

Importprocessen för inrednings- och gåvoartiklar från USA till Finland

En handbok för företagaren

Desiré Smeds

Johanna Backlund

Examensarbete för tradenomexamen

Utbildningsprogrammet för företagsekonomi

Vasa 2016



EXAMENSARBETE

Författare: Desiré Smeds & Johanna Backlund

Utbildningsprogram och ort: Företagsekonomi, Vasa

Inriktningsalternativ: Internationell handel

Handledare: Linda Jönn

Titel: *Importprocessen för inrednings- och gåvoartiklar från USA till Finland – En handbok för företagaren.*

Datum 12.11.2016 Sidantal 74 Bilagor 5

Abstrakt

Det här examensarbetet handlar om import från USA med fokus på inrednings- och gåvoartiklar. I arbetet lyfter vi steg för steg fram de delar som utgör importprocessen hela vägen från hur man hittar en pålitlig leverantör till förtullningen av produkterna här i Finland.

Syftet med arbetet är att det skall kunna fungera som en handbok för företag som vill starta en småskalig importverksamhet av inrednings- och gåvoartiklar. Vi tar även upp information om import och internationell handel i allmänhet eftersom det finns många faktorer utöver de delar som utgör själva importprocessen som påverkar hur väl importen fungerar, till exempel handelsavtal och kultur.

Det som utgör själva importprocessen är kravspecifikation, leverantörsval, köpeavtal och beställning, transport och leveransvillkor, förtullning samt betalning.

Språk: svenska Nyckelord: importprocessen, import, inredningsartiklar,
gåvoartiklar, USA, internationell handel

OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Desiré Smeds & Johanna Backlund

Koulutusohjelma ja paikkakunta: Liiketalous, Vaasa

Suuntautumisvaihtoehto: Kansainvälinen kauppa

Ohjaaja: Linda Jönn

Nimike: *Sisustus- ja lahjatuotteiden tuontiprosessi Yhdysvalloista Suomeen – Yrittäjän käsikirja*

Päivämäärä 12.11.2016 Sivumäärä 74 Liitteet 5

Tiivistelmä

Tämä opinnäytetyö kertoo sisustus- ja lahjatuotteiden tuontiprosessista Yhdysvalloista Suomeen. Opinnäytetyössä käydään läpi tuontiprosessin kaikki vaiheet: miten aloittaa ja löytää luotettava tavarantoimittaja ja kaikki muut vaiheet ennen tullausta Suomessa.

Tarkoituksena on, että opinnäytetyö voisi toimia käsikirjana yrittäjille, jotka haluavat aloittaa pientä tuontitoimintaa ja tuoda sisustus- ja lahjatuotteita Suomeen. Opinnäytetyö käsittelee myös yleistietoa tuonnista ja kansainvälisestä kaupankäynnistä. Koska onnistunut tuontiprosessi muodostuu monista tekijöistä, olemme kirjoittaneet myös esimerkiksi kauppasopimuksen teosta ja kulttuurieroista.

Tuontiprosessi muodostuu vaatimuksien määrittelyistä, toimittaja- ja kauppasopimuksien teosta, tilauksista, kuljetuksista ja kuljetusvaatimuksista, tullauksista ja maksuista.

Kieli: ruotsi

Avainsanat: tuontiprosessi, tuonti, sisustustuotteet, lahjatuotteet, Yhdysvallat, kansainvälinen kauppa

BACHELOR'S THESIS

Author: Desiré Smeds & Johanna Backlund

Degree Programme: Business Administration

Specialization: International Business

Supervisor: Linda Jönn

Title: *The import process of interior and gift items from the US to Finland – A manual for entrepreneurs.*

Date 12.11.2016 Number of pages 74 Appendices 5

Abstract

This Bachelor's thesis is about import from the US focusing on interior and gift items. In this thesis we discuss, step by step, the parts that form the import process, all the way from finding a reliable supplier to the customs clearance here in Finland.

The purpose of this thesis is to create a manual for entrepreneurs who want to start a small scale import business of interior and gift items. We also bring up information about import and international business in general since there are many elements, in addition to the parts that form the import process, affecting the import functions, for example trade agreements and culture.

What constitutes the import process is requirement specification, finding the right suppliers, purchase agreement and order, shipment and terms of delivery, customs clearance and payment.

Language: Swedish Key words: import process, import, interior items, gift items, the US, international business

Innehåll

1. Inledning.....	1
1.1 Syfte.....	3
1.2 Problemformulering.....	3
1.3 Forskningsmetod.....	4
1.4 Avgränsning.....	5
2. Handel med länder utanför EU.....	5
2.1 Risker vid import.....	6
2.2 Handelsblock och frihandelsavtal.....	11
2.2.1 WTO.....	12
2.2.2 TTIP.....	13
2.3 Handel med USA.....	14
2.3.1 Statistik.....	14
3. Kultur.....	18
3.1 Kulturen i USA.....	19
4. Importprocessen.....	20
4.1 Inköpsprocessen.....	21
4.2 Kravspecifikation och val av leverantör.....	23
4.2.1 Bedömning av leverantörer.....	25
4.2.2 Importmetoder.....	26
4.3 Köpeavtal och beställning.....	27
5. Transport.....	28
5.1 Att tänka på vid val av transportsätt.....	29
5.2 Planering av internationell transport.....	29
5.3 Olika transportsätt.....	31
5.4 Transportens inverkan på miljön.....	34
5.4.1 Utveckling av miljövänliga transporter.....	36
5.5 Förpackningar och transport enligt Different design.....	36
5.6 Incoterms.....	38
5.6.1 Användningen av Incoterms.....	38
5.7 Dokument.....	40
5.8 Försäkringar.....	43
5.8.1 Intervju på LokalTapiola.....	49
5.9 Speditörens roll.....	50
5.9.1 Offerter från speditörer.....	51
6. Finska tullen och importförtullning.....	53
6.1 Importförtullning.....	53

6.2	Tullklarering.....	56
6.3	Betalning av tull och skatter	57
6.4	Retur av produkter.....	57
6.5	Importrestriktioner och förbud	58
6.6	Förmånstull och tullkvot.....	58
6.7	Intervju hos Tullen	59
7.	Betalningsformer i internationell handel	61
7.1	Öppen kredit.....	63
7.2	Förskottsbetalning.....	63
7.3	Dokumentinkasso.....	64
7.4	Remburs.....	65
7.5	Bankgaranti	66
8.	Uppföljning och utvärdering.....	66
9.	Avslutande diskussion.....	67
	Källförteckning.....	70

Bilagor

Bilaga 1. Incoterms 2010.

Bilaga 2. Intervjufrågor LokalTapiola.

Bilaga 3. Intervjufrågor Vasa Spedition.

Bilaga 4. Intervjufrågor Tullen.

Bilaga 5. Intervjufrågor Nordea.

Figurförteckning

Figur 1. Importprocessen.

Figur 2. Inköpsprocessens fyra olika huvudområden.

Figur 3. Incoterms-klausulerna.

Figur 4. Reklamationstid för produkter som skadats under transport.

Figur 5. Offertförfrågan åt speditörer.

Figur 6. TARIC-söksystemet.

Figur 7. Dokumentinkassoprocessen.

Figur 8. Rembursprocessen.

Tabellförteckning

Tabell 1. Handel mellan Finland och USA 2006–2016(01–05).

Tabell 2. Trafikens utsläppsandelar enligt transportmedel år 2012.

Diagramförteckning

Diagram 1. EU-import från USA år 2015. Produktgrupper enligt SITC.

Diagram 2. EU-export till USA år 2015. Produktgrupper enligt SITC.

1. Inledning

Eftersom företagare finns inom familj och släkt så har det länge funnits ett intresse för att någon gång starta upp en egen verksamhet. Då vi inte haft någon uppdragsgivare i det här arbetet så kunde vi välja ämnesområde relativt fritt och då bestämde vi oss för att undersöka ett ämne vars resultat vi själva kan använda oss av men som även kan vara till hjälp för andra företagare som kanske är utan eller bara har lite erfarenhet av import sedan tidigare. Genom import får man tillgång till ett bredare urval av produkter och produkter som inte finns på hemmamarknaden vilket kan innebära konkurrensfördelar och större möjligheter för en företagare som bedriver någon typ av affärsverksamhet såsom nätbutik eller fysisk affär och det var just därför valde vi att undersöka importprocessen.

Vi har valt att lägga störst fokus på import av inrednings- och gåvoartiklar. Det som främst inspirerat till valet av den produktgruppen är Formex-mässan i Stockholm som en av oss besökt. Det är en branschmessa som riktar sig till bland annat företagare, inköpare och importörer inom området för inredning och gåvor.

Vi har i detta arbete valt att fokusera på import från USA, bland annat därför att landet utgör en stor och viktig del av världshandeln och ofta ligger i spetsen för trender och utveckling av olika slag. Situationen mellan USA och EU är också lite speciell då det gäller handel i och med att det inte ännu finns några handelsavtal eller avtal om tullförmåner mellan EU och USA trots att de utgör de två största ekonomierna i världen.

Genom att vi har valt både ett land och en produktgrupp att fokusera på så kan vi göra en offertförfrågan och intervjufrågor baserat på dessa faktorer. På så vis kan vi också reda ut hur det går till i praktiken då det är just inredning och gåvoartiklar man vill importera till Finland.

På grund av presidentvalet i USA som sker samtidigt som detta arbete skrivs, så kan det förekomma förändringar i importförfarandet, vi har dock valt att inte ta fasta på dem eftersom det i nuläget endast handlar om spekulationer.

I arbetet lyfter vi fram de viktigaste stegen i importprocessen hela vägen från hur man hittar en pålitlig leverantör tills produkten förtullas här i Finland. Vi kommer att skriva om delar såsom allmän information om import och internationell handel, kulturkännedom, instanser, tullförfarandet, dokument, betalning, speditörens roll, specialbestämmelser och hur handel med ett land utanför EU fungerar.

Förutom att undersöka själva importprocessen så vill vi även ge en allmän förståelse för hur den internationella handeln fungerar överlag, vad är till exempel meningen med handelsblock och varför behöver man ha kulturkännedom? Alla dessa faktorer påverkar nämligen hur väl importprocessen kommer att fungera från just det land man väljer att importera från.

Handel är ju inte ett nytt fenomen utan sträcker sig så långt som över 10 000 år bakåt i tiden ända sedan tiden då människor från olika samhällen började ha kontakt med varandra. Förut betalade man inte med pengar för sina produkter utan handeln fungerade på så vis att man bytte produkter med varandra, exempelvis pärlor eller mineraler av olika slag. På den tiden var det främsta syftet med handeln att komma åt något man inte hade i utbyte mot att avstå från något man inte behövde lika mycket.

Många faktorer har bidragit till handelns utveckling men de viktigaste har varit användningen av pengar, kunskapen om hur man tillverkar säkra skepp för havstransporter och möjligheten att försäkra transporten. Idag är handeln mycket mer komplicerad än den var från början. Förutom med produkter så handlar man nuförtiden även med tjänster, teknologi och kapital, men även många andra aktiviteter räknas som en del av handeln.

Den enklaste definitionen av internationell handel är gränsöverskridande ekonomiska aktiviteter. Det som skiljer internationell handel från nationell är att man förutom de gemensamma faktorerna även bör tänka på bland annat politik, ekonomi, samhälle, teknologi och miljö. (Holmvall & Åkesson, 2010, s.14; Sitkin & Bowen, 2010, s. 4)

1.1 Syfte

Målet med vårt examensarbete är att skapa en handbok för företagare som i första hand kan användas vid import av inrednings- och gåvoartiklar från olika befintliga varumärken i USA. Syftet med examensarbetet är således att reda ut hur importprocessen ser ut ur ett litet eller mellanstort företags synvinkel och vilka steg som det eventuellt finns alternativa metoder för. Vi kommer att reda ut hur processen fungerar i praktiken och speciellt vilka metoder som passar bäst vid småskalig import av inrednings- och gåvoartiklar.

Resultatet av undersökningen i det här examensarbetet får vi genom att jämföra teorin med de svar vi får genom intervjuer och offertförfrågan för att sedan komma fram till vad som krävs för att en finländsk företagare ska lyckas så bra som möjligt med att importera inrednings- och gåvoartiklar från USA.

1.2 Problemformulering

En central frågeställning i det här examensarbetet är hur importen av inrednings- och gåvoartiklar från USA ser ut. Följande frågor kommer vi att behandla under arbetets gång:

- ✓ Vad behöver man göra för att lyckas med importen så bra som möjligt?
- ✓ Hur fungerar logistiken?
- ✓ Vem kan man få hjälp av?
- ✓ Vad innebär det om man vill importera just inredning och gåvor?
- ✓ Vilka avgifter uppstår i samband med import?
- ✓ Hur fungerar betalningar till utlandet?
- ✓ Vilka specialbestämmelser finns för inrednings- och gåvoartiklar vid import från USA?
- ✓ Hur fungerar tullförfarandet för inrednings- och gåvoartiklar?
- ✓ Vilken roll har speditören i importprocessen?

Import från ett land utanför EU, ett så kallat tredje land, är mer invecklad och kräver mer kunskap än om man handlar inom EU. För en lyckad importprocess och för att undvika problem och risker bör man ha en grundlig insikt i de olika faserna redan innan man påbörjar processen.

Som utgångspunkt i arbetet har vi skapat ett fiktivt case där denna handbok skulle lämpa sig bra som hjälpmedel. Caset går i korthet ut på att en person har en vision om att starta upp en verksamhet, antingen nätbutik eller affär, där fokus skulle ligga på inredning, gåvor, presentmaterial och diverse småsaker. Personen i fråga vill importera en del av sina produkter från befintliga varumärken i USA men har ingen erfarenhet sedan tidigare. Hjälpt med att starta upp företaget och finansiering fås från annat håll. Vår roll är att presentera en handbok som företagaren kan följa för att komma igång med sin småskaliga importverksamhet.

1.3 Forskningsmetod

Forskningsmetoden i det här arbetet utgörs av en offertförfrågan och intervjuer som baserats på teorin och informationen i offertförfrågan. Offertförfrågan har vi skickat till två speditörer för att kunna reda ut hurdana skillnader det kan finnas mellan olika speditörsföretag (till exempel rekommenderat transportsätt, prissättning, leveranstid etc.) och genom dem vill vi också komma fram till om det lönar sig att använda en speditör vid småskalig importverksamhet av just inrednings- och gåvoartiklar. Intervjuer har vi gjort med bank, försäkringsbolag, speditörsföretag, Tull och inredningsföretag.

Vi har baserat intervjuerna på samma information som vi använt i offertförfrågan, på så vis får vi en mer realistisk bild av hur processen ser ut i verkligheten.

Genom undersökningarna i det här arbetet vill vi reda ut vad en företagare behöver veta och göra för att lyckas med småskalig importverksamhet samt vilka alternativ som passar bäst för just importen av inredning och gåvor.

1.4 Avgränsning

Examensarbetet har avgränsats till importprocessen. Vi kommer således inte att skriva om startandet av och finansieringsmöjligheterna för ett företag och inte heller om vad som händer efter att leveransen anlänt till kunden här i Finland.

Examensarbetet avgränsas ytterligare genom att vi har valt ett specifikt land varifrån importen sker. Vi har även valt att fokusera vårt arbete på endast en produktgrupp.

Källorna i arbetet kommer att bestå av böcker och nätsidor skrivna under 2000-talet och undersökningarna för detta arbete kommer att utföras inom två månader för att få bra sammanhållning på innehållet.

2. Handel med länder utanför EU

Till att börja med så tänkte vi reda ut varför man egentligen importerar till Finland. Det finns flera orsaker till att man behöver importera råmaterial och produkter. Först och främst så behöver man köpa in från utlandet sådant som det inte finns tillgång till i Finland, annars kan landet och samhället inte fungera och utvecklas så som vi vill att det ska göra. Till exempel olja och bensin finns inte här och man kan inte heller odla alla sorters frukter och grönsaker i det finländska klimatet och det är just då som import behövs. En annan orsak till att man importerar är att man kan få vissa produkter billigare från andra länder, till exempel kläder och elektronik.

Även för företag är import en viktig faktor och de flesta företag berörs av import i någon form. I många fall importerar man produkter som inte är direkt nödvändiga utan som helt enkelt utgör ett intresse av något slag, som till exempel vårt case med inrednings- och gåvoartiklarna. Vem som helst kan inte heller importera vad som helst, förutom de lokala anpassningarna som kan krävas för produkter finns det också regler framtagna för att till exempel kunna bibehålla en viss hälso- och säkerhetsnivå. (Holmvall & Åkesson, 2010, s.78)

Idag kan man se på världen som en stor global marknad, då någon exporterar en produkt så är det någon annan som importerar den. Trots att det på en produkt kan stå att den är tillverkad i ett visst land så kan komponenterna inuti produkten komma från flera olika håll i världen.

Tack vare att det finns handelsblock och handelsavtal så förenklas rutinerna och tullförfarandet vid internationell handel. Begreppen export och import används egentligen inte längre för handel inom EU, EES-länderna och Turkiet, eftersom där råder frihandel. Det innebär att man har rätt att handla och transportera produkter fritt mellan medlemsländerna. Begreppen export och import används nuförtiden främst vid handel med så kallade tredje land. (Europa.eu, 2016, hämtat: 07.10.2016)

2.1 Risker vid import

Precis som det finns fördelar med import så finns det också risker och dessa är viktiga att fundera på redan i ett tidigt skede. Det finns alltid risker när man gör affärer men vid internationella affärer tillkommer ännu fler. Risktagande kan i vissa fall vara orsaken till att ett företag växer sig större, men i andra fall orsaken till att företag försvinner från marknaden. (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 185)

En viss osäkerhet vid handel är något som finns för det mesta, men en del risker kan man på förhand gardera sig från på olika sätt. Alla större importländer har olika arrangemang för att skydda importörerna och banker som har gett finansieringsstöd. Att undvika och kontrollera risker är något som dagligen görs av importörer, det behöver inte vara svårt, men är avgörande för importörens framtid. (Nelson, 2000, s.86).

De vanligaste typerna av risker som brukar finnas när det gäller import är bland annat:

- Politiska risker
- Kommersiella risker
- Finansiella risker
- Valutarisker

- Ränterisker
 - Likviditetsrisker
 - Tekniska risker
 - Fraktrisker
 - Dokumentrisker
- (Holmvall, 2011, s 300)

Politiska risker

I vissa fall kan det vara svårt eller olämpligt att göra affärer med ett land, det kan vara till exempel om landet befinner sig eller nyligen befunnit sig i krig eller har diktatur. Problemen som kan uppstå är att det är svårt eller begränsat att få ut en produkt ur landet, svårt att få betalt eller betala i annan än den lokala valutan och i vissa sällsynta fall kan det vara förbjudet att importera på grund av sanktioner mot ett land. (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 185)

Innan man importerar från ett nytt land ska man ta reda på ifall landet är politiskt och ekonomiskt stabilt. För att ta reda på det kan man använda internet för att söka information. Till exempel internetsidan www.countryrisk.io ger information om möjliga risker som kan uppkomma i olika länder. (Holmvall, 2011, s. 302)

Det kan även vara bra att ta kontakt med någon vid den finska ambassaden i landet och fråga dem om landets politiska situation och risker. Man får även information genom en så enkel sak som att följa med massmedia, vad som skrivs i tidningarna om landet och vad det pratas om i nyheterna. (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 185)

Man kan köpa försäkringar som gäller mot politiska risker och naturkatastrofer. Ifall försäkringsbolag inte är villiga att försäkra mot risker i landet du ska importera från, borde du tänka över ifall du själv är villig att ta de risker som inte försäkringsbolag är villiga att ta. (Holmvall, 2011, s. 314)

Försäkringsbolagen ställer priset på försäkringen utgående från hur hög risk det är att importera från landet. Ju högre risk det är, desto högre pris på försäkringarna. Ett annat bra sätt att få reda på riskläget i landet är att importören begär en

kreditupplysning på det företag som man tänker handla med. I kreditupplysningsföretagets analys syns även stabiliteten i landet. (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 186)

Kommersiella risker

Risker som har att göra med vad som är ett vanligt förhållningssätt i landet kallas kommersiella risker. Innan du inleder en handelsrelation med en ny affärspartner är det bra att kolla upp deras kreditvärdighet som hjälp för att försäkra dig om att de har möjlighet att betala. Det är viktigt att gå noga igenom hur betalningen ska gå till för att undvika kommersiella risker.

