

**Irene Strömberg**

**EXPORTFÖRFARANDET TILL USA**

**Noolan Ab**

**Examensarbete**

**CENTRIA YRKESHÖGSKOLA**

**Utbildningsprogrammet för internationell handel**

**September 2013**

## SAMMANDRAG

<b>Enhet</b> Karleby-Jakobstad	<b>Tid</b> September 2013	<b>Författare</b> Irene Strömberg
<b>Utbildningsprogram</b> Utbildningsprogrammet för internationell handel		
<b>Arbetets namn</b> EXPORTFÖRFARANDET TILL USA. Noolan Ab		
<b>Handledare</b> Sara Åhman	<b>Sidantal</b> 51 + 6	
<b>Uppdragsgivarens handledare</b> Marja Rak		
<p>Detta praktikbaserade examensarbets syfte var att reda ut hur ett litet företag på smidigaste och förmånligaste sätt exporterar varor till USA, hur förtullningen sker och vilken betalningsförbindelse som bäst lämpar sig. Målet var att utarbeta en handbok för uppdragsgivaren i dennes verksamhet.</p> <p>Som uppdragsgivare fungerade Noolan Ab, som grundades år 2000 i Jakobstad. Noolans handel med USA hade inletts tidigt på våren 2013 och företaget besatt ingen större erfarenhet av marknaden. Företaget har två egna butiker i Finland, produktionen sker i Österbotten och återförsäljare finns i Europa, Asien och USA.</p> <p>Problemen och frågeställningar som behandlades togs fram tillsammans med uppdragsgivaren. Arbetet behandlar den amerikanska affärskulturen, leveransvillkor, leverans och förtullningen samt betalningssätt när handeln sker i amerikanska dollar. Speciellt betalningen visade sig vara en svår utmaning att finna en lämplig lösning till, då amerikanerna föredrar checkbetalning framom direkta betalningar.</p> <p>Inga egentliga undersökningar utfördes, utan forskningen baserar sig på litteratur och expertkonsultation. De svar och resultat som framkom, fungerar som information till uppdragsgivaren.</p>		

### Nyckelord

Distribution, export, leveransklausuler, transport, tulldeklaration, USA, utrikesbetalning

## ABSTRACT

<b>CENTRIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES</b> Kokkola-Pietarsaari Unit	<b>Date</b> September 2013	<b>Author</b> Irene Strömberg
<b>Degree programme</b> Degree Programme in International Business		
<b>Name of thesis</b> THE EXPORT PROCESS TO THE UNITED STATES OF AMERICA. Noolan Ltd.		
<b>Instructor</b> Marja Rak	<b>Pages</b> 51 + 6	
<b>Supervisor</b> Sara Åhman		
<p>This is a practice-based thesis and the purpose of the study was to sort out the smoothest and best way for a small company to export to the United States of America, USA. The aim was also to find out how the customs clearance is done and which connection of payment would be most suitable. This thesis aims to be a piece of work that can serve as a manual for the instructor.</p> <p>The instructor was Noolan Ltd, founded in Pietarsaari in year 2000. Their export to the USA had begun in early spring 2013 and at that point the company did not have much knowledge of the market. The company has two shops in Finland, the production in Ostrobothnia and retailers in Europe, Asia and the USA.</p> <p>Questions and issues dealt with were highlighted in co-operation with the instructor. The work treated the American business culture, trade terms, delivery, customs clearance and payments when the trade is made in American dollars. Especially the payment turned out to be a challenge since the Americans prefer cheque payment instead of wire transfers.</p> <p>No actual researches were made but the researches consisted of literature review and consultation with experts. Facts and results from the research are used as information to the instructor.</p>		
<b>Key words</b> Customs clearance, distribution, export, foreign payments, trade terms, the USA, transport		

**SAMMANDRAG  
ABSTRACT  
INNEHÅLL**

<b>1 INLEDNING</b>	<b>1</b>
<b>2 PRAKTIKBASERAT EXAMENSARBETE</b>	<b>3</b>
2.1 Metod	6
2.2 Presentation av uppdragsgivaren	6
<b>3 USA SOM MÅLMARKNAD</b>	<b>10</b>
3.1 Land, befolkning och klimat	10
3.2 Handeln mellan Finland och USA	11
3.3 Affärskulturen i USA	12
3.4 Landets starka och svaga sidor	14
<b>4 DISTRIBUTION OCH LEVERANS</b>	<b>16</b>
4.1 Distributionskanaler	16
4.2 Flygtransport	17
4.3 Leveransklausuler	19
<b>5 TRANSPORT OCH DOKUMENT</b>	<b>26</b>
5.1 Post- och kurirtransport	26
5.2 Dokument för leveransen	28
5.2.1 Handelsfaktura eller proforma	28
5.2.2 Prinetti	30
<b>6 DEKLARATION OCH FÖRTULLNING</b>	<b>31</b>
6.1 Identifiering hos myndigheter	31
6.2 Tulldeklaration	32
6.2.1 CN23-dokument	33
6.2.2 Fraktsedel	34
6.2.3 Varuprover och mässtdeltagande	34
6.2.4 Tulltariff	35
<b>7 BETALNING OCH VALUTARISKHANTERING</b>	<b>37</b>
7.1 Rena utlandsbetalningar	37
7.1.1 Kontobetalning eller banköverföring	38
7.1.2 Checkbetalning	39
7.2 World First	40
<b>8 REKOMMENDATIONER TILL UPPDRAGSGIVAREN</b>	<b>42</b>
<b>9 DISKUSSION</b>	<b>45</b>
<b>KÄLLOR</b>	<b>47</b>
<b>BILAGOR</b>	

## **FIGURER**

FIGUR 1. Viktigt att tänka på vid affärer med amerikaner	13
FIGUR 2. Distributionskanal agent i jämförelse med återförsäljare	16
FIGUR 3. Leveransklausulerna indelade i kategorier gällande ansvarsområde	20
FIGUR 4. EXW-leveransklausul jämfört med DDP	21
FIGUR 5. Leveransklausul FCA	23
FIGUR 6. DAT-leveransklausul jämfört med DAP	24
FIGUR 7. Flödet vid användningen av World First	40

## **TABELLER**

TABELL 1. Planering av examensarbetet mars-december 2013	5
TABELL 2. Handeln mellan Finland och USA 2008-2012	11
TABELL 3. Jämförelse mellan Itellas olika paketleveransalternativ till New York	27
TABELL 4. Handelsfakturans innehåll	29
TABELL 5. CN23-dokumentets information	33

## 1 INLEDNING

Detta examensarbete handlar om handeln med USA och exportförfarandet från Jakobstad till USA, då ett litet lokalt företag inom klädbranschen gett sig in på den amerikanska marknaden. Hurudan är den amerikanska marknaden och finns det skillnader, t.ex. kulturella, man behöver känna till? Arbetet utreder hurudan försändelsetyp som är mest lönsam, vilka leveransvillkor ses som mest lämpliga och vad man behöver beakta gällande förtullningen. Betalningen görs oftast i amerikanska dollar och arbetet behandlar vilken betalningsförbindelse som vore den mest lämpliga för att undgå försenade och osäkra betalningar. Problemen och frågeställningarna är begränsade och endast det som är väsentligt och nyttigt för företaget finns med i arbetet. Internationaliseringsprocessen och olika transportsätt behandlas inte. Inte heller behandlas marknadsföring, handelsavtal eller riskhantering gällande finansiering vid export. Noolan har redan gett sig in på den amerikanska marknaden och närmare företags- eller marknadsanalyser utförs inte.

Som uppdragsgivare för examensarbetet står Noolan Ab. Det är ett litet familjeföretag som grundades av designern Marja Rak och hennes man Jonas Rak år 2000. Företagets huvudsäte finns i Jakobstad och Noolan har idag en affär även i huvudstaden Helsingfors. Noolan är känt för sina tidlösa och enkla kläder gjorda av hållbara naturmaterial och företaget har även premierats under åren. Det senaste året har inneburit många nya möjligheter för företaget och för knappt ett år sedan fick man en ny samarbetspartner i USA genom vilken företaget nu gjort entré på den amerikanska marknaden. Under sensommaren och hösten 2013 finns det ännu mera aktivitet inom företaget, även på den amerikanska fronten, och det är viktigt att hitta lösningar till problemen som belysts.

Eftersom Noolan inte tidigare har erfarenhet av den amerikanska marknaden behöver företaget utreda hur det på bästa sätt gör affärer med landet i fråga. Syftet med arbetet är att reda ut hur ett litet företag i Jakobstad på smidigaste och förmånligaste sätt exporterar varor till USA, hur förtullningen sker och vilket betalningssätt som lämpar sig för att veta om och när man får betalt för sina varor. Målet är att göra en praktisk handbok för ett litet företag som tar sig in på den amerikanska marknaden. Arbetet är ett praktikbaserat examensarbete och blir ett hjälpmedel för Noolan i dess vardag. Tillsammans med uppdragsgivaren har frågeställningarna lyfts fram och diskuterats och examensarbetets

skribent har självständigt byggt upp arbetet och sökt fram stöd- och hjälpmaterial. En kartläggning av situationen vid Noolan idag har utförts och likaså konsultation med leverantörer och samarbetspartners. Detta gjordes för att utreda basen till problemen och försöka hitta den bästa lösningen för företaget. Någon övrig egentlig undersökning utfördes inte. Resultatet av detta examensarbete är två separata verk, vilket ofta är fallet för praktikbaserade arbeten. Examensarbetet innehåller teorier som har kompletterats med lösningar och utvecklingsförslag till uppdragsgivaren. Handboken är helt konkret med svar på frågorna hur man går tillväga och var man finner behövlig information. Handboken fungerar som första hjälp för uppdragsgivaren i olika situationer medan examensarbetet bidrar med teorier, är beskrivande och ger noggrannare information.

Under arbetets gång ordnades träffar med uppdragsgivare där problemen och alternativa lösningar har diskuterats. Det slutliga resultatet och nyttan av detta arbete lämnas för framtiden att utvisa. Många källor har i arbetet använts parallellt, men den viktigaste blev Kirsi Melins bok *Ulkomaankaupan menettelyt, vienti ja tuonti*. Boken innehåller relativt nytt material och kan fungera som uppslagsverk även för uppdragsgivaren.

## 2 PRAKTIKBASERAT EXAMENSARBETE

Examensarbetet är ett omfattande arbete som skrivs i slutet av studierna. Den kunskap man erhållit genom studierna tillämpas och återspeglas i examensarbetet. Själva processen är lång och arbetsam och den inleds med val av ämne. Möjligen finns en uppdragsgivare med från början. Tillsammans med de berörda parterna kommer man överens om ett uppdrag, dvs. ett problem att lösa. Målsättningen och syftet skall vara noga utskrivna och följa med som en röd tråd genom hela arbetets gång. En tidtabell görs och man funderar kring det mest lämpliga sättet att utföra arbetet. Behövs en undersökning och vad hoppas man i så fall att undersökningen skall ge? Med andra ord skall metodiken, dvs. metoden hur arbetet utförs, noga begrundas för att resultatet av arbetet skall ge stöd och lösning till problemet man vill undersöka eller belysa. (Höst, Regnell & Runeson 2006, 7-10.)

Ämnet i arbetet behöver vara aktuellt och väsentligt och uppdragsgivaren behöver ha ett intresse av att följa upp examensarbetet under processen. Ett skriftligt avtal uppgörs mellan samtliga inblandade parter. I avtalet nämns ner de överenskomna målen, syftet, forskningsfrågorna, avgränsningar samt tidtabell. Innehållet och frågeställningarna kan komma att ändra under arbetets gång och detta är något som varje berörd part behöver ta ställning till och del av. Resultatet av examensarbetet skall gynna uppdragsgivaren och stödja denna i utvecklingen av sin verksamhet. För att undgå konflikter mellan de berörda parterna behöver målsättningarna vara klara för alla. Det är även viktigt att beakta sekretessen, och informationsflödet och –skyldigheten mellan parterna. (Höst m.fl. 2003, 22-24.) Personligen kan jag tycka att det är ytterst viktigt att examensarbetaren hålls alert, intresserad och motiverad i sitt arbete och att tillräckligt stöd ges från handledare. Även uppdragsgivaren behöver förse examensarbetaren med information vid behov, så att inte arbetet blir lidande. Gott samarbete för arbetet framåt och hjälper till att upprätthålla examensarbetarens motivation och goda vilja gentemot uppdragsgivaren.

Ett praktiskt examensarbete är ett alternativ till de traditionella forskningsinriktade arbeten som vanligen skrivs på yrkeshögskolor. Vilka och Airaksinen (2003) nämner olika typer av praktiska examensarbeten. Exempel kan vara en guide för nya arbetstagare på arbetsplatsen eller en besöksguide för en turistattraktion. Det kan vara arrangerande av ett event, t.ex. en konferens eller en ny produkt för researrangör. Detta examensarbete



resulterade i en separat teoretisk del och en färdig handbok. I handboken förekommer ingen teori utan där finns praktiska anvisningar och behövliga webbadresser samlade. Det finns inte en klar strukturerad referensram för ett praktiskt examensarbete, utan teorin integreras i texten och följer med i hela arbetet. Till arbetet hör en dagbok där tankar, idéer och kommentarer samt anteckningar för intervjuer och övriga möten kan skrivas ner. Eftersom examensarbetet som process är tidsmässigt lång, fungerar dagboken som stöd under tiden. Man kan inte minnas alla detaljer och det är bra att kunna blicka tillbaka i sina anteckningar för att få stöd. (Vilkka & Airaksinen 2003, 9, 19-22.) Detta examensarbete bröts ner i olika delar för att lättare få en bild av hur det bör framskrida, i vilken ordning det blir mest naturligt att skriva och för att få med alla väsentliga delar i arbetet (TABELL 1). Det inledande mötet med uppdragsgivaren skedde i mitten av mars 2013 och skrivandet påbörjades i april. Mellanrapporten presenterades i juni och det färdiga arbetet presenterades i september samma år.

Rapporten innefattar frågeställningarna vad, varför och hur något har blivit gjort, hurudan själva examensarbetsprocessen har varit, vilka resultaten är och vilka slutsatser man har kommit fram till. Vanligen hör en färdig slutprodukt till arbetet. Vilkka och Airaksinen (2003) poängterar att oftast fås inget egentligt undersökningsresultat med hjälp av analys i ett praktikbaserat arbete, eftersom många gånger kan eller behövs ingen direkt undersökning göras. Detta beror på ämnet och frågeställningarna. Den skrivande behöver beakta och analysera det egna görandet och vara objektiv vad gäller resultatet. Skribenten borde reflektera över bl.a. om hela arbetet kunde utföras enligt planerna eller blev det färdiga arbetet en reviderad version. Att beakta även eventuella fel och brister och ifall något kunde ha gjorts annorlunda. (Vilkka & Airaksinen 2003, 65, 154-155.)

Tabellen som använts är av modell Gantts-diagram (TABELL 1) och ger tidsmässigt en klar bild av det planerade arbetet och hur det skulle framskrida för att tidtabellen skulle hållas och arbetet inte försenas. I ett Gantt-diagram placerar man uppgifter att utföra i en kolumn längst till vänster och den planerade tidtabellen i kolumnerna till höger. Tidtabellen skall visa när en aktivitet inleds och när den beräknas sluta. Tidtabellen visar hur länge en aktivitet räcker i tid och hur aktiviteter kan komma att överlappa varandra, eller vara beroende av varandra. Gantt-diagrammet ger en klar överblick över hela projektet. (Gantt 2012.)

TABELL 1. Planering av examensarbetet mars-december 2013.

	Mars	April	Maj	Juni	Juli
Uppdragsgivare	■				
Ämne, ämnesanalys, mindmap	■				
Val av metodik och arbete	■				
Delar i arbetet och rubricering		■		■	
Uppbyggnad & begränsningar		■			
Inlämning inledningsrapport			■		
Teori, informationsinsamling		■			
Deklaration & förtullning			■		
Betalningar i USD				■	
Genomgång med Noolan	■			■	
Valutariskhantering				■	
Presentation av mellanrapport				■	
Skriv klart inledning				■	

	Aug	Sept.	Okt	Nov	Dec
Genomgång med Noolan	■				
Handbok		■			
Slutsatser och diskussion	■				
Inlämning av färdigt arbete		■			
Språkgranskning			■		
Inlämning till opponert			■		
Presentation			■		
Mognadsprov			■		
Inbindning av arbete			■		

Med hjälp av tabellen kan man koncentrera sig på rätt sak vid rätt tidpunkt och arbetet förlöper utan problem och utan längre uppehåll. Att hålla sig till tidtabellen och följa en nogra gjord planering är a och o för att lyckas uppnå det önskade resultatet inom den förutbestämda tidsramen.

