolitsijoiden nimet ja osoitteet
- viejän allekirjoitus, jos ostamaan viranomaiset sitä vaativat” (Tulli 2021).

Koska kauppalasku on niin tärkeä asiakirja ulkomaankaupassa, kohdistuvat useimmat ulkomaisten viranomaisten määräykset juuri siihen. Tällaisia määräyksiä voivat olla esimerkiksi se, monenako kappaleena kauppalasku on esitettävä, onko kauppalasku vahvistettava tai legalisoitava, onko kauppalaskulla oltava viejän alkuperämaata tai kaupan arvoa koskeva vakuutus, onko viejän allekirjoitettava kauppalasku tai vaaditaanko niin sanottu konsulilasku. (Logistiikan Maailma 2021b)

4.3.2 Proformalasku

Tietyissä tilanteissa kauppalasku voidaan korvata niin sanotulla näennäislaskulla eli proformalaskulla (proforma invoice). Proformalasku on muodollinen lasku, joka on sisällöltään ja tietovaatimuksiltaan samankaltainen kuin veloituskasku. Proformalasku ei kuitenkaan aiheuta maksuvelvoitetta saajalleen. Proformalaskun käyttö on rajattu seuraaviin tapauksiin: ei-kaupallisten vientien arvon ja tavarakatteen kuvaus, kuten työkalut, väliaikaisesti vietävät näyttelytavarat, kauppa-arvottomat tavarannäytteet sekä jalostettavaksi tai korjattavaksi vietävät tavarat. Proformalaskua käytetään myös osa- ja jälkitoimituksissa, kun niiden veloitus on tapahtunut varsinaisella kauppalaskulla esimerkiksi päätoimituksen yhteydessä. Hankkiessaan maahantuotaville tuotteille tuontilupaa tai -lisenssiä sekä avatesaan remburssin voi myös tavaroiden ostaja tarvita proformalaskua. Viennin kohdemaasta riippuen proformalaskussa voidaan vaatia hyvinkin yksityiskohtaisia tietoja. (KauppakamariTieto 2021b; Melin 2011, 92; Tulli 2021)

4.3.3 Tullilasku

Eräiden harvojen maiden (esimerkiksi Ghana ja Malawi) viranomaiset saattavat asettaa tiettyjä vaatimuksia kauppalaskun muodolle ja sisällölle. Tällöin kauppalasku tulee laatia kyseisten maiden viranomaisten hyväksymille niin sanotuille tullilaskulomakkeille. Tullilaskussa (customs invoice) voi olla yhdistettynä selvitys tavaroiden arvosta ja alkuperästä, joten erillistä alkuperätodistusta ei välttämättä vaadita. (KauppakamariTieto 2021b; Melin 2011, 92)

4.3.4 Pakkausluettelo

Pakkausluettelo (packing list, weigh list) on kollikohtainen erittely lähetykseen sisältyvistä tuotteista. Pakkausluettelo voi olla sisällytetty kauppalaskuun tai sitten erikseen laadittu lomake. Jotkin viennin kohdemaat vaativat pakkausluettelon erillisenä ja allekirjoitettuna. Erillinen pakkausluettelo voi nopeuttaa tullausta määrämaassa. Pakkausluettelon oleellinen ero kauppa- ja proformalaskuun on se ettei pakkausluettelo sisällä hintatietoja. (KauppakamariTieto 2021b; Melin 2011, 92)

4.3.5 Kuljetusasiakirjat

Kuljetusasiakirjat laaditaan yleensä kuljetusmuotojen ja viranomaisvaatimusten mukaisesti eikä niiden sisältövaatimuksia tule sisällyttää kauppasopimukseen. Jokaisella kuljetusmuodolla on omat rahtikirjansa: lentoliikenteessä lentorahtikirja (airwaybill, AWB), päärahtikirja (master airwaybill, MAWB) ja alarahtikirja (house air-waybill, HAWB), meriliikenteessä konossementti (bill of lading) ja merirahtikirja (liner waybill, LWB), maantieliikenteessä kansainvälinen autorahhtikirja (CMR) ja kotimaanrahtikirja, rautatieliikenteessä kansainvälinen

rautatierahtikirja (CIM) sekä pikakuljetuksissa oma rahtikirjansa. ”Rahtikirjan katsotaan muodostavan muiden asiapapereiden kanssa kuljetussopimuksen ja se on siten käytännössä tärkein yksittäinen asiapaperi kuljetuksissa” (Logistiikan Maailma 2021c). Rahtikirjojen kääntöpuolella voi olla kuljetukseen liittyviä sopimusehtoja, kuten vastuut, velvollisuudet ja aikarajat. Kuljetusmuodosta riippuen tai joskus myös kuljetusmuodon sisällä eri alueiden välisessä liikenteessä nämä ehdot voivat poiketa toisistaan. Tietosisällöltään remburssiin liittyvillä määrämuotoisella autorahtikirjalla (CMR) tai huolitsijan vastaanottotodistuksella (FCR) ei ole mitään yhteistä tavarankuljetuksen mukana kulkeville kuljetusasiakirjoille lukuun ottamatta asiakirjatunnistetta ja juoksevaa numeroa. (KauppakamariTieto 2021b; Logistiikan Maailma 2021c)

4.3.6 Tuotteen alkuperä

Alkuperätodistus on todistus, jota käytetään EU:n ja kolmansien maiden välisissä kauppasuhteissa. Tietyt viennin kohdemaat vaativat tavaroiden alkuperän osoittamiseksi erillistä alkuperätodistusta. Lomakkeena käytetään Euroopan unionin yleistä alkuperätodistusta (European Union Certificate of Origin). Yleinen alkuperätodistus osoittaa ensisijaisesti tavarankuljetuksen alkuperän, jotta kohdemaassa voidaan toimia esimerkiksi tullaus- ja kaupallisten määräysten mukaisesti. Yleisen alkuperätodistuksen perusteella ei yleensä myönnetä alennettua tullikohtelua eli niin sanottua preferenssikohtelua. Yleistä alkuperätodistusta käytetään pääsääntöisesti maiden kanssa, joilla ei ole vapaakauppasopimusta EU:n kanssa. EU:ssa sovellettavat alkuperäsäännöt voidaan jakaa kahteen luokkaan: yleisiin alkuperäsääntöihin ja preferenssialkuperäsääntöihin. (KauppakamariTieto 2021b; Keskuskauppakamari 2020)

4.3.7 Muut mahdolliset asiakirjat

Muita viennissä mahdollisesti tarvittavia asiakirjoja ovat terveystodistus, tavarankuljetuksen ennakkotarkastus- ja tuotteiden vaatimustenmukaisuuden arviointiohjelmat, arvo- ja painotodistus, analyysitodistus, vientitodistus (free sales certificate), vaatimustenmukaisuustodistus (certificate of conformity) ja -vakuutus (declaration of conformity), säteilytodistus (radiation free certificate), desinfiointitodistus, certificate of halal -todistus, musta listatodistus (black list certificate) ja ATA carnet -tulliasiakirja. (KauppakamariTieto 2021b)

5 Suomen ja Brazilian väliset kauppasuhteet

Brasilia tunnusti Suomen itsenäisyyden vuonna 1919 ja diplomaattisuhteet maiden välille solmittiin vuonna 1929. Suomi lähetti ensimmäisen suurlähettilään Brazilian Rio de Janeiroon vuonna 1937. Nykyään Suomen suurlähetystö sijaitsee Brazilian nykyisessä pääkaupungissa Brasíliassa. Lisäksi Suomella on Brasíliassa konsulaatti São Paulossa, kunniapääkonsulaatti Rio de Janeirossa sekä kahdeksan kunniakonsulaattia. (Ulkoministeriö ja Suomen ulkomaanedustustot)

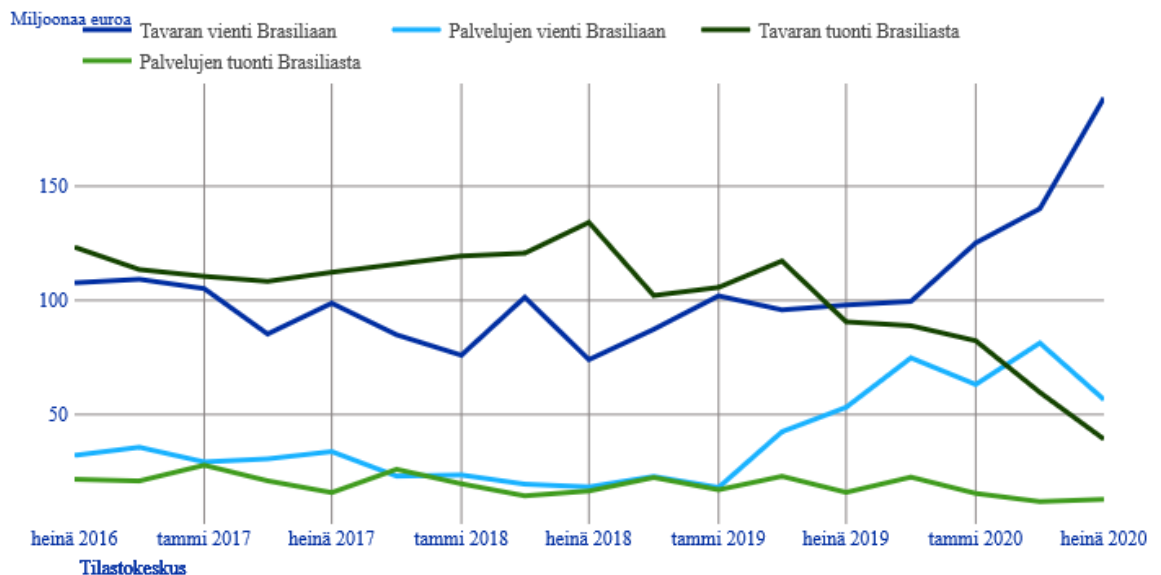
Suomen ja Brazilian välisen kauppakumppanuuden juuret ulottuvat jo 1950-luvulle. Mutta kiinnostus Brasiliasta kohtaan alkoi todella herätä suomalaisyritysten keskuudessa 1990-luvulla, ja on lisääntynyt siitä asteittain. ”Suomen ja Brazilian kauppavaihdon trendit kulkevat pitkälti saman suuntaisesti kuin Brazilian kauppavaihto teollisuusmaiden kanssa yleensäkin” (Paavilainen & Wilska 2001, 115). Erityisesti suomalaisia yrityksiä vetää Brasiliaan sen suuret kotimarkkinat. Suomalaisyritysten näkökulmasta Brasilia on tärkeä ja ennen kaikkea kasvava markkina. Brazilian yli 200-miljoonaisesta väestöstä noin puolet kuuluu keskiluokkaan, ja väestön keskiluokkaistumisen uskotaan jatkuvan. Lisäksi muun muassa Brazilian talouden avautuminen ja tasapainottuminen ovat lisänneet suomalaisten yritysten kiinnostusta Brasiliasta kohtaan. Suomen ja Brazilian välisen ulkomaankaupan viime vuosien kehitys (2016-2020) on esitetty kuviossa 6. (Paavilainen & Wilska 2001, 115-118; Rusila 5.6.2014; Ulkoministeriö ja Suomen ulkomaanedustustot)