Det kan vara mycket varierande från land till land vilka seder som finns när det gäller betalning av fakturor. Någon kan betala fakturan dagen den kommer in, för andra är det ingen självklarhet att man betalar en faktura innan utsatt tid. Att försöka med hjälp av rättsliga åtgärder få någon att betala förfallna fakturor i ett främmande land kan bli mycket dyrt. (Holmvall, 2011, s. 303)

När det gäller import av produkter vill importören försäkra sig om att produkterna man betalat för kommer i tid och att leveransen stämmer överens med det som man beställt. För att undvika missförstånd är det viktigt att allt detta tas upp i ett välskrivet köpeavtal. (Nelson, 2000, s.87) De flesta länder har export- och importfinansierings- och försäkringsorganisationer som kan hjälpa till. (Holmvall, 2011, s. 315)

Betalningsrisker

Betalningsrisker är sådana risker som hänför sig till betalningen av en leverans. Både importören och exportören kan vara utsatt för olika risker beroende på valet av betalningsform. För exportören är ett av de säkraste betalningssätten att importören betalar på förhand för de produkter som ska levereras. På så sätt kan exportören försäkra sig om att få betalt för sina produkter. Detta i sin tur kan vara en nackdel för importören, det är inte alltid säkert att betala på förhand för produkter, risken finns att man inte får det man betalat för. (Holmvall, 2011, s. 309)

Det finns flera betalningsformer att välja på när man handlar med utlandet, olika betalningsformer innebär även olika risknivåer. Mera information om internationella betalningsformer finns i kapitel 7.

Valutarisker

Valutarisker har ofta samband med politiska risker, det beror på att valutakursen påverkas av stabiliteten eller omvärldens syn på stabilitet i det landet. Risker med utländsk valuta och banksystem är något som är vanligt inom internationell handel. En utländsk bank kan vara oförmögen eller ointresserad till att hantera betalningar för att betala en importör. Även det som i importörens hemland anses vara ett säkert betalningssätt kan anses som opålitligt och osäkert i det andra landet. (Holmvall, 2011, s. 303–304)

Valutarisker kan uppstå när betalningen sker i en annan valuta än vad köparen eller säljaren annars använder. Det är valutafluktuationerna som har inflytande på köparens eller säljarens förmåga att konkurrera och förtjäna pengar. Växlingskurserna mellan den lokala valutan och den utländska valutan kan växla från dag till dag. Det är viktigt att hålla koll på dessa växlingskurser för de inverkar på din lönsamhet.

Vilken valuta ska man då använda vid import? Om du väljer att använda din egen valuta vet du vilken betalning du kommer att få. Din leverantör kanske vill ha ett fixerat pris i sin egen valuta, så att de också vet det exakta priset. (Holmvall, 2011, s. 304)

Eftersom den amerikanska dollarn är en politiskt stabil valuta så brukar den användas när man handlar internationellt, undantag är de gånger då dollarn inte är ledaren av valutakursen. Importören blir ofta tvungen att köpa utländsk valuta för att kunna köpa produkter och service av den utländska leverantören om denne vill ha betalt i sin egen valuta. Det är nödvändigt att följa med växelkurserna och att ha på klart hur och när man ska betala. (Nelson, 2000, s. 103–104)

Valutaförändringar kan vara till fördel när man handlar internationellt så länge importören själv förstår sig på förändringarna i kursen och kan utnyttja dem.

Vad kan man själv som importör göra för att minska på valutariskerna? Att köpa en option hos banken är ett sätt. Det fungerar så att man köper valuta till en bestämd valutakurs hos banken ett visst bestämt datum. Man kan även terminssäkra hos banken. Det fungerar så att man kommer överens med banken om en valutakurs för ett belopp ett visst datum. På så sätt vet man säkert vad kursen är men man är också man bunden att köpa till den bestämda kursen. Banken tar betalt för att terminssäkra, men det är ett billigare alternativ än att köpa option hos banken. (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 188)

Ett annat relativt enkelt sätt är att använda en riskkalkyl vid prissättningen av en beställning, det betyder att man kommer överens om att ifall det uppstår valutaförändringar så lägger man till en viss procent, till exempel 5%, i priset. (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 189)

Transportrisker

En nackdel med att importera är att transporten blir mycket mer invecklad och tar längre. Det finns olika risker som kan uppstå med frakten, det kan vara till exempel förseningar, förlust av produkter, produkter som blivit transporterade till fel ställe, produkter som blivit dåligt packade och fått skador under transporten samt risken för att bli utsatt för bedrägeri eller stöld.

Ifall något sker med produkterna är importören inte den enda som blir lidande, det går även ut över importörens kunder. Importören blir även av med pengar om man inte har försäkringar som täcker problemen. Därför måste importören se till att skaffa tillräckliga försäkringar för transporten. Processen för att få ersättning för skadade eller försvunna produkter kan vara lång och komplicerad, beroende på orsaken till skada eller förlust så kan importören ibland få tillbaka endast en liten del av värdet på produkterna. (Holmvall, 2011, s. 305–306)

Tekniska risker

Tekniska problem med produkter är också en risk. Det kan vara till exempel designfel på produkten, produktionsstörningar, att produkten har ett tekniskt fel eller att produkten inte är anpassad för det land dit den importeras. Man bör även beakta att det som anses vara hög kvalitet på en produkt i ett land kan anses vara låg kvalitet i ett annat. (Holmvall, 2011, s. 306, 314)

Eftersom det fysiska avståndet mellan importören och exportören troligtvis är långt så kan det vara svårare att kontrollera att produktionen fungerar som den ska. Det kan också uppstå språkproblem, även om man tror att man förstår varandra så kan man ha uppfattat något på olika sätt. (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 196)

Sammanfattningsvis kan det konstateras att man vid import kommer att stöta på mycket mera risker än om man inte skulle importera. Se till att du förstår vilka risker importen medför, vilka risker du är villig att ta och vad riskens inverkan kan vara på importen. Gör upp en riskanalys, när du gått igenom riskanalysen kan du förbereda dig för risker och minimera dem. Med hjälp av riskanalysen ser du även när det är för riskabelt att göra något. För de flesta risker finns det någon typ av försäkring som hjälper dig. (Holmvall, 2011 s. 312–313)

2.2 Handelsblock och frihandelsavtal

Hur kan den globala handeln underlättas och förenklas? Det finns två stora anledningar till varför handeln globaliseras, den första anledningen är att teknologiska förändringar gör produkterna billigare och möjliggör att man kan jobba på flera marknader, den andra anledningen är att man har skapat handelsavtal och överenskommelser runtom i världen som har minskat på eller helt tagit bort faktorer som hindrar fri handel. Genom att länder bildar handelsavtal sinsemellan så strävar man efter att på lång sikt eliminera alla handelshinder i världen. Handelshinder kan utgöras av tullar eller importkvoter som innebär extra kostnader eller begränsningar. Tack vare den fria handeln har det blivit lättare att investera i företag utomlands och flytta kapital mellan olika länder. (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 41)

Länder kan ha individuella avtal med andra länder men de kan också slå ihop sig och bilda så kallade handelsblock eller andra överenskommelser som omfattar flera länder. EU är ett handelsblock men det finns ett flertal liknande block runtom i världen såsom NAFTA i Nordamerika, APEC i Asien och SADC i Sydafrika (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 43). Man förhandlar även om ytterligare ett flertal nya handelsavtal, till exempel TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) mellan EU och USA (Nannesson, 2016, hämtat: 12.10.2016).

Handelsblock, överenskommelser och samarbeten mellan länder behövs för att små länder ska få en chans att synas på den globala marknaden och eftersom företag vill nå ut på större marknader så måste även staterna se bortom sina gränser. Sammanslutningar av länder innebär även maktfördelar i och med att man har kraften av andra medlemmar bakom sig. (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 41–42) Med andra ord finns det flera fördelar med att importera och exportera mellan sådana länder som har gjort upp handelsavtal sinsemellan.

När länder går samman och bildar handelsblock innebär det inte bara förändringar utan också en viss osäkerhet både för befolkningen i allmänhet men också för företagare, vad kommer att hända? En nackdel är att arbetsplatser kan försvinna till länder där lönenivån är lägre, en annan är att man inte är lika självständig längre eftersom man inte får ingå egna frihandelsavtal utan de avtal som görs upp gäller för hela blocket och besluten ska fattas gemensamt. (Holmström, 2016, hämtat: 12.10.2016)

2.2.1 WTO

Världshandelsorganisationen WTO grundades år 1995 och är den enda organisationen som hanterar globala regler för handel mellan olika nationer. Organisationen har år 2016 164 medlemmar som står för cirka 95% av den totala världshandeln. Ytterligare ett tjugotal länder förhandlar om medlemskap (2014). Organisationens huvudsakliga syfte är att säkra en så smidig, förutsägbar och fri handel som möjligt. (Wto.org, 2014, hämtat: 12.10.2016)

Kärnan i WTO:s verksamhet är:

- ✓ Administration av handelsavtal
- ✓ Att verka som forum för förhandlingar
- ✓ Hantering av handelsdispyter
- ✓ Övervakning av nationell handelspolitik
- ✓ Teknisk assistans och utbildning för utvecklingsländer
- ✓ Samarbete med andra internationella organisationer.

(Wto.org, 2016, hämtat: 12.10.2016)

2.2.2 TTIP

Avtalsförhandlingarna om TTIP som sker mellan EU och USA har fått mycket uppmärksamhet, troligtvis eftersom det är de två största ekonomierna i världen som förhandlingarna sker mellan. Syftet med frihandelsavtalet TTIP är att främja internationell konkurrens och ekonomisk utveckling samt bidra till fler arbetsplatser. För att det ska fungera så behöver handelshindren minskas.

De tariffära handelshindren är redan låga mellan EU och USA. Det är dock de icke-tariffära handelshindren som upplevs ställa till med problem såsom höga exportkostnader på grund av invecklad byråkrati samt olika standarder och tekniska lösningar såsom olika eluttag och olika regelverk för läkemedelsframställning.

Ett handelsavtal mellan EU och USA skulle göra det lättare för både företagare och konsumenter att exportera och importera produkter samt för företag att investera på andra sidan Atlanten.

Det finns olika för- och nackdelar med TTIP beroende på hur avtalet utformas. Handelsavtalet har fått hårt motstånd på grund av att det kan leda till försämringar inom ett flertal områden såsom miljö och säkerhet i och med att en del av EU:s regler och standarder behöver minskas eller avskaffas helt för att kunna TTIP ska kunna fungera. (Nannesson, 2016, hämtat: 12.10.2016) USA:s nya president Donald Trump har uttalat sig om att han vill slopa dessa avtalsförhandlingar så det återstår att se vartåt det bär.

2.3 Handel med USA

Den amerikanska ekonomin är den största i världen, fyra gånger större än någon annan ekonomi (förutom Japans) och den har ofta varit i spetsen för resten av världen. Landet står för världens största handelsvolym och är framgångsrikt när det gäller forskning, industri och nöjesliv. (Lewis, 2006, s. 179)

De främsta naturtillgångarna i USA är vatten, skog och olika mineraler. Landet är också ledande tillverkare av flera betydelsefulla metaller (Landguiden.se, hämtat: 22.09.2016). Amerikanerna står för den största konsumtionen i världen av bland annat energi, olja, spannmål, gummi, aluminium, vatten, tidningspapper, kaffe och kakao (Lewis, 2006, s. 179).

USA har den största exporten av jordbruksprodukter i hela världen tack vare att ungefär hälften av landets yta används för just jordbruk. Utrikeshandeln i USA har länge varit ledande i världen men år 2012 var det Kina som stod för den största varuexporten och -importen. Tidigare handlade USA mycket med Europa men på senare år har fokus flyttats över mot Asien istället. (Landguiden.se, hämtat: 22.09.2016)

2.3.1 Statistik

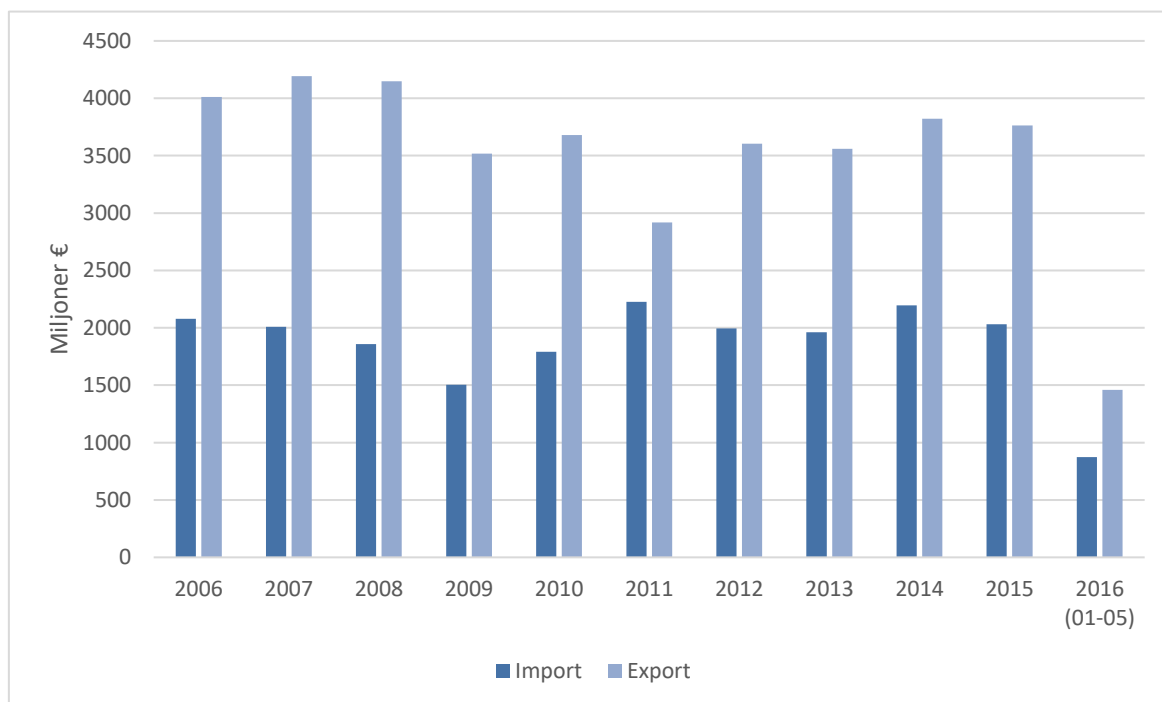
För att kunna få en överblick över hur stor och viktig exporten och importen till och från USA är för både Finlands och EU:s del så har vi tagit upp lite statistik där man kan se hur handeln utvecklats under de senaste tio åren mellan Finland och USA (tabell 1) samt hur handeln mellan EU och USA såg ut år 2015 (diagram 1 och 2).

Finlands varuexport till USA sjönk mellan januari-maj 2016 med 8% jämfört med samma period förra året enligt Tullens utrikeshandelsstatistik. I tabell 1 kan man se i stora drag hur exporten och importen mellan Finland och USA sett ut de senaste tio åren. Exportens värde mellan januari-maj år 2016 var 1,46 miljarder euro. Importen från USA ökade under samma period med 6% och värdet var 874 miljoner euro.

Handeln med USA har vanligtvis gett Finland ett överskott i och med att exporten har varit större än importen (Se tabell 1). Största överskottet var närmare 2,3 miljarder euro år 2008. Som lägst var överskottet år 2011 då det låg under 700 miljoner euro, det steg dock snabbt igen då exporten stärktes. År 2015 låg överskottet av handeln med USA på ungefär 1,7 miljarder euro vilket var det största sedan år 2010. USA är det land som bidrar till störst överskott för Finland, på andra plats finns Storbritannien med lite över 1 miljard år 2015.

USA var under perioden januari-maj 2016 Finlands sjätte största handelspartner efter bland annat Kina och Storbritannien, samma som år 2015. Även placeringen av länder vart Finland exporterar mest var samma som år 2015, det vill säga att USA låg på tredje plats, efter Sverige och Nederländerna. Importen av IT-utrustning samt läkemedel från USA steg år 2015, men import av råvaror och oljeprodukter sjönk. (Tulli.fi, 2016b, hämtat: 02.11.2016)

Tabell 1. Handel mellan Finland och USA 2006–2016(01–05)



(Omarbetad och översatt, Tulli.fi, 2016b, hämtat: 02.11.2016).

Importen från USA till EU uppgick år 2015 till cirka 249 miljarder euro (diagram 1) medan exporten från EU till USA var cirka 371 miljarder euro (diagram 2). Här lämnar alltså ett överskott för EU:s del på cirka 122 miljarder euro år 2015.

Den största andelen produkter som både exporteras och importeras från och till EU faller under kategorin "Övrigt". I diagrammen på följande sida kan man se att en stor del medicinska och farmaceutiska produkter samt kraftalstrande maskiner både exporteras och importeras. Till EU importerades en aning fler produkter som hör till kategorin "Andra transportmedel" jämfört med vad som exporterades till USA. Övriga mindre produktgrupper är mät- och kontrollinstrument, andra elektriska maskiner och apparater, andra färdiga varor, fordon för vägar och andra icke elektroniska maskiner och apparater.