## 2.1 Metod

Två metoder används i detta arbete. Den beskrivande studien är den metod som belyser ett problem, studerar ett fenomen ingående och beskriver hur något specifikt fungerar i praktiken eller hur något utförs. Den andra metoden som används är den problemlösande studien. Efter att först ha använt den beskrivande metoden som belyst och bearbetat frågeställningen försöker den problemlösande finna en lösning eller svar till frågeställningen. (Höst m.fl. 2006, 29.)

Den beskrivande metoden lyfter fram ett problem och försöker förstå och klargöra hur något fungerar. Denna metod kunde användas vid beskrivning av hur den amerikanska affärskulturen fungerar. Den beskrivande metoden framstod även som lämplig när kapitlet om transport och leverans skulle behandlas. I det kapitlet lyftes fram vilka dokument som behövs för leveransen och hur man går tillväga när det gäller deklaration och förtullning. Den problemlösande överlappade den beskrivande i kapitlet om tulldeklaration eftersom det även skulle klargöra för vilka dokument som behövs. Den problemlösande metoden användes mest ingående gällande betalningsförbindelsen. Till problem som uppdragats med betalningsrörelsen söktes med hjälp av denna metod en lösning. Som Höst m.fl. (2006) skrev behöver man välja den metod som är mest lämplig, och som tjänar sitt syfte, eller en kombination av flera (Höst m.fl. 2006, 30). I examensarbetet användes två olika metoder som ansågs komplettera varandra och ge bästa möjliga resultat.

## 2.2 Presentation av uppdragsgivaren

Det lilla familjeägda företaget Noolan Ab grundades år 2000 av makarna Marja och Jonas Rak. Marja är verkställande direktör och huvuddesigner för kläderna och kollektionen och Jonas är grafisk planerare och utvecklar det visuella och leder marknadsföringen. Huvudsätet med studio, butik och logistikcentrum finns i Jakobstad. Ytterligare en butik finns i centrala Helsingfors. (Noolan 2013.) Ett spännande och nytt projekt är deras konceptbutik som snart ska öppnas i Rovaniemi. Det är inte paret själva som driver butiken, utan konceptet är en förenklad variant av franchising. Makarna Rak ser med spänning fram emot hur butiken tas emot. (Rak & Rak 2013.)

Noolan sysselsätter idag totalt ca 10 personer, medräknat produktionen, och hälften av dessa är företagets egna anställda. (Rak & Rak 2013.) Noolan betyder på den lokala dialekten att det blåser från norr. Ekologiska, stilrena, enkla, tidlösa och grafiska drag är typiska för deras kläder som är tillverkade av linne, ylle och filt. Dessa är slitstarka och helt naturliga material som kan komma tilltala den miljömedvetna. Marja Rak beskriver kollektionen som en fungerande och estetisk lifestyle-kollektion som syftar till att förbättra människans livskvalitet och skapa hållbara konsumtionsvanor. Noolan är ett alternativ till dagens slösaktiga trendtänkande, som kräver en upprepad konsumtion och förnyelse av klädgarderoben. Färgskalan är lågmäld och plaggen finns i vitt, svart, grått, beige och brunt. Kläderna passar både till vardag och fest och kan kombineras med accessoarer i matchande stil och material. (Noolan 2013.) Kvinnor över 30 år som gillar kläder av märket Gant och Burberry var i början målgruppen. Snabbt märkte man att det blev något äldre kvinnor inom många olika yrken, allt från sjuksköterskor och lärare till arkitekter och konstnärer, som fastnade för deras kreationer. Makarna berättar att deras gemensamma visuella tänkande och syn på hur företaget skall se ut har bidragit till att de kunnat stå emot alla influenser, råd och idéer utifrån. Att frångå deras lågmälda färgskala har aldrig varit ett alternativ. Att paret är konstnärligt lagda ser de bara som en fördel eftersom de i tuffa tider alltid har lyckats vara kreativa och hitta en väg framåt. (Rak & Rak 2013.)

Noolan har under åren gjort medvetna val och har långsamt formats till vad företaget är idag. För sitt ekologiska nytänkande fick man pris redan år 2005 när Marja Rak vann kläddesigntävlingen EkoÄly, ordnad av Modekonstnärer MTO ry. och Industrikonstförbundet ORNAMO rf. För sina finskproducerade kläder av hög kvalitet fick Rak år 2008 sin följande utnämning i form av Konstindustrins kvalitetsmärke. Noolan följer långt lokalt tänkande och kläderna blir skurna i Terjärv och sydda i Karleby. Både Terjärv och Karleby ligger nära Jakobstad, där studion finns och kollektionen designas. På våren 2010 vann Rak Taito-priset, som utdelas vartannat år av Hemslojds- och konsthantverkarförbundet Taito rf. Taito-priset är ett erkännande för ett hantverksföretag som uppfyller kriterierna gällande professionell verksamhet och lönsamhet, säregna produkter, högklassig design och kvalitet och idkar en verksamhet som följer etiska principer och hållbar utveckling. (Taito 2010.) Samma år i december fick man ta emot Finlandspriset som utdelades av Kultur- och idrottsminister Stefan Wallin. Priset var ett erkännande för ett konstnärligt arbete, betydande prestation eller lovande genombrott. (Undervisnings- och kulturministeriet 2010.) Marja Rak berättar att hon aldrig ansökt om

utnämningarna, utan personer utifrån har uppmärksammat hennes kreativa arbete och det är hon väldigt stolt och glad över. (Rak & Rak 2013.)

I ett samtal med Jonas Rak (2013) diskuterades Noolans framtid och hur den amerikanska marknaden, eller den globala överlag, kan komma att ändra på Noolans vision om att behålla företaget ekologiskt och miljövänligt tänkande. Idag sker import av tyger från Europa, tillverkningen av kläderna sker i Österbotten och sedan skall slutprodukten transporteras till Norden, tillbaka till Europa, till Asien och Amerika. En svaghet i verksamheten är avståndet till de olika återförsäljarna då Österbotten ligger långt bort från Europas mitt. Några direkta aktioner för att flytta tillverkningen av kläderna till Europa föreligger inte, men dylika fenomen är viktiga att reflektera över när nya marknader vidrörs och konkurrensen blir allt hårdare. (Rak 2013). När vi pratades vid några månader senare kom avståndet till Helsingfors på tal. Det är kostsamt både ekonomiskt och tidsmässigt att ta sig ner till Helsingfors och det kräver noggrann planering för att allt ska fungera när man är borta från kontoret. Att resa i arbetets tecken är dock ett självklart val eftersom det är på mässor Noolan främst marknadsför sig. Där kommer man åt att träffa de rätta människorna och knyter kontakter. Ett annat hot makarna Rak ser i framtiden är avsaknaden av kunniga hantverkare, speciellt sömmerskor. Det finns en utbildning i Jakobstad inom sömnad, men de flesta studerande siktar på en karriär som designer. (Rak & Rak 2013.)

Makarna Rak berättar att företaget kan expandera, men att man måste fundera över hur man går vidare, vilka marknader man ska satsa på och hur man ska göra det för att undvika onödiga överraskningar. Företaget letar nu efter en försäljare som skall bygga upp nätet med Europa och i övrigt ansvara för försäljningen. De anställda företaget nu har arbetar med andra uppgifter inom företaget och det finns inte möjlighet att kombinera detta. För att Marja skall kunna koncentrera sig på skapandet och Jonas på marknadsföringen behövs en person som ansvarar just för försäljningen. Makarna är överens i konstaterandet att de måste bli mer systematiska och strukturera upp arbetet lite bättre. När den interna logistiken fungerar och marknadsföringen och försäljningen utvecklas ser man möjligheten att vidare föra företaget mot framgång. (Rak & Rak 2013.)

Försäljningen i USA har tagit fart, och sedan detta arbete påbörjades i mars har beställningarna fördubblats och mängden återförsäljarna likaså. Agenten Noolan lyckades

få kontakt med under en mäsäa i USA har verkligen arbetat för att företaget skall kunna etablera sitt varumärke på den amerikanska marknaden. Nu arbetas för fullt med förberedelser för mässor på både öst- och västkusten. Det finns stor potential på den amerikanska marknaden och att bl.a. använda agent kostar företaget en hel del i början men det är pengar de får tillbaka en dag. Makarna Rak pratar varmt för användningen av agent och säger att de aldrig själva haft kunskap eller resurser att söka sig in på den marknaden utan agent. Att det blev USA var ren tillfällighet. (Rak & Rak 2013.) Återförsäljare finns idag på dryga tjugo ställen runt om i Finland och utanför landets gränser hittar vi Noolans kläder hos återförsäljare i Sverige, Norge, Danmark, Tyskland, Nederländerna, Schweiz, Japan och USA. Återförsäljare av Noolankläder i USA hittar man i delstaterna Kalifornien, Washington och New York. Redan från början var tanken att skapa ett varumärke och en internationell rörelse, och dit har man kommit genom hårt arbete och en långsam och medveten utveckling. (Noolan 2013.)

### 3 USA SOM MÅLMARKNAD

När man beger sig in på en ny marknad behöver man ha baskunskaper om landet och ta reda på hur affärer sker på ifrågavarande marknad. Detta gäller både när man importerar och exporterar. Det finns flera aspekter som spelar in på hur lyckat ett möte eller ett samarbete blir. Kulturer i olika länder skiljer sig åt, betalningstiden är betydligt längre utanför Finlands gränser, valutan kan vara annan än euro och det kan finnas patent eller lagar man behöver beakta. (Moberg & Palm 2001, 87-90.) Hur bemöter man människor och affärspartner och hur kan man förvänta sig att bli bemött? Att känna till basfakta är väsentligt för att undvika kulturkrockar och misslyckade affärsmöten. I detta kapitel berättas kort om landet, affärskulturen och handeln mellan Finland och USA.

#### 3.1 Land, befolkning och klimat

Förenta Staterna (United States of America, USA) är världens tredje största land och ett av världens mest inflytelserika länder. Landet investerar dubbelt mera utomlands än andra länder och har den tolfte högsta bruttonationalprodukten (BNP) i världen. BNP per capita år 2012 uppskattas ligga på 49,800 \$. Tillväxten för 2012 uppskattas ha ökat med 2,2 %. (Central Intelligence Agency 2013.) En dollar motsvarar ca 80 cent (Finpro 2012).

USA ligger i Nordamerika mellan norra Atlanten och Stilla havet. Till landet hör 50 delstater, inräknat Alaska i norr, och USA angränsar till Mexico och Kanada. Övriga grannländer är bl.a. Kuba, Ryssland och Bahamas. USA:s areal är 9 827 000 km<sup>2</sup>, dvs. Finlands yta är 4 % jämfört med USA, och invånarantalet är dryga 311 miljoner. (Central Intelligence Agency 2013.) De största städerna är New York med 8,1 miljoner invånare, Los Angeles 3,8 miljoner, Chicago 2,7 miljoner, Houston 2,1 miljoner och huvudstaden Washington D.C. som har 0,6 miljoner invånare (Infoplease 2013). USA ligger i flera tidszoner och när man reser dit kan det skilja allt mellan -5 och -10 timmar från finländsk tid (Convertworld 2013). Nationaldagen infaller den 4 juli. Det finns inget egentligt nationalspråk i USA men 82 % av invånarna har engelska som modersmål och 12 % spanska (Kwintessential 2013.)

Klimatet i USA är mestadels tempererat, men på Hawaii och i Florida är det tropiskt och i Alaska arktiskt (Central Intelligence Agency 2013). Varierat klimat kan vara en betydande faktor för Noolan, eftersom kyliga och kalla vintrar kan lämpa sig för företagets yllekollektion och ljumma och varma somrar är ypperliga för dess linnekollektion.

I USA finns flest flygplatser i världen och det finns hela 5 194 flygfält med asfalterade landningsbanor. Tågnätet i landet är hela 240 000 km långt och används främst för godstransport. USA är ledande vad gäller det utbyggda vägnätet och det finns ca 6,5 miljoner km vägar i landet, varav en tredjedel är asfalterade. (Central Intelligence Agency 2013.) Sjötransporten är väldigt viktig för USA och volym- och viktmässigt fraktas hela 99 % av godset sjövägen. Av all transport som sker, har sjövägens volym ett värde på 64 % av det totala värdet. Landet har hela 360 kommersiella hamnar och lastar 2 miljarder ton per år. Dessa två miljarder beräknas öka nästan det dubbla fram till år 2020. (American Association of Port Authorities 2013.) Infrastrukturen utgör således inget problem för själva exporten och transporten.

### 3.2 Handeln mellan Finland och USA

Handeln med USA har alltid varit viktig ur finskt perspektiv. Finland har alltid haft överskott i handelsbalansen med USA (år 2008 2,3 miljarder) och trots en liten nedgång efter 2008 låg överskottet i oktober 2012 på 1,4 miljarder. USA är Finlands sjätte viktigaste handelspartner med en exportdel på 6,4 % och importdel på 3,3 %. (Tulli 2013a.)

TABELL 2. Handeln mellan Finland och USA 2008-2012. (omarbetad Tulli 2013b.)

Miljoner EUR	2008	2009	2010	2011	2012
Finlands export	4 148	3 518	3 681	2 919	3 580
Finlands import	1 858	1 503	1 790	2 226	1 970
Handelsbalans	2 290	2 015	1 891	693	1 610

Finlands viktigaste exportprodukter till USA är papper, bränsle, elektronik, telekommunikation, maskiner och kemikalier. Importen från USA består till stor del av



elektroniska apparater, kemikalier, bränsle, metaller, fordon, industriella maskiner och mediciner. (Finpro 2012.) Den totala handeln mellan länderna beskrivs i tabell 2. I tabell 2 jämförs importen och exporten mellan Finland och USA mellan åren 2008 till 2012. Handelsbalansen visar tydligt att USA är en viktig handelspartner för Finland och Finlands export till USA är större än importen.

För Finlands del vore det ytterst viktigt att ett bilateralt handelsavtal skulle upprättas mellan EU och USA. Utrikesministeriet har begärt en utredning av Näringslivets forskningsinstitut ETLA om effekter som ett handels- och investeringspartnerskapsavtal mellan EU och USA skulle ha för Finlands näringsliv. I en nyhet som utrikesministeriet publicerade i mars 2013 sade Finlands Europa- och utrikeshandelsminister Alexander Stubb att världsekonomin och –läget gör det intressant att utreda och ingå förhandlingar om ett avtal. Ett avtal kunde ge Finland en stabil ekonomisk tillväxt. Flera andra handelsavtalsförhandlingar pågår i andra världsdelar och givetvis bör detta beaktas så att konkurrenskraften kvarstår inom EU. (Utrikesministeriet 2013.) I Kaitila och Kotilainens rapport (2013) framkom tydligt att företagarna i Finland, speciellt småföretagare, skulle gynnas av att handelshinder skulle slopas och avtal ingås med USA. Många ansåg att affärsverksamhetens lönsamhet skulle öka eftersom kostnaderna skulle minska betydligt. Eftersom affärsverksamheten kunde utvidgas och utnyttjas effektivare skulle det även ha betydelse för sysselsättningen genom nya arbetsplatser. (Kaitila & Kotilainen 2013.)

### **3.3 Affärskulturen i USA**

Affärskulturen i USA skiljer sig från den finska. Därför är det viktigt att läsa på om olikheterna innan man beger sig in på den amerikanska marknaden, för att undvika misslyckanden och otrevligheter. I figur 1 är de mest väsentliga punkterna listade vilket ger en bild av vad som är viktigt att tänka på när man börjar göra affärer med amerikanerna. I Finland bygger man upp band mellan medarbetarna inom det egna företaget medan man i USA arbetar för att nå ett mål och arbetar individualistiskt. När man väl uppnått målet kan det kännas naturligt att ta steget mot nya utmaningar. Förhållandet mellan arbetsgivare och kollegor är närmast affärsmässig. Kvinnorna kan idag inneha högre poster, men man måste alltid komma ihåg att behandla alla likvärdigt. Ingen skall särbehandlas i USA. I USA har

VD:n den högsta makten. VD:s framtid inom företaget är helt beroende av företagets uppvisade resultat. (WorldBusinessCulture 2012.)