Brasíliassa riittää potentiaalia niin suoralle kaupalle kuin investoinneille. Suomen vienti Brasiliaan on painottunut investointipuolelle, kaivannais-, puunjalostus-, tietoliikenne-, energia- sekä laivanrakennus- ja offshoreteollisuuteen, eikä Suomi ole oikein päässyt kunnolla hyödyntämään kasvavan keskiluokan kulutuspotentiaalia. Suomalaisten yritysten tuotannollinen toiminta Brasíliassa alkoi jo vuonna 1960 Valmetin traktoritehtaan myötä, koska korkea tullimuuri teki viennin Brasiliaan hankalaksi, ja koska Brasíliassa oli oltava läsnä, jos halusi päästä maan markkinoille. Muita Brasíliassa jo pitkään toimineita suomalaisyrityksiä ovat esimerkiksi Metso, Kemira, Wärtsilä, Outotec ja Ahlström. Esimerkiksi koulutuksessa ja innovaatiotoiminnassa Suomella on nykyään hyvä maine Brasíliassa ja suomalaiselle koulutusalan osaamiselle onkin Brasíliassa suuret markkinat. Muita uusia, kasvavia aloja suomalaisyrityksille voisivat olla esimerkiksi meriteollisuus, biotalous ja puhtaan teknologian ratkaisut. (Paavilainen & Wilska 2001, 115-118; Rusila 5.6.2014; Ulkoministeriö ja Suomen ulkomaanedustustot)

Kuten aiemmin tässä työssä on kerrottu, on Brasilia omanlaisensa liiketoimintaympäristö. Brasilia on ollut suljettu talous, joka on yhä enemmän avautumassa. Brasíliassa valtio säätelee ja ohjaa monia aloja, ja paikallista tuotantoa suositaan lainsäädännön kautta.

Brasiliassa kaupanteko perustuu henkilösuhteisiin ja verkostoitumiseen. Keskusjohtoisessa maassa julkiset rahoituskanavat ja yhteistyö ministeriöihin on tärkeää. Suomalaiset toimijat ovatkin tehneet tällä saralla pitkään yhteistyötä. Myös Suomen valtiojohtoa on vierailut Brasiliassa yritysdelegaatioiden kanssa useita kertoja. Heidi Virta Business Finlandista toteaa, että ”Suomalaisten yritysten yhteistyö, yhteisten tarjontojen kehittäminen sekä suhteiden rakentaminen paikallisiin toimijoihin on tulevaisuudessa entistä tärkeämpää, jotta pääsemme mukaan suuriin projekteihin ja löydämme uusia liiketoimintamahdollisuuksia” (Hatanpää 13.10.2021). Brasiliaan on sijoittunut noin 50 suomalaista yritystä ja 300-400 suomalaista yritystä toimii siellä paikallisten kumppaneiden kautta. (Paavilainen & Wilska 2001, 115-118; Rusila 5.6.2014; Ulkoministeriö ja Suomen ulkomaanedustustot)

ULKOMAANKAUPAN KEHITYS



Kuvio 6. Ulkomaankaupan kehitys Suomi Brasilia 7/2016-7/2020 (Business Finland)

5.1 Vienti Suomesta Brasiliaan lukuina

Suomen merkittävin kauppakumppani Etelä-Amerikassa on Brasilia. Brazilian osuus Suomen tavarakaupasta koko maanosan kanssa on noin 45 prosenttia. Kuten kuviossa 7 näkyy, Suomen tavaravienti Brasiliaan oli arvoltaan noin 568 miljoonaa euroa vuonna 2020. (Ulkoministeriö ja Suomen ulkomaanedustustot)

KAUPPATASE 2020					
	Tilastoarvo tuonti (euro)	Tuonti osuus%	Tilastoarvo vienti (euro)	Vienti osuus%	Kauppatase
BR (2002--.) Brasilia	389 110 469	0,7	567 586 430	1,0	178 475 961

Kuvio 7. Kauppatase 2020 Suomi Brasilia (Tulli 2021b)

Kuviossa 8 on esitetty Suomen merkittävimmät tavaraviennin tuotteet Brasiliaan nimikekohtaisesti tilastoituina. Vuonna 2020 kolme suurinta tavaravientiryhmää Suomesta Brasiliaan olivat 1) ydinreaktorit, höyrykattilat, koneet ja mekaaniset laitteet sekä niiden osat, 2) lannoitteet ja 3) optiset, valokuvaus-, elokuva-, mittaus-, tarkistus-, tarkkuus-, lääketieteelliset tai kirurgiset kojeet ja laitteet sekä niiden osat ja tarvikkeet.

CN vuosi 2020	
Tavaravienti Suomesta Brasiliaan (euroissa)	
	Tilastoarvo (euro)
00 - 99 (2002--.) KAIKKI RYHMÄT	567 586 430
84 (2002--.) YDINREAKTORIT, HÖYRYKATTILAT, KONEET JA MEKAANISET LAITTEET; NIIDEN OSAT	344 936 165
31 (2002--.) LANNOITTEET	49 540 935
90 (2002--.) OPTISET, VALOKUVAUS-, ELOKUVA-, MITTAUS-, TARKISTUS-, TARKKUUS-, LÄÄKETIETEELLISET TAI KIRURGISET KOJEET JA LAITTEET; NIIDEN OSAT JA TARVIKKEET	45 317 302

Kuvio 8. Tavaravienti Suomesta Brasiliaan 2020 (€) (Tulli 2021b)

Suomen palveluvienti Brasiliaan oli arvoltaan 247 miljoonaa euroa vuonna 2020. Kuviossa 9 on esitetty Suomen Brasiliaan kohdistuvan palveluviennin kolme suurinta ryhmää: 1) televiestintä-, tietotekniikka- ja tietopalvelut, 2) muut liike-elämän palvelut ja 3) huolto- ja korjauspalvelut, muualla luokittelemattomat.

Palveluvienti Suomesta Brasiliaan 2020	
	Vienti, miljoonaa euroa
S Palvelut	247
SI Televiestintä-, tietotekniikka- ja tietopalvelut	139
SJ Muut liike-elämän palvelut	92
SB Huolto- ja korjauspalvelut, muualla luokittelemattomat	8

Kuvio 9. Palveluvienti Suomesta Brasiliaan 2020 (€) (Tilastokeskus)

5.2 Kauppasopimukset

Suomen ja Brasilian välillä ei ole omia kauppasopimuksia, kauppasopimukset ovat EU-sopimuksia. EU:n ja neljän Mercosur (Mercado Común del Sur eli Etelän yhteismarkkinat) -yhteisöön kuuluvan Etelä-Amerikan maan (Argentiina, Brasilia, Paraguay ja Uruguay) välinen assosiaatiosopimus saatiin sovittua poliittisella tasolla 28.6.2019. Neuvottelut kestivät kaksi vuosikymmentä. Sopimus on tällä hetkellä lakiteknisessä tarkastelussa, jonka jälkeen se vaatii vielä osapuolten parlamenttien hyväksynnät ennen voimaan tuloa. Mercosur-yhteisö on yksi maailman suurimmista talousalueista ja huomattava kasvava markkina-alue. Mercosur-alueella asuu yli 260 miljoonaa ihmistä ja alue kattaa noin 80 prosenttia Latalaisen Amerikan BKT:sta. EU on Mercosurin suurin kumppani sekä investoija, ja saa sopimuksen kautta suhteellista etua muihin Mercosurin kauppakumppaneihin verrattuna. Mikäli sopimus astuu voimaan, on se merkittävä avaus perinteisesti suhteellisen sul-

jetuille markkinoille. Sen lisäksi, että sopimus loisi 780 miljoonan kuluttajan markkinat, sitoisi se Mercosur-maat eurooppalaiseen järjestelmään kauppapolitiikan teknisten sääntöjen osalta. Mercosur-maiden sovelletut tullit ovat vielä varsin korkealla tasolla ja alueen maissa on paljon muita kaupan esteitä. Sopimuksen myötä vapautuisi yli 90 prosenttia EU:n ja Mercosur-maiden välisestä kaupasta. Sopimuksen vaikutuksia Suomen kannalta ei voida vielä tässä vaiheessa arvioida, mutta tämän hetken näkemyksen mukaan Suomen keskeisiin vientituotteisiin tulisi kohdistumaan 4-15 vuoden siirtymäajat, joiden kuluessa tullit poistuisivat porrastetusti. Kaupan vapauttamisen ulkopuolelle tulisi mahdollisesti jäämään joitain Suomelle tärkeitä tuotteita. Näihin tuotteisiin sovellettaisiin kunkin maan nykyistä tullitasoa. Mercosur-maat ovat kuitenkin sitoutuneet siihen, ettei tullitasoja nostettaisi tuotteissa, jotka jäävät kaupan vapauttamisen ulkopuolelle. (Ulkoministeriö 2020b, 1-2)

Suomen ja Brasilian välillä tuli voimaan kaksinkertaisen verotuksen estävä sopimus vuonna 1997. (Ulkoministeriö ja Suomen ulkomaanedustustot)

6 Tutkimuksen toteutus ja tulokset

Tutkimuksen tarkoitus oli selvittää, mitä yritysten tulisi huomioida vientiprosessissaan Brasiliaan erityisesti tullauksen kannalta ja millaisia ovat yritysten kohtaamat haasteet tänä päivänä. Tutkimuksen pohjalta on laadittu opas (liite 2), jossa esitetään tiivistetysti Brasiliaan kohdistuvan vientitullauksen keskeisimmät asiat.

6.1 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmä tarkoittaa empiirisen tutkimuksen konkreettisia aineiston hankinta- ja analyysimetodeja. Nämä menetelmät tai tekniikat voidaan luokitella kvalitatiivisiin eli laadullisiin ja kvantitatiivisiin eli määrällisiin menetelmiin. Tämä tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena asiantuntijahaastatteluin, joka on siis yksi tieteellisen tutkimuksen menetelmäsuuntaus. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pyritään ymmärtämään kohteen laatua, ominaisuuksia ja merkityksiä kokonaisvaltaisesti. Kvalitatiivisen tutkimuksen toteuttamisessa ei ole yhtä ainoaa oikeaa tapaa, vaan tutkimus voidaan toteuttaa monilla erilaisilla menetelmillä. Tutkimusmenetelmiä ovat esimerkiksi haastattelut, tapaustutkimukset, asiantuntijoiden mielipiteet, kohderyhmät ja havainnointi. Menetelmien yhteisenä piirteenä ovat muun muassa kohteen esiintymisympäristöön ja taustaan, kohteen tarkoitukseen ja merkitykseen, ilmaisuun ja kieleen liittyvät näkökulmat. Parhaimmillaan kvalitatiivinen tutkimus tuottaa laajaa, syvällistä ja yksityiskohtaista tietoa, mutta sopii useimmiten käytettäväksi vain pienelle ihmisjoukolle tai otokselle. Kvalitatiivisen tutkimuksen tuottaman tiedon on tarkoitus kuvailla, ei niinkään mitata, kuten kvantitatiivisen tutkimuksen tuottaman tiedon. Kvantitatiivinen tutkimus kerää faktoja, esimerkiksi lukuja, kun taas kvalitatiivisen tutkimuksen voidaan sanoa kerävään esimerkiksi mielikuvia, mielipiteitä ja näkökulmia. Kvalitatiivinen tutkimus ja kvantitatiivinen tutkimus voidaan myös yhdistää, jolloin ne täydentävät toisiaan.