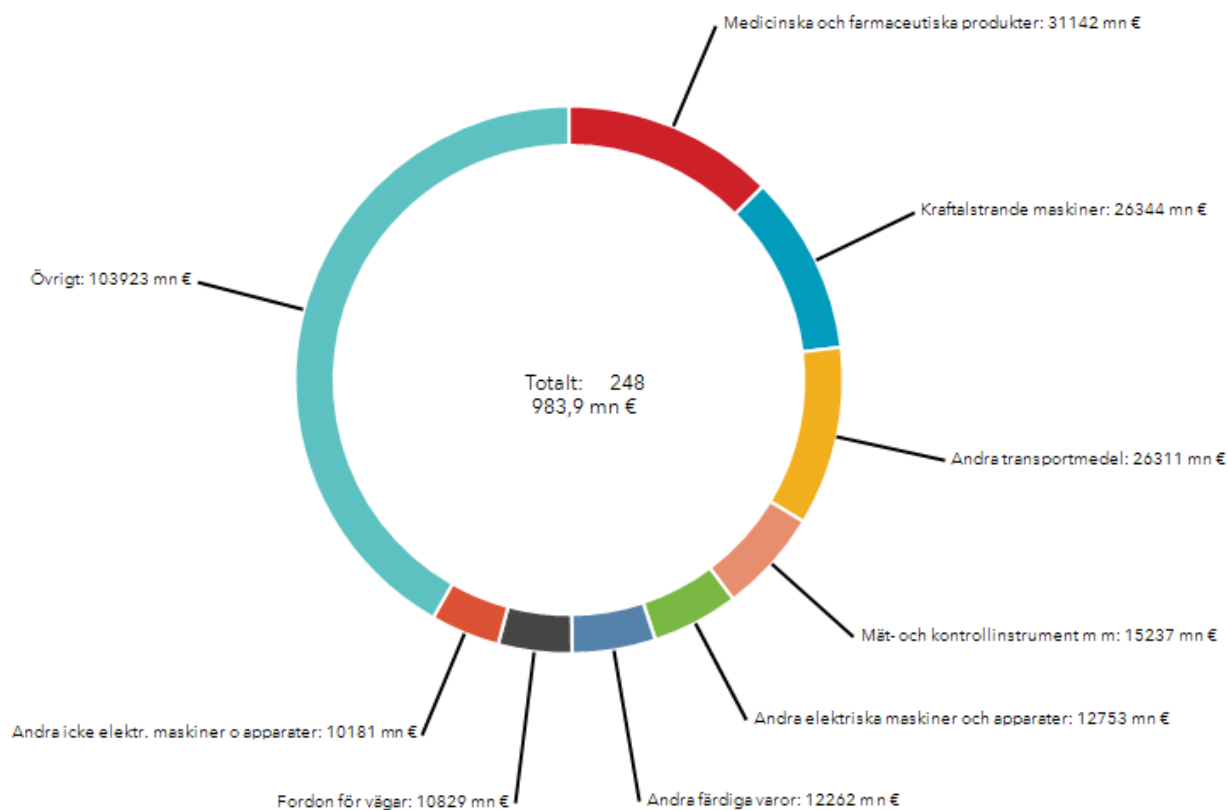


Diagram 1. EU-import från USA år 2015. Produktgrupper enligt SITC. (Nannesson, 2016, hämtat: 10.11.2016)

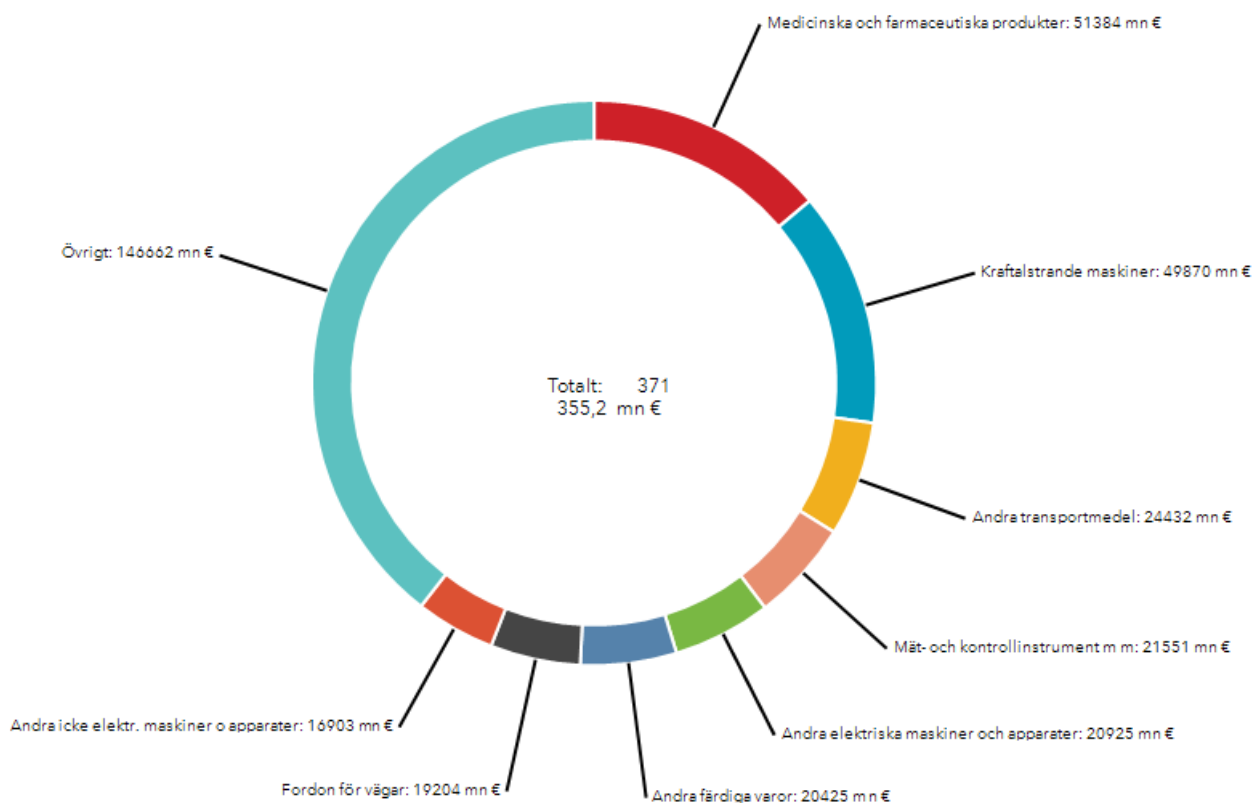


Diagram 2. EU-export till USA år 2015. Produktgrupper enligt SITC. (Nannesson, 2016, hämtat: 10.11.2016)

3. Kultur

Till importprocessen hör delar som utgör kärnan och delar som helt enkelt finns runtom kärnan som stödjande funktioner. En av dem är kultur.

Då man handlar med ett främmande land ska man vara medveten om att det kan uppstå många olika kulturskillnader, även sådana skillnader som du kanske aldrig skulle ha tänkt på. Om man är okunnig kan man lätt förolämpa någon rejält eller göra onödiga misstag som kan kosta hela affärsrelationen. Det är upp till var och en att se till att man skaffar sig den kunskap man själv anser att man behöver. I det här kapitlet kommer vi att berätta vad man behöver tänka på för att klara sig undan olika kulturella fallgropar som kan förekomma vid internationell handel.

För att kunna respektera, förstå och anpassa sig till personer från andra kulturer måste man som sagt skaffa sig tillräcklig kunskap. Det kan finnas många oskrivna regler, till exempel hur man ska hälsa på varandra och hur man prutar. Det är en stor fördel om man kan det språk som talas i det främmande landet och det bästa sättet att kunna ta in så mycket som möjligt av den nya kulturen är förstås att besöka landet. I övrigt är det även mycket hjälpsamt om man kan diskutera med någon som är erfaren av handel med landet i fråga. Oavsett om man importerar eller exporterar så kommer man i kontakt med ett annat land och det innebär att man måste anpassa sig efter en ny kultur med nya regler, helt enkelt ett nytt sätt att göra affärer på.

Förutom att det är viktigt att lära sig hur man bemöter någon från en annan kultur så är det lika viktigt att förstå att andra kulturer även kan innebära annan valuta, religion, förordningar, samhälle, tidsskillnader, språk och så vidare (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 82–92). Om man inte förstår sig på detta kan det bra hända att affärsrelationen krossas ganska snabbt. Det är viktigt att komma ihåg att du inte är den enda som måste lära dig något, din affärspartner måste också lära sig att förstå dig och ditt sätt att handla och tänka. Det kan vara så att du själv kommer från en mer avslappnad kultur medan din affärspartner kommer från en kultur där det är viktigt att man följer strikta regler och där hierarkin är en del av vardagen. Både du och din partner måste då mötas halvvägs och tillsammans skapa ett fungerande sätt att göra affärer på.

3.1 Kulturen i USA

På samma gång som många säger att något är typiskt amerikanskt, så är USA trots allt ett av världens mest mångkulturella länder. Det finns stora skillnader mellan olika etniska och sociala grupper och även om levnadsstandarden i landet hör till de högsta i världen så är klyftan mellan rika och fattiga mycket stor. (Landguiden.se, hämtat: 22.09.2016)

Amerikanare är stresståliga, tävlingsinriktade, motiverade och envisa. De anser att hårt arbete leder till framgång och tid är pengar. Samtidigt är de positiva och framtidsorienterade och är inte rädda för utmaningar eller konkurrens utan de ger alltid allt de har för att nå toppen. Amerikanska affärsmän anses vara riktigt tuffa att göra affärer med, men de är också lätta att förstå sig på tack vare den enkla amerikanska affärsfilosofin som i stort sett går ut på att tjäna så mycket pengar som möjligt på så kort tid som möjligt.

Under möten är amerikanare självständiga och tar gärna egna beslut utan att kontrollera med ledningen. De är avslappnade, skojar, använder tilltalsnamn och talar gärna om personliga saker såsom familj. De sätter alla kort på bordet direkt och vill gärna förhandla för att sedan göra snabba muntliga beslut och skaka hand på överenskommelsen, detaljerna kan man ta itu med i ett senare skede. Amerikanarna säger vad de tycker och tänker, de har bra självförtroende men är inte så intresserade av att lära sig om andra länder och kulturer.

Folk från norra Europa är ofta ärliga och går rakt på sak vilket tas väl emot i USA av de öppna och rättframma amerikanarna. Nordeuropéer och övriga engelsktalande kan relativt enkelt förstå sig på en amerikanare eftersom det finns många likheter. Man bör dock vara försiktig, när man gör affärer med amerikanare måste man alltid läsa det finstilta för att inte missa viktiga detaljer, amerikanare är inte rädda för att stämma dig om du inte följer exakt det som du skrivit under på. (Lewis, 2006, s. 179–186)

Motivation för amerikanska affärsmän:

- Pengar och vinst
- Utmaningar och motstånd
- Humor
- Tid är pengar
- Förändring och förbättring
- Framtid

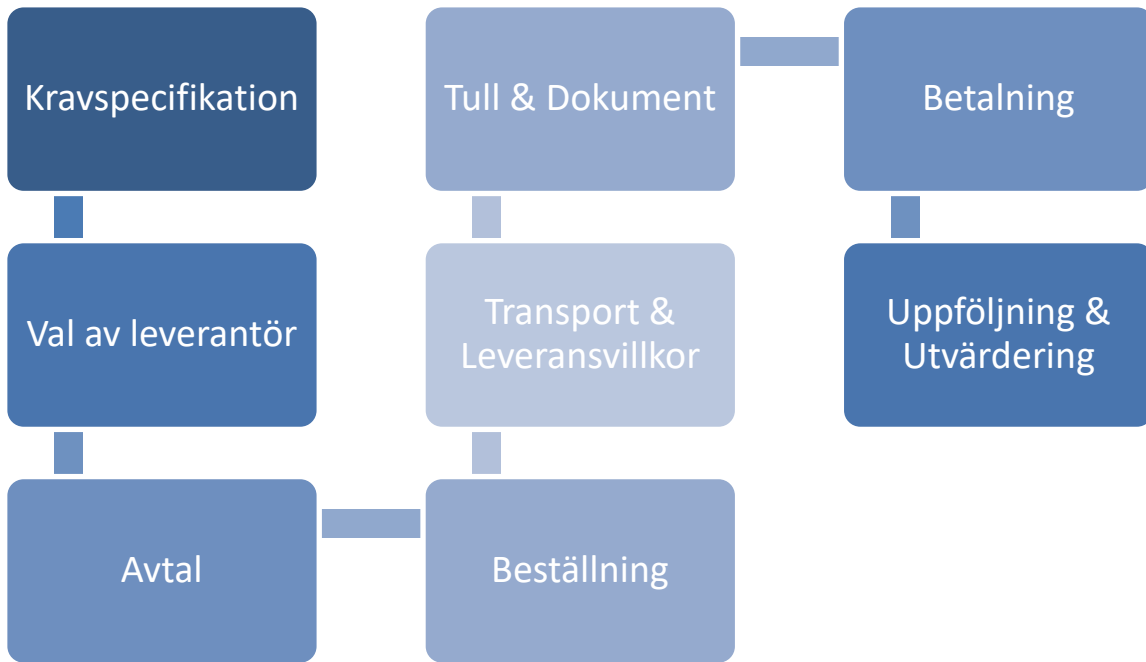
Vad bör man undvika vid möten med amerikanare?

- Att tala öppet om sina problem
- Att inte berätta vad man är ute efter
- Lång tystnad
- Att ge order

(Lewis, 2006, s. 179–186)

4. Importprocessen

Figuren som finns på nästa sida beskriver importprocessen steg för steg och det är också denna figur som tillsammans med det fiktiva caset och informationen i offertförfrågan utgör grunden för arbetet. Förutom att vi kommer skriva om de olika delarna som finns i figuren tar vi även upp en del allmänna saker som är bra att ha kunskap om vid internationell handel och främst då vid importprocessen. Själva importprocessen ser relativt likadan ut som inköpsprocessen men vid import behöver man även tänka på saker såsom kultur, förtullning och betalningsformer vid internationell handel. Även transporten blir mer invecklad när det är frågan om längre transportsträckor och användning av flera olika transportsätt.



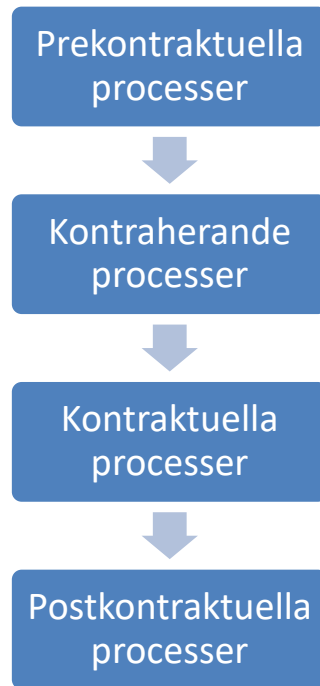
Figur 1. Importprocessen.

4.1 Inköpsprocessen

Inköpsprocessen och importprocessen hänger som sagt delvis ihop. Till stor del utgörs de av samma delar men i importprocessen tillkommer ytterligare några moment.

När man tittar mera noga på ett företag kan man hitta många olika processer som är inköpsrelaterade. Alla inköpsrelaterade arbetsmoment är delar i en större inköpsprocess, de är unika för varje inköpskategori och företag och går därför inte att generalisera. Likheter mellan dem finns dock, därför kan man säga att det finns vissa grundprocesser för inköp som följer en viss systematik.

Inköpsprocesserna går att dela in i fyra olika huvudområden; prekontraktuala-, kontraherande-, kontraktuella- och postkontraktuella processen.



Figur 2. Inköpsprocessen fyra olika huvudområden.

Den prekontraktuella processen är den första processen i en inköpsprocess och den inträffar innan parterna inlett avtalsdiskussioner. Det är en förberedande process som går ut på att utveckla inköpsstrategierna, analysera behoven, specificera köpen och kvalificera leverantören. (Steiner, 2015, s. 22–23) Företaget måste i detta steg bestämma vilka tjänster eller produkter som man ska köpa och vilka resurser som behövs för att genomföra affärsplanen. (van Waele, 2010, s. 73)

Nästa steg i inköpsprocessen är den kontraherande processen när parterna samlas för att förhandla och skriva avtal. Det är detta skede i processen som anses vara själva köpet. Därefter följer den kontraktuella processen där alla detaljer och transaktioner faller på plats.

Det sista steget i inköpsprocessen är den postkontraktuella processen. Den postkontraktuella processen inträffar när avtalsrelationen har upphört och den här processen handlar om att förvalta de köpta produkterna som inte har blivit sålda, service och underhållning.

Det är inte helt problemfritt att definiera inköpsverksamhet som processer, det beror på att de ska fungera i oförutsägbara, kulturellt betingade och föränderliga miljöer.

Man ska betrakta inköpsprocesserna som ett stöd för att effektivisera vardagen, utan att ge dem någon allmän prioritet över affärsmöjligheter.

(Steiner, 2015, s. 22–23)

4.2 Kravspecifikation och val av leverantör

Det första steget i både inköps- och importprocessen är att göra en kravspecifikation och söka de rätta leverantörerna. Då man startar upp sin affär så är en del av grundbulten i verksamheten anskaffning av produkter att sälja. Man kan antingen välja att sälja något man tillverkat själv eller så kan man köpa in färdiga produkter och varumärken från olika leverantörer. I vissa fall kanske man själv vill agera som formgivare och designer, då är processen för hur man hittar tillverkare och leverantörer som kan möta de krav man har mer omfattande än om man väljer att köpa in färdiga produkter. (Batist, 2012, hämtat: 6.10.2016)

Vi har valt att fokusera på inköp av färdigtillverkade produkter från olika varumärken i USA, det innebär att syftet med leverantörssökningen är att hitta trygga leverantörer som erbjuder intressanta produkter i sitt sortiment och som kan möta de krav man har på exempelvis logistiken. Leverantörssökningen följs av leverantörsbedömningen.

När man bestämt varifrån man vill importera sina produkter så ska man börja att fundera på vilken typ av leverantör man vill ha. Först och främst ska man fundera på hur stor leverantören ska vara och hur deras sortiment ska se ut. Vill man ha en leverantör som är specialist på sådana produkter som ditt företag behöver just nu eller vill man att leverantören ska ha ett bredare produkturval att tillgå ifall man i framtiden vill expandera sin verksamhet?

Ett större företag har ofta ett bredare sortiment, större resurser och bättre kvalitetskontroller. Å andra sidan kan det vara svårare att kommunicera med ett stort företag och det finns även en risk att man som liten kund hamnar i underläge ifall leverantören prioriterar övriga kunders offertförfrågningar och leveranser framför dina. Om leverantören utgörs av ett litet företag är chansen större att du får mer

uppmärksamhet och att kommunikationen fungerar bättre, men då kan sortimentet vara mindre än hos ett stort företag.

Frågor man kan fundera på vid ett leverantörsval är bland annat om man skulle utgöra en tillräckligt intressant kund för leverantören så att man får den omtanke man vill ha, om leverantören har kapacitet att producera en ökad mängd produkter ifall din verksamhet växer snabbt och hur kommunikationsmöjligheterna ser ut om din kontaktperson inte är nåbar. (Rosell, 2010, s. 42–43)

Även om produkterna och avtalen är bra så hjälper det inte om importören och leverantören inte passar ihop. Därför är det viktigt att man vid ett leverantörsval inte enbart fokuserar på vem som har de bästa produkterna eller försäljningsvillkoren utan också gör en helhetsbedömning och tänker mer långsiktigt. Hur fungerar logistiken till exempel? (Steiner, 2015, s. 123)

Då man funderat på vilka faktorer som bör uppfyllas av en leverantör så är det dags att påbörja sökandet. Det kan kännas lite förvirrande att börja söka efter leverantörer på ett okänt område långt borta och man bör vara medveten om att processen är mer tidskrävande och krångligare än om man söker finländska leverantörer.

Det enklaste och smidigaste sättet att hitta leverantörer på är att söka på nätet. Genom att söka efter det land och de produkter man är intresserad av så hittar man antagligen en hel del företag att välja mellan. På nätet kan man förutom olika företags nätsidor även hitta informativa produkt- och företagskataloger. (Batist, 2012, hämtat: 6.10.2016; Rosell, 2010, s. 46)

Olika branschspecifika mässor brukar också vara bra ställen att etablera nya kontakter på. Man bör dock vara försiktig med att inleda affärsförhållanden enbart baserat på det man sett i en mässmonter eftersom det är lätt för företag att bygga upp en fasad som inte helt motsvarar verkligheten. Det är bättre att man bara diskuterar och byter kontaktuppgifter på mässan och sedan om möjligt bestämmer träff exempelvis på leverantörens kontor eller i deras produktionslokaler.

Ett annat smidigt sätt att hitta nya och bra leverantörer på är att se på andra i samma bransch. Om man är bekant med någon inom branschen kan man kontakta dem

och be om tips. Det är alltid värdefullt att få hjälp av någon som är verksam inom området. Ifall man inte har möjlighet till det så kan man alltid försiktigt kolla om man hittar tillverkarens namn på konkurrenternas produkter. (Rosell, 2010, s. 45–46)

4.2.1 Bedömning av leverantörer

Den första kontakten med potentiella leverantörer sker oftast via e-mail eller telefon. Vid den första kontakten med leverantören presenterar man sig och sin verksamhet kort och berättar att man är intresserad av just deras produkter och gärna vill ha mer information om exempelvis pris, leveranstider och eventuella beställningsgränser. De större leverantörerna har ofta agenter eller distributörer i utlandet som sköter om försäljningen för leverantörens räkning, i så fall kan det hända att man blir vidarekickad till den som hanterar försäljningen i Finland. Då skickar man samma information dit istället. (Batist, 2012, hämtat: 6.10.2016)

Det är bra att skicka samma förfrågan till flera leverantörer så att inte allt hänger upp sig på grund av en leverantör. Baserat på informationen man får i det här skedet så väljer man ut de leverantörer man kan tänka sig att inleda en relation med. Följande steg är att göra en individuell bedömning för varje utvald leverantör. Som tidigare nämnts så är ett personligt besök bland de bästa sätten att bilda en ordentlig uppfattning om hurudant företag man har att göra med, speciellt om man är ute efter en långsiktig relation.