- 
- Anländ alltid i god tid till mötet. Det anses respektlöst att komma försent.
  - Var beredd på raka och personliga frågor. Amerikanerna uppskattar ”rakt på sak”.
  - Nedvärdera inte dig själv och använd dig inte av självdestruktiva skämt. Sälj dina plus istället.
  - Tid är pengar i USA. Genom tveksamhet uppnås inga resultat.
  - Många amerikaner åker aldrig utanför landets gränser. De har en väldigt amerikansk syn på omvärlden.
  - Visa vad du går för, vinn respekt. I amerikanska företag kommer och går personalen och vad du tidigare gjort eller kommit överens om är irrelevant.
  - Nytt välkomnas i ett USA i ständig förändring. Kom med nya idéer och modeller.
  - Gåvor ges ej vid affärsmöten. Många företag förbjuder detta.
  - Avsaknad av hierarki i amerikanska företag, ändå bestämmer chefen.
  - Man ser allvarligt på affärer så var alltid saklig och allvarlig när det gäller affärer.

FIGUR 1. Viktigt att tänka på vid affärer med amerikaner. (Kwintessential 2013; WorldBusinessCulture 2012.)

När det gäller möten och kommunikationsstilen så är finländare och amerikanerna varandras motsatser. Finländarna har lugna, tysta och utdragna möten medan amerikanerna anser att tid är pengar. Därför kan amerikanernas uppträdande kännas oförskämt och aggressivt. I USA vill man uppnå resultat och före mötet är en eller flera personer väl

förberedda att ha en formell presentation. Amerikanerna visar engagemang och presentationen ger den anställde en möjlighet att göra väl ifrån sig, visa upp sina kunskaper och bana sin väg för framgång. Det lönar sig att använda visuella medel i presentationen och backa upp med tidigare resultat och statistik. (Kwintessential 2013.) När det gäller möten har de virtuella ökat, men inte uppvisat goda resultat. Ifall inte båda affärsparterna har samma modersmål kan resultatet av virtuella möten vara sämre än vid traditionella. Vid inledande av möte med amerikaner kan man få känslan av att de är måna om den andra affärspartners välmående och ger ett vänligt intryck. Denna vänlighet bör dock tas för vad den är. Den ingår i kulturen och kommunikationsstilen och amerikanerna letar inte efter livslång vänskap. Mötet kan ta en plötslig vändning när amerikanerna går rakt på sak och uppträder effektivt och aggressivt. Vid elektronisk kommunikation används samma korta ton, ofta saknas hälsning och avslutning och bara det mest väsentliga finner man nedskrivet i e-postmeddelandet. (WorldBusinessCulture 2012.)

### **3.4 Landets starka och svaga sidor**

I ett land där 139 av världens 500 största företag är beläget finns en del fördelar. USA har den mest inflytelserika finansiella marknaden och det görs mer än dubbelt så många utav utländska investeringar i USA som i andra länder. 60 % av den globala valutareserven investeras i amerikanska dollar. Förutom massiva investeringar är USA världens största tillverkare och har den största köpkraften. Landets BNP är en fjärdedel av hela världens BNP. Man har haft en starkt och stabil tillväxt och högt utvecklad forskning. USA är ledande inom sjukvård och den marknaden är värderad till 67 miljarder dollar med en årlig tillväxt på 14 %. De mest framgångsrika apparaterna och teknologierna inom sjukvård härstammar från USA. (Finpro 2012.)

Den ökade statsskulden är ett problem i USA och år 2012 var statsskulden ca 74 % av landets BNP. Recessionen har minskat på tillväxten och bromsat upp exporten. Detta påverkar givetvis finansmarknaden. Bostadspriserna har i medeltal sjunkit med 33 % sedan 2006 och många hus är överbelånade. Arbetslösheten är hög och låg 2012 på 8 %. Finland hade i februari 2013 en stigande arbetslöshetskurva och en arbetslöshet på 8,7 %. (Statistikcentralen 2013.) Sjukvårdskostnaderna är höga och USA är det enda landet i världen där det inte är lag på sjukförsäkringar. Om man vill ha sjukvård för personalen

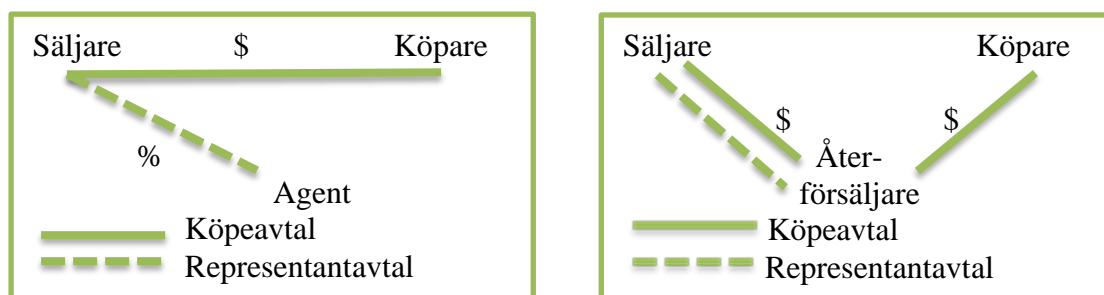
ökar det personalkostnaderna för företaget med 12%. För utländska företag som vill etablera sig på den amerikanska marknaden kan detta vara en tung börda om man inte lyckas få till stånd ett förmånligt och fördelaktigt personalpaket. Utöver dyra vårdkostnader stiger också energipriserna. USA är beroende av utländska energikällor och med ökade priser, beroendet av importerad olja och försvagad dollar kostar mycket för landet. Nya olje- och skiffergasfynd ska underlätta och förhindra ytterligare stigande energipriser. (Finpro 2012.)

## 4 DISTRIBUTION OCH LEVERANS

Att använda sig av flygtransport är det enklaste och snabbaste sättet att leverera en liten mängd kläder till USA. Detta eftersom Atlanten finns mellan länderna och sjötransport skulle innebära längre leveranstid samt kräva mera av emballaget. Flygtransport är det enda transportmedel som behandlas. I detta kapitel behandlas distributionskanaler, flygtransport och leveransklausuler.

### 4.1 Distributionskanaler

Då man inleder exporten behöver man fundera ut hurudana marknadskanaler som lämpar sig för målmarknaden i fråga. Om man inte själv besitter kunskap om målmarknaden eller om man snabbt vill komma in på marknaden med liten risk, söker man en mellanhand på målmarknaden. (Moberg & Palm 2001, 75.) Noolan har hittat en agent som marknadsför och säljer för företagets räkning i USA. Återförsäljare finns idag bl.a. i Laguna Beach, New York, Seattle, Sausalito, San Fransisco och Traverse City. (Noolan 2013.) Att använda sig av agent är ett enkelt sätt att ta sig an en ny marknad och man kan utnyttja de kundkontakter och de marknadskunskaper som agenten har. Beställningen och leveransen görs i kundens namn och agenten fungerar endast som förmedlare. Ifall det uppstår problem med leveransen eller betalningen, är detta på säljarens ansvar. (Fintra 2006, 26-27.) I figur 2 visas distributionskanalerna agent och återförsäljare och hur dessa skiljer sig åt när det gäller exporten.



FIGUR 2. Distributionskanal agent i jämförelse med återförsäljare. (Moberg & Palm 2001, 77.)

Nackdelen med att använda sig av en agent som arbetar på basen av provision, kan vara upplösningsskedet. Ifall agenten inte känns rätt för företaget eller man vill byta distributionskanal, kan det innebära höga kostnader för företaget. Innan man ingår avtal med en agent behöver man känna till målmarknadens lagstiftning gällande agentavtal, eftersom vissa länders lagar ger agenten ersättning vid upplösning eller avbrytande av avtal. (Moberg & Palm 2001, 77.) När man tänker ingå avtal med agent behöver man noggrant kolla upp agenten innan. Bäst hjälp får man av en lokal advokat, menar Wise (2009). Hans verk om att göra affärer med USA innehåller kort information om agentavtal och vad man behöver beakta. Vid förtida hävning av avtal kan företaget bli ersättningsskyldig till agenten. Wise rekommenderar att alla agentavtal är tidsbundna för att undvika obekväma situationer, speciellt då det gäller lagstiftning i ett annat land. Även uppsägningstid behöver tydligt framkomma i agentavtalet och hurudana villkor man avtalat om. (Wise 2009, 6-9.)

Att hitta bra återförsäljare är tidskrävande, men innebär lägre kostnader för exportföretaget. Återförsäljaren köper in varor från exportföretaget för egen räkning och betalar ett fast pris. Därefter säljer denna varorna i sin egen butik enligt egen prissättning. Återförsäljaren har ofta flera andra märken i sin butik och detta kan i många fall komma till fördel. När det gäller marknadsföringen kan inte exportföretaget påverka återförsäljaren och inte heller känner man till slutkunderna eller prisnivån på marknaden. (Moberg & Palm 2001, 77-78.) Att bege sig in på en ny marknad och använda sig av agent eller återförsäljare, innebär inte ökad kunskap om slutkunderna, kundbeteendet eller marknaden. Man förlitar sig helt på samarbetspartnern och att denna använder sina egna kontakter och eget kundnät på bästa möjliga sätt. Marknadsföringen är helt utelämnad till utomstående och man har ingen möjlighet till påverkan. Att själv bege sig till USA och leta upp kunder kan kännas svårt, kostsamt och tidsförödande. Däremot skulle man betydligt snabbare lära sig vad kunderna vill ha och hurudan efterfrågan det finns i landet. (Selin 2004, 64, 67.)

## **4.2 Flygtransport**

När vi pratar om Nordamerika som slutdestination och paketen är små, samt när försändelserna är lätta till vikten, lämpar sig flygtransport. Endast en liten del av det som totalt fraktas idag sker med flygfrakt och det är främst gods av högt värde, känsliga

produkter, varor med nyhetsvärde, reservdelar och levande djur, som transporteras med flygfrakt. Vid flygfrakt har flygtransportören ett ansvar enligt Warszawakonventionen 1929 som fick ett tillägg genom tilläggsprotokollet Haag 1955. Flygtransportörens ansvar börjar enligt dessa konventioner och Luftfartslagen (LFL) när godset omhändertags på flygplatsen. För att ansvaret skall träda ikraft behöver en flygfraktsedel AWB (AirWay Bill) vara utfärdad av flygplatspersonal eller behörig t.ex. speditör. Ansvaret i sin tur innebär att vid försening som kan ses ha direkt ekonomisk skada för kunden, kan man göra reklamation senast inom 7 dagar efter att man mottagit leveransen. (Pewe 2002, 266, 269-270, 286.) Vid försening kan man då från transportbolaget, t.ex. flygbolaget, anhålla om ersättning i den speciella dragningsrätten (SDR) på max 17 SDR per kilo. Valutaenheten SDR är skapad på 60-talet av den Internationella Valutafonden (IMF) och används vid internationella konventioner. Valutan SDR är ingen egentlig valuta utan en korg som grundar sig på medelvärdet av världsvalutor som japanska yen, amerikanska dollar, euron och brittiska pund. På Montrealkonventionen 1999 kom man överens om villkor som gäller ifall transportbolaget inte uppfyller avtalskrav och hur kunder kan handla i dylika situationer. (International Monetary Fund 2013.) 1 SDR motsvarar ca 1,13 € (Kauppalehti 2013).

När det gäller förpackning och emballage behöver man noga överväga hurudan förpackning man använder. Emballaget skall vara i enighet med transportmedlet. Transportmedlet, speciellt när man rör sig mellan två kontinenter, blir ofta en kombination av två olika, t.ex. flyg och bil. Emballaget skall hålla hela vägen och kunden ska tryggt kunna mottaga varorna i hela emballage. Detta betyder att man behöver beakta det mindre skonsamma transportmedlet, i detta fall bil. Flygtransporten är ofta skonsam medan biltransport innebär större risk för bräckage. När det gäller flygtransport uppbärs kostnaden för transporten enligt vikt och storlek och det kan tänkas påverka val av emballage. Tunnare och lättare emballage ger lägre transportkostnader men risken för bräckage av emballage i detta val är betydligt högre. (Pewe 2002, 119.)

Melin (2011) lyfter fram att under leveransen utsätts emballaget för många olika påfrestningar, t.ex. mekaniska, klimatiska, biologiska och mänskliga. Till de mekaniska hör bl.a. tillstötningar och vibrationer som uppkommer i samband med lastning. Klimatiska kan vara temperaturväxlingar, smuts i luften, strålning och lufttryck. De biologiska är inte de största hoten när det gäller flygtransport eftersom det främst är fråga om skadeinsekter

och –djur. Ifall avlastning sker i magasin och upphämtning av varorna dröjer, kan givetvis biologiska aspekter behöva beaktas. De mänskliga faktorerna som oaktsamhet, vårdslöshet, okunskap och moral, är de främsta orsakerna till att emballaget inte håller. (Melin 2011, 227.) Kläder är inte lättförstörda men kommer det slitage eller hål på emballaget, kan kläderna förstöras och pengar går förlorade. Emballage som används av Noolan behöver tåla slitage och lite fukt för att garantera en säker leverans ända fram.

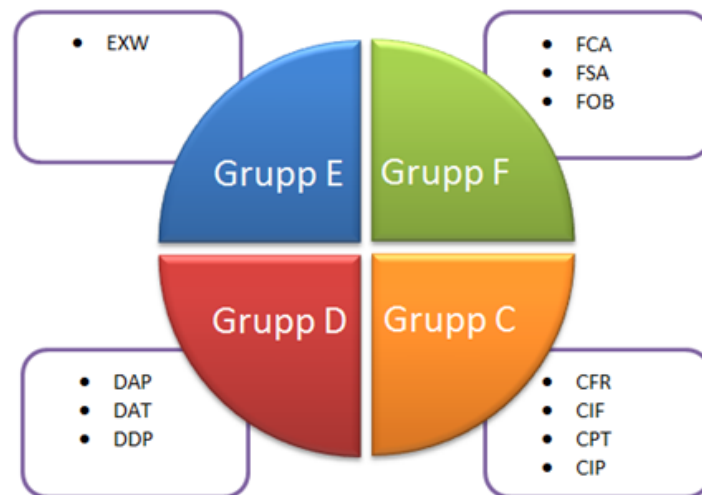
### **4.3 Leveransklausuler**

Den internationella handelskammaren (ICC) har utarbetat globala leveransklausuler, Incoterms (International Commercial Terms), för att handelsparterna, dvs. säljaren och köparen, lätt och tydligt skall kunna fördela och klargöra (tolka) vem som ansvarar för vad. De första leveransklausulerna lanserades år 1936 och därefter har de kompletterats med ca 10 års mellanrum. Under leveransen och transporten finns många tänkbara hotbilder och mycket kan inträffa; produkten kan ta skada eller helt förstöras, leveransen kan försenas eller totalt försvinna. Handelsvanor i olika länder kan också försvåra samarbetet och leda till höjda leveranskostnader. Leveransklausulerna innefattar säljarens och köparens skyldigheter och rättigheter i samband med packning, exportdeklarationen, kostnads- och ansvarsfrågor samt leverans. (Selin 2004, 151-154; Rätty 2012, 2-4.)

De nyaste leveransklausulerna är Incoterms 2010, och de trädde ikraft 1.1.2011. Leveransklausuler finns för samtliga transportalternativ (båt,- tåg,- bil,- flyg- eller kombinationstransport) inom export och är uppdelade i fyra kategorier enligt vem som har ansvar vid avsändning, vem som ansvarar under huvudtransporten, om den är betald eller obetald och vem som ansvarar fram till slutdestinationen. (Melin 2011, 57-59.) I figur 3 får man en uppfattning om grupperingarna och vilken klausul som lämpar sig bäst beroende på vem som önskas ha ansvaret under leveransen. Det är viktigt att båda handelsparterna reflekterar kring leveransklausulerna och kommer överens om den klausul som lämpar sig bäst för båda. Vid beställning uppger köparen den leveransklausul han önskar och säljaren bekräftar i sin tur. Det väsentliga är att valet är kostnadseffektivt för det egna företaget. Ett nytt och litet företag har inga förmånliga transportavtal med t.ex. speditör och det kan bli förmånligare om köparen ombesörjer transporten. Köparen kan i sin tur vilja få varorna levererade till dörren och önskar att säljaren står för transporten och leveransen. I början,



innan man fått erfarenhet av exportförfarandet, är det lätt hänt att exportföretaget lovar ombesörja transporten. Detta kan komma att kosta onödigt mycket och i längden göra affären olönsam. Det gäller att hitta en rätt och lämplig gemensam klausul som fungerar hela leveranskedjan igenom. Det är också viktigt att tänka på att ansvaret inte ska delas under transporten. Vid delning kan man tappa kontrollen över leveransen och därmed även över transportkostnaderna. (Pehkonen 2000, 106-108; Pewe 2002, 110, 580-581.)