6.2 Tutkimuksen toteutus

Tutkimuksen haastattelukysymykset on laadittu teorian perusteella. Haastattelukysymykset on esitetty liitteessä 1. Haastattelut toteutettiin luottamuksellisesti. Koronasta ja kesälomakaudesta johtuen haastattelut jouduttiin toteuttamaan sähköpostitse. Kaksi haastateltavaa asiantuntijaa nimettiin toimeksiantajan puolesta. Tämän lisäksi haastattelukysymykset julkaistiin toimeksiantajan verkkosivuilla. Tätä kautta löytyi vielä yksi haastateltava. Sen, että haastateltavia lähestyttiin alun perin kauppayhdistyksen kautta, toivottiin tekevän tutkimuksesta vakuuttavamman ja motivoivan osallistumaan. Haastattelujen yhteydessä sain myös hyviä vinkkejä siitä, mistä löytäisin haastattelun teemoihin liittyvää lisätietoa.

6.3 Keskeiset tutkimustulokset

Tulosten jäsentely voidaan tehdä monella tavalla, tässä luvussa jäsentely seuraa haastattelukysymysten teemoja. Haastattelukysymykset voidaan jakaa kahteen tämän opinnäytetyön tarkoituksen mukaiseen teemaan: haastateltavien henkilökohtaisiin kokemuksiin Suomesta Brasiliaan kohdistuvan viennin haasteista ja millaisia ratkaisuja he ovat löytäneet / odottavat tulevaisuudessa näihin haasteisiin. Tämän lisäksi haastateltavilta kerättiin taustatietoja, kuten missä yrityksessä hän työskentelee, työtehtävä, kuinka pitkä kokemus hänellä on viennistä Brasiliaan ja mitä vientiprosessiin liittyviä käytäntöjä juuri kyseisessä yrityksessä on valikoitunut käyttöön.

Haastateltavien kokemus Brasiliasta viennin kohdemaana on se, että vienti Brasiliaan on haastavaa, välillä suorastaan vaikeaa. Haastateltaville on kertynyt työtehtäviensä puolesta hyvinkin pitkä kokemus vientitoiminnasta Brasiliaan eivätkä Brasiliaan liittyvät haasteet ole kovin radikaalisti helpottaneet. Toki kokemus auttaa luovimisessa viennin kiemuroiden keskellä. Brasilian tullikäytännöt ja maan sisäiset verot tuntuvat nousevan aina esiin puhuttaessa viennistä Brasiliaan.

Brasilian markkinoilla toimiminen on vaatinut ja vaatii jatkuvaa opettelua. Brasilialaisessa toimintakulttuurissa asioista keskustellaan ja niitä saatetaan pyöritellä tovi jos toinen, joten on hyvä olla kärsivällinen ja varata aikaa. Valmista ei välttämättä tule niin nopeasti kuin oli suunniteltu tai toivottu. Brasilialaisiin toimintatapoihin ja ajatteluun on hyvä tutustua.

Haastateltavilta kysyttiin mahdollisia kehitysehdotuksia ja odotuksia liittyen Suomesta Brasiliaan kohdistuvaan vientiin. Ymmärrettävää on, kun kyseessä on sellaiset ongelmat kuin tullikäytännöt ynnä muut Brasilian hallinnon alaisuuteen kuuluvat asiat, että ainoana nykytilaan muutoksia tuovana tekijänä nähdään EU-Mercosur-vapaakauppasopimus ja sen implementointi. Toki jokainen yritys, jolla on vientitoimintaa Brasiliaan tai suunnittelee sellaista, pyrkii löytämään sujuvimmat ja kannattavimmat toimintatavat vallitsevien realiteettien puitteissa. Esimerkiksi markkina-analyysit tehdään huolella, etsitään hyvää ammattimaista neuvontaa ja vientiasiakirjat täytetään huolella jokainen yksityiskohta huomioiden.

7 Pohdinta

Tutkimuksessa selvitettiin, mitä yrityksen tulisi ottaa huomioon tavarantoimittajien vientiprosessissa, erityisesti tullauksessa, Brasiliaan. Asiaa lähestyttiin selvittämällä millainen vientiprosessi ylipäänsä on, millaisia ovat ne konkreettiset haasteet, joita suomalaiset yritykset kohtaavat ja miten nämä haasteet olisi mahdollisesti ratkaistavissa. Tutkimuksen pohjalta laaditussa oppaassa (liite 2) kerrotaan tiivistetysti vientiprosessin, erityisesti asiakirjojen, ne käytännön kohdat, joissa on oltava tarkkana vietäessä tavaraa Brasiliaan.

7.1 Johtopäätökset

Tutkimuksen perusteella voidaan todeta, että vienti Suomesta Brasiliaan on haasteellista. Brasilia on houkutteleva markkina, joka tarjoaa yrityksille isoja mahdollisuuksia, mutta myös esimerkiksi erilaisia kaupan esteitä ratkottavaksi. Tullaukseen liittyvä byrokratia ja kustannukset sekä erilaisten paikallisten säädösten tulkinnan ja yhteensovittamisen vaikeus ovat esimerkkejä suomalaisten yritysten reaalielämässä kohtaamista kipukohdista.

Brasiliaan suuntaavien yritysten kannattaa etsiä laadukasta ammattimaista neuvontaa koskien muun muassa Brasilian verotusta, oikeusrakennetta ja liiketoimintastrategioita jo hyvissä ajoin ennen viennin aloittamista. Näin yritys voi välttyä mahdollisilta ristiriidoilta, jotka voivat aiheuttaa viivästyksiä, seuraamuksia tai jopa kiistaa. Brasilialaisen liiketoimintakulttuurin tuntemus ja hyvä verkostoituminen sujuvoittavat asioimista Brasiliassa. On hyvä olla kärsivällinen ja varata aikaa.

Jotta tavarantoimittajien vienti Brasiliaan onnistuisi eikä tavara jäisi kiinni Brasilian tulliin on muun muassa asiakirjojen oltava täytetty jokaista yksityiskohtaa myöden oikein, asiakirjojen on oltava yhteensopivia keskenään, tavaroiden on vastattava sitä mitä asiakirjoissa lukee, yrityksen on rekisteröidyttävä SECEX:n ylläpitämään rekisteriin ja tavaroissa on oltava tarvittavat tiedot, kuten leimat ja muut vastaavanlaiset vaadittavat tiedot.

Haasteista huolimatta yritykset haluavat pysyä Brasilian markkinalla löydettyään itselleen toimivan tavan. Isoja muutoksia Brasiliaan kohdistuvan viennin nykytilaan odotetaan oikeastaan vain EU-Mercosur-vapaakauppasopimuksen toteutumisen myötä.

7.2 Tutkimuksen arviointi

Tutkimuksen validiteetti (validity) eli pätevyys kertoo sen, miten hyvin tutkimuksessa käytetty mittaus- tai tutkimusmenetelmä mittaa juuri sitä tutkittavan ilmiön ominaisuutta, mitä

on tarkoituskin mitata. Validiteetti ottaa kantaa siihen, onko tutkimus pätevä - onko se perusteellisesti tehty, ovatko saadut tulokset ja tehdyt päätelmät ns. oikeita. Tutkimusmenetelmän validiteetin tarkastelun näkökulma voidaan valita tutkimusaiheen ja -otteen mukaan. Tarkasteltaessa validiteettia tulosten näkökulmasta, voidaan kysyä, oikeuttavatko käytetty aineisto, tutkimusmenetelmät ja saadut tulokset esitetyt väitteet. Tutkimuksen validiteetti voidaan katsoa hyväksi silloin, kun tutkimuksen kohderyhmä ja kysymykset ovat oikeat.

Tutkimuksen reliabiliteetti (reliability) eli luotettavuus ilmaisee sen, miten luotettavasti ja toistettavasti käytetty mittaus- tai tutkimusmenetelmä mittaa haluttua ilmiötä. Reliabiliteettia voidaan arvioida esimerkiksi toistomittauksilla. Reliabiliteetti ottaa kantaa siihen, johduko tutkimustulos vain sattumasta vai kytetäänkö tulokset toistamaan riippumattomasti. Tutkimuksen reliabiliteetti voidaan katsoa hyväksi silloin, kun tulokset eivät ole sattuman aiheuttamia.

Työssä keskityttiin vientiprosessiin EU:n ulkopuolelle, ja erityisesti suomalaisten yritysten kohtaamiin haasteisiin vietäessä tavaraa Brasiliaan. Tutkimuksen pääkysymys on:

– Mitä yrityksen tulisi ottaa huomioon tavarantoimituksen vientiprosessissa, erityisesti tullauksessa, Brasiliaan?

Tutkimuksen alaongelmia ovat:

- Mistä osista vientitullaus koostuu?
- Minkälaisia haasteita suomalaiset yritykset kohtaavat viedessään tavaraa Brasiliaan?
- Miten suomalaisten yritysten kohtaamat haasteet vietäessä tavaraa Brasiliaan olisivat mahdollisesti ratkaistavissa?

Tutkimuksessa saatiin vastauksia tutkimuskysymyksiin. Tulosten perusteella hahmottui kuva Brasilian tullauksen kipukohdista, ja niistä keinoista, joita yrityksillä on käytettävissään, jotta vienti Brasiliaan olisi mahdollisimman sujuvaa ja kannattavaa. Viime kädessä on kuitenkin kyse sellaisesta ongelmasta, joka voidaan ratkaista ainoastaan valtioiden, EU:n ynnä muiden toimesta. Jo tutkimuksen teoriaosuuden kirjallinen / sähköinen aineisto viittasi tiettyihin kipukohtiin viennissä Brasiliaan. Haastattelut vahvistivat, että kyseiset kipukohdat todellakin ovat sellaisia, joihin Suomesta Brasiliaan tavaraa vievät suomalaiset yritykset törmäävät reaali maailmassa. Haastatteluissa yritysten edustajat kertoivat, että yrityksissä tehdään kaikki se mikä käytännössä on mahdollista, jotta vientiprosessi Brasiliaan sujuisi yritykselle edullisella tavalla. Mutta merkittäviä ratkaisuja ongelmiin uskottiin tulevan ainoastaan EU-Mercosur-vapaakauppasopimuksen myötä.

7.3 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi

Opinnäytetyön aloittaminen tuntui haastavalta. Prosessista oli vaikea saada otetta ja hahmottaa, mistä aloittaa tai mitä minulta ylipäänsä odotetaan. Tapasin työn toimeksiantajan Keskuskauppakamarilla jo alkuvuodesta 2020. Samalla aloitin myös opinnäytetyön tekemistä ohjaavan kurssin, ja sain työlleni ohjaajan. Tarkoitukseni oli edistää työtä samaan tahtiin kurssin kanssa. Koronapandemia kuitenkin toi mukanaan etätyösuosituksen ja monia muita rajoituksia – ja arki oli järjesteltävä uudelleen. Lisäksi elämä toi mukanaan muitakin yllätyksiä, joten jouduin jättämään opinnäytetyön edistämisen melko pitkäksi aikaa.