Vid ett leverantörsval är det avgörande för hurdana leverantörsrelationer man kommer att inleda att man först och främst gör en omfattande bedömning av varje potentiell leverantör för att kunna utvärdera om leverantören kan uppfylla de önskemål och förväntningar man har. När man väljer sina leverantörer ska man göra en noggrann genomgång av leverantörernas kapacitet, resurser och stabilitet eftersom resultatet kan visa något helt annat än man först kunde tro, därför bör man också vara försiktig med att endast lita på sin magkänsla då man väljer leverantörer.

En annan viktig sak man bör ta reda på är leverantörens finansiella styrka, det här görs genom kreditvärderingar på alla tänkbara leverantörer. Man bör direkt stryka

sådana som verkar ekonomiskt ostabila för att eliminera risken för att leverantören måste lägga ner sin verksamhet efter att du investerat pengar och tid i det.

För att kontrollera hurdan kvalitet produkterna har, leverantörens produktionskapacitet och leveranssäkerheten så är det bra att lägga några provbeställningar hos leverantören. På så vis skapar man sig en bättre uppfattning om hurdan leverantör man har att göra med och får samtidigt prova på hur samarbetet fungerar. (Rosell, 2010, s. 47–48)

4.2.2 Importmetoder

Om man känner att man inte har tid, kunskap eller resurser för att själv söka utländska leverantörer så kan man använda sig av en inköpsagent. En inköpsagents huvudsakliga uppgift är att fungera som extern inköpskonsult för olika företag. Det finns både nationella och internationella inköpsagenter som kan hjälpa ditt företag att hitta de bästa leverantörerna för just din verksamhet. Förutom det så erbjuder inköpsagenten även tjänster som omfattar all kommunikation parterna mellan och allt arbete som behöver göras för att få hem produkterna. Agentens ersättning utgörs av en provision (vanligtvis en viss procent) på gjorda beställningar.

När man kommit till det skedet att man hittat de rätta leverantörerna för sin affärsidé så behöver man fundera på vilken typ av samarbete man vill inleda. Ska man importera själv direkt från leverantören? Finns det redan någon i samma region som gjort avtal med leverantören? Har leverantören en egen agent som ansvarar för försäljning, beställning och praktiska saker på det område där din verksamhet finns?

Som återförsäljare så kan man antingen bli en i mängden av flera återförsäljare eller så kan man bli ensamåterförsäljare och få ensamrätt för ett visst geografiskt område. Det betyder med andra ord att man är ensam om att få köpa in produkterna till vidareförsäljning i sitt eget namn på det geografiska område (till exempel Finland) man tilldelats enligt ensamåterförsäljaravtalet. Man har då rätt att aktivt arbeta med både potentiella och befintliga kunder endast inom det området. Återförsäljarens vinst är en så kallad handelsvinst, med andra ord det som lämnar mellan

inköpspriset och försäljningspriset. (Svenskhandel.se, 2014, s. 31–32, hämtat: 05.11.2016) Oavsett vilken samarbetstyp man väljer tillsammans med leverantören så är det viktigt att man gör upp ett avtal om vilka rättigheter och skyldigheter leverantören och återförsäljaren har gentemot varandra. (Rosell, 2010, s. 49–50)

Eftersom leverantörens agent inte är lika självständig gentemot leverantören som återförsäljaren är så skyddas agenten genom lagbestämmelser. I Lagen om handelsagenter (baserat på ett EU-direktiv) bestäms bland annat om agentens rätt till uppsägningstid och rätten till provision för avtal som slutits efter att agentavtalet upphört, förutsatt att agenten varit delaktig i beställningen. Det finns inga motsvarande lagbestämmelser för återförsäljare så därför är det viktigt att man i avtalet kommer överens om vad som ska gälla vid upphört avtal. (Svenskhandel.se, 2014, s. 31–32, hämtat: 05.11.2016)

4.3 Köpeavtal och beställning

När leverantörsvalet är gjort så är det dags att göra en beställning och ett köpeavtal. Köpeavtalet är ett skriftligt avtal som görs mellan säljaren och köparen. När det gäller internationell handel måste köpeavtalet vara detaljerat, ifall det uppstår konflikter så följer man det som står i avtalet. Vid uppgörande av köpeavtal måste man ta i beaktande lagar som gäller för både säljarens och köparens land, samt olikheter i seder.

Ett köpeavtal måste innehålla följande saker:

- Information om parterna
- Information om paketet: förpackning, pris, vikt, antal, kvalitet
- Försäljningspriset
- Betalningssätt och betalningsvillkor
- Leveranstid och leveransvillkor
- Transportsätt och slutdestination
- Grunder för befrielse
- Garanti

- Äganderätt till varan
- Kontroll av varan
- Lösning vid tvister
- Vilket lands lagar som gäller

Ett köpeavtal blir bäst gjort om båda parterna är med och går igenom allting grundligt. Parterna måste ta varandra i beaktande och komma överens om regler som passar för dem båda. Avtalets innehåll beror mycket på vem det är som gör affärer med varandra och hur betalningen går till. (Pehkonen, 2000, s. 74–76)

5. Transport

Oavsett om man väljer att ta hjälp av en speditör eller om man tillsammans med leverantören kommer överens om hur transporten ordnas så är det bra att förstå sig på logistik och olika transportsätt så att man kan avgöra till exempel vilka transportsätt som passar för vilken typ av produkter och vilka prisnivåer och leveranstider olika transportmedel innebär.

I dagens samhälle är även miljön en viktig faktor att beakta så därför har vi också tagit upp lite information om hur transporten påverkar miljö och samhälle samt hur man på olika sätt kan göra för att minska på transporterens negativa inverkan. Vissa saker kan man inte påverka om man enbart är kund åt transportföretagen (exempelvis sänkning av hastighet) men ifall man vill tänka miljömedvetet kan det ändå vara bra att känna till hur transport och miljö hänger ihop.

Kostnaderna för en produkt utgörs ofta till en stor del av transportkostnader. Man väljer transportmedel efter det som är mest kostnadseffektivt, möjligt att praktiskt utföra, beroende på vad man skickar och vart det ska skickas. Det är upp till köparen och säljaren att tillsammans bestämma vem som ansvarar för ordnandet av transport och det ska komma fram i köpeavtalet. (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 167)

Från Finland är det möjligt att transportera produkter till utlandet med alla transportmedel; havs-, bil-, express-, järnvägs-, flyg- och kombinations transport. När transporten kommer från ett annat land kan det finnas vissa begränsningar på vilka transportmedel som finns till förfogande. (Logistiikanmaailma.fi, hämtat: 17.10.2016)

5.1 Att tänka på vid val av transportsätt

Distansen mellan köparen och säljaren samt var de är lokaliserade inverkar mycket på valet av transportsätt. Inom Europa transporteras mycket med lastbil, men när man ska transportera till övriga delar av världen är detta inte alltid möjligt. Storleken på det som ska transporteras, hur produkten är packad, om produkten är ömtålig och kräver försiktig behandling och om det krävs en viss typ av transport inverkar. Produkter som kräver snabb transport kräver för det mesta mera planering och mer invecklad transport, som i sin tur leder till att transporten blir dyrare.

Lastnings- och lossningsomständigheterna för säljaren och mottagaren måste på förhand granskas. Problem med lossning av gods är vanligt förekommande i länder där logistiken inte är lika välutvecklad som i Finland, därför måste säljaren på förhand se till att inte lasta produkterna i ett sådant transportmedel som mottagaren inte har möjlighet att ta emot. Mellanlagring, godshantering och terminalförhållanden inverkar också på transportsättet.

5.2 Planering av internationell transport

Vid planering av internationell transport måste man ta många saker i beaktande, eftersom transportvägen är så mycket längre kräver det mer planering. Viktiga saker att tänka på vid planering av internationell transport är bland annat:

- Utredning av transportform, ruttmöjligheter och betalningsform samt villkor.

- Utredning av försändelsens storlek, transportmått, vikt och volym.
- Bestämma bästa förpackningsformen.
- Hantering av förberedande åtgärder gällande importen, till exempel fakturor, fraktsedlar och tull- och speditiionspapper.
- Organisering av olika skeden i transporten, till exempel lagerhållning, hantering, distribution och sortering.

Man måste planera och välja transport rutten noga för varje transport, även om det handlar om transporter som utförs konsekvent så kan det vara bra att ta i beaktande nya passande transport rutter. Det finns olika begränsningar vid val av transport rutt, till exempel geografiska begränsningar, trafikbegränsningar eller övriga begränsningar.

Geografiska begränsningar kan vara till exempel begränsningar med transportform, rutt, terminaler, hamnar, tunnlar och broar eller begränsningar på grund av olika årstider. Begränsningar med broar är för det mesta viktbegränsningar och stora transporter kan inte köra genom mindre tunnlar. Begränsningar med trafiken kan vara bland annat trängsel i trafiken under vissa tider, körförbud under till exempel veckoslut eller under en viss tidpunkt eller trängsel i hamn och terminal. Andra orsaker till begränsningar kan vara politiska som till exempel strejk och krig, eller långsamhet när det gäller tullbevakningar.

Finland har ett mycket omfattande nätverk av olika internationella transportformer och möjligheter till många olika rutter, utbudet växer och uppdateras hela tiden. Många finska transportföretag gör samarbeten med utländska transportföretag eftersom konkurrensen ökar hela tiden och Finlands geografiska placering inte gör det möjligt att klara sig utan samarbete. Samarbete pågår inom alla transportformer. (Logistiikanmaailma.fi, hämtat: 17.10.2016)

5.3 Olika transportsätt

Som tidigare nämndes så kan man i Finland använda sig av i princip alla transportsätt som finns, vilket gör det möjligt för importören att själv välja vilken typ av transport som passar bäst för just sitt ändamål. I vissa fall kanske det är viktigt att få produkterna snabbt transporterade och i andra fall kanske det är priset som är avgörande. I det här kapitlet har vi skrivit om de olika transportsätten som man kan välja mellan.

Flygtransport

Vid transport av produkter som inte har stor volym och hög vikt kan flygtransport vara ett bra alternativ. Flygtransport är ett vanligt transportsätt när man vill minimera transporttiden, det är dock det dyraste transportalternativet, men eftersom transporttiden är mycket kortare än vid andra transportsätt så väljer många ändå att använda sig av flygtransport. Det går även att räkna in sparade emballagekostnader och minskad kredittid tack vare en snabbare leverans.

Förutom fördelen med snabb transporttid så behöver inte godset packas för samma hantering som vid transport med till exempel båt. Ur ett säkerhetsperspektiv är flygtransport ett mycket säkert transportsätt vid transport av produkter med högt värde. Det finns även ställen i världen där flygtransport är enda alternativet att använda sig av vid val av transport, det kan vara till exempel till och från inre delarna av Afrika.

Det går dock inte alltid att använda sig av flygtransport. Vissa produkter som klassas som farligt gods får inte av olika anledningar skickas med flyg, det kan vara till exempel olika typer av kemikalier eller brandfarliga produkter. De vanligaste förekommande användarna av flygfrakt är läkemedels-, energi-, bil-, och färskproduktsindustrin. (Logistiikanmaailma.fi, hämtat: 17.10.2016; Melin, 2003, s. 127–130)

Vägtransport

Ungefär 90 % av allt gods transporteras med lastbil och därför är det den vanligaste transportformen. I förhållande till andra transportformer är vägtransporter lätta att utföra, snabba och möjliggör dörr till dörr transporter. Vägtransporter är dessutom lämpade att transportera många olika typer av gods och går även att använda vid flyttning av containrar och specialtransporter. Vägtransporter går att dela in i olika typer: för- och eftertransporter, stom- och flytt transporter, hämt- och leveranstransporter. I Finland utförs en stor del av vägtransporterna som direkta transporter från avgångsstället till slutdestinationen utan byte av transportmedel eller mellanhantering av godset. När det gäller internationell vägtransport så är ofta vägtransporten en del av en större transportkedja som utgörs av flera skeden där godset hanteras och transporteras med olika transporter. (Logistiikanmaailma.fi, hämtat: 17.10.2016; Melin, 2003, s. 123–126)

Havstransport

Största delen av den finländska internationella handels transporter är med havstransport. Havstransport är ett passande transportsätt för den finländska internationella handeln eftersom Finland till stor del är omgivet av hav. Svårigheter med havstransport till Finland är bland annat att kusterna är ganska grunda och därför behöver fartygen lotsningstjänster för att komma i hamn. Ett annat problem är att på vintern är största delen av hamnarna i Finland isbelagda och därför behövs isbrytare. Havstransportens andel av de internationella transportererna har varierat lite under de senaste åren, men håller sig runt 80 %. Havstransportererna består av tre olika transportsystem: trampsjöfart, linjesjöfart och avtalssjöfart.

Trampsjöfart betyder att man transporterar produkter mellan hamnar utan regelbunden tidtabell. Trampsjöfart används oftast av sädes-, olja-, kål- och gödningsmedelsmarknaderna. De flesta av världens handelsfartyg hör till trampsjöfartstrafiken och över tre fjärdedelar av all transport över haven använder sig av detta transportsystem. Trampsjöfart är mycket beroende av marknadssituationen och varierar enligt efterfrågan och utbud. Transportkunden kan välja mellan att boka hela fartyget eller endast en mindre del av det.

Linjetrafiksystemet betyder att fartyget passerar vissa på förhand bestämda hamnar och går enligt en viss tidtabell. Ungefär 10–15% av världens handelsfartyg är i linjetrafik och ungefär 10 % av alla världens produkter blir transporterade i detta transportsystem, dock så är värdet på de transporterade produkterna högre än vid annan havstransport. Det är vanligt att fartygsägarna samarbetar med varandra, vilket minimerar konkurrensen mellan dem. Den finländska linjetrafiken är koncentrerad på att ta hand om exportindustrins transporter.

I avtalssjöfart kan parterna sinsemellan komma överens om transportvillkoren. Inom avtalstrafiken handlar det för det mesta om transporter av stora mängder som till exempel, malm-, olja-, och koltransporter. (Logistiikanmaailma.fi, hämtat: 18.10.2016; Melin, 2011, s. 209)

Järnvägstransport

Järnvägarna är som mest effektivast när det gäller regelbunden transport av stora massor, därför har de under de senaste åren specialiserat sig på just detta område och lämnar de mindre transporterna åt andra transportformer. Den finländska järnvägstrafiken transporterar främst produkter som hör till skogs- och metallexporten till olika hamnar men järnvägstransporter genom Finland från Ryssland är också vanliga. I skogsindustrin är transporterna indelade på så sätt att transporterna inom landet utförs med lastbil och transporterna som ska till hamnen för vidaretransport utförs med tåg. (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 168; Liikennevirasto.fi, hämtat: 18.10.2016; Logistiikanmaailma.fi, hämtat: 18.10.2016)

Expresstransport

Expresstransport använder man sig av när man vill att transporten ska gå snabbt och vara framme en viss tid. Expresstransporter gör det lättare för kunden, transporten är snabb och kunden kan lita på att den är framme inom utsatt tid. Kunden kan själv följa via internet var produkterna är och för det mesta handlar det om dörr till dörr transporter. Det är vanligt att internationella expressförsändelser

hämtas från företaget på eftermiddagen och transporteras med flyg över natten och leveransen till kunden sker nästa möjliga vardag.

Expresstransport används av både mindre och större företag, det är ett bra sätt att förbättra företagets konkurrenskraft och att utnyttja den globala marknaden. Expresstransporter gör det möjligt för företag att reagera snabbt på kundens behov, det kan handla om till exempel reservdelar som behöver snabb leverans.

Inom expresstransportmarknaden är det vanligt att det är några stora aktörer som kontrollerar en stor del av den globala marknaden. Det krävs stora investeringar för att kunna uppehålla ett omfattande transportnätverk av hög kvalitet, flygutrustning, distributionscentraler och terminaler över hela världen. (Melin, 2011, s. 222)

5.4 Transportens inverkan på miljön

I dagens samhälle är miljö en viktig faktor att ta i beaktande vid olika typer av verksamhet, transport är en av dem. Olika transportmedel inverkar också olika på både miljö och samhälle. Några av de negativa effekterna transport för med sig är bland annat:

- Avgasutsläpp
- Ljud
- Utsläpp i vatten
- Förbrukning av energi och naturresurser

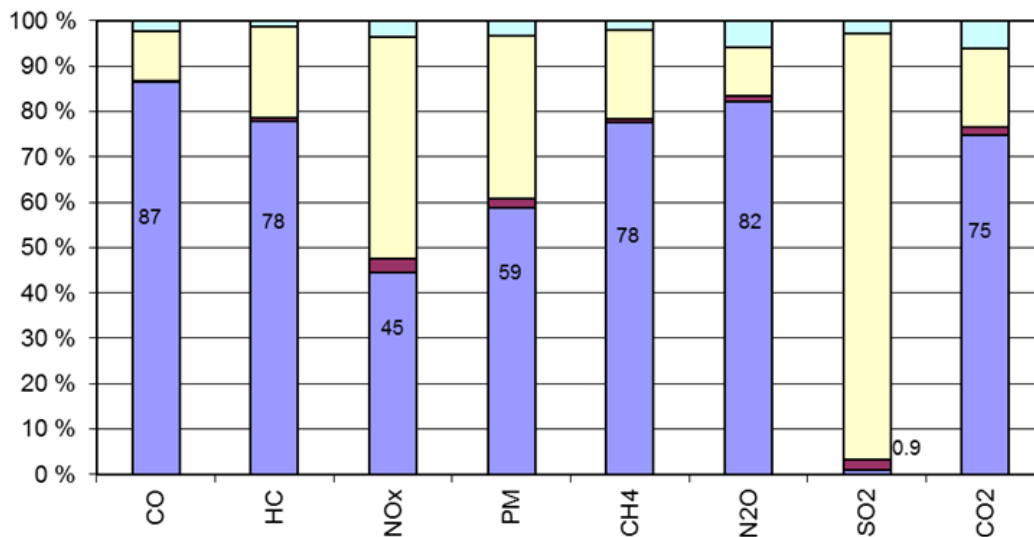
Från väg- och flygtransporterna är det avgaserna som har den största inverkan på miljön, i järnvägstrafiken är det ljudet som stör omgivningen mest. Inom havstransporten är det risken för olycka som kan ställa till med skador på miljön, till exempel att olja eller bränsle släpps ut i vatten eller andra kemikalier från fartygets last som är skadliga för omgivningen.

Allt fler väljer att ta miljö i beaktande vid val av transportmetod, dock så är det inte alltid möjligt att välja den mest miljövänliga transportmetoden på grund att det inte

är tekniskt möjligt för det som ska transporteras. Det kan vara faktorer som till exempel säkerhet, snabbhet eller kostnadsnivån.

Tabellen här nedan visar hurdana utsläppsandelar olika transportmedel hade år 2012. Lila står för vägtransport, röd för järnvägstransport, gul för sjö- och havstransport och blå för flygtransport. Man kan se att vägtransporter stod för den absolut största andelen av utsläppen medan havstransport kom på andra plats. Flygtransporter stod för relativt låga andelar av utsläppen medan järnvägstransporterna var de mest miljövänliga av alla transportmedel.

Tabell 2. Trafikens utsläppsandelar enligt transportmedel år 2012



(Lipasto.vtt.fi, 2012, hämtat: 18.10.2016)

Grön logistik handlar om att ta miljön i beaktande för en hållbar utveckling och att man ändrar på hela transportkedjan för att belasta miljön så lite som möjligt. Med hållbar utveckling, förbrukning och produktion menas att man försöker bidra till en ekologisk, ekonomisk, social och kulturell hållbarhet. Med hjälp av att kartlägga ekoeffektiviteten, tänka på livscykeln och använda sig av nyckeltal kan man lättare ta miljön i beaktande.

Hur ska man då räkna ut hur ekologisk en transport är? Den logistiska kedjans miljöpåverkan kan ses från råvarorna, inköpen, produktionen, distributionen och förbrukningen. Logistikens energieffektivitet kan också mätas med hjälp av kumulativ energiförbrukning, transportintensitet, förbrukningsavtryck samt med indirekta indikatorer.