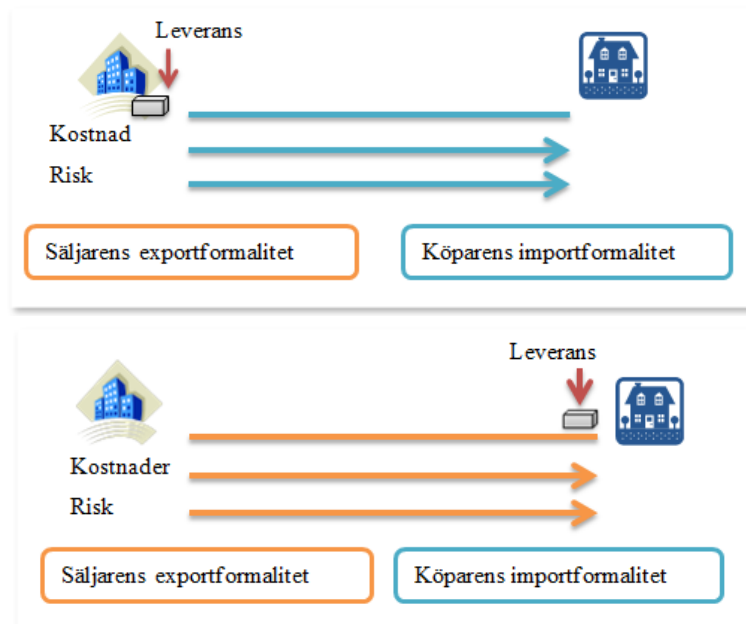
Grupp E	Avgång	Grupp F	Huvudtransporten obetald
Grupp D	Ankomst	Grupp C	Huvudtransporten betald

FIGUR 3. Leveransklausulerna indelade i kategorier gällande ansvarsområde. (omarbetad Asociación Master Comercial Internacional 2010.)

Leveransklausulen visar vart skyldigheterna sträcker sig, destinationen skall nämnas och man behöver nämna vilka leveransklausuler som tillämpas, t.ex. EXW Pietarsaari Incoterms 2010 eller DDP New York Incoterms 2010. För klausulerna som hör till gruppen E och F är destinationen i Finland och för grupp C och D är destinationen i Finland eller på målmarknaden. (Selin 2004, 153-154.) Leveransklausulerna berör inte ägoförhållandet, betalningsvillkoren, leveranstidpunkten eller övriga handelsavtalsbrott. Dessa punkter gällande parternas förpliktelser i affären framkommer i handelsavtalet. Leveransklausulerna binder inte heller någon tredje part, t.ex. speditör, utan dennas ansvar framkommer i transportavtalet. (Melin 2011, 56.)

Nedan beskrivs de olika leveransklausulerna och deras centrala innehåll. De leveransklausuler som lyfts fram är de som anses vara användbara för uppdragsgivaren och som lämpar sig när transporten sker med flyg.

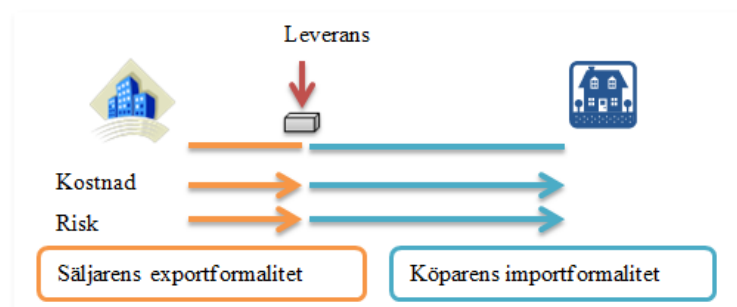
För samtliga transportsätt lämpar sig leveransklausul ExWorks, EXW (+ angiven plats). Det är säljarens skyldighet att lyfta fram försändelsen tillgänglig för köparen. Från avtalad plats och framåt sköter köparen om resten. Dvs. köparen ansvarar för transportkostnader, risker, försäkringar, dokument och förtullning. I prislistor och offertberäkningar används ofta EXW-klausulen. Ifall köparen inte kan skaffa exportlicens eller –tillstånd, kan inte EXW användas. Vid EXW har säljaren minst ansvar. (Selin 2004, 154.) ExWorks motsats är Delivered Duty Paid, DDP (+ angiven plats). Säljaren sköter om och ansvarar för hela transporten, exportdeklarationen, förtullningen och leveransen fram till angiven plats. Denna klausul kan ej användas ifall säljaren inte kan få importlicens- eller tillstånd i destinationslandet. Med DDP har säljaren mest ansvar jämfört med övriga klausuler. Säljaren levererar varorna tills de är tillgängliga för köparen. På köparens ansvar finns avlastningen på överenskommen plats. Efter avlastning övergår ansvaret till köparen och denna ansvarar för senare uppkomna kostnader. (Logistiikan maailma 2013a.)



FIGUR 4. EXW-leveransklausul jämfört med DDP. (omarbetad Melin 2011, 62, 69-70.)

I den övre (FIGUR 4) ser man ansvarsfördelningen vid användning av leveransklausul EXW. Det framgår att säljaren inte har något ansvar under transporten. Figuren berättar var lastning av varan sker, när ansvaret övergår från säljare till köpare och vem som sköter om dokumenten och förtullningen. Motsatsen gäller vid användningen av leveransklausul DDP där säljaren innehar totalt ansvar för transporten. Melin (2011) anser inte EXW vara rätt klausul att använda sig av vid utrikeshandel eftersom kontrollen helt förloras för säljaren. Däremot uppmantrar hon till att använda den vid prissättning i offert. Då kan köparen i sin tur ge motförslag på hurudan leveransklausul denne uppfattar som mest lämplig för affären. (Melin 2011, 62.) I figur 4 ses tydligt att ansvaret nästan helt och hållet faller på köparen. Tulldeklaration görs vid behov, men köparen ombesörjer resten. Noolan använder sig idag helt av denna leveransklausul och har därmed minst ansvar men även minst koll.

Free Carrier, FCA (+ angiven plats) passar även den för samtliga transportsätt. Säljaren ansvarar för att varorna levereras till överenskommen plats. Ifall platsen är säljarens lager, ansvarar säljaren för lastningen. Om den överenskomna platsen är en terminal, ansvarar köparen för lastningen. Säljaren ansvarar för packning, att behövliga exportdokument finns och levereras till säljaren samt att exportdeklaration blir gjord. Köparen ansvarar för export- och importkostnader samt övriga kostnader på vägen. Ansvaret börjar när varorna överlämnas till köparens utnämnda speditör eller transportföretag. (Selin 2004, 155.)

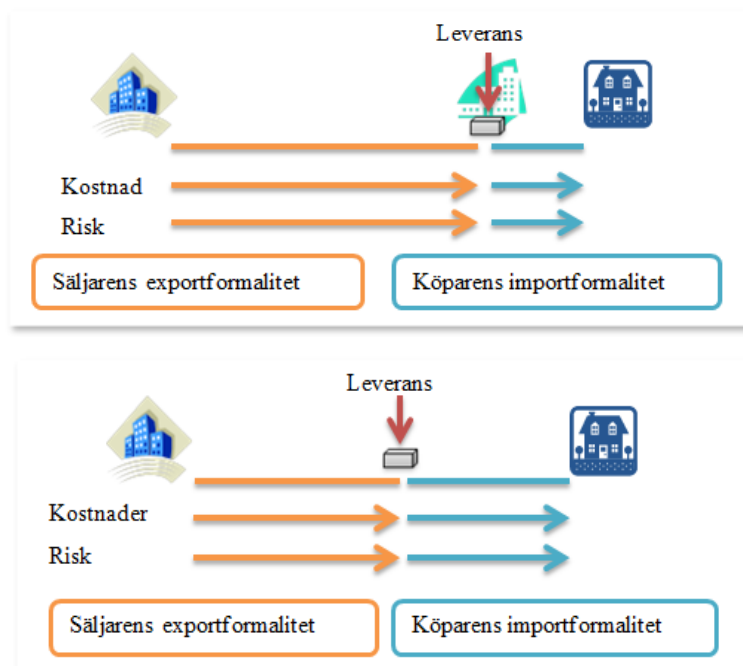


FIGUR 5. Leveransklausul FCA. (omarbetad Melin 2011, 64-65.)

Som framkommer i figur 5 är leveransklausul FCA enkel att använda. All ansvarsfördelning sker på ett och samma ställe. Denna klausul lämpar sig väl när varorna överlämnas åt speditör vid säljarens lager. (Melin 2011, 63-64.) Leveransklausul FCA kunde väl användas av Noolan eftersom överlämning av varorna ofta sker vid säljarens lager och ansvaret eller kostnaderna inte sträcker sig ända till USA utan endast till avtalad

plats. Köparen kan teckna en separat försäkring ifall han så önskar. Eftersom köparen ombesörjer transporten hålls transportsträckan enad och köparen har full koll på leveransen.

Leveransklausul Delivered At Terminal, DAT (+ angiven destination) kan användas vid samtliga transportsätt. Säljaren ombesörjer transporten, exportdeklarationen och tecknar en försäkring som gäller till terminalen i destinationslandet. Säljaren skall även leverera dokument som möjliggör mottagande av varan för köparen i terminalen. Köparens ansvar tar vid när varorna lastats av vid terminalen. Till köparens ansvar hör importdeklaration och förtullning. Köparen ansvarar för kostnader som uppkommer efter att varorna lossats i terminalen. (Melin 2011, 67.) Om däremot leveransen sker till avtalad plats använder man istället Delivered At Place, DAP (+ angiven destination). DAP lämpar sig för samtliga transportsätt. Säljaren ansvarar för exportdeklaration och transport fram till destinationen, men avlastning sker på köparens ansvar. Ifall avlastning sker på andra villkor behöver detta framkomma i handelsavtalet. Importdeklarationen, förtullningen och övriga kostnader på destinationen samt vidaretransport ombesörjs av köparen. (Logistiikan maailma 2013b.)



FIGUR 6. DAT-leveransklausul jämfört med DAP. (omarbetad Melin 2011, 67-68.)

Figur 6 jämför leveransklausul DAT med DAP. Beroende på vart säljaren har ansvaret att leverera varorna, varierar ansvarsfördelningen. Den övre figuren visar hur ansvaret övergår från säljare till köpare vid terminal och den undre figuren vid avtalad plats. Vid DAT sker avlastningen vid terminalen på säljarens bekostnad och vid DAP på köparens. Ifall säljaren skall stå för importkostnaderna skall detta framgå i handelsavtalet. (Melin 2011, 67-68.) Då säljaren inte har möjlighet att göra importdeklarationen i USA eller vill kontrollera leveransen under transport, kan DAT vara ett alternativ. Det framkommer i figuren att detta leveranssätt innebär mera kostnader än tidigare för säljaren. Om köparen är okänd för säljaren och leveransdatumet är viktigt, tycker jag detta är ett alternativ man kan överväga.

Den mest kostsamma leveransklausulen för säljaren är DDP. Man behöver väga risken och kostnaderna mot varandra. Är det en ny köpare eller har säljaren haft problem med emballaget som köparen gjort anmärkning på, tycker jag man kan ta på sig ansvaret för leveransen ändra fram. Både köpare och säljare ska känna den andres ansvarstagande och för att främja framtida samarbete kan DDP övervägas. Den nedersta bilden i figur 4 visar tydligt att det är säljaren som står för leveransen och transporten. Eftersom DDP innebär högre kostnader för säljaren, kan man tänka sig integrera dessa i försäljningspriset och använda sig av olika prislister beroende på vilken leveransklausul som tillämpas.

När avtalsparterna kommer överens om leveransklausul är det viktigt att båda är medvetna om hur långt säljarens ansvar sträcker sig och när köparens ansvar tar vid. Att skriftligt nämna de specifika destinationerna och ansvarsfördelningen i handelsavtalet underlättar ifall något oväntat uppstår under transporten. Melin (2011) belyser den försiktighetsåtgärd som säljaren behöver ta när det gäller export. Ifall man inte vet hur transporten sker efter huvudtransporten kan det vara skäl att välja en annan leveransklausul än DAP ifall man inte klargjort att ansvarsfördelningen tar slut innan fortsatt transport tar vid. Vidare poängterar Melin (2011) att det är av vikt att fundera ut vilken leveransklausul som är mest lämplig för företaget och för ett specifikt ändamål. Avgörande kan vara marknadsföringsmässiga, kostnads- eller nationalekonomiska orsaker. Båda handelsparterna måste vara väl medvetna om innebörden av leveransklausulen och man kan även välja den som känns mest rättvis. Val av leveransklausul påverkas även av geografiska faktorer, tidigare erfarenheter, varornas volym och myndighetsbestämmelser samt säkerhetsaspekter. (Melin 2011, 81.)

I bilaga 1 finns leveransklausulerna i tabellformat och där framkommer hur ansvaret fördelas, om varorna är försäkrade och hur långt frakten och förtullningen är betald. Vid flygtransport är det bara CIP som automatiskt innehåller försäkring och som då är ombesörjd av säljaren. Eftersom det finns andra användbara leveransklausuler för uppdragsgivaren tas inte denna upp i arbetet. Tabellen i bilaga 1 visar att det bara är EXW som har en oklar fördelning gällande lastning. Vem som sköter om lastningen behöver framkomma i handelsavtalet eftersom det enligt klausulen kan vara både säljare och köpare (Logistiikan maailma 2013c.) I bilaga 2 finns ett flödesschema där man ser vilken leveransklausul som lämpar sig beroende på hur man önskar fördela kostnaderna och ansvar.

## 5 TRANSPORT OCH DOKUMENT

Noolan sänder inga produkter som finns under regleringar för införsel till USA. Det Noolan behöver beakta är hur snabbt leveransen behöver vara framme på destinationen, vilket värde leveransen har och hurdana leveransklausuler man kommit överens om. Företaget bör också uppväga riskerna och tiden mot kostnaderna och komma fram till vilket leveransalternativ som är mest lönsamt. Vid upprepade försändelser kan det löna sig att göra avtal med transportör eller speditör. De sätt som Noolan kan välja mellan när det gäller leverans till USA kommer nedan att beskrivas och vad som behövs vid de olika leveransalternativen. I detta kapitel går igenom hur Noolan kan välja transportör och leveranstyp samt dokument som hänför sig till leveransen.

### 5.1 Post- och kurirtransport

Itella har utvecklat olika koncept beroende på vad kunden vill ha, och man kan välja i vilken utsträckning man använder sig av Itellas tjänster. Itella sköter om leveranser till hela världen, och beroende på hur brådskande eller värdefull en försändelse är kan man skraddarsy leveransvillkoren därefter. Itella erbjuder internationella pakettjänster och information om detta hittar man på företagets hemsida. Gällande internationell frakt och expedition ombeds man ta kontakt. (Itella 2013a.) I detta stycke behandlas pakettjänster. För vissa typer av paketleveranser finns en försäkring som ersätter den ekonomiska förlusten vid försvinnande eller ifall varorna skulle skadas. Varuförsändelse kan via posten sändas som Priority- eller expresspaket och med en vikt på maximalt 30 kg. Leverans till New York med priority räcker fyra till fem dagar och till övriga USA 6-8 dagar. Expresspaket till New York kommer fram på tre dagar och till övriga USA på fem dagar. Uppföljningskod fås för båda alternativen. (Posten 2013a.) En jämförelse mellan Itellas pakettjänstalternativ görs i tabell 3.