Koin työni aiheen mielenkiintoiseksi. En tiennyt juurikaan mitään vientiprosessista ylipäänsä saati sitten Brasilian tulleista. Ihan tuoretta kirjallisuutta työn teoriaosuuteen liittyen ei juurikaan löytynyt. Kaikki spesifisti Brasilian tämän hetkistä tilannetta (esim. talous, tullausmenettelyt, korona) koskettava tieto oli kerättävä erilaisista sähköisistä lähteistä.

Työn kirjoittaminen on muuttunut jonkin verran helpommaksi edetessäni. Samaan aikaan kun olen kirjoittanut työtäni loppuun olen suorittanut viimeisiä kurssejani – ja luonnollisesti myös arki töineen, harrastuksineen ynnä muut on pyörinyt normitahtia. Kaikki on vaatinut hyvää ajanhallintaa. Hahmottelin työn loppuun saattamiselle joustavan aikataulun, koska tiesin jo kokemuksesta, että asiat eivät aina suju suunnitelmien mukaan.

Opinnäytetyöprosessi on opettanut paljon työni aiheesta ja hionut tiedon hankkimisen taitoja. Niin opinnäytetyöprosessin kuin opintojenkin kokonaisuudessaan loppuun saattaminen on vaatinut pitkäjänteistä ja johdonmukaista työskentelyä.

Lähteet

Appelqvist, J. & Kuoppamäki, P. 2021. Suhdannekatsoaus maaliskuu 2021. Danske Bank A/S, Suomen sivuliike. Tanska. Luettavissa: https://danskebank.fi/-/media/pdf/danske-bank/fi/suhdannekatsoaukset/maalis2021-suhdanteet_rahoytusmarkkinat_maalis.pdf. Luettu: 1.6.2021.

Business Finland. Laivauskäsikirja: Brasilia. Luettavissa: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/laivauskasikirja/laivauskasikirjan-maat/brasiliala>. Luettu: 21.10.2021.

Elinkeinoelämän keskusliitto. Ulkomaankauppa. Luettavissa: <https://ek.fi/tutkittua-tietoa/tietoa-suomen-taloudesta/ulkomaankauppa/>. Luettu: 11.8.2021.

Euroopan komissio. Tavaroiden vientiä koskeva opas. Luettavissa: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/fi/content/tavaroiden-vientia-koskeva-opas>. Luettu: 31.8.2021.

Finnvera 2016. Brasilia tarjoaa edelleen vientimahdollisuuksia suomalaisyrityksille. Luettavissa: <https://www.finnvera.fi/finnvera/uutishuone/tiedotteet/brasiliala-tiljoaa-edelleen-vientimahdollisuuksia-suomalaisyrityksille>. Luettu: 5.7.2021.

Finnvera 2020. Maat ja markkinat 3/2020: Koronapandemia hidastaa vientiä – vientitakuulaitosten rooli viennin edellytysten turvaamisessa entistä tärkeämpi. Luettavissa: <https://www.finnvera.fi/finnvera/uutishuone/artikkelit/maat-ja-markkinat-32020-koronapandemia-hidastaa-vientia-vientitakuulaitosten-rooli-viennin>. Luettu: 1.6.2021.

Hatanpää, A. 2.7.2020. Tähtäimessä Latinalainen Amerikka ja Suomen suurimmat kaupakumppanit Brasilia ja Meksiko. Keskuskaupakamarin blogi. Luettavissa: <https://yhteystiedot.kauppakamari.fi/blogi/tahtaimessa-latinalainen-amerikka-ja-suomen-suurimmat-kauppakumppanit-brasiliala-meksiko/>. Luettu: 9.8.2021.

Hatanpää, A. 13.10.2020. Latinalainen Amerikka pysyy kiinnostavana suomalaisille tuotteille ja ratkaisuille. Helsingin seudun kaupakamari. Luettavissa: <https://helsinki.chamber.fi/latinalainen-amerikka-pysyy-kiinnostavana-suomalaisille-tuotteille-ja-ratkaisuille/#e2f47d12>. Luettu: 9.8.2021.

IMD World Competitiveness Online. Competitiveness Ranking Brazil. Luettavissa: <https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile/BR/wcy/#attractiveness>. Luettu: 18.8.2021.

Jääskeläinen, J. 25.7.2021. Brasiliassa osoitettiin jälleen mieltä presidenttiä vastaan – Bolsonaroa arvosteltu koronapandemian huonosta hoitamisesta jo pitkään. Yle. Luettavissa: <https://yle.fi/uutiset/3-12033811>. Luettu: 18.8.2021.

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

KauppakamariTieto. Helsingin seudun kauppakamari. Luettavissa: <https://kauppakamari-tieto.fi/>. Luettu: 13.8.2021.

KauppakamariTieto 2021b. Helsingin seudun kauppakamari. Ulkomaankaupan asiakirjat. Luettavissa: [https://kauppakamaritieto.fi/tietopalvelut/teos/ulkomaankaupan-perustieto-ja-asiakirjat#kohta:E\(\(20\)Ulkomaankaupan\(\(20\)asiakirjat](https://kauppakamaritieto.fi/tietopalvelut/teos/ulkomaankaupan-perustieto-ja-asiakirjat#kohta:E((20)Ulkomaankaupan((20)asiakirjat). Luettu: 23.8.2021.

KauppakamariTieto 2021c. Helsingin seudun kauppakamari. Toimitustapalauseke. Luettavissa: [https://kauppakamaritieto.fi/tietopalvelut/teos/ulkomaankaupan-kuljetus-huolinta-ja-tullaus#kohta:B\(\(20\)Toimitustapalauseke](https://kauppakamaritieto.fi/tietopalvelut/teos/ulkomaankaupan-kuljetus-huolinta-ja-tullaus#kohta:B((20)Toimitustapalauseke). Luettu: 30.8.2021.

KauppakamariTieto 2021d. Luettavissa: [https://kauppakamaritieto.fi/tietopalvelut/teos/viennin-maatieto#kohta:Valtiot\(:Brasilia](https://kauppakamaritieto.fi/tietopalvelut/teos/viennin-maatieto#kohta:Valtiot(:Brasilia). Luettu: 6.9.2021.

Keskuskauppakamari 2020. Euroopan unionin yleiset alkuperätodistussäännöt. Luettavissa: <https://vientiasiakirjat.fi/fi/alkuperatodistussaannot>. Luettu: 24.8.2021.

Keskuskauppakamari 2021. Luettavissa: <https://kauppakamari.fi/tietoa-meista/>. Luettu: 18.8.2021.

Keskuskauppakamari 2021b. TOP 5 kauppaprosessit kansainvälisen kaupan toteuttamisen onnistumiseksi. Luettavissa: <https://kauppakamari.fi/palvelut/vientiprosessit/ulkomaankaupan-prosessien-hallinta/top-5-kauppaprosessit-kansainvalisen-kaupan-toteuttamisen-onnistumiseksi/>. Luettu: 16.8.2021.

Business Finland. Laivauskäsikirja: Brasilia. Luettavissa: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/laivauskasikirja/laivauskasikirjan-maat/brasiliala>. Luettu: 9.7.2021.

Logistiikan Maailma 2021. Vientitullaus. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkokauppa/vientitullaus/>. Luettu: 12.8.2021.

Logistiikan Maailma 2021b. Kauppalasku. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkomaankaupan-asiakirjoja/kauppalasku/>. Luettu: 24.8.2021.

Logistiikan Maailma 2021c. Huolintaan liittyviä asiakirjoja. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/logistiikan-toimijat/huolinta/huolintaan-liittyvia-asiakirjoja/>. Luettu: 24.8.2021.

Logistiikan Maailma 2021d. Incoterms 2020. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/toimituslausekkeet/incoterms-2020/>. Luettu: 30.8.2021.

Logistiikan Maailma 2021e. Muut toimituslausekekokoelmat. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/sopimukset/toimituslausekkeet/muut-toimituslausekekokoelmat/>. Luettu: 31.8.2021.

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Vienti ja tuonti. Tammertekniikka / Amk-Kustannus. Tampere.

Nuotio, L. & Kalajoki, M. 9.12.2019. Kauppapolitiikkaa. Luettavissa: <https://kauppapolitiikka.fi/mercosurin-monenlaiset-markkinat/>. Luettu: 10.8.2021.

Ojala, R. 2004. JEITO BRASILEIRO. Bisnestä ja kulttuuria Brasiliassa. Multikustannus. Helsinki.

Paavilainen, K. & Wilska, K. 2001. RUMBA ECONÓMICA Latinalaisen Amerikan talous muutoksessa. Edita Oyj. Helsinki.

Parviainen, S. 20.7.2016. Brasilian talouskriisi olympialaisten alla. EURO&TALOUS Suomen Pankin ajankohtaisia artikkeleita taloudesta. Luettavissa: <https://www.eurojatalous.fi/fi/blogit/2016-2/brasilian-talouskriisi-olympialaisten-alla/>. Luettu: 9.7.2021.

Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. WSOY. Helsinki.

Pirnes, H. & Kukkola, E. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. WSOY. Helsinki.

Pouttu-Anttila, I-L & Palmgren, T. 2019. Opas kansainvälistymiseen. Suomen Yrittäjät. Helsinki. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/kansainvalistyminen/opas-kansainvalistymiseen-490189>. Luettu: 11.8.2021.

Rusila, H. 5.6.2014. Brazilian imu kasvaa. Kauppapolitiikkaa. Luettavissa: <https://kauppapolitiikka.fi/brasilian-imu-kasvaa/>. Luettu: 1.6.2021.

Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminta. Arvoketjut, kansainvälinen kauppa ja talouden haavoittuvuus. Luettavissa: <https://tietokayttoon.fi/-/arvoketjut-kansainvalinen-kauppa-ja-talouden-haavoittuvuus>. Luettu: 16.8.2021.

Savolainen, J. 20.2.2014. Brasilia varautuu rahoitusmarkkinoiden tuuleen ja tuiverrukseen. Ulkoministeriön blogit. Luettavissa: <https://blogit.ulkoministerio.fi/vapaastikau-pasta/brasilian-varautuu-rahoitusmarkkinoiden-tuuleen-ja-tuiverrukseen/>. Luettu: 9.7.2021.

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Tietosanoma Oy. Helsinki.

Suomalais-Latinalaisamerikkalainen kauppayhdistys ry. Luettavissa: <https://kauppayhdistys.fi/suomalais-latinalaisamerikkalainen-kauppayhdistys/>. Luettu: 18.8.2021.

Suomen YK-LIITTO Globalis. 2017. Brasilia. Luettavissa: <https://www.globalis.fi/Maat/brasilian>. Luettu: 9.8.2021.

Schwab, K. 2019. The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum. Geneva. Luettavissa: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf. Luettu: 18.8.2021.

Team Finland 2021. Elintarvikkeiden vientipolku. Luettavissa: https://www.businessfinland.fi/498584/globalassets/julkaisut/elintarvikkeiden_vientipolku.pdf. Luettu: 20.8.2021.