5.4.1 Utveckling av miljövänliga transporter

För att minska miljöpåverkan kan man bland annat byta transportform, utveckla transportformerna så att den blir mera miljövänlig eller använda sig av ett renare bränsle. Det finns även saker som man på samma gång kan göra för att minska transportens energiförbrukning, miljöpåverkan och transportkostnader, det är bland annat genom att:

- Ta bort all onödig behandling av transport och onödiga transporter.
- Minska på bränsleförbrukningen genom att sänka transporthastigheten.
- Köra ekonomiskt.

(Naturvårdsverket.se, hämtat: 19.10.2016; Logistiikanmaailma.fi, hämtat: 19.10.2016)

5.5 Förpackningar och transport enligt Different design

Eftersom transport och förpackningar går hand i hand så ville vi undersöka hur ett inredningsföretag tänker just kring dessa saker, därför har vi varit i kontakt med det svenska företaget Different design som har egen tillverkning av inrednings- och gåvoartiklar i Bali, Indonesien. Syftet med frågorna vi ställde åt dem var att få fram information om vad man bör tänka på kring förpackningar och så vidare för den typ av transportsätt de använder eftersom det finns vissa skillnader mellan olika transportmedel och vilken typ av förpackningar som lämpar sig bäst.

Fråga 1. Berätta kort om företaget och er verksamhet.

Fråga 2. Vad bör man tänka på kring förpackningar och leverans? Till exempel material, storlek på förpackningar etc. Packar ni olika typer av produkter skilt eller går allt i samma? Hur gör ni om det är frågan om produkter som lätt går sönder?

Fråga 3. Hur har ni ordnat med transporten av era produkter mellan Bali och Sverige? Har ni avtal med transportföretag? Vilket transportmedel används och ungefär hur ofta levereras produkter från Bali? Hur stora är leveranserna?

Fråga 4. Använder ni er av en speditör eller sköter ni förtullningar, transport, dokument och så vidare själva?

Different designs produkter transporteras efter tillverkningen till Sverige och sedan vidare till återförsäljare runt om i landet. Produkterna säljs även hos företag utomlands, bland annat i Finland. Deras produktsortiment består av handgjorda produkter som tillverkats under rättvisa arbetsförhållanden av lokalbefolkningen i Bali.

Different design skickar sina produkter från Bali i kartongförpackningar med exempelvis 6, 12 eller 24 produkter per förpackning. De poängterar att det är otroligt viktigt att alltid, oavsett vilka produkter det är, packa ner dem noggrant så att inget skadas, på så vis undviker man också reklamationer.

De använder sig av sjöfrakt, förpackningar lastas först på lastbilar för att sedan skeppas i 20-fots containrar som lastas på fartyg i Bali och anländer cirka 40 dagar senare till hamnen i Göteborg. Från hamnen transporteras de sedan med lastbil till slutdestinationen. För att få hjälp med exempelvis förtullningar så har Different design anlitat ett speditörsföretag i Göteborg som heter Terminus. Varje vecka anländer 1–2 containrar till Göteborg, allt som allt blir det cirka 80 stycken i året. (Personlig kommunikation, 08.11.2016)

Så för att sammanfatta detta så använder företaget sig av havstransport eftersom de fraktar relativt stora leveranser och då är inte flygfrakt lämpligt. När man fått igång ett rullande system så kommer leveranserna regelbundet trots att leveranstiden med havstransport är rätt så lång. Företaget har också valt att använda sig av en speditör för att få hjälp med praktiska saker, det kan dock vara rätt så dyrt att anlita en speditör men i relation till den mängd produkter som fraktas så är utgifterna för speditörens arbete troligtvis inte så stor andel sett ur helhetsperspektiv.

5.6 Incoterms

Vid internationell handel kan det vara omöjligt att veta vilka regler och leveransvillkor som gäller på den andra partens hemmamarknad, därför har International Chamber of Commerce (ICC) gett ut ett regelverk, Incoterms, som innehåller internationella leveransvillkor. De första Incoterms klausulerna kom redan år 1936, de förnyades 1953 och blev uppdaterade igen åren 1980,1990,2000 och 2010.

Incoterms 2010 är den version som är aktuell i dag och innehåller internationellt erkända regler som beskriver vem som ska betala för transporten, betalning av försäkring, från och till vilken plats transporten sker, ifall lastning och lossning ingår och när ansvaret och risken för produkten upphör. Missförstånd kan undvikas genom att köparen och säljaren hänvisar till klausulerna i Incoterms 2010. Incoterms 2010 är erkända av domstolar och myndigheter över hela världen och de uppdateras och förändras för att alltid vara anpassade till utvecklingen av den internationella handeln. (Icc.se, hämtat: 1.10.2016)

Syftet med Incoterms är alltså att försöka minska tvisterna mellan köparen och säljaren. I Incoterms kommer det tydligt fram när risken för produkten övergår från säljaren till köparen och ägaransvaret ligger sedan som grund för vem som står för försäkringarna och vem som betalar för frakten. Beskrivningarna för ägaransvaret finns i Incoterms med speciella benämningar. Exportören ska alltid ange priset tillsammans med tillkommande beskrivning. (Holmvall & Åkesson, 2010 s. 176)

5.6.1 Användningen av Incoterms

Om man vill att Incoterms klausulerna ska gälla måste det framkomma tydligt i köpeavtalet. Den valda Incoterms klausulen måste passa bra in på det som transporteras, i Incoterms klausulerna finns information om varje klausul där det framkommer vilken klausul som passar bäst för olika ändamål. För att Incoterms klausulen ska fungera på bästa sätt måste man precisera platserna som produkten transporteras mellan så bra som möjligt. Incoterms ger inte användarna ett komplett köpeavtal eftersom det bara utgör en klausul i köpeavtalet och fakturan.

Incoterms har tidigare bestått av tretton klausuler, som nu har minskat till elva. De elva klausulerna är indelade i två klasser, sju klausuler som gäller all typ av transport och fyra för havs- och sjötransporter.

Till klassen med klausuler för all typ av transport hör EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP och DDP. Den här klassen av Incoterms kan användas för ändamål där det inte alls används någon havs- eller sjötransport, men de kan också användas vid tillfällen där fartyg utgör en del av transporten.

Till den andra klassen av Incoterms regler hör FAS, FOB, CFR och CIF. Dom här klausulerna används när både platsen för avfärd och den slutliga destinationen är en hamn. För alla Incoterms klausuler finns det som sagt informationstexter. Information om när regeln ska användas, när risken övergår från säljare till köpare och hur kostnaderna fördelas mellan köparen och säljaren. (International Chamber of Commerce, 2011, s.5–9)

Förutom indelningen i två olika klasser delas Incoterms klausulerna in i fyra grupper; E, F, C och D. Till E-gruppen hör de Incoterms klausuler som används när köparen själv hämtar produkterna från leverantören och där köparen har allt ansvar för produkten. Leverantören säljer produkten från sitt hemland ur sitt eget lager. F-gruppen består av de klausuler som innebär att leverantören ska leverera produkterna till ett transportmedel som köparen kontrakterat eller som är köparens, till exempel ett fartyg som finns i en internationell hamn. Då är det köparen som står för kostnaderna för huvudtransporten och ordnar den. C-gruppen är likadan som F-gruppen men istället är det leverantören som står för kostnaderna och ordnar transporten. Köparen ansvarar dock för risken i och med att produkten lastats på det transportmedel som ska transportera det. D-gruppen består av de klausuler där leverantören står för alla kostnader och risker ända tills köparen har fått produkterna till den plats som angivits i avtalet. (Melin, 2011, s. 57–63)

Incoterms 2010		
Alla transportsätt		
EXW	Ex works	Från fabrik
FCA	Free carrier	Fritt fraktföraren
CPT	Carriage Paid To	Frakt betald till
CIP	Carriage and Insurance Paid To	Frakt och försäkring betald till
DAT	Delivered at Terminal	Levererat angiven terminal
DAP	Delivered at Place	Levererat angiven plats
DDP	Delivered Duty Paid	Levererat förtullat
Endast vattentransport		
FAS	Free Alongside Ship	Fritt fartygets sida
FOB	Free On Board	Fritt ombord
CFR	Cost and Freight	Fri kostnad och frakt
CIF	Cost, Insurance and Freight	Fri kostnad, försäkring och frakt

Figur 3. Incoterms klausulerna. (Melin, 2011, s. 58)

Som bilaga finns en mer omfattande sammanfattning över Incoterms klausulerna och vad de innebär för leverantörens och köparens del.

5.7 Dokument

Vid import krävs flera olika dokument, på så sätt har man också en viss reglering över importen. Till förfogande finns hundratals olika dokument och det är upp till parterna att använda de dokument som behövs för just deras affärer. Väl gjorda

dokument gör att det är större sannolikhet att exempelvis transport och betalning fungerar som de ska. Framställandet av dokument är en kostnad för företaget, därför är det onödigt att ta med extra dokument "för säkerhets skull". Vilka dokument som krävs beror på olika faktorer som kommer att tas upp i detta kapitel. I kapitlet behandlas inte tulldeklarationer.

Användningen av elektroniska dokument ökar hela tiden, de hjälper till att minska på kostnaderna, informationen överförs snabbt och smidigt till mottagaren och mottagaren kan använda sig av informationen elektroniskt vilket är effektivare. Vid import är det viktigt att dokumenten görs felfritt och enligt alla regler.

Dokumentens tre viktigaste kriterier är:

- Att all information som krävs finns i dokumenten.
- Informationen måste vara klar och tydlig.
- Informationen måste hittas lätt i dokumentet.

Framställandet av dokumenten har i flera årtionden följt Layout Key, vilket betyder att all information som finns i dokumentet har sin egen plats, vilket underlättar för alla parter. På så sätt vet mottagaren var informationen hittas och upptäcker lätt om det fattas någon information. Brister i dokumentets innehåll kan leda till att importen inte går att utföra eller så tar det längre tid.

Det finns olika typer av dokument för olika länder och olika industrier. Det finns även allmänna regler som gäller alla internationella dokument, reglerna finns till för att förenkla handelsrutinerna, undvika att fel uppstår, hjälpa till att minska på kostnaderna samt för att förbättra kundbetjäningen och informationsflödet. (Melin, 2011, s. 84–85)

Bill of Lading används vid havstransporter och är ett bevis på att produkterna har blivit skickade, kallas även konossement. Dokumentet ska skrivas under av någon på fartyget och ska därefter skickas till köparen. Det är med hjälp av detta dokument som köparen får hämta ut produkterna när de anlänt. Från transportörens sida är konossementet ett bevis på transportavtal, ett kvitto på att transportören tagit emot produkten, ett åtagande att transportera produkten till destinationen samt att lämna

produkten endast åt den som visar upp det ursprungliga konossementet på slutdestinationen. (Logistiikanmaailma.fi, hämtat: 7.11.2016)

Air Waybill används vid flygtransporter och är ett dokument för flygfrakt. Det finns även en elektronisk version som kallas electronic Air Waybill. Dokumentet fungerar förutom som fraktdokument även som transportavtal. I fraktdokumentet framkommer allmänna uppgifter om flygfrakt, information om leverantören och köparen samt beskrivning över leveransen, mängd, mått, transport rutt och tidtabell.

Fakturan är ett av de viktigaste dokumenten och det är med hjälp av fakturan som man gör andra viktiga dokument, därför är det viktigt att fakturan är välgjord.

Fakturan måste innehålla:

- Säljaren och köparens namn och hemland.
- Tidpunkten för när fakturan är gjord.
- Paketens märkning, nummer, antal, typ och bruttovikt.
- Paketens handelsbeteckning och mängd.
- Varje enskild produkts pris, rabatter och orsak till rabatt.
- Leverans- och betalningsvillkor.

(Melin, 2011, s. 89, 110)

Proformafaktura måste man använda om man importerar något som man själv inte betalar och den innehåller information som normalt också skulle finnas i fakturan. Proformafakturan behövs för att tullen ska kunna hantera produkten. Proformafakturan ska innehålla orden "no charge" och "proforma invoice", det är det som skiljer den från den vanliga fakturan. (Holmvall & Åkesson, 2010, s.132–133)

Ursprungsintyg behövs för att bestämma hur mycket tull som ska betalas för produkten, därför är det viktigt att veta från vilket land produkten kommer. Ursprungsintyget ska godkännas av tullen av en annan liknande organisation. Ursprungsintyget är i kraft 10 månader från att det har blivit utfärdat. De vanligaste ursprungsintygen som används vid import är EUR.1, A. TR., fakturadeklaration och GSP. Det beror på ursprungslandet vilket ursprungsintyg som används. (Melin, 2011, s. 110–111)

5.8 Försäkringar

Med transportrisker menas risker som är riktade mot produkter som transporteras, eller annan transportegendom. Dit hör också den skada som företaget utsätts för när det händer en transportskada. Risker med transport är bland annat att produkten som transporteras blir skadad, försvinner, blir smutsig eller våt och liknande skada som bidrar till ekonomisk förlust för företaget. Följdsador, som till exempel svårighet att få råvaror eller avbrott av en aktivitet kan i vissa fall bidra till större ekonomisk förlust än själva skadan på produkten.

För att kunna förbereda för en möjlig transportrisk ska man göra en riskanalys. I riskanalysen går man igenom hela transportkedjan, man kan få hjälp av ett försäkringsbolag för att göra riskanalysen.

I riskanalysen ska man ta upp:

- Produktens benägenhet för skada (t.ex. gå sönder, bli dålig, stöld).
- Förpackningsmetod och märkning av förpackningen.
- Fördelning av försändelsen (t.ex. i olika containrar).
- Transportform (bil, båt, fartyg, flyg).
- Transport rutt och längd.
- Försändelsens värde i en leverans.

När riskerna har blivit analyserade går man igenom vilka ekonomiska skador de kan orsaka företaget och hur man på bästa sätt kan förebygga skadorna. En del av transportskadorna är sådana som man kan skydda sig mot endast genom försäkringar. (Melin, 2011, s. 180)

Försäkringen träder i kraft i det skede när produkten börjar flyttas från lagret för att lastas, om inte annat nämns i avtalet. Försäkringen fortsätter under transporten och dit räknas också in alla omlastningar och mellanlagringar. Försäkringen slutar att vara i kraft när produkten har ankommit till slutdestinationen och blivit lastad från transporten till lagret. Ifall transporten blir avbruten av någon orsak så avbryts också försäkringen.

Försäkringen tar slut senast:

- 60 dagar efter att det som blivit försäkrat är i destinationshamnen och blivit lossat från fartyget.
- 30 dagar efter att det blivit lastat från flygplanet till destinationens flygterminal.
- Åtta dagar efter att produkten anlänt till exempelvis tull, tågstation, eller annan godsstation.

Försäkringar går att ta som engångsförsäkringar eller årsvis. Skillnaden mellan försäkringarna syns i priset och på tillvägagångssättet. Om det handlar om att företaget ska försäkra endast få transporter eller om det handlar om endast tillfälliga transporter används engångsförsäkring. Då görs försäkringen före transporten och är i kraft endast under den transporten.

Handlar det om regelbundna transporter är det skäl att göra årskontrakt för försäkring. Då kommer man på förhand överens om vilka transporter som blir försäkrade, försäkringsvillkoren, försäkringspremierna och totala ansvarsgränser för försäkringsbolaget. Försäkringsbeloppet kan man bestämma för ett år eller för ett räkenskapsår åt gången, i det fallet betalas den uppskattade försäkringskostnaden på förhand. Efter säsongens slut matchas försäkringskostnaderna med det belopp som blivit betalat i förskott och enligt alla uppgifter kontrolleras betalningarna.

Att betala skilt för försäkringar för varje transport blir dyrare i längden och kräver mera arbete, därför lönar det sig för företag som regelbundet transporterar att ta försäkring årsvis.

Som bevis för att man ingått ett försäkringsavtal och tagit försäkring för en transport så får man ett försäkringsdokument. Försäkringsdokumentet kan vara endera ett försäkringsavtal eller så ett försäkringsintyg. Försäkringsavtalet innehåller detaljerad information om försäkringshändelsen. Försäkringsavtalet måste vara hos mottagaren innan den försäkrade produkten är där, där står information om på vilket sätt produkten är försäkrat och där finns direktiv om hur man ska gå till väga när man tar emot produkten samt om det inträffar en olycka.

Försäkringsintyg är enklare och mer flexibelt om man jämför med försäkringsavtalet. Det är försäkringsbolaget som levererar färdiga certifikat åt säljaren, som i sin tur bifogar dem med andra dokument som hör till transporten.

Transportörens ansvar är alltid begränsat. För varje transportform finns det olika regleringar för just den transportformen. Det är olika lagar, instanser och internationella avtal som man ska ta i beaktande. Om transportören enligt ansvarsregleringarna blir befriad från allt ansvar så flyttas hela ansvaret över till den part som enligt avtalet har ansvaret, det vill säga endera säljaren eller köparen. I sista hand är det alltid säljaren eller köparen som lider av den förlust som en transportolycka medför, och det är leveransvillkoret som bestämmer när risken överförs från säljare till köpare.

När risken har överförts från säljaren till köparen är säljaren inte längre skyldig att ersätta för en skada med pengar eller ny produkt. Från köparens sida är det ett problem att skadan ofta upptäcks först när produkten anlant till destinationen och då har ansvaret redan blivit flyttat till köparen. För köparen lämnar då oftast ett alternativ för att få ersättning för skadan och det är genom att försöka få ersättning av den som orsakat skadan, vilket oftast är transportören. (Melin, 2011, s. 180–186)

Reklamation och preskriptionstider

Vid uppkomst av skada under transporten eller vid försening måste kunden göra en reklamation. Om det gäller synliga skador så ska reklamationen göras direkt vid mottagandet av varorna, om det gäller dolda skador ska reklamationen göras inom en viss bestämd tid. Görs inte reklamationen inom den utsatta tiden är den inte giltig.

Transportform	Synliga skador	Dolda skador	Fördröjning
Vägtransport	Direkt	7 dagar	21 dagar
Havstransport	Direkt	3 dagar	60 dagar
Järnvägstransport	Direkt	7 dagar	60 dagar
Flygtransport	Direkt	14 dagar	21 dagar

Figur 4. Reklamationstid för produkter som skadats under transport

Vid inträffande av en skada så måste den som lider av skadan meddela skadan åt försäkringsbolaget och leverantören. Försummelse av anmälan till transportören leder till att transportören befrias från ansvaret. En korrekt anmälan är en förutsättning för försäkringsbolagets regressrätt i förhållande till transportören. Den som lider av skadan måste även vidta åtgärder för att i framtiden bekämpa och begränsa skador. Skadorna som uppstått ersätts rimligt enligt det som kommit överens om i försäkringen.

Alla synliga skador måste skrivas i fraktsedel. Den skadade produkten måste tas till vara för kontroll, eller bevaras tills man har tagit kontakt med en kontrollant. I importförsäkringsdokumentet skriver man alltid upp försäkringsbolagets skadegranskare som är den person som gör kontrollen av den skadade produkten och kan även vara den som utför betalningen av ersättningen åt den lidande. Ersättningskraven måste enligt lag göras inom sex månader från att den som tagit försäkringen fått information om skadan. Ersättningskravet kan göras i fri form, men försäkringsbolagen har för det mesta färdiga formulär att fylla i som underlättar.

Förutom ersättningskraven måste man ha med:

- Kopia av fakturan.
- Kopia av transportdokument.
- Ursprungligt försäkringsdokument.
- Rapport från kontrollen av skadan.
- Kopia av reklambrevväxlingen.
- Protokoll och beslut, om det handlar om domstolsbeslut.