Förutom Itella finns nuförtiden många andra kurirtjänster att välja mellan. Utbudet är stort idag och dessa har blivit populära bland företagen. Kurirtjänsternas konkurrensfördel är att tullklareringen är snabb och effektiv, deras prissättning är enkel samt att användningen av mindre belastade flygplatser kan göra leveransen förmånlig i både tid och pengar. Några av

de stora kurirleverantörerna idag är United Parcel Service of America (UPS), DHL International, TNT Worldwide Express och FedEx. (Pewe 2002, 283-284.) Kurirerna erbjuder olika lösningar för kunden och de mest omfattande är dörr-till-dörr-leveranser. Priset baserar sig på till vilken del av landet eller världen paketet skall sändas och inom vilken tid. Säljaren fyller i kurirföretagets fraktsedel var det framkommer bl.a. avsändare, mottagare, paketets innehåll och värde. Det är säljarens ansvar att se till att deklaration för exporten blir gjord så att kurirföretaget i sin tur kan tulla varorna vidare. (Melin 2011, 222-223.) Vid användning av kurirtjänster behöver man uppgöra om avtalspriser. Priserna som finns tillgängliga på tjänsteleverantörernas hemsida är ingenting man kan använda sig av. Avtalspriser är mångfalt förmånligare. Därför togs inga priser för kurirtjänster med i detta arbete. En orsak var att uppdragsgivaren precis fått en ny leverantör och med denne förmånliga avtalspriser och den andra att offerter borde fås från varje leverantör för att jämförelse skall kunna göras.

TABELL 3. Jämförelse mellan Itellas olika paketleveransalternativ till New York. (Posten 2013b, 20-21; Posten 2013c.)

Leverantör	Itella	Itella
Leveranssätt	Priority	Express EMS
Leveranstid	4-5 dagar	3 dagar
Vikt	Max 15 kg	Max 15 kg
Ca pris	82,50 €	140 €
Dokument	Betalning: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proforma / handelsfaktura</li> <li>• CN23-blankett</li> <li>• Webbdeklaration (värde &gt; 1 000 €)</li> </ul> Prinetti: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proforma / handelsfaktura</li> <li>• Adresskort</li> <li>• Webbdeklaration (värde &gt; 1 000 €)</li> </ul>	Samma dokument som för Priority
Avhämtning	Ingår ej	Ingår
Utdelning	Avisering	Till adressaten



I tabell 3 ser man jämförelsen mellan de två olika leveransalternativen när man använder Itella som pakettjänsteleverantör. Beroende på hur snabbt man behöver få fram sina varor bestäms priset. I tabellen jämförs ett paket med en maxvikt på 15 kg, som hittills varit vanligt för uppdragsgivaren. Beroende på försändelsens värde behöver man begrunda vilket alternativ som är mest fördelaktigt och lämpligt.

## **5.2 Dokument för leveransen**

När man exporterar och levererar varor till andra länder behöver man bifoga olika dokument med leveransen. Rätt ifyllda dokument underlättar och försnabbar processen, t.ex. förtullningen. När det gäller små leveranser, som Noolan oftast har, lönar det sig ur ekonomisk synvinkel att sända postpaket. Men när leveransen behöver försnabbas, om leveransen består av flera paket, mängden per leverans eller frekvensen av leveranser ökar, kan frakt användas.

Olika dokument behövs i den internationella handeln. Beroende på hurudana varor man sänder, på vilket sätt och vart, varierar kraven på dokumentationen. För att föra ut varor ur landet eller EU behövs dokument relaterade till exporten och de uppvisas och deklarerar vid Tullen. Myndigheterna i destinationslandet vill ha dokument gällande importen och därtill behöver en handelsfaktura vara uppgjord. Idag sker mycket av dokumentationen elektroniskt vilket försnabbar och förenklar processen. När det gäller exporten till USA skall man ha med handelsfaktura eller proforma. Packlista är att rekommendera och ifall paketet är försäkrat skall ett intyg över försäkringen bifogas. Beroende på hurudant transportsätt man valt bestäms hurudana transportdokument som behövs. Vid flygtransport är det AirWay Bill som gäller. För förtullningen behövs en elektronisk deklaration göras i god tid. (Melin 2011, 84, 87.)

### **5.2.1 Handelsfaktura eller proforma**

Handelsfakturan skall skrivas omsorgsfullt. Den ligger som grund för övriga dokument. Handelsfakturan ger information åt köparen men även åt myndigheter, t.ex. tullmyndigheter, banker, transportföretag och speditörer. Handelsfakturan skall vara

skriven på destinationslandets språk, ifall inget annat meddelats. I detta fall, när exporten sker till USA, skall texten vara på engelska. (Selin 2004, 215.) Den är ett bevis på att ett avtal uppgjorts mellan köpare och säljare och ger information om betalningen samt betalningskrav till köparen. Handelsfakturan uppgörs i tillräckligt många exemplar. Köparen skall ha handelsfakturan i original och kopior ges till speditör eller leverantör, till försäkringsbolaget och banken, åt tullmyndigheterna i avsändnings- och destinationslandet samt enligt behov till olika avdelningar inom den egna verksamheten. Handelsfakturan ställs upp enligt internationella regler och SFS-standard 3171. (Melin 2011, 89-91.)

TABELL 4. Handelsfakturans innehåll. (Selin 2004, 215.)

Innehåll	Beskrivning
<b>Handelspartner</b>	Säljarens och köparens kontaktuppgifter
<b>Dokument-information</b>	Fakturans nummer och datum Ordernummer och exportdeklarationens referensnummer (MRN) Varans ursprungsland Destinationsland
<b>Leverans och transport</b>	Uppgifter som hänför sig till leveransen och transporten (transportmedel, tid och rutt) Leveransklausuler (Incoterms 2010)
<b>Betalning</b>	Betalningsvillkor och betalningssätt
<b>Produktegenskaper</b>	Produktbeskrivning och varudefinition Varumängd och -vikt Varans pris i avtalad valuta, enhets- och totalpriser.
<b>Övrigt</b>	Eventuellt övrig information.

De viktigaste punkterna som behöver finnas med i handelsfakturan visas i tabell 4. Handelsfakturan görs upp i flera exemplar och innehållet ska vara så heltäckande som möjligt. Uppgifter om samtliga handelspartner behöver framkomma, fakturor och övriga dokument som hänför sig till affären, ifall varan ursprungligen kommer från ett annat land, vart varan är på väg och hur den transporteras till destinationen. Även information om betalningsförbindelsen skall presenteras och noggrann beskrivning av själva produkten bör

ingå. Leveransens (paketets) totala värden skall meddelas. All väsentlig information som hänför sig till affären framkommer i handelsfakturan. (Selin 2004, 215.)

Proforma är en formell handelsfaktura och påminner om handelsfakturan. Proforma beskrivs närmare i handboken. En proforma ger dock inte köparen betalningsskyldighet och information om betalningsvillkor och betalningssätt saknas. Proforma kan användas när ett företag ansöker om importtillstånd, vid öppnande av remburs, vid kostnadsfria leveranser (varuprover) eller vid del- eller efterleveranser. (Fintra 2006, 66.) Proforma används även på den inre marknaden, dvs. i handeln inom EU. För statistik och momsrapportering använder man proforma och det är viktigt att informationen är tillräcklig och framkommer såsom i en handelsfaktura. (Melin 2011, 92.)

### **5.2.2 Prinetti**

När man som företag ingår ett avtal med Itella får man genom inloggningskoder tillgång till utskriftsprogrammet Prinetti. Programmet används för att behandla och registrera leveranser samt skriva ut adresskort. Självhäftande adresskort kan beställas via Itella och är gratis för avtalskunder. Uppföljning på leveranserna sker enkelt via Prinetti och leveransuppgifterna sparas i tre år och tre månader. (Posten 2013d.) Då man använder sig av Prinetti behöver man inte betala leveransen över disk, utan Itella sänder en faktura till företaget. Adresskortet innehåller även förtullningsinformation och man behöver inte fylla i blankett CN23 (se CN23-dokument sid 33) när Prinetti används. Tulldeklaration görs ifall värdet på leveransen överskrider 1 000 €. Utöver adresslappen bifogas handelsfakturan eller proforma och övriga förtullningsdokument enligt behov. (Itella 2013b.)

## 6 DEKLARATION OCH FÖRTULLNING

Tullen i Finland har som uppgift att bl.a. övervaka att lagar och bestämmelser följs, att främja den internationella handeln och att uppbära tullar, skatter och avgifter vid utrikeshandeln. All verksamhet sker i enighet med Finlands och EU:s lagstiftning. År 2012 uppbars cirka en tredjedel av statens skatteintäkter av Tullen, ca 10,6 miljarder euro. Tullen sammanställer även utrikeshandelsstatistik och informationen finns på Tullens hemsida under Uljas-tjänsten. Statistiken används av myndigheter, i näringslivet, av politiska beslutsfattare och medier. När det gäller leveranser inom EU, dvs. den inre marknaden, förekommer färre tullformaliteter än vid export. När man inleder export behöver man ta reda på vilket förfarande som gäller vid export till ifrågavarande land. Tulldeklarationer görs elektroniskt idag och det både underlättar och försnabbar processen. När man exporterar till ett land utanför EU behöver man t.ex. inte betala mervärdesskatt, men det förutsätter att rätt typ av deklaration gjorts. (Tulli 2013c.) Den Europeiska Unionen har bilaterala handelsavtal med olika länder eller områden. Dessa förenklar export- och förtullningsprocessen samt ger den ekonomiska fördelar när vissa tullhinder och taxor uteblir. Det senaste man börjat arbeta med ett handels- och investeringspartnerskapsavtal mellan EU och USA. När detta kan bli möjligt att ingå vet ingen. (Kaitila & Kotilainen 2013.)

För att kunna använda sig av myndigheters elektroniska tjänster i Finland behöver man olika koder och i kapitel 6.1 behandlas dessa. I kapitel 6.2, 6.2.1 och 6.2.2 behandlas deklaration och förtullning samt de dokument som är relevanta för Noolans export till USA när leveranser sker med flygtransport.

### 6.1 Identifiering hos myndigheter

När företag använder sig av elektroniska tjänster behöver de kunna logga in och identifiera sig och det gör de med hjälp av en Katso-kod. Koden fås gratis från skatteförvaltningen och den som har rätt att sköta företaget och har firmateckningsrätt blir huvudanvändare. Även övriga inom företaget har rätt att få koder, som dock inte ger samma behörighet som hos huvudanvändaren. Koderna kan beviljas till ett företag som är registrerat i

handelsregistret. Med Katso-autentiseringskoden kan man använda olika myndigheters elektroniska tjänster, identifiera sig och även hos tullmyndigheterna använda denna kod. (Skatteförvaltningen 2013.)

EORI är en förkortning av Economic Operators Registration and Identification System och är ett registrerings- och identifieringssystem som förordnades av EU och upprätthålls i Finland av Tullen. Sedan år 2009 behöver varje exporterande eller importerande företag i Finland vara registrerat som kund hos Tullen. Detta är ett förfarande som gäller inom EU. Varje gång ett företag är i kontakt med tullmyndigheten i vilket EU-land som helst uppger man sitt EORI-nummer. EORI-numret består av landskoden FI och företagets FO-nummer. En modell presenteras i handboken som detta examensarbete resulterade i. (Tulli 2013d.)

## **6.2 Tulldeklaration**

När varor skall exporteras från Finland till ett land utanför EU görs i god tid en elektronisk exportdeklaration (webbexport) till Tullen. Tullen i sin tur bekräftar genom ett svarsmeddelande om avslag eller att deklarationen blivit godkänd. Vid godkänd deklaration fås ett elektroniskt följedokument, Export Accompanying Document (EAD-dokument) och i dokumentet finns ett Movement Reference Number (MRN-nummer). EAD-dokumentet är förtullningsdokumentet som bifogas till leveransen och MRN-numret är Tullens informationssystems identifikationsnummer. Denna MRN-nummer är viktig även ur den synvinkeln att den ger företaget rätt till mervärdesskattefrihet ifall exporten sker till ett tredje land, t.ex. USA. Detta betyder att om man använder kurir eller speditör är det viktigt att de vid tullgränsen, t.ex. på flygplatsen, meddelar MRN-numret till Tullen, får svar på den anmälan och således ges lastningstillstånd. Vid varje tull skall denna MRN-nummer bekräftas. När varorna lämnar EU får företaget (säljaren) automatiskt ett bevis från Tullen som ger rätt till mervärdesskattefrihet. (Tulli 2013e.) Ifall man inte är en registrerad kund hos Tullen skiljer sig processen så, att först gör man en vanlig webbdeklaration och sedan besöker man fysiskt ett tullkontor för att få överlåtelsebeslutet och EAD-dokumentet. Elektronisk exportdeklaration blev obligatoriskt i Finland år 2009. Tidigare användes SAD-blanketten (Single Administrative Document) vid tulldeklaration, men den används idag endast i nödfall eller om Tullens informationssystem inte fungerar. (Melin 2011, 276-277.)

### 6.2.1 CN23-dokument

När man via Itella har en varuförsändelse till specialområden utanför Europeiska gemenskapens mervärdesskatte- och accisområde, skall en tulldeklaration ifyllas (förutsatt att man inte använder sig av Prinetti). Dokumentet transporteras under leveransen tillsammans med proforman eller handelsfakturan. (Posten 2013e.) Vilka uppgifter som fylls i, beskrivs i tabell 5.

TABELL 5. CN23-dokumentets information. (Itella 2013c.)

	<b>Detaljerad beskrivning</b>
<b>Information som ifylls i CN23-dokumentet</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avsändarens namn, företag, adressuppgifter och kontaktuppgifter (viktigt med telefon)</li> <li>• Mottagarens namn, företag, adressuppgifter, land, moms- och telefonnummer</li> <li>• Ifall flera paket (multileverans), antecknas paketets nummer i högra hörnet</li> <li>• Detaljerad beskrivning av varan och antal, t.ex. women´s linen trousers, 8 pcs</li> <li>• Varje varas nettovikt i kilogram, t.ex. 2 kg (8 x 250 gr) och totalvikten</li> <li>• Varans värde och valuta samt totala värdet</li> <li>• Varans kombinerade nomenklatur (varukoder)</li> <li>• Eventuellt importlicensnummer</li> <li>• Handelsfakturans nummer</li> <li>• Övriga uppgifter samt underskrift</li> </ul>

Som tidigare även framkom (TABELL 4) räcker det med att fylla i CN23-blanketten när försändelsens värde är under 1 000 €. När leveransen har ett värde på över 1 000 € ifylls en CN23-blankett och en tulldeklaration görs separat via tullens hemsida. Informationen om

produkten och försändelsen i CN23 är beskrivande och därifrån kan det som behövs för förtullningen snabbt avläsas. (Itella 2013b.)

### **6.2.2 Fraktsedel**

När man använder sig av frakt eller speditör behöver en fraktsedel utfärdas. Fraktsedel när det gäller flygtransport heter officiellt Air Waybill (AWB) och är ett dokument som endast berättar om transporten och leveransen. När godset inlämnas för leverans och AWB uppgörs, fås ett AWB-nummer. Med hjälp av numret kan man följa med leveransen och vet var godset finns och när det blir överlämnat till kunden. Fraktsedeln berör inte betalningsdelen och vid destinationen utlämnas godset till mottagaren som står i fraktsedeln. (Pewe 2002, 284-285.) AWB är ett bevis på att ett fraktavtal uppgjorts mellan kund och transportör och att godset är inlämnat för transport. Fraktsedeln fungerar som fraktavräkning och, ifall försäkring tecknats via flygbolaget, även som försäkringscertifikat. Fraktsedeln kan användas som dokumentation vid tulldeklaration i vissa länder och är en informationskälla för hur godset skall behandlas, sändas och utlämnas. Air Waybill är också en kvittens. (Finnair 2013.)

När säljaren använder sig av flygfrakt görs först webbdeklarationen normalt. Säljaren informerar speditören om sådant som hänför sig till varorna och transporten. Speditören gör tillsammans med personalen på flygfältet upp ett avtal om flygfrakt och Air Waybill fylls i. Till denna fraktsedel bifogas handelsavtalet, EAD-dokumentet och övriga dokument som kan behövas för den specifika leveransen. En fraktsedel görs upp i tre original och 9-20 kopior. (Finnair 2013; Melin 2011, 219.) Idag håller ett elektroniskt format, e-Air Waybill (e-AWB), av Air Waybill på att tas i bruk och många bolag använder denna form redan idag. Före år 2015 beräknas samtliga flygtransportbolag använda e-AWB. (IATA 2013.)