Trading Economics 2021. Brasilia - inflaatio (kuukausittain). Luettavissa: <https://fi.tradingeconomics.com/brazil/inflation-rate-mom>. Luettu: 26.10.2021.

Trading Economics 2021b. Luettavissa: <https://fi.tradingeconomics.com/brazil/gdp-per-capita>. Luettu: 26.10.2021.

Tulli 2021. Vienti. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysassiakkaat/vienti>. Luettu: 11.8.2021.

Tulli 2021b. Uljas - Tilastotietokanta. Luettavissa: <https://tulli.fi/tilastot/uljas-tilastotietokanta>. Luettu: 11.8.2021.

Ulkoministeriö 2019. Maailman Markkinat 2019-2020. Ulkoministeriö. Helsinki. Luettavissa: https://um.fi/documents/35732/0/Maailman_Markkinat_julkaisu_2019-2020.pdf/06f61d79-d3c4-cc13-1cd0-394fb479fcac?t=1562654391130. Luettu: 5.7.2021.

Ulkoministeriö 2020. Edustustojen raportit 3.7.2020. Brasilian maataloussektori vahvassa kunnossa COVID-19-pandemian keskellä. Luettavissa: https://um.fi/edustustojen-raportit/-/asset_publisher/W41AhLdTjdag/content/brasilian-maataloussektori-vahvassa-kunnossa-covid-19-pandemian-keskell-c3-a4/384951. Luettu: 10.8.2021.

Ulkoministeriö 2020b. Euroopan Unionin ja Mercosurin välinen assosiaatiosopimus – tilannekatsaus. Eduskunta. Helsinki. Luettavissa: <https://www.eduskunta.fi/FI/vaski/Liiteasiakirja/Documents/EDK-2020-AK-318906.pdf>. Luettu: 3.9.2021.

Ulkoministeriö ja Suomen ulkomaanedustustot 2020. COVID-19-koronaviruspandemian vaikutus Brasilian taloustilanteeseen. Luettavissa: https://finlandabroad.fi/web/bra/ajankohtaista/-/asset_publisher/TV8iYvdcF3tq/content/covid-19-koronaviruspandemian-vaikutus-brasilian-taloustilanteeseen/384951. Luettu: 1.6.2021.

Ulkoministeriö ja Suomen ulkomaanedustustot. Kahdenväliset suhteet. Luettavissa: <https://finlandabroad.fi/web/bra/kahdenväliset-suhteet>. Luettu: 1.6.2021.

Yle 2020. Amazonin sademetsä. Brasiliassa Amazonin metsäkato nopeinta 12 vuoteen. Luettavissa: <https://yle.fi/uutiset/3-11674207>. Luettu: 9.8.2021.

Liitteet

Liite 1. Haastattelukysymykset

- 1) Missä yrityksessä työskentelet?
- 2) Mikä on työtehtäväsi?
- 3) Kuinka pitkä kokemus sinulla on viennistä Brasiliaan?
- 4) Minkälainen Brasilia on viennin kohdemaana?
- 5) Minkä vientimenettelyn (suora / epäsuora) yrityksenne on valinnut ja miksi?
- 6) Minkä vientitavan (kuljetusmuodon) yrityksenne on valinnut ja miksi?
- 7) Mitä tulee erityisesti huomioida vientiasiakirjoissa?
- 8) Millaisia maksuehtoja ja -tapoja yrityksenne käyttää?
- 9) Mitä toimituslausekkeitä yrityksenne käyttää?
- 10) Millaisia ongelmia / haasteita / kaupanesteitä yrityksenne on kohdannut vietäessä tavaraa / palveluita Brasiliaan?
- 11) Jos yrityksenne on kohdannut edellä mainittuja haasteita, niin miten ja missä määrin ne ovat vaikuttaneet yrityksenne vientiin?
- 12) Millainen on oma henkilökohtainen vaikutelmasi Suomesta Brasiliaan kohdistuvasta viennistä?
- 13) Miten ajattelet viennin Brasiliaan kehittyvän tulevaisuudessa? (esim. Mercosurin vaikutus)
- 14) Millaisia kehitysehdotuksia sinulla olisi liittyen Suomesta Brasiliaan kohdistuvaan vientiin?

Liite 2. Opas vientitullaukseen Suomesta Brasiliaan



Opas vientitullaukseen Suomesta Brasiliaan

Noora Heino

11/2021

Sisälllys

1 Johdanto	1
2 Kaupanesteet.....	2
3 Vientiprosessi EU:n ulkopuolelle tiivistetysti	4
3.1 Selvitä ennen viennin aloittamista	4
3.2 Ilmoita vietävä tavara.....	5
4 Huomioi Brasiliaa koskevat vientisäädökset.....	6
4.1 Tuontirajoitukset	6
4.2 Proformalasku	6
4.3 Valuuttamääräykset.....	7
4.4 Tullit.....	7
4.5 Kauppalasku.....	7
4.6 Tullilasku / konsulilasku	8
4.7 Pakkausluettelo	8
4.8 Alkuperätodistus	8
4.9 Tavaratodistus	8
4.10 Erityiset todistukset.....	9
4.11 Vakuutus	9
4.12 Kuljetusasiakirjat	9
4.13 Asiakirjojen laillistus.....	9
4.14 Tuotemääräykset.....	10
4.15 Merkintämääräykset	10
4.16 Pakkausmääräykset	10
4.17 Tullaus ja varastointi.....	11
4.18 Tavaränäytteet	11
5 Tukea ja apua	12
Lähteet	14

1 Johdanto

Tämä opas on laadittu osana toiminnallista opinnäytetyötä. Oppaassa käydään tiivistetysti läpi kohdat, jotka tulisi erityisesti huomioida Brasiliaan kohdistuvan tavaraviennin vientimenettelyssä. Opinnäytetyössä, Vientitullaus Suomesta Brasiliaan, tarkastellaan tavaravientiprosessia Suomesta Brasiliaan, erityisesti tullausta. Työn teoriaosassa käydään läpi, millainen Brasilia on viennin kohdemaana, mitä tuotteita ja kuinka paljon Suomesta vietään Brasiliaan ja millaisia haasteita suomalaiset yritykset kohtaavat Brasiliaan suuntautuvassa vientiprosessissaan sekä vientiä teoriassa. Työssä pyritään myös tarkastelemaan, millaisia ratkaisuja yritykset ovat löytäneet kohtaamiinsa haasteisiin. Työn toimeksiantaja on Suomalais-Latinalaisamerikkalainen kauppayhdistys ry.

Brasilia on viennin kohdemaana vaikea. Brasilia tarjoaa yrityksille isoja mahdollisuuksia, mutta tuo mukanaan myös suuria haasteita. Brasilian raskas byrokratia, monimutkainen verotus, korkeat tullit, vanhentunut työlainsäädäntö, oikeuslaitoksen hitaus, heikko henkisen omaisuuden suoja ja muu tarpeeton sääntely, kuten haastavat tullausmenettelyt, hankaloittavat taloudellista kanssakäymistä muodostaen kaupan esteitä.

Vientimenettelyn ja -tavan valintaan vaikuttavat useat tekijät, kuten tuotteen ominaisuudet, toimitus- ja pakkauskoot, aikataulu, liiketoimintatyyppi (esim. projekti, tuotemyynti) sekä myyjän ja ostajan väliset sopimusehdot. Esimerkiksi vientituotteiden ollessa arvokkaita tai projekteja harvoin on suora vienti mahdollisesti käytännössä ainoa vaihtoehto, koska Brasilian tullit ja verotus saattavat nostaa muiden menettelytapojen kustannukset – ja sitä kautta tuotteiden loppuasiakashinnat – liian korkeiksi.

Brasiliaan kohdistuvan viennin asiakirjat vaativat todella suurta tarkkaavaisuutta. Kaikkein pienimpienkin yksityiskohtien tulee olla pilkulleen oikein. Kaikkien asiakirjojen on oltava yhteensopivia keskenään. Dokumentaatioissa viitataan kaikkiin asiakirjoihin kauppasopimuksesta, teknisistä ja kaupallisista eritelmistä pakkausluetteloihin, rahtikirjoihin ja asiakaslaskutukseen. Mahdolliset ristiriidat voivat aiheuttaa viivästyksiä, seuraamuksia tai jopa kiistaa.

Isoja muutoksia Brasiliaan kohdistuvan viennin nykytilaan odotetaan oikeastaan vain EU-Mercosur-vapaakauppasopimuksen toteutumisen myötä.

2 Kaupanesteet

Kaupanesteistä puhuttaessa tarkoitetaan sellaisia viranomaisten määräyksiä ja toimenpiteitä, jotka hankaloittavat kohtuuttomasti yritysten liiketoimintaa. Työ- ja elinkeinoministeriön mukaan kaupan esteitä ovat esimerkiksi

- ongelmat, jotka liittyvät yritysten perustamiseen
- ongelmat, jotka liittyvät työntekijöiden ja ihmisten vapaaseen liikkuvuuteen
- erilaiset rajoitukset investoida toiseen maahan
- tekniset kaupanesteet, kuten standardit, tekniset määräykset sekä erilaiset tarkastus-, testaus- tai sertifiointivaatimukset
- tuontilisensiointi, tuontikiintiöt, tuontikiellot
- korkeat tai syrjivät vienti- ja tuontitullit ja muut maksut
- syrjivä verotuskäytäntö, ALV-palautukset
- teollis- ja tekijänoikeuksien rikkomukset (IPR)
- valuuttamääräykset, rajoitukset voittojen kotiuttamisessa
- syrjivät menettelyt julkisissa hankinnoissa ja kotimaisuusvaatimukset
- investointirajoitukset ja -ehdot
- tullausmenettelyt ja rajalla vaadittavat erityisasiakirjat
- voimassaolevien lakien puutteellinen toimeenpano
- kilpailuviranomaisten toiminta
- maantieteelliseen sijaintiin tai kansalaisuuteen liittyvä syrjintä.