Skadeersättningen utbetalas senast en månad efter att alla nödvändiga dokument levererats till försäkringsbolaget. (Melin, 2011, s. 188–189)

Transportförsäkring

För företagen kan det uppkomma betydande kostnader på grund av transportskador, detta eftersom transportörens ansvarsförsäkringar inte alltid räcker till för att täcka alla skador som uppkommit. Vid transportförsäkring så försäkras produkterna som transporteras. Försäkringen tas oftast av den part som har risken för produkterna under transporten och även under mellanlagring. Ansvaret för produkterna definieras i köpeavtalet och man använder sig vanligen av Incoterms klausuler. Transportförsäkringar används även i de fall där det är säljaren som har ansvar för produkterna under transporten (CIF och CIP).

Ifall produkten skadas under transporten så ersätts skadorna enligt försäkringsvillkoren. Som krav för att ersättning ska betalas måste produkten ha blivit skadad plötsligt och oförutsägbart.

Transportförsäkringen görs individuellt för att kunna analysera möjliga transportrisker, företagen kan försäkra bland annat:

- Inhemska sälj- och köptransporter.
- Import- och exporttransporter.
- Transporter mellan verksamhetsställen.
- Underleverantörs-, underhålls-, garanti-, reparations- och utställningstransporter.

Transportförsäkringar kan göras endera med grund- eller heltäckande säkerhet. Den heltäckande säkerheten är den mest omfattande, en så kallad allriskförsäkring. Den täcker skador som har uppkommit av en plötslig och oförutsedd händelse som inträffar under transporten. Det kan vara skador som orsakats på grund av till exempel stöld, rån, inbrott, att produkten gått sönder eller försvunnit.

Den grundläggande säkerheten täcker skador som nämnts i avtalet, det kan vara skador som orsakats av till exempel bränder, explosioner, blixtnedslag, havs-, trafik- eller flygolyckor. Vissa försäkringsföremål brukar bli försäkrade endast med grundsäkerheten, det är föremål som till exempel däckslast, föremål som blir transporterade i ett öppet transportföremål eller vidaretransport av importen.

Transportförsäkringen täcker produkter som blivit skadade eller försvunnit under transporten, men täcker inte andra kostnader som uppkommit, såsom förseningsavgifter, förlust av marknader, inkomstförlust, avtalsböter eller andra extra kostnader. (If.fi hämtat: 4.11.2016; Logistiikanmaailma.fi hämtat: 4.11.2016; Melin, 2011, s. 181–183)

Ansvarsförsäkring

Ansvarsförsäkring är en försäkring som tas av den person som har hand om transporten eller hanteringen av produkten, till exempel transportören eller speditören. Ansvarsförsäkringen täcker skador om transportören eller speditören enligt lag är skyldig att ha ansvar för produkterna. Ansvaret för de olika transportsätten styrs och definieras av nationella och internationella lagar och avtal (konventioner). Ansvarsförsäkringen överlappar inte transportförsäkringen.

Eftersom ansvaret för de olika transportformerna varierar så finns det olika försäkringslösningar beroende på den verksamhet som bedrivs:

- Vägtransportförsäkring
- Speditionsförsäkring
- Terminalförsäkring
- Lyftförsäkring
- Stuveriförsäkring
- Fartygsmäklare- och fartygsklareringsförsäkring

Krigs- och strejkförsäkringar går endast att använda när det gäller havs-, flyg- och posttransporter. Krigsförsäkringar täcker skador som har uppkommit på grund av till exempel ett krigsverktyg, kapning, beslagtagande eller begränsningar. Det kan hända att till exempel transportfartyget stöter på en mina från andra världskriget eller att det överlag är oroligt i ett land på grund av krig. Strejkförsäkringen täcker skador som uppstår på grund av strejk, arbetsavspärrning, kravaller, oroligheter, plundring, terrorism eller sabotage. (Logistiikanmaailma.fi hämtat: 4.11.2016; Melin, 2011, s. 191–192)

5.8.1 Intervju på LokalTapiola

Syftet med intervjun på LokalTapiola i Vasa var att ta reda på vilka sätt ett försäkringsbolag kan hjälpa importföretag och vad man ska tänka på vid import. LokalTapiola är ett försäkringsbolag vars kunder är både privatpersoner och företag. Deras typiska företagskund (när det gäller företag som sysslar med import) är för det mesta 1–3 personers företag som startar upp en verksamhet och har lite erfarenhet av försäkringar sedan tidigare. Dessa företag sysslar vanligtvis med näthandel och småskalig import. När det gäller större företag är det oftast så att det är försäkringsbolagen som aktivt tar kontakt med dem för att få samarbeta i försäkringsärenden.

Vad kan då LokalTapiola göra för att hjälpa företag som importerar? Försäkringsbolaget hjälper vanligtvis genom att analysera företaget för att sedan kunna ge råd angående vilka försäkringar man kan behöva och hur man med hjälp av försäkringarna kan skydda sitt företag.

En stor del av riskerna som man kan stöta på vid import är försäkringsbara, dessa är:

- Stölder (omsättningstillgångar).
- Risker som hänför sig till verksamhet.
- Återkallande av felaktig produkt.
- Beroendeavbrott (man kan vara beroende av en viss leverantör och eventuella skador hos leverantören kan förorsaka problem för importören).
- Risker som hänför sig till webbutik.
- Transportrisker.

Det finns dock en del risker som inte går att försäkra sig emot. Försäkringspremien baserar sig på statistik, det vill säga hur sannolikt det är att en skada ska inträffa. De vanligaste orsakerna till att ett företag som importerar måste ta ut ersättningar genom försäkringar är på grund av transportrisker. (Personlig kommunikation, 04.11.2016)

5.9 Speditörens roll

Vid import finns även möjlighet att använda sig av en speditör, en speditör kan underlätta och spara tid för importören. Fredagen 11.11.2016 kontaktade vi Vasa Spedition som är beläget i Vasa för att reda ut speditörens roll i importprocessen.

Vasa Spedition sköter om både nationella- och internationella transporter. Kunderna är för det mesta företag som vill ha hjälp med import eller export, men de har ibland även privatpersoner som kunder. Företag och privatpersoner vill för det mesta ha information om hur själva transporterna går till, prisuppgifter och information om vilka transportmöjligheter som finns. Kunderna har möjlighet till en helhetslösning, det vill säga allt från packning till dörrleverans.

Företagen som tar kontakt med Vasa Spedition vet ganska mycket själva om import och export och de vet vilka tjänster de behöver av speditören, privatpersonerna behöver mera information och vägledning, främst om leveransvillkoren. Vissa kunder har använt sig av Vasa Spedition många år och då går det mesta på automatik – kunden skickar mail till den speditör som man brukar ha kontakt med och allt går enkelt. När det gäller nya kunder så krävs det mera kommunikation mellan kunden och speditören.

På Vasa Spedition har de direkt förbindelse med Tullen via internet och alla deras införetullningar och exportföretullningar sker via internet till Tullen genom deras egna dataprogram (EDI-meddelande). Utmaningar som de stöter på är bland annat lagar som inte fungerar så smidigt i praktiken, där finns det behov av förändring tycker speditören. Vid Vasa Spedition går de årligen på olika skolningar och kurser, bland annat på DGR- kurser som handlar om hur man ska hantera farligt gods.

När det gäller caset som vi utgår från i detta arbete så kan man använda sig av en speditör om man vill. Då man importerar inredning och gåvor med flygtransport kan det i vissa fall behövas specialtillstånd och då är det upp till kunden själv att skaffa tillstånden om man inte använder sig av en speditör, annars räcker det med en kopia av fraktsedeln och fakturan för att speditören ska kunna starta importprocessen. (Personlig kommunikation, 11.11.2016)

5.9.1 Offerter från speditörer

Syftet med att intervjua en speditör och att skicka en offertförfrågan till olika speditörer var att få fram mer specifik information om hur speditörens roll i importprocessen kan se ut och vad som ingår i tjänsterna som de erbjuder sina kunder. Genom att sedan analysera svaren vi fått ser vi vilka skillnader som kan finnas mellan olika speditörsföretag samt ta reda på hur transporten fungerar i praktiken baserat på de uppgifter vi gett i nedanstående förfrågan. Det fanns relativt stora skillnader mellan prisofferterna vi fick. På grund av att vi inte hade möjlighet att ta reda på vad det var som egentligen ingick i priserna som bidrog till skillnaderna så var det svårt att jämföra dem på ett korrekt sätt. Därför har vi valt att inte ta upp några priser i detta arbete. Offertförfrågan skickades ut 20-21.10.2016 och 24.10.2016 fick vi svar från speditörerna.

Offertförfrågan för transport 20.10.2016

Varifrån:	San Fransisco, CA 94 123
Vart:	Vasa, 65100 Finland
Tidpunkt:	Ungefär 6 gånger i året, varannan månad fr.o.m. 1.1.2017
Antal pallar:	1 Europall
Pallens mått:	80x120x150cm
Förpackningens vikt:	Cirka 150 kg
Förpackningsmaterial:	Kartong
Leveransens värde:	Cirka 10 000 €

Figur 5. Offertförfrågan åt speditörer.

Vi valde att jämföra två speditörer som har lite olika bakgrund. **Speditör A** är ett världsledande företag inom transport- och logistikbranschen med basen utomlands. Företaget har verksamhet i många länder och koordinerar och transporterar leveranser över hela världen. **Speditör B** är ett relativt stort finländskt transport- och speditörsföretag som erbjuder globala logistiklösningar.

Speditör A rekommenderar genast flygfrakt för den typ av leverans det är frågan om medan speditör B svarar att man kan välja mellan sjöfrakt och flygfrakt, priset för båda transportsätten ligger ungefär på samma nivå men skillnaden mellan transporttider är betydligt större. Sjöfrakt tar över en månad från USA till Finland medan flygfrakt skulle ta cirka en vecka. Speditör A svarade också att flygfrakten skulle ta en vecka från terminal till terminal.

Speditör B påpekar att när det är frågan om långa transportsträckor från länder utanför EU och större försändelser så blir det betydligt billigare med sjöfrakt, vid små försändelser rekommenderas flygfrakt. Vid transporter inom EU rekommenderar speditör B bilfrakt. Speditör B ger oss en offert där sjöfrakt och flygfrakt jämförs.

Leveransvillkoret för sjöfrakt är enligt speditör B:s offert FOB (Free on Board) San Francisco, vilket betyder att avsändaren är ansvarig för transport och kostnader i San Francisco fram tills att leveransen lastats på fartyget. Om leveransen skulle avhämtas från avsändaren kan man räkna med cirka 200 € i tilläggskostnader men detta är upp till köparen och leverantören att bestämma sinsemellan. Enligt offerten från speditör A är leveransvillkoren för flygfrakt EXW (Ex Works), vilket innebär att leveransen avhämtas hos leverantören.

Oavsett om leveransen fraktas med flyg eller fartyg så kommer den först till Helsingfors. Där förtullas den innan den med vägtransport fraktas vidare till kunden i Vasa. Förtullningstjänster erbjuds av båda speditörerna.

Försäkringar ingår också i offerterna. I speditör A:s offert ingår deras egen transportförsäkring och i speditör B:s offert erbjuds en grundförsäkring som kallas CMR, den används vid internationella vägtransporter, vill man ha ytterligare försäkringar tar man antingen hand om det själv eller avtalar skilt om det med speditören.

I priserna vi fick av speditörerna ingick inte tullavgifter (förutom handläggningsavgiften), skatter och övriga myndighetsavgifter. Speditör A menar att man enligt det antal leveranser vi angett i offerten kan prissätta leveranserna vid varje leveranstidpunkt enligt den aktuella prislistan vid varje tillfälle.

Eftersom vi nämnde att det kan vara frågan om produkter som lätt går sönder så säger speditör A att de vore bra om leverantören själv kunde packa lådorna på

lastpallar så minskar risken för att produkter går sönder vid förflyttning och hantering under själva leveransen.

6. Finska tullen och importförtullning

Finska tullen samarbetar med näringslivet samt med både finländska och utländska myndigheter. Hos Tullen arbetar ungefär 2200 personer. Tullen är ett ämbetsverk som styrs av finansministeriet och är en bit av EU:s tullsystem.

Vilka är tullens huvudsakliga uppgifter?

- Stödja lagenlig och smidig varuhandel.
- Effektivt verkställa varubeskattning.
- Erbjuder kundinriktade tjänster.
- Skydda medborgarna, samhället och miljön.

Tullen sköter bland annat om tullbeskattning, mervärdesbeskattning vid import, tullövervakning vid varuimport och -export, övrig utlandstrafik och övriga tullåtgärder samt statistikföring av den internationella handeln. Förutom detta så hör det även till Tullen att utreda tullbrott.

Tullen har lagenligt ansvar för bland annat övervakningen av konsumtionsvaror och livsmedel av icke-animaliskt ursprung som importeras. Tullen har ett Tulllaboratorie som sköter om undersökningar i anknytning till produktsäkerhet och hur väl föreskrifterna stämmer överens med produkterna. (Tulli.fi, 2016, hämtat: 24.09.2016)

6.1 Importförtullning

Då man importerar produkter från ett land som står utanför EU:s tullområde så måste de förtullas. Det görs genom att man avger en tulldeklaration till Tullen då man har fått ett ankomstmeddelande av fraktföraren.

Oförtullade postpaket som levererats till mottagarens adress kan tullklareras i efterhand genom att man skickar en fritt formulerad förtullningsbegäran till Tullen. Vid begäran om efterförtullning så ska ankomstavi, faktura och eventuellt ursprungsintyg bifogas och sändas till Tullen, antingen per post eller e-post. Handläggningstiden för begäran är 1–2 månader och förtullningsbeslutet skickas till den adress som angetts i begäran eller förtullningsbeslutet.

De mest förekommande skatterna som uppbärs vid import är *tullen* och *mervärdesskatten*. Vissa länder har rätt till tullnedsättning eller tullfrihet genom förmånsbehandlingar, tullkvoter eller tullsuspensioner. Ifall landet varifrån import sker inte har rätt till dessa förmåner så uppbärs den tariffenliga tullen för produkter från tredje land.

Tullarna som uppbärs är vanligen värdetullar, det vill säga en viss procent av tullvärdet. För en del varor kan en kvantitetstull uppbäras och det innebär då att tullen avgörs enligt vikt eller antal. I tulltariffen klassificeras produkter i grupper och undergrupper och det är enligt tulltariffen och produktens klassificering i den som tullsatsen bestäms. Det som utgör tullvärdet är i allmänhet priset för själva varan, dit räknas också transportkostnader fram till första ankomsten inom EU. (Tulli.fi, 2015a, hämtat: 03.10.2016)

För att kunna bestämma vilken tullsats och bland annat vilka handelsbestämmelser, säkerhetsregler och förbud som finns så är det viktigt att man tar reda på hur en produkt klassificeras. Man kan använda sig av TARIC-söksystemet för att hitta den rätta varukoden. Det finns 21 huvudproduktgrupper som är indelade i ytterligare ett flertal undergrupper. Produkterna är ofta indelade enligt produktionsområden på så vis att råmaterial kommer först, sedan halvfabrikat och till sist färdiga produkter.

Ifall man importerar sådana varor vars pris är lägre än normalpriset i EU-länderna och påverkar ländernas egen produktion negativt så kan antidumpnings- och utjämningstullar uppbäras. Då man importerar från till exempel USA så kan en tilläggstull, med andra ord en extra importtull, tillkomma vid import av vissa varor. (Tulli.fi, 2015a, hämtat: 03.10.2016)

Figur 6. TARIC-söksystemet. (Tulli,fi, 2016b, hämtat 02.11.2016)

Exempel på en enkel uträkning av tull och mervärdesskatt:

Import av dunkuddar från USA. Priset per dunkudde är 60 € och en beställning på tio stycken är gjord. Transportkostnaderna är 150 €.

Först söker man upp TARIC-söksystemet på www.ec.europa.eu (Se figur ovan). Där börjar man med att välja det huvudkapitel som passar bäst, i detta fall nummer 20. Sedan väljer man kapitel för kapitel de rubriker som motsvarar produkten bäst tills man får den slutliga varukoden. För varje kapitel som väljs förlängs koden. I det här fallet börjar koden med 94 som står för diverse produkter. När man gått genom kapitlen och valt det som passar bäst för dunkuddarna så får man tillslut varukoden 94 049 010. Genom att söka med varukoden och produktens ursprungsland så får man fram en tullsats. I det här fallet väljs USA och tredjelandstullsatsen blir då 3,7%. (Ec.europa.eu, 2016, hämtat: 02.11.2016)

Tull: $(600 + 150) \times 0,037 = \mathbf{27,75 \text{ €}}$

Mervärdesskatt: $(750 + 27,75) \times 0,24 = \mathbf{186,66 \text{ €}}$

6.2 Tullklarering

När man besöker tullkontoret ska man ha med en verifikation på köpet där priset för produkten framkommer. Det kan vara en faktura eller en orderbekräftelse. I leveransens ankomstavi finns information om vid vilket tullkontor man kan förtulla försändelsen, ofta det som är närmast produkterna.

För att kunna fylla i en tulldeklaration behöver man redan innan produkten anländer till tullområdet ta reda på om det finns importförbud eller -restriktioner samt skaffa nödvändiga importtillstånd eller -licenser. Inför ifyllandet av deklarationen behöver man även ta reda på produktens varukod i TARIC-söksystemet.

Det finns flera alternativ för hur man kan lämna in en importtulldeklaration. Antingen via tjänsten Webbimport, SAD-blankett eller elektroniskt EDI-meddelande.

Om man väljer att använda sig av webbtjänsten Webbimport så behöver man inte besöka tullkontoret. För att kunna använda tjänsten som företagskund behöver man först skaffa en Katso-kod, det gör man i webbtjänsten Katso på yritys.tunnistus.fi. Tullens kontantkunder kan betala förtullningsbeslutet/fakturan direkt på nätbanken. Då skatterna är betalda skickas paketet till företaget eller till närmsta postkontor. Då det gäller fraktförsändelser så skapas efter betalningen ett överlåtelsebeslut i webbtjänsten som man sedan använder för att hämta ut produkterna från fraktterminalen.

Om man inte vill använda tjänsten Webbimport så kan man lämna in en SAD-blankett till det tullkontor som finns närmast produkterna. Till deklarationen ska man bifoga nödvändiga dokument som till exempel fakturan. På Tullens hemsida kan man fylla i tulldeklarationen och sedan skriva ut den.

Man kan få tillstånd från Tullen att göra en EDI-deklarering som tillåter att företag skickar deklarationer i form av meddelanden åt Tullen från sina egna datasystem. Innehållet i tulldeklarationen är ungefär samma som i SAD-blanketten men lämnas in elektroniskt. (Tulli.fi, 2015a, hämtat: 03.10.2016)

6.3 Betalning av tull och skatter

Vid import utgörs vanligtvis skattegrunden för mervärdesskatt av varans tullvärde, med andra ord priset på varan. Förutom varupriset tillkommer även kostnader för transport, lastning och lossning samt försäkringar och övriga kostnader i samband med importen fram till den första bestämda ankomstplatsen i Finland eller någon annanstans överenskommen plats inom EU, i enlighet med transportavtalet.

Skatter, tullar och eventuella övriga avgifter som tas ut till staten eller gemenskapen vid importförtullningen läggs till priset då mervärdesskatten beräknas. Även skatter och övriga avgifter i utlandet inräknas i skattegrunden.

Den mest förekommande mervärdesskattesatsen är 24%, övriga skattesatser är 14% och 10%. Vid import beräknas mervärdesskatten på så vis att man multiplicerar skattegrunden med den skattesats som gäller för produkten. (Tulli.fi, 2014, hämtat: 24.09.2016)

Alla som inte är registrerade hos Tullen måste betala tull och skatter innan man får ut produkterna. Kunder som är registrerade hos Tullen kan betala i efterhand. Vid betalning kan man använda flera olika betalningssätt; Nätbank (Webbimport), bankkort, kontanter, checkar, Visa, Visa Debit och Mastercard.