### **6.2.3 Varuprover och mässhdeltagande**

När man sänder varuprover till USA bifogas en proformafaktura och försändelsen behöver inte förtullas. I övrigt fyller man i exporthdokumenten som vanligt. (Selin 2004, 219.) När

man deltar i mässor och utställningar kan man via Handelskammaren ansöka om ATA Carnet, Temporary Admission. ATA Carnet är ett tulldokument och utfärdas för ett år åt gången, under vilken tid det kan användas upprepade gånger. ATA Carnet ger företaget rätten att föra in varuprover och utställningsprodukter utan tull från det egna landet till ett annat land, som är medlem av ATA Carnet-programmet. Samma mängd som förs in, förs ut. Väljer man att lämna produkterna i exportlandet kontaktar man tullen i ifrågavarande land och förtullar varorna. ATA Carnet ersätter alla tulldokument men berör inte försäkringsdelen. Försäkring för leveransen ansöker man om separat vid försäkringsbolaget. (Centralhandelskammaren 2013.)

ATA Carnet ansöker man om elektroniskt via den egna handelskammaren senast fem dagar före avresa. Priset på ATA Carnet beror på varornas totala mängd och värde. I priset ingår en pant som motsvarar varornas värde och som returneras till företaget när man returnerar ATA Carnet till Handelskammaren. Som medlem i Handelskammaren erhåller företaget rabatt som motsvarar halva priset. (Centralhandelskammaren 2013.) Dokumentet fungerar även vid transitering, dvs. då transporten av varor sker genom flera EU-länder eller mellan Eftaländerna (Island, Norge, Schweiz eller Liechtenstein). Man behöver inte betala tull när varorna flyttas inom transiteringsområdet och transporten är smidigare. (Tulli 2013f.)

#### **6.2.4 Tulltariff**

Vid handel både på den inre marknaden (inom EU) samt vid export (utanför EU) behöver man uppge kombinerade nomenklaturen (KN) i deklarationen. Koden består av 8 siffror och varje år görs ändringar och korrigeringar. (Fintra 2006, 62.) Den kombinerade nomenklaturen är EU:s gemensamma tulltaxa (Taric) och den tillämpas på varor som importeras till EU och exporteras från EU. Syftet med den kombinerade nomenklaturen är främst att EU skall ha ett gemensamt tullsystem, men det finns även statistiska orsaker. Genom dessa kan man lätt kontrollera och analysera utrikeshandeln. Den nyaste versionen finner man på Tullens eller EU:s hemsida. Den senaste förordningen trädde i kraft 1 januari 2013 och enligt Europeiska kommissionen är den en moderniserad och förenklad version som ska underlätta vid den internationella handeln. Varje år utger EU en officiell tidning som innefattar Taric-koderna och deras tillämpningsområden. (Europa 2010.)



Man kan ansöka om ett bindande klassificeringsbesked från tullmyndigheterna gällande den varukod som tillämpas på en produkt man exporterar. Giltighetstiden är sex år, förutsatt att inte lagstiftningen ändrar under den tiden. Detta klassificeringsbesked är avgiftsfritt och giltigt inom hela EU. Man fyller i en ansökan, skriver ut och sänder till Tullens registratorskontor i Helsingfors. Varuprover eller broschyrer som hjälper till vid processen bifogas till ansökan. (Tulli 2013g.)

## 7 BETALNING OCH VALUTARISKHANTERING

För ett företag medför utrikeshandeln inte bara möjligheter utan även vissa risker. I detta kapitel behandlas internationella betalningar, främst rena betalningar och risker anknutna till dem samt valutariskhantering. Betalningsformer i sig behandlas inte, eftersom värdet på leveranser som uppdragsgivaren idag sänder till USA är relativt liten. En säkrare betalning, t.ex. remburs eller dokumentinkasso, skulle dessutom automatiskt innebära högre kostnader för företaget. En remburs är ett säkert sätt att idka handel på när avtalsparterna är obekanta sedan tidigare med varandra. Säljaren vill garantera betalning och köparen i sin tur garantera leveransen. En remburs med avtalsvillkor uppgörs vid köparens bank, som i sin tur samarbetar med säljarens bank. Handeln, dvs. betalningen och överlåtandet av dokumenten, övervakas av banken. (Grath 2008, 68-93.) Vid dokumentinkasso får köparens bank i uppdrag av säljaren att inkassera försäljningsbeloppet från köparens konto. Betalningen sker när säljaren levererat dokumenten som ger köparen tillgång till varan. Inkasso är ett säkrare betalningssätt än ren betalning i utrikeshandeln eftersom avtalsparternas handlande övervakas av banken. (Melin 2011, 125-126.) Skillnaden mellan kostnader och intäkter vid användning av remburs eller dokumentinkasso skulle för Noolan bli liten och ansågs inte relevant i skedet då arbetet skrevs.

### 7.1 Rena utlandsbetalningar

Med utlandsbetalningar förknippas ofta kommersiella, politiska, etniska, finansiella och valutarisker. Vanligen hänför sig den kommersiella risken till handeln mellan industriländerna och västvärlden. Här används i stor utsträckning rena betalningar, dvs. öppna fakturor. Rena betalningar är bl.a. banköverföring och checkbetalning. En öppen faktura har vanligen lång betalningstid och är det minst skyddade betalningssättet. (Grath 2008, 43-44; Moberg & Palm 2001, 49-50.) Av denna form av betalning använder sig även uppdragsgivaren i handeln med USA. När betalningssättet är öppen faktura, då en vara har levererats till USA och betalningstiden är lång, vet säljaren egentligen inte när varorna blir betalda och om de blir betalda.

När betalningssätt och –villkor väljs, ska flera områden beaktas. Det är viktigt att begrunda i vilken valuta betalningen sker och hur den sker, hur lång den totala betalningstiden är, hurdana bankkostnader som uppkommer vid de olika betalningssätten, leveransklausuler och vad som kan inträffa ifall betalningen försenas eller helt uteblir. Ifall köpesumman är stor eller varorna är unika och svåra att sälja vidare ifall köparens betalning uteblir (t.ex. vid dokumentinkasso låter köparen bli att hämta ut varorna från t.ex. terminalen), är det av yttersta vikt att välja rätt betalningssätt och göra upp tydliga betalningsvillkor. Melin (2011) poängterade att rätt betalningssätt och –villkor även påverkar själva affären och om den överhuvudtaget blir av. Den hårda konkurrensen är ibland till fördel för köparen och ur marknadsföringssynvinkel är det viktigt att vara en bra förhandlare och slutligen kunna enas om fördelaktiga villkor för båda parterna. Ifall parterna är bekanta sedan tidigare är det betydligt lättare att enas om betalningsvillkoren. Ifall köparen eller säljaren bor i ett land där det råder politisk eller ekonomisk ostabilitet, transportsträckan är väldigt lång eller någondera parts finansiering är oklar, gäller det att använda ett säkrare betalningssätt, dvs. inte öppen faktura. (Melin 2011, 119-120.)

### **7.1.1 Kontobetalning eller banköverföring**

Betalningscentralens direktör Lemberg (2013a) på Aktia Bank, menar att det enklaste sättet att sköta penningaffären med USA när betalningar sker i dollar är via vanliga utlandsbetalningar, wire transfers. Pengarna syns vanligen inom 3-5 dagar på mottagarens konto. (Lemberg 2013a.) Uppdragsgivaren kan ha ett USD-konto i sin bank och ta emot ankommande betalning i dollar och likaså betala avgående betalningar i dollar utan att påverkas av valutakursändringar. De pengar som blir över på dollarkontot kan i sin tur senare konverteras till euro och betalas in på uppdragsgivarens vanliga konto. Ett dollarkonto fungerar på samma sätt som ett vanligt konto, men därifrån kan inte betalningar göras via nätbanken utan betalningarna utförs på kontoren. Avgiften för betalningarna blir något högre än när betalning görs via nätbank. Varje bank har sin egen prislista. Antalet tillåta transaktioner är begränsade med ett valutakonto, men enligt Lemberg bidrar inte begränsningen till några större kostnader när det gäller den mängd av transaktioner per månad som uppdragsgivaren nu har. (Lemberg 2013b.)

Ifall man har större betalningsrörelse i utländsk valuta, t.ex. amerikanska dollar (USD), kan man hos sin bank också öppna ett avistakonto. Kontot fungerar som ett vanligt konto dit pengar kan sättas in, varifrån man kan göra egna betalningar utan transaktionsbegränsningar. Med avistakonto kan man vänta ut den rätta tidpunkten för att omvandla dollarn till euro och därmed undvika onödiga kursförluster som en valutaväxling kan medföra. Man kan få avkastning på pengarna ifall valutaväxlingen sker på en fördelaktig tidpunkt och medlen på kontot är alltid tillgängliga. Någon ränta på kontot utbetalas inte av banken. Olika typer av bolagsform kräver något varierande dokumentation. För att ett aktiebolag skall kunna öppna ett avistakonto krävs ett max tre månaders gammalt handelsregisterutdrag, bolagsordningen och ett styrelseprotokoll. I styrelseprotokollet skall beslutet att öppna ett avistakonto tydligt framgå, samt vem som har rätt att använda kontot och personuppgifter på dispositionsberättigade. (Aktia 2013.)

### **7.1.2 Checkbetalning**

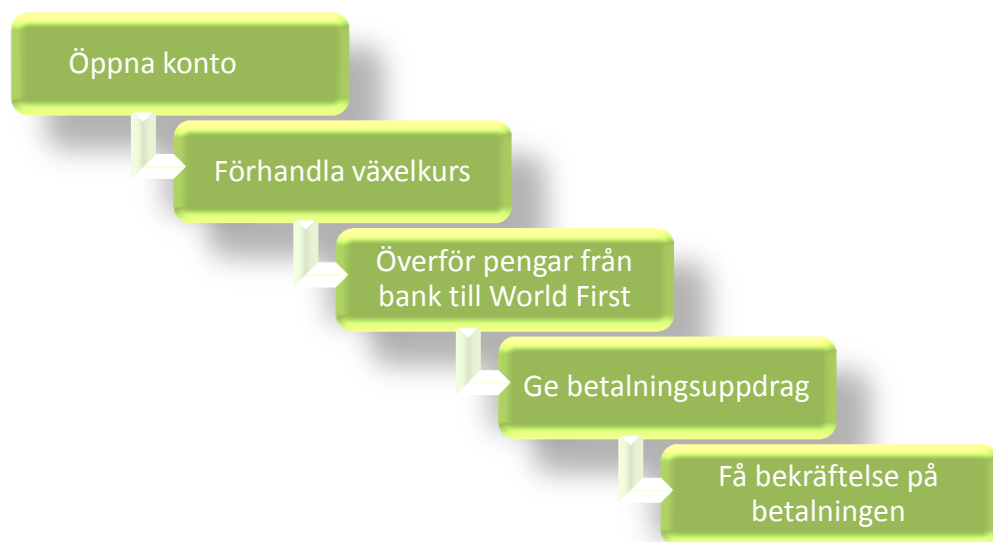
Idag kan man enligt Lemberg (2013a) kräva vanliga betalningar av sina samarbetspartners i USA och helt undvika gamla checkbetalningar. När betalaren sänder iväg en check från USA är den osäkrad hela postvägen, skall lösas in hos mottagarens bank och sändas vidare för inkasso till betalarens bank. Checken kan komma bort under postgången eller komma i orätta händer och är därför inte ett tryggt betalningssätt. Betalaren har egentligen betalat men köparen får inte sina pengar. Frågan om vem som står för kostnaderna i detta fall kan bidra till konflikt. Därför garanterar banken sällan checken och betalar in summan direkt på kundens konto, utan den sänds för inkasso. Slutligen, efter ca 8 veckor, får säljaren sina pengar på kontot. Med tanke på att köparen först har betalningstid och när man lägger till tiden det tar för checken att bli inlöst och pengarna kommit in på säljarens konto, är inte checkbetalning något fördelaktigt betalningssätt. Betalningstiden kan uppgå till totalt tre månader från leverans. Det är billigt att sända iväg en check men mera kostsamt att lösa in den. Även här följer varje bank sin egen taxa. (Lemberg 2013a.)

SWIFT är ett internationellt betalningssystem dit ett par hundra länder hör. Systemet gör betalningarna smidigare och snabbare samt överföringen säkrare. Efter att SWIFT blivit mera utbrett och fördelarna är tydliga, har användningen av checker minskat. SWIFT är förkortat från Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications. (Melin

2011, 117.) Idag är det främst i USA, Storbritannien, Frankrike och Tyskland som checken används. Precis som Lemberg (2013a) poängterar Melin (2011) fördelen med direkta betalningar, wire transfers, eftersom de är ett snabbare och säkrare sätt och att föredra framom checkbetalning, speciellt inom utrikeshandeln och speciellt med nya samarbetspartner. Både Lemberg och Melin har lyft fram att checken lätt kan komma i fel händer, att den kan försvinna, att den kan vara förfalskad, sakna teckning och att betalningen drar ut väldigt länge tidsmässigt. (Lemberg 2013a; Melin 2011, 121-123.)

## 7.2 World First

I Storbritannien finns ett företag som sköter om internationella betalningsaffärer, och denna tjänst kan företag och privatpersoner världen över använda sig av. Man kan enkelt, enligt anvisningar på företagets hemsida, öppna ett konto (FIGUR 7) eller välja att använda sig av World Firsts telefonservicelinje. World First använder sig av SWIFT-systemet och betalningarnas omsättning är snabb, allt från några timmar till max tre dagar. World First erbjuder inte bara tjänsten att överföra pengar i annan valuta till fördelaktigt pris, utan även en rad med valutaskyddhanteringsalternativ. (World First 2013a).



FIGUR 7. Flödet vid användningen av World First. (omarbetad World First 2013b.)

Då man använder sig av World First Onlinesystem har man betalningsförbindelsen tillgänglig dygnet runt. Betalningssystemet kan skräddarsys för företag med många internationella transaktioner. Via e-post eller telefon kan man få hjälp ifall det uppstår problem. Ifall man har återkommande identiska betalningar är det lätt att programmera in i förväg och sedan sker allt automatiskt. (World First 2013c.) Det man behöver tänka på är hurudant avtal man har med World First. Vid enstaka enskilda betalningar kan man använda sig av spot kontrakt och man får dagens växelkurs. Ifall intensiteten på betalningarna ökar lönar det sig att begrunda andra alternativ, som skyddar mot valutakursförändringar och eventuella förluster. Med ett forward kontrakt, ett kontrakt där man avtalat om en framtida växelkurs en specifik dag, kan man gardera sig om växelkursen kraftigt ändras. Framtida kontrakt kan gälla upp emot tre år från dagsdatum. Detta kontrakt ger möjlighet att även växla och använda den avtalade kursen före det avtalade datumet. Samma sak gäller en valutaoption. En valutaoption påminner mycket om ett forward kontrakt, men med en valutaoption avtalar du om en framtida växelkurs som kan utnyttjas ifall växelkursen är till fördel före det avtalade datumet. Med en valutaoption kan man närsomhelst omvandla valutan och möjligen göra en liten vinst. (World First 2013d.)

## 8 REKOMMENDATIONER TILL UPPDRAGSGIVAREN

Etableringen på en ny marknad, speciellt en som skiljer sig från den finska, tar tid. Det är viktigt att lära sig målmarknaden, kundbeteendet och hitta en pålitlig och bra samarbetspartner. Det är enkelt att börja utrikeshandeln med hjälp av en agent, men jag anser att man genom en agent lär sig mindre om själva affären, affärslivet på målmarknaden och kunderna eftersom agenten sköter om allt för ens räkning. Att helt förlita sig på någon annans marknadsföring kan också vara en svaghet för affärsverksamheten. Ifall inte samarbetet med agenten visar sig vara fördelaktigt för uppdragsgivaren eller förlöpa utan större problem, skulle jag rekommendera att ytterligare analysera kring distributionskanalerna och utreda hurudana andra möjligheter det finns.

Att anlita Itellas tjänster är att rekommendera. Itellas postpaket till USA är förmånliga och levereras relativt snabbt till kunden. Ifall paketet förkommer eller fördröjs är det svårt att veta exakt var det befinner sig och köparen kan i sin tur misstro säljaren. Itellas tjänst är förmånlig, men att anlita en speditör kan kännas som ett säkrare och enklare alternativ beroende på kund, destination och tidtabell. Speciellt när leveranserna i mängd och antal ökar kan man använda sig av en speditör, som troligtvis offererar ett överkomligt avtalspris.