Vähäisetkin kaupanesteet vaativat ylimääräistä aikaa ja aiheuttavat lisäkustannuksia, mutta vakavimmillaan kaupanesteet aiheuttavat menetettyjä liiketoimintamahdollisuuksia. (Työ- ja elinkeinoministeriö)

Euroopan komissio kertoi raportissaan Report from the Commission to the Parliament and the Council on Trade and Investment Barriers 1 January 2019 - 31 December 2019 että 58 kolmannella maalla oli vuonna 2019 aktiivisesti käytössään 438 ilmoitettua vienti- ja investointimahdollisuuksiin kohdistettua estettä. Top 5 -maat olivat Kiina (38 ilmoitettua estettä), Venäjä (31 ilmoitettua estettä), Indonesia (25 ilmoitettua estettä), Yhdysvallat (24 ilmoitettua estettä) sekä Intia ja Turkki jaetulla viidennellä sijalla (23 ilmoitettua estettä). Muita kolmansia maita, joilla oli kymmenen tai useampia kaupan esteitä olivat Brasilia (19), Etelä-Korea (19), Australia (14), Algeria (12), Thaimaa (12), Meksiko (11), Egypti (10) ja Malaiji (10). (European Commission 2020, 5)

Euroopan komissio on tunnistanut Brasilian kohdalla merkittävimpiä kaupanesteitä, key barriers, jotka koskettavat alasta riippumatta kaikkia Brasiliaan kohdistuvaa kauppaa harjoittavia yrityksiä. Euroopan komission (European Commission) mukaan tällaisia merkittäviä kaupanesteitä ovat

- julkiset hankinnat: Buy Brazil act vuodelta 2010 muutti julkisia hankintoja koskevia liittovaltion lakeja liittovaltion, osavaltion ja kuntien tasolla sekä julkisyhteisöjen osalta. Se aiheutti jopa 25 prosentin hintaetuuksien tarjoamisen Brasiliassa valmistaville tarjoajille, jotka täyttävät tietyt taloudelliset vaatimukset. Buy Brazil act on oikeastaan vain

huipennus jo olemassa olleelle ulkomaisten yritysten velvollisuudelle sijoittautua laillisesti Brasiliaan osallistuakseen kansallisiin tarjouskilpailuihin. Lisäksi valtiolta tai valtion määräysvallassa olevilta yrityksiltä peräisin olevissa käyttöoikeussopimuksissa, julkisissa töissä ja muissa sopimuksissa pannaan täytäntöön joukko paikallisia sisältövaatimuksia.

- yritysverotukseen ja muihin syrjiviin veroihin liittyvät ongelmat: Siirtohinnoittelua, liikevoittoa ja konsernin sisäisiä verosääntöjä koskevien käytäntöjen yhdenmukaistamisen puute OECD:n kanssa sekä monimutkaiset kotimaiset verojärjestelmät, jotka sisältävät useita porrastettuja ja syrjiviä veroja, jotka aiheuttavat lukuisia haasteita Brasiliassa toimiville EU:n yrityksille.
- immateriaalioikeuksiin liittyvät ongelmat: Suurimmat teollis- ja tekijänoikeuksiin liittyvät ongelmat ovat huomattava patenttien ja tavaramerkkisovellusten rekisteröintiviive, terveysministeriön puuttuminen lääkepatenttihakemuksiin ja ongelmallinen rajoitus maantieteellisiä merkintöjä koskevassa Brasilian lainsäädännössä.
- välilliset verotuskysymykset: Tietyt verotusta ja maksuja koskevat toimenpiteet vaikuttavat useisiin talouden aloihin ja joissakin tapauksissa niitä sovelletaan horisontaalisesti kaikkiin tavaroihin tai laajoihin tavaraluokkiin. Nämä toimenpiteet kokonaisuutena ja erikseen lisäävät Brasilian rajavalvonnan vaikuttavuuden tasoa 1) tarjoamalla etuuskia ja tukea kotimaisille tuottajille ja viejille muun muassa asettamalla tuontitavaroille korkeamman verotaakan kuin kotimaisille tavaroille, 2) ehdottamalla veroetuja kotimaisille tavaroille ja 3) tarjoamalla mahdollisia vientitukia. Vaikka joitakin riidanalaisista erityistoimenpiteistä on ollut olemassa jo vuosia, Brasiliassa toimivien verotuksellisten etujen yleistä kehystä verotuksen osalta on vahvistettu syyskuusta 2012 lähtien uusien erityisverojärjestelmien käyttöönoton ja jo olemassa olevia tarkistamalla / täydentämällä, noudattaen siten johdonmukaista mallia.

Kysyttäessä suomalaisten vientiyritysten edustajilta heidän kohtaamistaan haasteista viettäessä tavaraa tai palveluita Brasiliaan nousevat tullaukseen liittyvä byrokratia ja kustannukset sekä erilaisten paikallisten säädösten tulkinnan ja yhteensovittamisen vaikeus listan kärkeen. Rajanylitykseen liittyvä byrokratia on Brasiliassa haastavaa, sillä useat kansainväliset vienti- ja tuontimenettelyt, joita voidaan soveltaa maailmanlaajuisesti, eivät ole mahdollisia Brasiliassa. Lisäksi jokaisella Brasilian osavalttiolla on omat vienti- ja tuontisäännöksensä. Esimerkiksi jos tavaraa tai palvelua tuodaan Minais Gerais osavaltioon, ei tätä tavaraa tai palvelua voida automaattisesti siirtää Sao Paolon osavaltioon. Vienti Brasiliaan on erittäin kallista verotuksen vuoksi, joka koostuu useista tuonti- ja kotimaisista veroista. Lisäksi tarkkoja veroprosentteja on vaikea arvioida etukäteen, koska ne ovat usein yhdistelmiä ja riippuvaisia paikallisista olosuhteista.

Kaikki edellä mainitut tekijät nostavat kustannuksia ja sitä kautta tuotteiden loppuasiakashintoja, joka taas puolestaan heikentää Brasiliaan kohdistuvia vientimahdollisuuksia. Brasilian tullien kalleuden takia isot projektit saattavat joskus jopa jäädä toteutumatta. Jokainen yksittäinen kauppa, iso tai pieni, on tärkeä suomalaisille yrityksille, joten on todella harmillista, jos kaupoista joudutaan luopumaan kaupan esteiden takia.

3 Vientiprosessi EU:n ulkopuolelle tiivistetysti

Luvuissa 3.1 ja 3.2 käydään tiivistetysti läpi tavarantoimen vientiprosessi Suomesta EU:n ulkopuolelle. Lisää tietoa vientiprosessista löydät täältä: <https://tulli.fi/yritysassiakkaat/vienti/ennen-viennin-aloittamista>.

3.1 Selvitä ennen viennin aloittamista

Ennen viennin aloittamista Suomen tulli (2021) ohjeistaa selvittämään 1) mahdolliset EU:n tavaralle asettamat vientirajoitukset, 2) vientimaan toimesta asetetut ja vientikuljetukseen liittyvät rajoitukset, 3) tavarantoimen tullinimikkeen (CN-koodi) ja 4) tavarantoimen tullittomuuden tai alennetun tullikohtelun kohdemaassa.

- 1) Selvitä mahdolliset EU:n tavaralle asettamat vientirajoitukset <https://tulli.fi/yritysassiakkaat/vienti/vientirajoitukset>:
- Esimerkiksi seuraavien tuotteiden vientiä ja kauttakuljetusta on rajoitettu: aseet, ampu-
matarvikkeet, kaksikäyttötuotteet, kulttuurinesineet ja otsonia tuhoavat aineet. Huomioi
myös alueelliset vienti- ja talouspakotteet. EU:ssa voimassa olevat vientirajoitukset
löydät Fintaric-hakupalvelusta <https://tulli.fi/asiointi-info/palvelut/haku-ja-kyselypalvelut>
tullinimikkeen perusteella.
- Varmista ettei tavara ole vientivalvonnan alaisista. Tällaisia tuotteita ovat muun muassa
korkea teknologia tai sotateollisuuden kaksikäyttötuotteet.
- Selvitä luvan tarve ja hae vientilupa etukäteen kyseisen tuotteen omalta kansalliselta
hallinto- ja / tai lupaviranomaiselta (esim. ulkoasiainministeriö).
- Keskeiset tullin valvomat vienti-, tuonti- ja kauttakuljetusrajoitukset on koottu tullin rajoi-
tuskäsikirjaan <https://tulli.fi/tietoa-tullista/tullin-toiminta/rajoituskasikirja>.
- 2) Selvitä vientimaan toimesta asetetut ja vientikuljetukseen liittyvät rajoitukset:
- Hyviksi koettuja tietolähteitä ovat esimerkiksi Business Finland (Laivauskäsikirja),
suurlähetystöt ja EU:n komission ylläpitämä Market Access Database, käyttämäsi huo-
linto- ja laiva- tai lentoyhtiö tai muu kuljetusliike.
- 3) Selvitä tavarantoimen tullinimike (CN-koodi):
- Viennissä tullinimike on 8-numeroinen CN-koodi, joka määrittää muun muassa vienti-
rajoitukset. On tärkeää, että käytät oikeaa tullinimikettä.
- Tullinimikkeet löydät CN-nimikkeistöstä <https://tulli.fi/tilastot/cn-nimikkeisto> tai Fintaric-
hakupalvelusta <https://tulli.fi/asiointi-info/palvelut/haku-ja-kyselypalvelut>. Myös tulli aut-
taa nimikkeen määrittämisessä.
- Sitova tariffitieto (STT) <https://tulli.fi/yritysassiakkaat/tullinimikkeet/sitova-tariffitieto> on
ainoa kirjallinen tullia ja viejää sitova päätös tavaraan sovellettavasta nimikkeestä.
- 4) Selvitä tavarantoimen tullittomuus tai alennettu tullikohtelu kohdemaassa (alentaa ostajan
kustannuksia)
- Tullittomuuden tai alennetun tullikohtelun EU:n alkuperä tuotteille myöntävät ne maat,
joiden kanssa EU:lla on vastavuoroinen vapaakauppa- tai muu tullietuussopimus.
- Selvitä, kuuluuko kohdemaahan sopimusmaihin ja täytyvätkö etuuskohdelluuden edellytykset.
Selvitä lisäksi, millä alkuperäselvityksellä kohdemaahan myöntää tullietuuden.
- Voit hakeutua valtuutetuksi ja / tai rekisteröidyksi viejäksi, jos viet tuotteita säännölli-
sesti. Tällöin sinulla on laajemmat valtuudet vahvistaa alkuperäselvityksiä itse.
- Tulli vahvistaa tarvittaessa seuraavat lomakkeet: EUR.1 ja A.TR.
- Huomioi, että EY:n yleinen alkuperätodistus, jonka myöntää kauppa- ja teollisuusministeriö, ei anna
oikeutta etuuskohdelluuteen. Lisätietoja: <https://tulli.fi/yritysassiakkaat/vienti/viennin-etuuskohtelu>.

3.2 Ilmoita vietävä tavara

Ilmoitettaessa vietävää tavaraa Suomen tullin (2021) ohjeistaa 1) hankkimaan ilmoittamisessa tarvittavat rekisteröinnit ja tunnisteet, 2) asettamaan tavarat vientimenettelyyn antamalla sähköinen vienti-ilmoitus tullille hyvissä ajoin etukäteen, 3) aloittamaan lastauksen, kun vienti-ilmoitus on hyväksytty ja 4) esimerkiksi viennin peruuntuessa hakemaan oikaisua tai mitätöintiä.