Man kan även anlita ett ombud som sköter om förtullningen av produkterna, till exempel en speditör. Om produkterna redan förtullats av ombudet så behöver företaget inte göra någon deklaration. (Tulli.fi, 2015a, hämtat: 03.10.2016)

6.4 Retur av produkter

Vid returnering av en produkt till avsändaren, antingen för reparation, utbyte eller helt slutgiltigt så ska man alltid ta kontakt med Tullen. Då en produkt returneras så görs en exportdeklaration. På så vis säkras man en felfri tullbehandling då man senare får tillbaka den utbytta eller reparerade produkten. Om man returnerar en

produkt helt och hållet så behöver man ett exportbeslut för att kunna ansöka om återbetalning av tull. (Tulli.fi, 2015a, hämtat: 03.10.2016)

6.5 Importrestriktioner och förbud

På Tullens hemsida kan man hitta information om vilka produkter som begränsas av importrestriktioner och förbud. Följande produktgrupper omfattas av de lagstadgade restriktionerna eller förbuden i olika mån:

- Läkemedel, även vissa naturpreparat och kosttillskott
- Farliga produkter såsom skjutvapen, narkotika, radioaktiva ämnen, fyrverkerier och explosiva ämnen.
- Utrotningshotade växter och djur samt produkter gjorda av dem.
- Produktförfalskningar, så kallade piratkopior som bryter mot upphovsrätten. Till exempel cd, dvd, dataprogram- och spel.

(Tulli.fi, 2015a, hämtat: 03.10.2016)

6.6 Förmånstull och tullkvot

En förmånstull innebär att tullen som betalas är lägre än en normal tull, detta gäller vid import från tredje land, det vill säga länder utanför EU. Dessa förmånstullar baseras på tullförmånsavtal som EU gjort upp med andra länder. För tillfället finns cirka 40 avtal. Beroende på produkten kan tullarna, enligt avtal, sänkas eller avskaffas helt och hållet. För att avtalet ska gälla så krävs det att varorna har sitt ursprung i avtals-landet/området vilket ska bevisas genom uppvisande av ett ursprungsintyg.

Förmånsbehandlingen kan också innebära tullkvotbestämmelser, det vill säga att importvolymerna begränsas. I enlighet med EU-lagstiftningen så kan i vissa specialfall även tullfrihet beviljas. (Tulli.fi, 2014, hämtat: 24.09.2016)

Trots att cirka 40 stater, det vill säga den största delen av världens länder omfattas av de olika tullförmåner som EU har så finns det ändå ett tjugotal länder som är helt uteslutna från förmånerna. Till dessa länder hör bland annat USA, Ryssland, Saudiarabien, Japan och Australien. (Tulli.fi, 2015b, hämtat: 24.09.2016)

6.7 Intervju hos Tullen

Den 04.11.2016 besökte vi Tullen i Vasa för en intervju. Syftet med intervjun var att reda ut bland annat hur tullförfarandet fungerar vid import av inrednings- och gåvoartiklar, vilka specialbestämmelser som finns och vilka skyldigheter man har som importör.

En av frågorna vi ville ha svar på var vad som krävs för att kunna registrera sig som företagskund hos Tullen. Svaret blev att alla företag med import- eller exportverksamhet kan registrera sig som företagskunder men att det inte lönar sig att vara det om man endast gör ett fåtal förtullningar nu och då. Det finns både stora och små företag som väljer att vara kontantkunder (icke-registrerade), vilket innebär att man både lämnar in deklarationen och betalar innan man får hem produkterna.

Som registrerad företagskund kan man få en samlingsfaktura i ett senare skede som omfattar alla deklarationer som lämnats in under en viss tidsperiod. För att kunna få denna samlade säkerhet så krävs det att man har en viss erfarenhet eller yrkeskompetens vilket är svårt för nya företag att uppnå, därför vänder sig en del kunder till speditörer istället, ett tredje alternativ är som sagt att vara kontantkund och sköta allting själv.

I vårt fall där importen inte skulle ske så ofta och där leveranserna inte är så stora så får vi rekommendationen att till en början lämna in deklarationer för varje leverans som kontantkunder. Dels för att det krävs en viss erfarenhet eller yrkeskompetens för att få de förmåner som en företagskund har och dels för att det blir dyrt att använda en speditör.

Vi frågar även om skillnaden mellan normalförfarande och förenklat förfarande, när ska man använda vilket? Normalförfarandet innebär att man lämnar in alla uppgifter på en gång, det vill säga att man gör en fullständig deklaration. Förenklat förfarande betyder att man i första skedet lämnar in en del uppgifter och i ett senare skede kompletterar med ytterligare uppgifter. I vårt fall skulle man använda normalförfarande.

Vad gäller fallgropar vid importförtullningar vid handel med inrednings- och gåvoartiklar av olika material är det kanske främst produkter som faller under CITES-konventionen som kan innebära extra krångel. CITES-konventionen omfattar specialbestämmelser för utrotningshotade djur- och växtarter (vissa träslag, djurskinn, koraller m.m.). Vissa produkter, såsom elfenben är helt förbjudna att importera medan andra produkter kan vara begränsade till en viss mängd eller kräva importlicenser. I TARIC-söksystemet kan man genom produktens varukod och ursprungsland få fram vad som gäller för produkten i fråga.

Under intervjun diskuterade vi även hur statistikinsamlingen fungerar vid handel med ett tredje land och var man behöver registrera sig för att kunna sköta förtullningsärenden. Inom EU används Intrastat som statistikinsamling för handel mellan EU:s medlemsländer men det finns inget motsvarande för handel med ett tredje land utan det samlas automatiskt in via export- och importdeklarationer. För att kunna göra förtullningar måste man registrera sig som ekonomisk aktör i Finland genom att hos Tullen ansöka om ett EORI-nummer. Detta nummer kan användas som identitetsnummer vid kontakt med alla tullmyndigheter i EU-länderna. För finska företag som registreras i Finland används landskod FI + organisationsnummer FO.

Som avslutning på intervjun frågade vi om det finns några förändringar på gång. Vi får som svar att det pågår interna organisationsförändringar och förändringar i sättet att jobba på inom Tullen. Vad gäller lagstiftning är inga nya förändringar på gång och inte heller några förändringar som skulle påverka ett litet företag som importerar och säljer inredning.

7. Betalningsformer i internationell handel

När man bestämmer betalningstid och betalningsform vid internationell handel så bör man ta i beaktande vad som är normalt i det land man handlar med och vad som är mest praktiskt i relation till transporttider samt vad som passar bäst för den typ av leverans det är frågan om. I en intervju den 25.10.2016 på Nordea fick vi svar på frågor om bland annat bankens roll inom importprocessen och hur betalningar sker i praktiken. Under intervjun framkom det att valet av betalningsform påverkas främst av hur stora summor det är frågan om, till exempel så används rembursor vanligtvis inte om leveransens värde är lägre än 40–50 000 € utan då rekommenderas istället förskottsbetalning som betalningsform. Bankens huvudsakliga roll inom internationell handel är att fungera som övervakare och förmedlare av pengar.

Det finns många olika betalningssätt att välja mellan beroende på hurdan affärsrelation man har, vilket land man handlar med samt vilka säkerheter man vill ha, både från säljarens samt kundens håll. Inom utrikeshandeln förekommer ett antal risker man bör vara medveten om såsom till exempel politiska risker och bankrisker (Se kap. 2). Under intervjun på Nordea så framkom det att både den involverade banken och kunden ansvarar för att kontrollera de leverantörer man tänker göra affärer med. Banken kontrollerar både kundernas och deras samarbetspartners uppgifter för att säkra att de inte finns med på den "svarta listan" av någon orsak, till exempel på grund av övervakning, samröre med terroristorganisationer eller att det är ett land dit betalningar inte får överföras.

Vid handel mellan Finland och USA används både euron och dollarn ungefär jämnt fördelat. Importerar man från USA och betalningen sker i dollar kan man välja att öppna ett konto i amerikansk dollar för att minska på valutarisken och valutaväxlingen. Vid handel med mindre summor kan man välja att betala enligt den aktuella valutakursen eller så kan kursen bestämmas till exempel 1.10 medan betalningen görs 1.12, räntorna i EU och USA påverkar den förväntade kursen om 2 månader och man kollar då om de väntas sjunka eller stiga i värde. I annat fall kan man använda sig av terminer som bestämmer en fast kurs som ska användas

inom en viss tid för att vara giltig. Terminer används i regel inte vid betalningar under 200 000 €/år.

Betalningstiderna inom utrikeshandel varierar mycket men är sällan längre än 90 dagar. Vid köp av mindre partier är det vanligt att betalningstiden är ungefär 30 dagar.

En del företag ger sina kunder en limit, det vill säga en inköpsgräns som innebär att man inte behöver betala förskott då man handlar upp till det fastställda beloppet. Man kan även ha en bankgaranti för limiten. Ett företag kan till exempel ge kunden en limit på 50 000 €. Då beställer kunden vad den vill ha upp till den gränsen, produkterna levereras och betalningen sker först då leveransen gjorts. Pengarna är alltså utestående utan förskott upp till 50 000 €. Efter betalning börjar förloppet om och man har igen samma gräns att handla för. (Personlig kommunikation 25.10.2016)

Vid handel inom euroområdet (EU, Monaco, Norge, Lichtenstein, Island och Schweiz) används det gemensamma betalningssystemet SEPA (Single European Payment Area). Genom att använda en IBAN-kontonummer och SWIFT/BIC-kod så styrs pengarna till rätt land. När betalningen bekräftats går det inte att återkalla den. Därför är ett kvitto på att betalningen gjorts ett relativt säkert intyg. (Nordea.fi, hämtat: 25.10.2016)

Då man handlar utanför SEPA-området kallas det utlandsbetalning. En sådan betalning kan stoppas och ändras så därför är ett kvitto över utförd betalning inte ett tillförlitligt intyg. Vid utlandsbetalningar förmedlas pengarna genom en kedja av utländska banker som Nordea har gjort upp avtal med. Vilka banker pengarna skickas via bestäms av vilken valuta betalningen görs i. Vanligtvis tar det 2–3 dagar för pengarna att komma fram vid en utlandsbetalning men det kan dröja längre beroende på hur många samarbetsbanker betalningen skickas via. Vid en utlandsbetalning, speciellt till Asien, är det väldigt viktigt att all information, punkter och kommatecken stämmer och är korrekt skrivna, annars kan det hända att betalningen inte går genom och leder till onödiga dröjsmål.

I vissa fall kan betalningen stoppas i utlandet vid någon av samarbetsbankerna även om man på banken i Finland inte upptäckt något misstänksamt med kunden eller dess samarbetspartners.

Under intervjun frågade vi även om Nordea erbjuder försäkringar men får som svar att alla försäkringar sköts i samarbete med Finnvera. Enligt den intervjuade fungerar utlandsbetalningarna överlag smidigt och bra och har inget speciellt att tillägga om det.

Som avslutning frågade vi om vilka mål banken har med sin internationella verksamhet och får som svar att målet är att få samarbeten och betalningsprocessen att gå snabbare. De har projekt som strävar till att öppna upp och utveckla gränserna mellan olika banker och tack vare digitaliseringsprocessen är det lättare att nå det målet. Det som sätter motstånd mot utvecklingen är lagar och olika paragrafer.

7.1 Öppen kredit

Öppen kredit innebär att fakturan skickas tillsammans med produkterna till kunden och betalas på förfallodatumet. För kundens del är det ett enkelt och smidigt betalningssätt men för leverantören är det osäkert med tanke på att man inte kan vara säker på att betalningen görs inom utsatt tid eller överhuvudtaget. Den här betalningsformen rekommenderas för goda affärsrelationer när man vet att kunden kan betala.

7.2 Förskottsbetalning

Förskottsbetalning är en säker betalningsform för leverantörens del eftersom hela eller en del av fakturan ska betalas innan man skickar iväg leveransen. För kundens del innebär förskottsbetalningen en viss risk och osäkerhet, speciellt vid nya affärsrelationer, därför bör kunden kontrollera säkerheten och stabiliteten hos

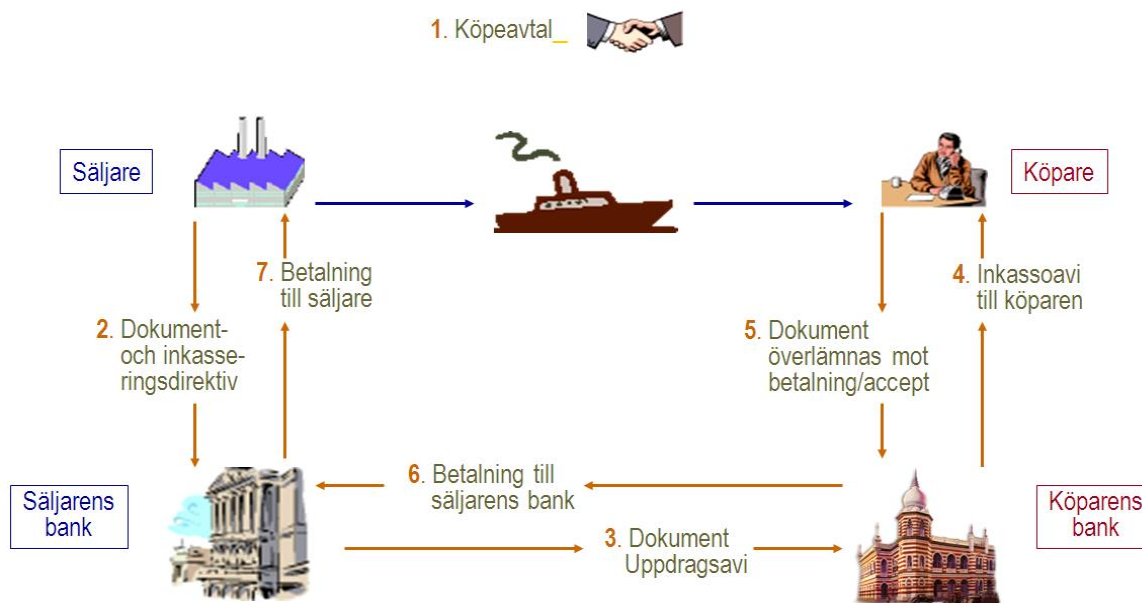
leverantören för att undvika problem. Som tidigare nämndes är det vanligt att man istället för remburs som är dyrare och mer invecklade, använder sig av förskottsbetalningar. Gärna på så vis att man före leveransen betalar en viss procent och efter leveransen betalar återstående belopp, gärna fördelat på ungefär 10% i förskott och resterande 90% vid leverans. (Personlig kommunikation 25.10.2016)

7.3 Dokumentinkasso

Dokumentinkasso (Cash Against Document) innebär att man som kund inte kan få ut dokument för leveransen innan betalning till banken är gjord. I praktiken betyder det att leverantören lämnar in dokument till sin bank som i sin tur skickar vidare dokumenten till kundens bank (Se figur över dokumentinkassoprocessen på nästa sida). Bankerna fungerar enbart som förmedlare av dokumenten, till skillnad från en remburs så garanterar banken ingen betalning utan ser enbart till att köparen betalar innan denne får tillgång till dokumenten. Vanliga inkassodokument är konossement, handelsfaktura, annan transportdokumentation och certifikat över produktens slag. För att kunden ska kunna få ut dokumenten måste fakturan betalas.

För leverantörens del är det här ett säkert betalningssätt men det innebär en extra kostnad. Nackdelen för kunden är att betalningstiden är kort eftersom den endast utgörs av transporttiden. För leverantören innebär betalningsformen en risk genom att man inte kan vara säker på att kunden överhuvudtaget löser ut produkterna och därmed inte heller betalar för leveransen. Betalningsformen är bra att använda när man är osäker på kundens betalningsförmåga.

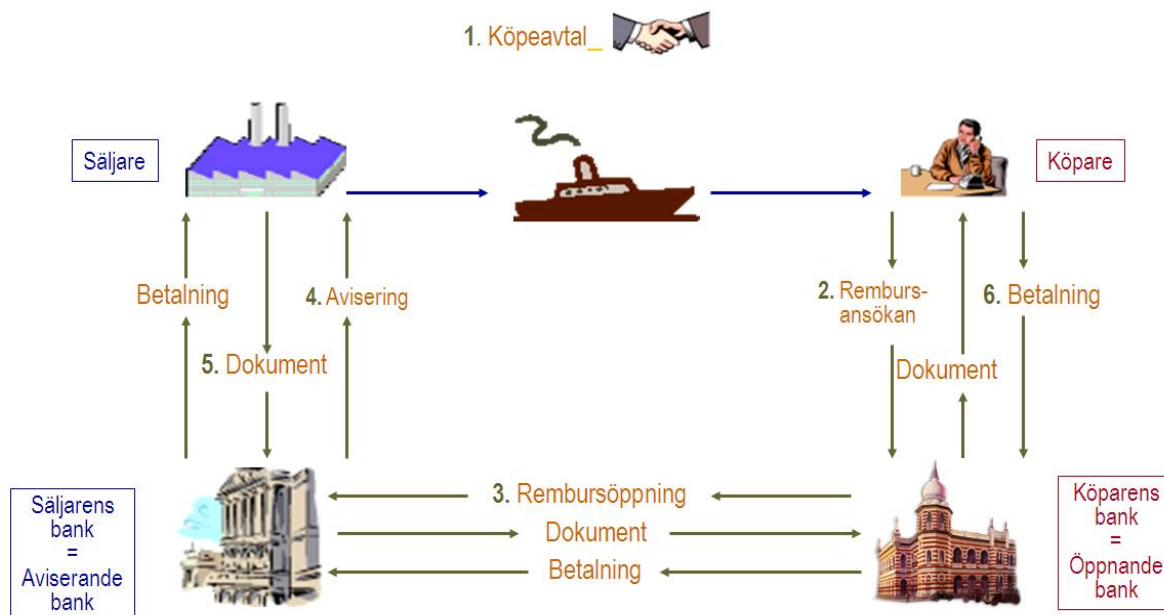
Om man vill ge kunden längre betalningstid så är ett annat alternativ att kunden accepterar och skriver under en växel för att lösa ut dokumenten, då sker betalningen först efter att köparen kontrollerat dokumenten. Detta kallas dokumentinkassoväxel (Document Against Acceptance). (Icc.se, 2016, hämtat: 06.11.2016)



Figur 5. Dokumentinkassoprocessen. (Business-sweden.se, u.å., hämtat: 10.10.2016)

7.4 Remburs

Remburs (Letter of Credit, L/C) är en av de säkraste betalningsformerna om den utförs på rätt sätt. Kunden öppnar ett rembursuppdrag hos sin bank som säkerhet för betalningen, sedan bekräftar kundens bank betalningen åt säljarens bank (Se figur över rembursprocessen nedan). Kundens bank överför pengarna till säljarens bank först när säljaren fullgjort sina förpliktelser. För att rembursen ska vara så säker som möjligt bör den vara oåterkallelig (irrevocable), det betyder att både säljaren och kunden måste komma överens om rembursen ska återkallas eller ändras. Det här är en dyr betalningsmetod både för köpare och säljare men det är också en säker metod vid handel med osäkra länder eller vid nya affärsrelationer. I intervjun den 25.10.2016 berättas det att remburs används främst i Asien, speciellt om produkterna är specialdesignade eller om kunderna är okända för leverantören. I fall den nya kunden är liten används vanligtvis förskottsbetalningar, men i vissa fall kan det vara ett krav att remburs ska användas.



Figur 6. Rembursprocessen. (Business-sweden.se, u.å., hämtat: 10.10.2016)

7.5 Bankgaranti

En bankgaranti kan användas när man vill ha en säker betalningsform som tillåter betalningstid för kunden och flexibilitet i leveranserna. Leverantör och kund kan komma överens om att kunden öppnar en banksäkerhet som motsvarar fakturans belopp. På det sättet kan säljarens bank ta ut pengarna från kundens bank ifall kunden av någon orsak inte kan betala (Holmvall & Åkesson, 2010, s. 193)

8. Uppföljning och utvärdering

När själva inköps- eller importprocessen är klar så är det viktigt att utvärdera alla steg i processen. Man kan bland annat fundera över om samarbetet med leverantörerna fungerar bra och om leveranserna gått som planerat. Har det uppstått skador eller förseningar? Har vi valt lämplig betalningsform? Fungerar logistiken bra? Motsvarar produkterna de förväntningar man haft?