Att använda sig av minimiansvaret vid leveransklausul EXW kan kännas lockade och förmånligt för säljaren, men hur den uppfattas av köparen bör beaktas. Ifall köparen är van vid import och utrikeshandel kan denna leveransklausul troligen användas. Om köparen är rätt ny inom området, och säljaren likaså, kunde man rekommendera en klausul med utökat ansvar hos säljaren, t.ex. FCA. Leveransklausul DAT är också tydligare och bättre för säljaren att använda än DAP eftersom ansvaret sträcker sig till terminalen och hur transporten sedan sker berör inte säljaren. Väljer man att använda DAP behöver säljaren vara medveten om hur hela transporten är ordnad och även hur ansvaret är fördelat behöver skriftligen nämnas i handelsavtalet.

När det gäller förtullning och dokument lönar det sig att känna till praxisen och att i god tid göra webbexportdeklarationen. Noggrant ifyllda dokument underlättar och försnabbar ärendet hos Tullen. Att på förhand ansöka om ett bindande varuklassificeringsbesked för

exporten av sina produkter underlättar processen och förenklar deklarationen för en längre tid. Eftersom uppdragsgivaren även deltar i mässor utanför landets gränser rekommenderar jag Noolan att bekanta sig med möjligheten att använda ATA Carnet. ATA Carnet kan även användas när man sänder varuprover till USA åt agenten.

Precis som Melin (2011) och Lemberg (2013b) konstaterade börjar checken vara mindre i användning än innan SWIFT-systemet togs i användning. Man ser också klara tecken på att checkbetalning inte är lönsamt för säljaren och dessutom ett väldigt otryggt betalningssätt. Därför rekommenderar jag inte checkbetalning för Noolan. Wire transfers, dvs. direkta kontobetalningar, är att föredra och kostar minst för företaget. Ifall inte köparen godkänner en betalning direkt till ett finskt bankkonto i euro, kan man försöka få köparen att ha samarbete med World First och genom denne få betalningen i dollar. McMahon (2013) informerade om att inga direkta kostnader uppkommer när man använder sig av World First betalningssystem. Man kan gratis registrera sig hos World First och använda sig av deras Onlinesystem eller telefonservice. När man inleder nytt samarbete med World First är ett uppskattat pris per transaktion 12 €, men kostnaden är inkluderad i den växelkurs man får från företaget. (McMahon 2013.) Efter att ha läst på och elektroniskt korresponderat med World Firsts representant McMahon (BILAGA 4), tycker jag man gott kunde prova på att göra internationella betalningar i dollar via World First. Jag skulle rekommendera att man åt agenten gör en wire transfer via den egna nätbanken i dollar och för det uppkommer en kostnad på ca 7 €. När betalningar görs av kunder i USA till Noolan kunde de använda sig av World First tjänster. Detta är något man givetvis behöver diskutera med sina kunder och föreslå att de använder istället för checkbetalning. Noolan skulle ha sina pengar på kontot senast dagen efter betalning och således skulle betalningsprocessen för snabbas betydligt.

Ifall handeln med USA ökar, kunde man överväga att ha ett valutakonto på sin bank. Från valutakontot kan man inte göra den direkta betalningen i dollar via nätbanken, utan uppdragen görs på bankkontoret och det tillkommer en liten kostnad. Valutakonto skulle dock gynna Noolan ifall dollarkursen ändrar kraftigt och man vill vänta med att växla valutan och göra det på rätt tidpunkt istället. Själva valutakontot kostar inte kunden någonting (Lemberg 2013b).



En sak som inte undersökts i detta examensarbete, men som jag ämnar råda uppdragsgivaren att undersöka vidare, är ifall återförsäljare i USA kunde beställa varor via uppdragsgivarens hemsida. Via återförsäljarens inloggning på uppdragsgivarens hemsida skulle en nätbutik skapas för att återförsäljaren skulle kunna göra en beställning, se slutpriset och betala med kreditkort. I diskussion med makarna Rak har det framkommit att kreditkortsbetalningar varit ett önskemål från kundernas sida. (Rak & Rak 2013.) Ifall det här blir aktuellt bör man beakta val av leveransklausul och hur man integrerar kostnaden för leveransklausulvalet i priset på beställningen. Ifall Noolan landerar via hemsidan en egen sida för återförsäljare där kunden kan beställa och betala med kreditkort, skulle många problem enkelt lösas. Provisionen till agenten ser jag här inte som något problem, eftersom man förmodligen kan komma överens om förfarandet.

## 9 DISKUSSION

Syftet med detta arbete var att ta reda på hur man smidigt och förmånligt exporterar varor till USA, hur förtullningen sker och vilket betalningssätt som lämpar sig. Teorier och aktuell information har tagits fram och integrerats med varandra för att ge svar på frågeställningarna som belystes i inledningen. Målsättningen var en praktisk handbok för ett litet företag som ger sig in på den amerikanska marknaden. Det färdiga arbetet skulle ge stöd i det dagliga arbetet med USA-exporten hos uppdragsgivaren och vara en handbok att leta information i. På eget initiativ har jag även tagit med USA som målmarknad och land samt karakteristiska drag hos befolkningen och hur affärskulturen fungerar i USA jämfört med Finland. Kapitlet om affärskulturen och USA hoppas jag att ska ge viktig information om det amerikanska samhället och mera förståelse för den amerikanska kulturen, vilket i sin tur skall ge uppdragsgivaren förutsättningar för många lyckade affärsmöten.

Att idka handel med USA är många företagens dröm, eftersom den amerikanska marknaden är stor och kan bli av stor betydelse för den egna verksamheten och lönsamheten. Att idka handel med USA innebär, som uppdragsgivaren fått erfara, en del utmaningar. Finländare fungerar inte i affärssituationer på samma sätt som amerikaner och EU kan tänkas ligga en bit före USA gällande betalningsrörelsen. Mina rekommendationer till uppdragsgivaren finns i kapitel 8 och där finns även alternativa lösningar. Resultatet av detta arbete kan hjälpa en bit på vägen, men tillvägagångssättet och hur t.ex. betalningarna kommer ske i framtiden, lämnas öppet. Hur parterna kommer överens och hur man möts på vägen får tiden utvisa.

Gällande leverans och leveransvillkor finns ett flödesschema (BILAGA 2) som uppdragsgivaren kan använda sig av i olika offert- och försäljningssituationer. Eftersom USA geografiskt ligger långt från Jakobstad diskuterades endast flyg som transportmedel. Uppdragsgivaren har att välja mellan Itella eller speditör när leveranser sker. Ett problem jag stötte på vid undersökning av leveransalternativ var speditörens prissättning. Att via internet, t.ex. DHL eller TNT:s hemsida, få ett pris på en paketleverans från Jakobstad till New York gick inte. Priset kunde man få, men avtalspriserna är mångfalt förmånligare och därför är inte prisuppgifterna som fanns tillgängliga pålitliga eller relevanta att ta med i

arbetet. Uppdragsgivaren har ett förmånligt avtalspris med en speditör och därför var det inte av betydelse att hitta en ny samarbetspartner.

Till viss del uppfyller arbetet uppdragsgivarens önskemål. Det är endast en liten del av exportprocessen jag har undersökt och det finns möjlighet för en annan studerande att fortsätta där detta arbete slutade. Alternativa lösningar för betalningsprocessen tycker jag mig kunna leverera uppdragsgivaren, och det är upp till denne att ta sig an informationen och tillämpa den i det dagliga arbetet. Likaså finns information om leveransklausuler som jag hoppas ska hjälpa uppdragsgivaren vid val av den mest lämpliga i de olika situationerna. En separat handbok gjordes och i den finner man länkar till användbara webbsidor, modell för blanketter inom utrikeshandeln samt anvisningar för olika ansökningar, t.ex. ansökan om ett bindande varuklassificeringsbesked. Kan handboken och detta material användas och är det pålitligt? I examensarbetet användes så nytt material som fanns att tillgå. Teorierna har inte ändrat desto mera genom tiderna men däremot har dokumentationen och processen kring förtullningen digitaliserats. Jag anser att en tid framöver kan man förlita sig på arbetets innehåll gällande kriterier på dokumentationen. Med ständigt nya EU-direktiv och införande och avskaffande av handelshinder behöver man kontinuerligt uppdatera sig och ta del av t.ex. Tullens hemsida för information om vad som gäller.

En bok som innehåller det mesta man kan tänka sig behöva när det gäller internationella affärer och export är *Ulkomaankaupan menettelyt, vienti ja tuonti*. Det är en relativt ny bok, publicerad 2011 av AMK-Kustannus Oy och skriven av Kirsti Melin. Den innehåller allt från hur man börjar idka internationell handel, varifrån man kan ansöka om finansiering till hurdana dokument som behövs, hur förtullning sker samt bilagor med olika dokument. Det är en väldigt informationsrik och lättläst bok som jag varmt kan rekommendera och som jag under arbetets gång hade stor nytta av.

Det är med glädje och ära jag har fått ta del av Noolan, företagets koncept, vardag och framtidsplaner. Jag hoppas att uppdragsgivaren skall finna nytta av detta arbete och önskar dem all lycka och framgång i framtiden och med affärerna i USA.

## KÄLLOR

Aktia Bank Abp. 2013. Avista-valutakonto. Www-dokument. Hämtat: <http://www.aktia.fi/sv/yrityksille/avista-valuuttatili>. Läst 30.5.2013.

Asociación Master Comercial Internacional. 2010. Incoterms 2010. Www-dokument. Hämtat: <http://amcialicante.wordpress.com/2010/11/01/revision-incoterms-incoterms-2010/>. Läst 27.4.2013.

American Association of Port Authorities. 2013. U.S. Port Industry. Www-dokument. Hämtat: <http://www.aapa-ports.org/Industry/content.cfm?ItemNumber=1022&navItemNumber=901>. Läst 29.3.2013.

Centralhandelskammaren. 2013. ATA Carnet – tulliasiakirja väliaikaiseen vientiin. Www-dokument. Hämtat: <http://www.keskuskauppakamari.fi/Palvelut/Ulkomaankaupan-asiakirjat/ATA-carnet-tulliasiakirja>. Läst 27.4.2013.

Central Intelligence Agency. 2013. The World Factbook. North America: United States. Www-dokument. Hämtat: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>. Läst 28.3.2013.

Convertworld. 2013. Aikavyöhykkeet. Www-dokument. Hämtat: <http://www.convertworld.com/fi/aikavyohykkeet/>. Läst 28.3.2013.

Europa. 2010. Sammanfattning av EU-lagstiftningen. Kombinerade nomenklaturen, Gemensamma tulltaxan och Europeiska gemenskapernas integrerade tulltaxa (Taric). Www-dokument. Hämtat: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/customs/111003\\_sv.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/customs/111003_sv.htm). Läst 27.4.2013.

Finnair. 2013. Transportation Documents. Air waybill. Www-dokument. Hämtat: <http://www.finnaircargo.com/en/cargo/transportation-docs.html>. Läst 2.7.2013.

Finpro. 2012. United States Countryprofile. Www-dokument. Hämtat: <http://www.finpro.fi/web/10304/111>. Läst 28.3.2013.

Fintra. 2006. Vientiopas. 13:e upplagan. Helsingfors: Multiprint Oy.

Gantt. 2012. What is a Gantt chart? Www-dokument. Hämtat: <http://www.gantt.com/>. Läst 13.6.2013.

Grath, A. 2008. Internationell handel, betalning & finansiering. Kristianstad: Kristianstads Boktryckeri Ab.

Höst, M., Regnell, B. & Runeson, P. 2006. Att genomföra examensarbete. Lund: Studentlitteratur Ab.

IATA. 2013. e-Air Waybill. Www-dokument. Hämtat: <http://www.iata.org/whatwedo/cargo/e/eawb/Pages/index.aspx>. Läst 26.4.2013.

Infoplease. 2013. Top 50 Cities in the U.S. by Population and Rank. Www-dokument. Hämtat: <http://www.infoplease.com/ipa/A0763098.html>. Läst 28.3.2013.

International Business Training. 2013. Incoterms. Www-dokument. Hämtat: <http://www.i-b-t.net/incoterms.html>. Läst 13.4.2013.

International Monetary Fund. 2013. Special Drawing Rights (SDRs). Www-dokument. Hämtat: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sdr.htm>. Läst 13.6.2013.

Itella. 2013a. Internationella transporter. Www-dokument. Hämtat: <http://www.itella.fi/svenska/tjansterochprodukter/internationellatransporter/>. Läst 9.9.2013.

Itella. 2013b. Telefonsamtal med Itellas kundtjänst 11.4.2013.

Itella. 2013c. Customs declaration CN23. Pdf-dokument. Hämtat: [http://www.itella.fi/liitteet/osoitekortit/tulliluettelo\\_cn23.pdf](http://www.itella.fi/liitteet/osoitekortit/tulliluettelo_cn23.pdf). Läst 9.9.2013.

Kaitila, V. & Kotilainen, M. 2013. Rapport från ETLA. Hur ett eventuellt handels- och investeringspartnerskap mellan EU och USA påverkar det finländska näringslivet och samhället. Pressmeddelande 15.3.2013. Www-dokument. Hämtat: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=272432&nodeid=15146&contentlan=3&culture=sv-FI>. Läst 13.6.2013.

Kauppalehti. 2013. Uusimmat kurssit. Www-dokument. Hämtat: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sdr.htm>. Läst 13.6.2013.

Kwintessential. 2013. USA – Language, culture, customs and etiquette. Www-dokument. Hämtat: <http://www.kwintessential.co.uk/resources/global-etiquette/usa.html>. Läst 4.4.2013.

Lemberg, N. 2013a. Diskussion per telefon med Aktia Bank Abp betalningscentralens direktör 5.6.2013.

Lemberg, N. 2013b. Utlandsbetalningar. E-postmeddelande. [Niklas.leMBERG@aktia.fi](mailto:Niklas.leMBERG@aktia.fi). 5.6.2013. Utskrivet 6.6.2013.

Logistiikan maailma. 2013a. DDP. Www-dokument. Hämtat: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/DDP>. Läst 18.7.2013.

Logistiikan maailma. 2013b. DAP. Www-dokument. Hämtat: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/DAP>. Läst 18.7.2013.

Logistiikan maailma. 2013c. EXW. Www-dokument. Hämtat: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/EXW>. Läst 18.7.2013.

McMahon, D. 2013. Payment from Finland to the USA and vice versa. E-postmeddelande. [Daniel.McMahon@worldfirst.com](mailto:Daniel.McMahon@worldfirst.com). 18.6.2013. Utskrivet 16.7.2013.

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Vienti ja tuonti. Tammerfors. AMK-Kustannus Oy.

- Moberg, C. & Palm, G. 2001. Internationell ekonomi. Lund. Studentlitteratur Ab.
- Noolan Ab. 2013. Företagets hemsida. Www-dokument. Hämtat: <http://www.noolan.com/>. Läst 4.4.2013.
- Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Borgå: WS Bookwell Oy.
- Pewe, U. 2002. Lönsam logistik. 2:a upplagan. Lidingö: Industrilitteratur Ab.
- Posten. 2013a. Diskussion med kassatjänsteman 11.4.2013. Jakobstad.
- Posten. 2013b. Pakettjänster, internationella. Pdf-dokument. Hämtat: [http://www.posti.fi/liitteet/hinnatjamaksutavat/hinnastot/palvelu\\_se.pdf](http://www.posti.fi/liitteet/hinnatjamaksutavat/hinnastot/palvelu_se.pdf). Läst 9.9.2013.
- Posten. 2013c. Utrikespaket. Www-dokument. Hämtat: <http://www.posti.fi/svenska/paket/utrikespaket/>. Läst 9.9.2013.
- Posten. 2013d. Utskrivningsprogrammet Prinetti för företagskunder. Www-dokument. Hämtat: <http://www.posti.prinetti.fi/main.php>. Läst 11.4.2013.
- Posten. 2013e. Landsuppgifter. USA. Www-dokument. Hämtat: <http://www.posti.fi/svenska/priserochinstruktioner/landspecifikauppgifter/>. Läst 9.9.2013.
- Rak, J. 2013. Diskussion med AD / Grafisk designer 24.5.2013. Jakobstad.
- Rak, J. & Rak, M. 2013. Intervju med Noolans ägare. 14.8.2013. Jakobstad.
- Räty, A. 2012. Incoterms 2010 lyhyesti. Pdf-dokument. Hämtat: <http://www.icc.fi/userData/5176/pdf/Incoterms-2010-lyhyesti.pdf>. Läst 16.7.2013.
- Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Juva: WS Bookwell Oy.
- Skatteförvaltningen. 2013. Katso-autentisering. Www-dokument. Hämtat: [http://www.vero.fi/sv-FI/Detailjerade\\_skatteanvisningar/Elektronisk\\_kommunikation/Katsoautentisering](http://www.vero.fi/sv-FI/Detailjerade_skatteanvisningar/Elektronisk_kommunikation/Katsoautentisering). Läst 11.4.2013.
- Statistikcentralen. 2013. Det relativa arbetslöshetstalet var 8,7 % i februari. Www-dokument. Hämtat: [http://www.stat.fi/til/tyti/2013/02/tyti\\_2013\\_02\\_2013-03-26\\_tie\\_001\\_sv.html](http://www.stat.fi/til/tyti/2013/02/tyti_2013_02_2013-03-26_tie_001_sv.html). Läst 19.4.2013.
- Taito. 2010. Vuoden 2010 Taito-palkinto pietarsaarelaiselle Noolan Oy:lle. Www-dokument. Hämtat: <http://www.taito.fi/taito-group/taito-palkinto/2010-noolan-oy/> Läst 4.4.2013.
- Tulli. 2013a. Suomen ja Yhdysvaltain välinen kauppa. Pdf-dokument. Hämtat: [http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/katsaukset/maat/usa13/liitteet/2013\\_M01.pdf](http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/katsaukset/maat/usa13/liitteet/2013_M01.pdf). Läst 28.3.2013.