- 1) Hanki ilmoittamisessa tarvittavat rekisteröinnit ja tunnisteet.
- Hae EORI-numeroa <https://tulli.fi/asiointi-info/eori> ja rekisteröidy sitten viennin rekisteröidyksi asiakkaaksi <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/vienti/viennin-rekisteroity-asiakas>. Käyttäessäsi Tullin vienti-ilmoituspalvelua, kirjaudu palveluun Suomi.fi-tunnistautumisella <https://tulli.fi/asiointi-info/tunnistautuminen>.
- 2) Aseta tavarat vientimenettelyyn antamalla sähköinen vienti-ilmoitus tullille hyvissä ajoin etukäteen:
- Viejänä tulliselvitys on sinun vastuullasi. Vienti-ilmoituksen voit tehdä tullin vienti-ilmoituspalvelussa netissä tai sanomailmoituksilla. Sanomailmoituksiin vaaditaan tullin lupa. <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/vienti/asiointitavat-viennissa>.
- Ilmoituksen voit antaa sinä itse tai käyttämäsi edustaja.
- Valitse oikea tullimenettely ja kauppatahtuman luonne tavarat käyttötarkoituksen mukaan. Huomioi, että tarvitset eri koodin, jos tavarat esimerkiksi viedään korjattavaksi ja palautetaan takaisin. Ilmoituksessa käytettävät koodit löydät koodiluettelosta.
- Vienti-ilmoitus tulee antaa hyvissä ajoin ennen vientitavaran lähettämistä, viimeistään kuitenkin ennen niiden lastaamista kuljetusvälineeseen. Joissakin tilanteissa sähköistä vienti-ilmoitusta ei tarvitse antaa.
- 3) Kun tullin on antanut hyväksynnän vienti-ilmoitukseen, lastaus voidaan aloittaa.
- Tavarat on oltava tullin tarkastettavissa vienti-ilmoituksessa mainitussa tavarat sijainnissa. Kun tullin on lähettänyt luovutuspäätöksen ja viennin saateasiakirjan eli EAD:n, kuljetuksen voi aloittaa. Viennin yksilöivä viite MRN, jonka rahdinkuljettaja tarvitsee poistumispaikalla viennin päättämiseen, löytyy EAD:sta.
- Tulli vahvistaa viennin, kun tavara on poistunut EU:n alueelta ja rahdinkuljettaja on antanut tullille vaadittavat ilmoitukset. Poistumisvahvistettu luovutuspäätös toimitetaan sinulle. Se on myös tosioikeus arvonlisäverottomasta myynnistä.
- 4) Jos jotain menee pieleen tai jos vienti esimerkiksi peruuntuu, voit hakea oikaisua tai mitätöintiä
- Jos lähetyksesi vientiselvityksessä on tapahtunut virhe, voit hakea muutosta. Selvitä edellytykset muutoksenhauille.
- Oikaisupyyntö on tehtävä heti virheen huomattuasi. Pyyntö on tehtävä viimeistään vuoden kuluessa siitä, kun alkuperäinen ilmoitus vastaanotettiin tullissa. Oikaisupyyntö tehdään sähköisesti oikaisusanomalla tai lomakkeella.
- Tietyissä tapauksissa voit hakea mitätöintiä <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/vienti/vienti-ilmoituksen-oikaisu>, esimerkiksi jos vientilähetysten tavaroita ei viedä lainkaan pois EU:n alueelta.

4 Huomioi Brasiliaa koskevat vientisäädökset

Vietäessä tavaraa Brasiliaan tulisi erityisesti huomioida tuontirajoitukset, kauppa- ja proformalasku, valuuttamääräykset, tullit, tullilasku / konsulilasku, pakkausluettelo, alkuperä- ja tavaratodistus, muut erityiset todistukset, vakuutus, kuljetusasiakirjat, asiakirjojen laillisuus, tuote-, merkintä- ja pakkausmääräykset, tullaus ja varastointi sekä tavaränäytteet.

4.1 Tuontirajoitukset

Brasilian talousministeriön ulkomaankauppaosasto Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) ylläpitää rekisteriä, johon kaikkien maahantuojien on kuuluttava. Sähköisen online-järjestelmän avulla (Sistema Integrado do Comércio Exterior, SISCOMEX) kaikki maahantuonti rekisteröidään. Järjestelmästä saadaan tieto sovellettavasta tuontilisensioinnista: automaattinen (Licença de Importação automática) tai ei-automaattinen lisensiointi (Licença de Importação não-automática). Tiedustele tuontilisenssin tarvetta brasilialaiselta maahantuojalta, koska ei-automaattisen lisensioinnin alaisista tuotteista ei julkaista luetteloa. Jos kyseessä on alle 500 USD:n arvoinen postilähetys, siihen sovelletaan yksinkertaistettua tuontimenettelyä eikä tuontilisenssiä vaadita. Jotta maahantuoja saa hankittua tuontilisenssin, tarvitsee hän proformalaskun suomalaiselta viejältä (ks. kappale Proformalasku). Määrätyille tavaroille, kuten aseille, ammuksille, radioaktiivisille aineille, elintarvikkeille, lääkkeille ja torjunta-aineille tarvitaan asianomaisen viranomaisen erityistuontilupa. (Business Finland)

4.2 Proformalasku

Kuten edellisessä luvussa todettiin, brasilialaisen maahantuojan on liitettävä tuontilisenssianomukseensa suomalaisen viejän laatima proformalasku (fatura proforma / pro forma invoice). Tarvittaessa myös hintaluettelo on liitettävä tuontilisenssianomukseen. Proformalaskussa on ilmoitettava muun muassa tiedot tavaralajista ja hinnoista. Myös se sisältyvätkö rahti- ja muut kustannukset hintaan vientimaassa on ilmoitettava. Jos rahti- ja muut kustannukset sisältyvät hintaan vientimaassa, on kustannukset eriteltävä. Mahdollisen provision osalta tulee ilmoittaa provision suuruus ja sen saaja. Tieto provisiosta voidaan jättää myös mainitsematta proformalaskussa. Jos tieto provisiosta jätetään pois proformalaskulta, on viejän kuitenkin ilmoitettava vastaavat tiedot kirjeitse suoraan DTIC:lle (Departamento Técnico de Intercâmbio Comercial). Tällöin lopullinen ostaja ei saa tietoonsa agentin palkkiota. Proformalaskuun tulee lisätä seuraava vakuutus: "Os preços aqui consignados são os correntes do mercado de exportação para qualquer país" eli "Tässä mainitut hinnat ovat käyvät vientimarkkinahinnat mihin tahansa maahan". (Business Finland)

4.3 Valuuttamääräykset

Yleensä tuontilisenssi oikeuttaa tuontitavaroiden maksamiseksi tarpeellisen valuutan saantiin. (Business Finland)

4.4 Tullit

Brasilian tullitariffi, joka perustuu HS-nimikkeistöön, sisältää arvotulleja. Arvotullit ovat usein hyvinkin korkeita. Niiden laskentaperustana on GATT-koodin mukainen kaupp-arvo CIF-pohjalla. Brasilian tuontitullit sekä muut verot ja maksut selviävät EU:n Access2Markets -tietokannasta <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>. (Business Finland)

Tullauksen yhteydessä peritään myös eräitä muita veroja ja maksuja, kuten Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) ja Imposto sobre a Circulação de Mercadorias (ICMS). Brasilialaiset tietotekniikan ja telekommunikaatioalan maahantuojat voivat tuoda maahan tullitta muun muassa komponentteja ns. yksinkertaistetun virtuaalitullauksen (RECOF) avulla. Edellytyksenä on, että yksinkertaistetun virtuaalitullauksen avulla maahantuodut osat käytetään vientituotteiden valmistukseen. (Business Finland)

Brasilia kuuluu sekä ALADI:iin (Asociación Latinoamericana de Integración) että MERCOSUR:iin (espanjaksi Mercado Común del Sur; portugalksi MERCOSUL eli Mercado Comum do Sul). Brasilia myöntää tullietuja molempien ryhmittymien jäsenmaiden alkuperäituotteille. MERCOSUR:lla on vapaakauppasopimukset, joissa Brasilia on mukana, Bolivian, Chilen, Kolumbian, Ecuadorin, Egyptin, Israelin ja Perun kanssa. Brasilialla on kahdenvälinen vapaakauppasopimus lisäksi Venezuelan kanssa sekä osittainen vapaakauppasopimus Argentiinan, Guyanan, Meksikon, Surinamin ja Uruguayn kanssa. (Business Finland)

4.5 Kauppalasku

Kauppalasku voidaan laatia millä tahansa kielellä, mutta laskussa oleva tavaroiden kuvaus on kuitenkin laadittava portugalksi, espanjaksi tai englanniksi. Muussa tapauksessa laskuun on liitettävä vahvistettu käännös tuotekuvauksesta portugalksi, espanjaksi tai englanniksi. Kauppalasku toimitetaan sähköisesti Brasilian ulkomaankaupan portaalin (Portal Único de Comércio Exterior) VICOMEX-järjestelmän kautta. Huomioi, että joissain tapauksissa voidaan vaatia alkuperäistä laskua ja / tai lisäkopioita. (Business Finland)

Kauppalaskussa on ilmoitettava seuraavat tiedot: myyjän ja ostajan nimi ja osoite, aluksen nimi ja kansallisuus, lentoyhtiön nimi, lähetyspaikka, määräpaikka, kuljetusneuvon lähtöpäivä, kollien merkit, numerot, lukumäärä ja laji, tavaranimitys (kuitenkin aina portugalin kielellä), brutto- ja nettopainot, alkuperä- ja ostomaa, maksuehdot, yksikkö- ja kokonaisedotukset (tuontilisenssissä mainitussa valuutassa tai muutoin sovitussa valuutassa), mahdolliset alennukset ja niiden perusteet sekä rahti- ja muut kustannukset. (Business Finland)

FOB-arvon (free on board) sekä rahti- ja muiden kustannusten erittelyjen ilmoittaminen kauppalaskussa riippuu toimitusehdoista. Tavaramääritelmä ja tullitariffinimike tulee ilmoittaa tarkasti tuontilisenssin mukaisesti. Myös mahdollisen tuontilisenssin numero on ilmoitettava kauppalaskussa. Lisäksi on ilmoitettava, kattaako kyseinen tavaratoimitus tuontilisenssissä mainitun koko määrän vai onko kysymys osalähetyksestä (ks. kappale Kuljetusasiakirjoja). Kauppalaskussa voi ilmoittaa myös ostajan CNPJ-numeron (ks. kappale Kuljetusasiakirjoja). Huomio, että kemikaaleja viettäessä laskuun vaaditaan määrättyjä lisätietoja (ks. kappale Pakkausmääräyksiä). (Business Finland)

Kauppalasku on allekirjoitettava, ja se suositellaan tehtäväksi sinisellä musteella. (Business Finland)

4.6 Tullilasku / konsulilasku

Tullilaskua / konsulilaskua ei vaadita. (Business Finland)

4.7 Pakkausluettelo

Brasilian uusien määräysten mukaan (MP 135/03, 20.10.2003) pakkausluettelo on pakollinen, ja ilmoitettujen tietojen on oltava yhdenmukaiset kauppalaskun tietojen kanssa. Muista allekirjoittaa pakkausluettelo. Ilman pakkausluetteloa saapuvista lähetyksistä sakoetaan. (Business Finland)

4.8 Alkuperätodistus

Alkuperätodistusta ei yleensä vaadita. Tarvittaessa todistuksen saa kauppakamarista. (Business Finland)

4.9 Tavaratodistus

Tavaratodistusta ei vaadita. (Business Finland)

4.10 Erityiset todistukset

Elintarvikkeiden, kasvien, eläinten ja rehujen vientiin liittyvistä asiakirjoista löytyy lisätietoa Ruokaviraston Brasilia-maatietosivuilta <https://www.ruokavirasto.fi/yritykset/tuonti-ja-vienti/vienti-eun-ulkopuolelle/maakohtaista-vientitietoa-kontissa/amerikka/brasilial> tai ottamalla yhteyttä amerikka@ruokavirasto.fi. (Business Finland)