Genom att följa upp och utvärdera de olika stegen i processen så kan man förbättra de aktiviteter som kanske inte lyckades så bra som man hade önskat, man måste fundera över vad det var som misslyckades och vad man ska göra nästa gång för att förhindra eller minska på risken att det sker igen. Även de aktiviteter som lyckades bra ska man se över, vad var det som gjorde att man lyckades och finns det något man kan göra för att nästa gång lyckas ännu bättre?

9. Avslutande diskussion

Som avslutning på detta arbete så tänkte vi kort gå genom processen och sammanfatta vad vi kommit fram till genom våra undersökningar gällande import av inrednings- och gåvoartiklar från USA till Finland. Slutsatserna baseras främst på den information vi angett i offertförfrågan samt på de svar vi fått under intervjuerna.

Det som vi först och främst kommit fram till är att det är till stor fördel om man på förhand lär sig grundläggande saker om USA. Till de grundläggande sakerna räknar vi bland annat kulturen och landets stabilitet ur olika synvinklar, till exempel politiskt och ekonomiskt. Även risker är viktiga att göra sig bekant med inför utländska affärer. För att kunna undvika olika risker så behöver man också lära sig vilka risker som finns inom import och internationell handel och hur man kan kontrollera dem. Till riskhanteringen hör exempelvis försäkringar och i detta fall har vi genom kontakt med LokalTapiola kommit fram till att man för importen behöver en transportförsäkring och en ansvarsförsäkring. Det är upp till importören och leverantören att tillsammans i köpeavtalet komma överens om vem som ska teckna en försäkring, ansvarsfördelningen kan också regleras av bland annat vilken Incoterms klausul man väljer att använda så därför är det bra att också göra sig bekant med klausulerna inför en affär.

De första stegen i själva importprocessen är kravspecifikationen och leverantörsvalet, här gäller det att först analysera vilka krav och förväntningar man har på leverantörerna så att man sedan genom en leverantörsbedömning kan avgöra vilka av leverantörerna som bäst motsvarar det man söker och således också kan väljas som dina kommande leverantörer.

Följande steg är att göra upp ett omfattande köpeavtal där all den viktigaste informationen tas upp, här bör man se till att båda parterna förstår vad köpeavtalet innebär. När man gör upp ett köpeavtal kommer man överens om bland annat hur transporten ska ordnas, när ansvaret flyttar från leverantören till importören, om eventuella försäkringar ska skaffas och hur betalningen ska gå till. I samband med tecknande av köpeavtal görs ofta också en beställning. Som vi nämnt kan man prova att göra några provbeställningar först för att kolla hur samarbetet med leverantören fungerar.

Vi har baserat på de svar vi fått från Vasa Spedition kommit fram till att det är enklast och förmånligast om exempelvis förtullning, transport och dokumenthantering sköts enbart mellan leverantör och importör. Den mängd som importeras är relativt liten i förhållande till kostnaderna som tillkommer om man anlitar en speditör för dessa uppgifter.

Under besöket hos Tullen kom vi fram till att det går bra att sköta förtullningsärenden för importen av inrednings- och gåvoartiklar för den mängd som angetts i offertförfrågningarna utan att vara registrerad som företagskund. De rekommenderade att man lämnar in en elektronisk deklaration (Webbimport) för varje leverans. Det är bra att redan i ett tidigt skede ta reda på vilken varukod produkterna har i TARIC-söksystemet så att man vet om produkterna till exempel kräver specialtillstånd såsom importlicenser, om man endast får importera en viss mängd (vissa djurskinn etc.) eller om det är helt förbjudet att importera (såsom elfenben), på så vis undviker man att något förhindrar importförloppet från att löpa smidigt.

Under intervjun på Nordea kom vi fram till att eftersom det totala importvärdet för ett år inte är så högt så löns det inte att använda rembuser även om avståndet är långt och affärspartnern är okänd, dels för att processen är mer tidskrävande och invecklad och dels för att det är dyrt. I detta fall rekommenderades istället förskotts betalning på så sätt att man betalar en mindre summa i förskott och resterande del vid leverans.

När det gäller transporter så kom vi fram till genom vår offertförfrågan att det är mest lönsamt att använda flygfrakt för den leverans vi angett i förfrågan, priset för den

leveransstorlek vi angett är ungefär samma för både flyg och båt men tidsåtgången skiljer mycket. Eftersom inrednings- och gåvoartiklar till viss del kan bestå av föremål som lätt går sönder så är flygfrakt också ett säkrare alternativ.

Slutligen kan vi konstatera att bara man har tid och motivation så kan man rätt så fort lära sig det man behöver kunna för att klara av att sköta importen själv. Känner man sig vilsen i djungeln av leverantörer kan man vända sig till en inköpsagent och om man inte vet något om transport, dokument eller förtullning så kan man alltid ta hjälp av en speditör eller fråga på Tullen hur man ska göra. På banken kan man få rådgivning om olika betalningsformer och hos försäkringsbolaget kan man få hjälp med att skaffa de rätta försäkringarna. Det är mycket att lära sig men då man väl kommit igång blir det lättare med tiden.

Källförteckning

Att beställa varor från utlandet, anvisning för företag och samfund. (2015a)

[Online]

http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/publikationer/kundanvisningar/inforsel_och_kopa_utlandet/filer/019_sv_foretag77749.pdf [Hämtat: 03.10.2016]

Batist, M., 2012. *Så hittar du leverantörer och produkter att sälja till din e-handel.*

[Online] <http://kursen.startitup.se/sa-hittar-du-leverantorer-produkter-att-salja-till-din-ehandel/> [Hämtat: 6.10.2016]

Dickinson, J., 2016. *Planering för miljövänliga transporter.* [Online]

<http://www.naturvardsverket.se/Miljoarbete-i-samhallet/Miljoarbete-i-Sverige/Uppdelat-efter-omrade/Hallbarhetsarbete/Hallbara-stader/Miljovanliga-transporter/> [Hämtat 19.10.2016]

Dokumentinkasso. (u.å.) [Online] [http://www.business-](http://www.business-sweden.se/Export/tjanster/guider-om)

[sweden.se/Export/tjanster/guider-om-exportregler/Exportguiden/Utlandsbetalningar/Val-av-betalningsform/Dokumentinkasso/](http://www.business-sweden.se/Export/tjanster/guider-om-exportregler/Exportguiden/Utlandsbetalningar/Val-av-betalningsform/Dokumentinkasso/) [Hämtat: 10.10.2016]

Dokumentinkasso. (u.å.) [Online] <http://www.icc.se/sjalvreglering/trade-finance>

[Hämtat: 06.11.2016]

Holmström, C., 2016. *Sveriges frihandelsavtal.* [Online]

<http://www.ekonomifakta.se/Fakta/Ekonomi/Frihandel/Handelsavtal/> [Hämtat: 12.10.2016]

Holmvall, L., 2011. *Export & Import – Winning in the Global Marketplace.* Export Pro Inc.

Holmvall, L. & Åkesson, A., 2010. *Export & Import – att göra internationella affärer* (2. Uppl.) Malmö: Liber.

Importhandboken – En vägledning för blivande importörer. (2014) [Online]
<http://www.svenskhandel.se/globalassets/importhandboken2014.pdf> [Hämtat:
05.11.2016]

International Chamber of Commerce, 2011. *Incoterms 2010 – ICC rules for the use of domestic and international trade terms.* International Chamber of Commerce.

Konossementti – Bill of Lading. (u.å.) [Online]
[http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Konossementti_\(Bill_of_Lading\)](http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Konossementti_(Bill_of_Lading)) [Hämtat:
7.11.2016]

Kuljetusmuodon valinta. (u.å.) [Online]
http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Kuljetusmuodon_valinta [Hämtat:17.10.2016]

Kuljetusten ympäristövaikutukset. (u.å.) [Online]
http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Kuljetusten_ymp%C3%A4rist%C3%B6vaikutukset [Hämtat: 19.10.2016]

Incoterms. (u.å.) [Online] <http://icc.se/sjalvreglering/incoterms> [Hämtat: 1.10.2016]

Lentokuljetus. (u.å.) [Online] <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Lentokuljetus>
[Hämtat 17.10.2016]

Lewis, D R., 2006. *When cultures collide.* (3rd ed.). Nicholas Brealey Publishing.

Maantiekuljetukset. (u.å.) [Online]
<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Maantiekuljetukset> [Hämtat: 17.10.2016]

Maantierahdinkuljettajan vastuuvakuutus eli tiekuljetusvakuutus. (u.å.) [Online]
http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Maantierahdinkuljettajan_vastuuvakuutus_eli_tiekuljetusvastuuvakuutus [Hämtat: 4.11.2016]

Merikuljetukset. (u.å.) [Online] <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Merikuljetukset>
[Hämtat: 18.10.2016]

Melin, K., 2011. *Ulkomaankaupan menettelyt – Vienti ja tuonti*. Amk-kustannus Oy.

Melin, K., 2003. *Ulkomaankaupan tekniikka*. (2. Uppl.) Vaasan yliopiston julkaisuja.

Myllyniemi, A., 2015. *Rikkidirektiivin vaikutukset pohjoissuomen sahojen merirahteihin ja kilpailutilanteeseen*. [Online] <http://docplayer.fi/4659957-Arto-myllyniemi-rikkidirektiivin-vaikutukset-pohjois-suomen-sahojen-merirahteihin-ja-kilpailutilanteeseen-diplomityo.html> [Hämtat: 18.10.2016]

Nannesson, F., 2016. *TTIP*. [Online] <http://www.ekonomifakta.se/Fakta/Ekonomi/Frihandel/TTIP/> [Hämtat: 12.10.2016]

Nelson, C A., 2000. *Import Export – How to get started in international trade*. (3. Uppl.) The Mc Graw Hill Companies.

Om oss. (2016a) [Online] http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/om_oss/index.jsp [Hämtat: 24.09.2016]

Rautatiekuljetukset. (u.å.) [Online] <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Rautatiekuljetukset> [Hämtat 18.10.2016]

Remburs. (u.å.) [Online] <http://www.business-sweden.se/Export/tjanster/guider-om-exportregler/Exportguiden/Utlandsbetalningar/Val-av-betalningsform/Dokumentinkasso/> [Hämtat: 10.10.2016]

Rosell, L., 2010. *Inköpsteknik – praktisk handbok för effektivare inköp*. (4. Uppl.) Vällingby: Elanders AB.

SEPA. (u.å.) [Online] <http://www.nordea.fi/sv/foretag-och-organisationer/betalningar/fakturering-och-betalning/SEPA.html#tab=SEPA> [Hämtat: 25.10.2016]

Sitkin, A. & Bowen, N., 2010. *International Business – Challenges and choices*. New York: Oxford University Press.

Steiner, T., 2015. *Modernt inköp*. Lund: Studentlitteratur.

Suomen ja Yhdysvaltain välinen kauppa. (2016b) [Online]

<http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/katsaukset/maat/usa16/index.html?bc=370> [Hämtat: 02.11.2016]

Sälja varor i EU. (u.å.) [Online] http://europa.eu/youreurope/business/sell-abroad/import-export/index_sv.htm [Hämtat: 7.10.2016]

TARIC-uppgifter. (2016b) [Online]

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/measures.jsp?Lang=sv&SimDate=20161102&Area=US&Taric=9404901000&LangDescr=sv [Hämtat: 02.11.2016]

Tavarankuljetusvakuutus. (u.å.) [Online]

<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Tavarankuljetusvakuutus> [Hämtat 4.11.2016]

Tavarankuljetusvakuutukset. (u.å.) [Online]

https://www.if.fi/yrittajasiakkaat/vakuutukset/kuljetusvakuutukset/tavarankuljetusvakuutukset?gclid=CjwKEAiA3qXBBD4_b_V7ZLFsX4SjAB0AtEVz9-vvGLC_IOyUqI7bhlt3LRFxF9sszw17JQeyLXJ1hoCDg_w_wcB [Hämtat 4.11.2016]

Tavaraliikenne. (u.å.) [Online]

<http://www.liikennevirasto.fi/liikennejarjestelma/tavaraliikenne#.WCoCd611FWw> [Hämtat 18.10.2016]

The World Trade Organization in brief. (2014) [Online]

https://www.wto.org/english/res_e/doload_e/inbr_e.pdf [Hämtat: 12.10.2016]

van Weele, A J., 2010. *Inköp och supply chain management*. Studentlitteratur.

Understanding the WTO: Members and observers. (2016) [Online]

https://www.wto.org/english/res_e/doload_e/inbr_e.pdf [Hämtat: 12.10.2016]

USA. (u.å.) [Online] <http://www.landguiden.se/Lander/Nordamerika/USA?p=1>

[Hämtat: 22.09.2016]

Vad avses med förmånsbehandling? (2015b) [Online]

http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/vad_kostar_importera/index.jsp [Hämtat: 24.09.2016]

Vad kostar det att importera varor? (2014) [Online]

http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/vad_kostar_importera/index.jsp [Hämtat: 24.09.2016]

Varutransportförsäkring. (u.å.) [Online]

https://www.folksam.fi/sites/default/files/media/Dokument/Produktfakta/folksam_varutransportforsakring.pdf [Hämtat: 07.11.2016]

BILAGA 1

Incoterms 2010

Riskens övergång från säljaren till köparen

Internationella
Handelskammarens
(ICC) INCOTERMS 2010



Ex Works

Fritt säljarens lager (...namngiven plats)

Risken övergår då godset ställts till köparens förfogande vid den tid och på den plats som avtalats.

- Försäkring tecknas av köparen
- Köparen står för risken under hela transporten.

EXW



Free Carrier

Fritt lastat (...namngiven plats)

Risken övergår då godset avlämnats till anvisad fraktförare vid den tid och på den plats som avtalats.

- Försäkring tecknas av köparen (säljaren till den namngivna platsen).

FCA



Free Alongside Ship

Fritt fartygets sida (...namngiven inlastningshamn)

Risken övergår då godset levererats längsides fartyget i inlastningshamnen.

- Försäkring tecknas av köparen (säljaren fram till fartygets reling).

FAS



Free On Board

Fritt ombord (...namngiven inlastningshamn)

Risken övergår då godset levererats ombord på fartyget i inlastningshamnen.

- Försäkring tecknas av köparen (säljaren fram till fartygets reling).

FOB



Cost and Freight

Fri kostnad och frakt (...namngiven destinationhamn)

Risken övergår då godset levererats ombord på fartyget i inlastningshamnen.

- Försäkring tecknas av köparen (säljaren fram till fartygets reling).

CFR



Cost, Insurance, Freight

Fri kostnad, försäkring och frakt (...namngiven destinationhamn)

Risken övergår då godset levererats ombord på fartyget i inlastningshamnen.

- Försäkring skall tecknas av säljaren (för köparens räkning) till destinationshamnen.
- Försäkringen täcker inte utan särskilt avtal inlandstransport i mottagarlandet.
- Observera att säljaren endast är skyldig att teckna försäkring enligt villkoret Institute Cargo Causes (C).

CIF



Carriage Paid To**Frakt betald till**

(...namngiven bestämmelseort)

Risken övergår då godset avlämnats till den förste fraktföraren vid avtalad tidpunkt.

- Försäkring tecknas av köparen.

CPT

**Carriage and Insurance Paid To****Frakt och försäkring betald till** (...namngiven bestämmelseort)

Risken övergår då godset avlämnats till den förste fraktföraren vid avtalad tidpunkt.

- Försäkring skall tecknas av säljaren (för köparens räkning) till bestämmelseorten.
- Observera att säljaren endast är skyldig att teckna försäkring enligt villkoret Institute Cargo Causes (C).

CIP

**Delivered at Place****Levererat till angiven plats** (...namngiven bestämmelseort)

Risken övergår då godset ställts till köparens förfogande på namngiven plats på slutdestinationen.

- Säljaren eller köparen tecknar försäkring enligt överenskommelse

DAP

**Delivered at Terminal****Levererat till terminal** (...namngiven bestämmelseort)

Risken övergår då godset ställts till köparens förfogande vid terminal på angiven destinationsort eller angiven destinationshamn.

- Säljaren eller köparen tecknar försäkring enligt överenskommelse

DAT

**Delivered Duty Paid**

(...namngiven bestämmelseort)

Risken övergår då godset ställts till köparens förfogande på bestämmelseorten.

- Godset levereras oförtullat/förtullat.
- Försäkring tecknas av säljaren.
- Säljaren står risken under hela transporten.

DDP



Beskrivningen är riktgivande och bör användas tillsammans med de officiella Incoterms-reglerna.

(Folksam.fi, hämtat: 07.11.2016)

BILAGA 2

Intervjufrågor LokalTapiola

1. Beskriv en typisk företagskund som vänder sig till er gällande försäkringar vid internationell handel (främst import).
2. Vilka är de mest förekommande ärendena en företagskund har?
3. På vilket sätt kan LokalTapiola hjälpa ett företag som importerar?
4. Vilka är de viktigaste riskerna i internationell handel man kan undvika genom att använda sig av försäkringar?
5. Vilka försäkringar erbjuder LokalTapiola för företag med internationell verksamhet?
6. Hur beräknas försäkringspremien?
7. Vilka är de vanligaste orsakerna till att företag med internationell verksamhet måste ta ut ersättning genom försäkringar?

BILAGA 3

Intervju med Vasa Spedition

1. Berätta kort om företaget och vad ni jobbar med.
2. Beskriv en typisk kund som behöver era tjänster
3. Vilka är de vanligaste orsakerna till att en kund tar kontakt?
4. Hurudan kunskap har kunderna själva om olika dokument och Incoterms?
5. Hurdana tjänster har kunden möjlighet att välja mellan?
6. Vilka dokument används vid import? Om vi till exempel ska importera inredningsprodukter från USA (flygtransport), vilka dokument behövs?
7. Vilka utmaningar finns i speditörens roll? Fungerar allt bra eller finns det behov av förändringar någonstans? Till exempel lagar som inte fungerar smidigt i praktiken.
8. Hur ser fördelningen ut mellan regelbundna, långvariga kundrelationer och kunder som behöver era tjänster mer sällan?
9. Hurudant samarbete har ni med Tullen?

BILAGA 4

Intervjufrågor Tullen

1. Hur stort företag ska man ha för att registrera sig som företagskund hos Tullen?
2. Vad är skillnaden mellan förenklat förfarande och normalförfarande, hur vet man vilket man ska använda sig av?
3. Hur samarbetar Tullen med företag? T. ex. speditörer.
4. Hurudan statistikinsamling finns vid handel med tredje länder? Jämfört med intrastat i EU.
5. Finns det något annat än t.ex. EORI som gäller alla företag oavsett verksamhet?
6. Finns det några förändringar på gång gällande tullförfarandet och så vidare?
7. Vad bör man som litet nystartat importföretag (inredningsartiklar) veta om Tullen och vad har man för skyldigheter?
8. Hur fungerar tullförfarandet vid import av inrednings- och gåvoartiklar?
9. Vilka specialbestämmelser finns för inredningsartiklar vid import från USA?
10. Hur vanligt är det att olika inredningsföremål fastnar i Tullen?

BILAGA 5

Intervjufrågor Nordea

1. Hur kan Nordea hjälpa till vid ett företags utrikeshandel?
2. Berätta om utlandsbetalningar och bankens roll i utrikeshandeln.
3. Hur fungerar utlandsbetalningarna i praktiken? Bra, dåligt, förekommer problem eller krångel?
4. Finns det behov av förändringar eller förbättringar gällande företag och utrikeshandel (ur bankens synvinkel)?
5. Vilka risker finns vid utlandsbetalningar och hur kan man minimera dem?
6. Vilken valuta sker betalningen vanligtvis i vid handel mellan EU och USA och hur bestäms kursen?
7. Vilka betalningstider är vanliga vid handel mellan EU och USA?
8. Vilka försäkringar har Nordea för utrikeshandel?