Koneiden ja laitteiden viennissä Brasiliaan vaaditaan todistus siitä, että ne on varustettu Kansainvälisen työjärjestön (ILO) työturvallisuussuosituksen mukaisin suojalaittein. Kaupakamari vahvistaa kyseisen todistuksen. ILO:n suosituksista saa tietoja työministeriöstä <https://tem.fi/etusivu> tai <https://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm>. Neuvottele ostajan kanssa mahdollisuudesta korvata edellä mainittu todistus viejän itsensä antamalla EC declaration of conformity -vaatimustenmukaisuusvakuutuksella. EY:n kone-, tuoteturvallisuus- ja muiden kyseeseen tulevien direktiivien mukaan valmistettu kone täyttää myös ILO:n vaatimukset. (Business Finland)

4.11 Vakuutus

Brasiliassa tuontitavarat on yleensä vakuutettava. (Business Finland)

4.12 Kuljetusasiakirjat

"The Official Notice 02/2006" mukaan merikuljetusasiakirja konossementtia (bill of lading) ei voida asettaa orderille 11.12.2006 alkaen. Konossementissa ilmoitetaan tavanomaisten tietojen lisäksi myös mahdollisen tuontilisenssin numero. Jos kyseinen tavaratoimitus kattaa tuontilisenssissä mainitun koko määrän, siitä on tehtävä merkintä konossementtiin, kokonaistoimitus eli Embarque total, Licença de Importação No. Myös osatoimituksesta on ilmoitettava ensimmäinen / toinen / kolmas osatoimitus eli Primeiro / segundo / terceiro embarque parcial, Licença de Importação No ja lopputoimitus eli Ultimo embarque, Licença de Importação No. Maahantuoja tai ostajan CNPJ-verorekisterinumero (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) sekä tavaroiden 4-numeroinen tullitariffinimike on lisättävä sekä konossementtiin että lentorahtikirjaan. (Business Finland)

Jos kyseessä on alle 500 USD:n arvoinen postilähetys, siihen sovelletaan yksinkertaistettua tuontimenettelyä. (Business Finland)

4.13 Asiakirjojen laillistus

Asiakirjojen laillistusta ei vaadita. (Business Finland)

4.14 Tuotemääräykset

Viejän vastuulla on selvittää erityisvaatimukset vientituotteidensa osalta jo ennen vientiä, jotta ne täyttäisivät mahdollisesti voimassa olevien standardien, teknisten määräysten tai muun erityislainsäädännön sisältämät vaatimukset. Maahantuonnin erityismääräykset koskevat muun muassa seuraavia tuotteita: elintarvikkeet, alkoholijuomat, ajoneuvot, lelut, kasvinsuojeluaineet, kemikaalit, farmaseuttiset valmisteet, lääkkeet, vitamiinit ja kosmetiikkatuotteet. Koneiden ja laitteiden maahantuontia koskevista erityismääräyksistä on kerrottu edellä kappaleessa 4.10 Erityisiä todistuksia. (Business Finland)

4.15 Merkintämääräykset

Jos tavaroihin tehdyistä merkinnöistä voi saada harhaanjohtavan vaikutelman alkuperästä, ovat ne tuontikiellossa, kunnes niihin merkitään alkuperämaa. Määräys koskee nimenomaan tavaroita, joissa on kokonaan tai osittain portugalinkieliset etiketit. Erityismääräykset koskevat muun muassa seuraavia tuotteita: elintarvikkeet, tekstiilitavarat, savukkeet, alkoholijuomat, farmaseuttiset valmisteet ja torjunta-aineet. Voimassa olevan Brasilian kuluttajansuojalain mukaan määräytyvät tiedot on ilmoitettava tuotteissa portugalinkielellä. Sellaisiin Brasilian markkinoilla jälleenmyyntiin tarkoitettuihin tuontitavaroihin, joilla on olemassa Brasiliassa valmistettu vastine (similar nacional), on merkittävä selvästi "Existe produto brasileiro similar". (Business Finland)

4.16 Pakkausmääräykset

Samaan kauppalaskuun sisältyvät kollit on merkittävä yhdenmukaisesti ja varustettava sarjanumeroilla. Huomioi, että sama numero ei saa toistua. Jos merkinä käytetään kirjainyhdistelmää, on se ympäröitävä geometrisella kuviolla. Sekaannuksen välttämiseksi kollin sarjanumero on sovitettava kolliin siten, että se tulee merkin oikealle puolelle sekä erikseen merkkiä ympäröivästä kuviosta. Tavarat, jotka laivataan ilman päällystä tai ainoastaan niputettuina tai jos erä käsittää 50 tai useampia sisällöltään, painoltaan ja mitoiltaan samanlaista kolia, eivät tarvitse sarjanumerointia. Viitenumeron, jonka eteen on merkitty R-kirjain, saa lisätä kolleihin merkin alapuolelle. Laivausmerkin ja purkaussataman lisäksi kolleissa tulee ilmoittaa brutto- ja nettopainot. (Business Finland)

Vaarallisia aineita vietäessä asiakirjoihin on lisättävä: "As mercadorias obedecem aos requisitos técnicos de embalagem" eli "Tavaroiden pakkaukset täyttävät kaikki tekniset turvallisuusvaatimukset". (Business Finland)

Brasilian viimeisimmät puisia pakkausmateriaaleja koskevat maahantuontimääräykset tulivat voimaan 1.6.2005. Ne perustuvat YK:n maatalous- ja elintarvikejärjestö FAO:n (Food

and Agriculture Organization of the United Nations) laatimaan standardiin ISPM 15 Guidelines for Regulating Wood Packaging Material in International Trade. Standardin mukaan puumateriaalin tulee olla kuorittua (vailla tuholaisia ja toukanreikiä). Materiaali tulee lämpökäsitellä (heat treatment, vähintään 56 °C / 30 min. puun ytimessä) tai kaasuttaa metyylibromidilla (fumigation, ei sallittu Suomessa). Asianmukaisesti käsitelty puupakkausmateriaali on merkittävä standardin ISPM 15 mukaisesti. Standardin vaatimusten noudattaminen korvaa ns. öökkätodistuksen eli kansainvälisen kasvien terveystodistuksen (phyto-sanitary certificate). Suomessa ISPM 15 -standardin mukaisia merkintäoikeuksia myöntää Ruokavirasto <https://www.ruokavirasto.fi/>. (Business Finland)

4.17 Tullaus ja varastointi

Tavarat saatetaan myydä julkisella huutokaupalla, jos niitä ei tulliselvitetä 30 päivän kuluessa tuontipäivästä lukien. (Business Finland)

4.18 Tavaränäytteet

Kauppa-arvottomat näytteet ja näyttelytavarat voi tuoda Brasiliaan tullitta. Merkintä "Amostra Sem Valor Comercial" eli "Ei kaupallista arvoa" tulee lisätä näytteisiin ja niihin liittyviin asiakirjoihin. ATA carnet'ta on voinut käyttää 28.6.2016 alkaen näyttelytavaroiden ja ammatinharjoittamisvälineiden väliaikaisessa maahantuonnissa. Kaupallisten tavaränäytteiden osalta tai postiliikenteessä ATA carnet'ta ei toistaiseksi hyväksytä. Arvonäytteet voi tuoda väliaikaisesti tullitta talletusta vastaan. Talletus palautetaan, mikäli näytteet jälleen viedään (yleensä) yhden vuoden kuluessa. (Business Finland)

5 Tukea ja apua

Useat eri tahot tarjoavat yrityksille kansainvälistymiseen liittyviä erilaisia palveluita. Osa palveluista on luonteeltaan selkeästi yritysten kehittämiseen, neuvontaan tai ohjaamiseen liittyviä palveluita. Osa taas tekee erilaisia tutkimuksia, jotka palvelevat kansainvälistyviä yrityksiä. Osa puolestaan tarjoaa rahoitusta ja avustuksia kansainvälistyville yrityksille. Alla on listattuna tahoja, jotka voivat auttaa nimenomaan Suomesta Brasiliaan kohdistuvan viennin tullaukseen liittyvissä asioissa.

Governo do Brasil. Luettavissa: <https://www.gov.br/pt-br>.

Brazilian Trade and Investment Promotion Agency (Apex-Brasil). Luettavissa: <http://www.apexbrasil.com.br/en/trade>.

Official Website of the International Trade Administration. Luettavissa: <https://www.trade.gov/>.

Official Website of the International Trade Administration, erityisesti Brasiliasta koskevat sivut. Luettavissa: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/brazil-customs-regulations-and-standards>.

Market Access Database. Luettavissa: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/welcome-access2markets-market-access-database-users>.

Suomen suurlähetystö ja konsulaatit Brasiliassa. Yhteystiedot. Luettavissa: https://um.fi/edustustot-maittain/-/asset_publisher/dCMOY7IDMXLf/contactInfoOrganization/id/120615.

Keskuskauppakamari. Luettavissa: <https://kauppakamari.fi/>.

Suomalais-Latinalaisamerikkalainen kauppayhdistys. Luettavissa: <https://kauppayhdistys.fi/suomalais-latinalaisamerikkalainen-kauppayhdistys/>.

Team Finland -verkosto. Luettavissa: <https://www.team-finland.fi/>.

Suomen tulli. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysassiakkaat>.

Toimenpiteistä, joilla pyritään ratkaisemaan yritysten kohtaamia kaupanesteitä, vastaa Työ- ja elinkeinoministeriö yhdessä muiden toimivaltaisten viranomaisten kanssa. Työ- ja

elinkeinoministeriö ottaa vastaan yritysten ja muiden tahojen ilmoituksia Suomessa sekä muissa EU:n jäsenmaissa kohdatuista kaupanesteistä. EU:n ulkopuolisissa maissa kohdatuista kaupanesteistä vastaa ulkoministeriö. Ministeriöistä luvataan, että kaikki ilmoitetut ongelmat tutkitaan perusteellisesti, ja pyritään määrittämään asianmukainen toimintatapa ongelman luonteesta ja ilmoittajan toiveista riippuen. Tehokkaita ja nopeita toimintavaihtoehtoja on monia. Toimintatavoista päätetään tapauskohtaisesti. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2021)

Lähteet

European Commission 2020. Report from the Commission to the Parliament and the Council on Trade and Investment Barriers 1 January 2019 - 31 December 2019. Luettavissa: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/june/tradoc_158789.pdf. Luettu: 19.10.2021.

European Commission. Luettavissa: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/barriers/results?isSps=false&countries=BR#explanation>. Luettu: 19.10.2021.

Business Finland. Laivauskäsikirja: Brasilia. Luettavissa: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/laivauskasikirja/laivauskasikirjan-maat/brasiliala>. Luettu: 21.10.2021.

Tulli 2021. Ennen viennin aloittamista. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysiasiakkaat/vienti/ennen-viennin-aloittamista>. Luettu: 19.10.2021.

Työ- ja elinkeinoministeriö. Kaupanesteet. Luettavissa: <https://tem.fi/kaupanesteet>. Luettu: 19.10.2021.