- Tulli. 2013b. Länderstatistik. Handelsomsättningen enligt länder. Www-dokument. Hämtat:  
[http://www.tulli.fi/sv/finska\\_tullen/utrikeshandelsstatistik/statistik/landstatistik/index.jsp](http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/statistik/landstatistik/index.jsp).  
Läst 28.3.2013.
- Tulli. 2013c. Finska Tullen. Om oss. Www-dokument. Hämtat:  
[http://www.tulli.fi/sv/finska\\_tullen/om\\_oss/index.jsp](http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/om_oss/index.jsp). Läst 11.4.2013.
- Tulli. 2013d. Kund hos Tullen. EORI. Www-dokument. Hämtat:  
[http://www.tulli.fi/sv/foretag/kund\\_hos\\_tullen/eori/index.jsp](http://www.tulli.fi/sv/foretag/kund_hos_tullen/eori/index.jsp). Läst 27.4.2013.
- Tulli. 2013e. Export till länder utanför EU. Www-dokument. Hämtat:  
[http://www.tulli.fi/sv/foretag/export/export\\_utanfor\\_EU/index.jsp](http://www.tulli.fi/sv/foretag/export/export_utanfor_EU/index.jsp). Läst 27.4.2013.
- Tulli. 2013f. Vad är transitering? Www-dokument. Hämtat:  
[http://www.tulli.fi/sv/foretag/andra\\_tullforfarande/transitering/index.jsp](http://www.tulli.fi/sv/foretag/andra_tullforfarande/transitering/index.jsp). Läst 27.4.2013.
- Tulli. 2013g. Vad är bindande klassificeringsbesked. Www-dokument. Hämtat:  
<http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/varukoden/klassificeringsbesked/index.jsp>. Läst 2.7.2013.
- Undervisnings- och kulturministeriet. 2010. Minister Wallin delade ut Finlandsprisen för år 2010. Www-dokument. Hämtat:  
<http://www.minedu.fi/OPM/Tiedotteet/2010/12/suomipalkinnot.html?lang=sv>. Läst 4.4.2013.
- Utrikesministeriet. 2013. EU:s och USA:s handelsavtalsförhandlingar: Möjligheterna stora men vägen snårig. Www-dokument. Hämtat:  
<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=272532&contentlan=3&culture=sv-FI>. Läst 13.6.2013.
- Vilkka, H. & Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsingfors: Tammi Ab.
- Wise, A. 2009. Doing business in the USA. A "bullet point" guide for foreign business people. New York. Pdf-dokument. Hämtat:  
[http://www.gdblaw.com/images/doc/BusinessUSA\\_Eng.pdf](http://www.gdblaw.com/images/doc/BusinessUSA_Eng.pdf). Läst 13.6.2013.
- WorldBusinessCulture. 2012. Doing Business in the USA. Www-dokument. Hämtat:  
<http://www.worldbusinessculture.com/Business-in-The-USA.html>. Läst 29.3.2013.
- World First. 2013a. Företags hemsida. Www-dokument. Hämtat:  
<http://www.worldfirst.com/>. Läst 30.5.2013.
- World First. 2013b. How to use us. Www-dokument. Hämtat:  
<http://www.worldfirst.com/for-you/why-us/process/>. Läst 3.6.2013.
- World First. 2013c. Transacting Online. Www-dokument. Hämtat:  
<http://www.worldfirst.com/for-business/foreign-exchange/online/>. Läst 27.6.2013.

World First. 2013d. Foreign Exchange Dealing. Www-dokument. Hämtat:  
<http://www.worldfirst.com/for-business/foreign-exchange/dealing/>. Läst 27.6.2013.



	INCOTERMS® 2010 RULES CHART OF RESPONSIBILITY										
	Any Transport Mode		Sea/Inland Waterway Transport				Any Transport Mode				
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Charges/Fees	Ex Works	Free Carrier	Free Alongside Ship	Free On Board	Cost & Freight	Cost Insurance & Freight	Carriage Paid To	Carriage Insurance Paid To	Delivered at Terminal	Delivered at Place	Delivered Duty Paid
Packaging	Buyer or Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading Charges	Buyer	Seller*	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Delivery to Port/Place	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Export Duty & Taxes	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Terminal Charges	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading on Carriage	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Carriage Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Insurance						Seller		Seller			
Destination Terminal Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Delivery to Destination	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller
Import Duty & Taxes	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller



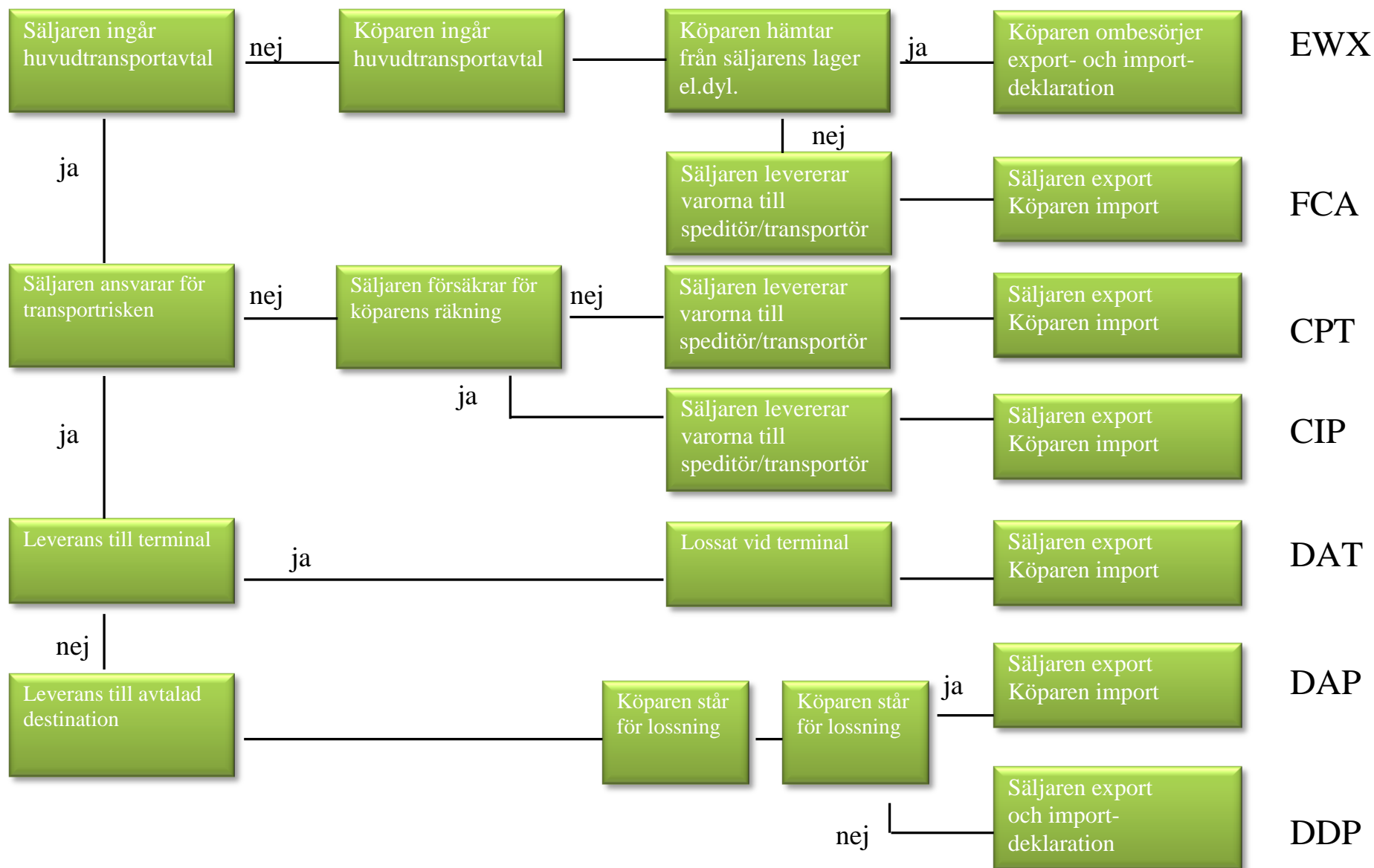
**INTERNATIONAL BUSINESS TRAINING®**  
1-800-641-0920 www.i-b-t.net

This chart is designed to provide a basic level of understanding of Incoterms® 2010 Rules and Definitions. For a fuller explanation of the trade terms refer to the ICC website or visit [www.i-b-t.net/incoterms.asp](http://www.i-b-t.net/incoterms.asp).

\* Seller is responsible for loading charges, if the terms state FCA at seller's facility.  
© 2011, INTERMART, INC. ALL RIGHTS RESERVED. INTERMART, INTERNATIONAL BUSINESS TRAINING AND THE IBT LOGO ARE REGISTERED TRADEMARKS OF INTERMART, INC. INCOTERMS IS A REGISTERED TRADEMARK OF THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE.

Incoterms 2010. (International Business Training 2013.)

Flödesschema. Val av rätt leveransklausul. (omarbetad Rätty 2012, 13.)



**From:** Irene Strömberg  
**Sent:** 30. toukokuuta 2013 12:53  
**To:** Pärkinen Barbro  
**Subject:** Utlandsbetalningar

Hej,

Jag skriver mitt examensarbete åt Noolan Ab och det handlar bl.a. om betalning och valutariskhantering i handeln med USA. Skulle behöva lite hjälp och information från er! Företaget sänder ca 1 gång / månad till USA och betalningar sker i dollar. Leveransens värde vanligen 1000-2000 euro, avvikelser förekommer men maxvärdet på en leverans har hittills varit 5000e. De har en agent som sköter om försäljningen i USA.

- Agenten skall ha provision på försäljningen = Noolan måste betala provision i USD åt agenten och alla kostnader betalar givetvis Noolan.
- Kunder betalar leveransen i USD eftersom det medför stora kostnader att betala i euro. Därför sänder de nu oftast en check och om jag förstått rätt skall vi undvika ta emot checker i USD från USA?!

Hur kunde uppdragsgivaren sköta betalningarna för att undgå större kostnader?

Företagsnätbanken fungerar kanske ännu inte med utlandsbetalningar i USD? Ett avistakonto i USD kan, om jag läste hemsidan rätt, inte kopplas till företagsnätbanken. Så betalningar via det sker på kontoret?

Mycket tacksam för svar!

Hälsningar

Irene Strömberg (placeringsrådgivare på Jakobstadskontoret)

**From:** Lemberg Niklas  
**Sent:** 5. kesäkuuta 2013 14:01  
**To:** Irene Strömberg  
**Subject:** Utlandsbetalningar

Hej Irene,

här var många frågor. Låt mig först kolla att jag förstått rätt:

- Noolan exporterar till USA
  - Kunderna i USA betalar i USD per check (ankommande betalning)
  - Noolans agent i USA skall betalas i USD (avgående betalning)
1. vi kan nog ta emot checker från USA men de sänds tillbaka till USA för inkasso och det tar flera veckor innan kunden får sina pengar. Varför inte ta in betalningen som en vanlig utlandsbetalning direkt till Noolans konto. Det borde amerikanerna klara av och det kallas "wire transfer" i USA.
  2. Betalningen kan göras i USD till Noolans vanliga konto i euro eller till ett separat dollarkonto som Noolan öppnar. Om kontot är i USD blir det ingen kursförlust för Noolan då de i ett senare skede sänder ut en USD-betalning till sin agent i USA. Resten kan de överföra till sitt euro-konto i Aktia.
  3. visst fungerar betalningar i USD i nätbanken (privat och företag). Det som inte fungerar är betalning från valutakonto i nätbanken. Det betyder att betalningen till agenten bör göras på kontoret men där kan ni säkert komma överens om en vettig process med kunden (signerad fax + telefonkonfirmation etc).
  4. betalningsförbindelsen med USA är just våra korrespondentbanker och vi föreslår då betalningar i USD i stället för checker eller betalningar i euro
  5. Avista är bara en kontotyp avsedd för företagskunder eftersom där inte finns några uttagsgränser. I stället får man inte någon ränta (om det inte avtalas separat på mycket stora belopp) men det är ändå knappast intressant för kunden. En vanlig checkräkning kan kunden säkert ha. Där finns uttagsgränser men med betalningsrörelse av denna storlek borde det inte ha någon större inverkan.

Så alltså: de ankommande pengarna till Noolan som utlandsbetalningar i USD till Noolans USD konto i Aktia. Från samma konto betalas agentens provisioner via kontoret för att undgå kursförluster. Resten av pengarna konverteras till euron och sätts in på Noolans eurokonto. Skippa idén med checker och konton i USA. Prova med en kund/transaktion för att se hur processen fungerar och att det inte blir några överraskningar på vägen och så implementerar ni samma process för alla betalningar.

Hälsningar, Niklas

Niklas Lemberg  
Direktör - Betalcentralen  
Aktia Bank Abp

**From:** Irene Strömberg  
**To:** Adrian Sutherland  
**Cc:** Marja Rak  
**Sent:** Thu Jun 13 11:58:27 2013  
**Subject:** Payment from Finland to the USA and vice versa

Dear Adrian,

We are not familiar with your company and would like to get some information about how the business is done by you, would we benefit by using your services and what are the charges. We got your contact information by John Reed at Exportaid.

The company I am representing export, each month at the moment, from Finland to the USA. Payment in USD. Value varies from 1 000 to 7 000 USD. The export to the USA is relatively fresh and might increase in the future. We also pay a smaller amount in USD themselves back to their agent. Since the IBAN payment is not an options between EU and the USA we need to find another solution and the most efficient way of doing business with the americans.

- \* how much is the cost in total (in avarage) when using your services?
- \* In case the payments become more regular (expecting them to), what kind of agreement would you suggest for us?
- \* how many days does it take to transfer money from Finland to the USA and the other way around?
- \* are the money guaranteed somehow? If the customer pay to the seller through you, can he change his mind whenever and cancel the payment?
- \* Do you have an american account or how does the flow go? Since at the moment they (our american customers) are not willing to use wire transfers for some reason but wants to pay by cheque. And when using a cheque we wait for the money for many many weeks and that is not efficient in our point of view.

Is there anything else we need to know about your services or system? How soon can we start to use your services in case you have a solution for us?

Waiting for your reply!

Yours sincerely,  
Irene Strömberg  
On behalf on Noolan Ltd  
Pietarsaari, Finland

**From:** Daniel McMahon  
**To:** Irene Strömberg; Marja Rak  
**Cc:** Adrian Sutherland  
**Sent:** Thu Jun 13 14:32  
**Subject:** Payment from Finland to the USA and vice versa

Good afternoon Irene,

I work alongside Adrian on clients like yourself and hopefully I can answer all the questions below.

\*there is no inherent cost to using our services. It is totally free to sign up with World First and it does not tie you into using our services. The account can be closed at any stage.

\* the cost per transaction is approximately on average €12, I can certainly look into reducing this cost as payments become more frequent.

\* Transferring money between Finland and America will be same day as long as we receive your payment before 3:30pm GMT. If it is after this time, your payment will arrive the next day.

\*Your funds are guaranteed up to €100,000 per transaction covered under the FSA (FCA) UK regulatory body. If a customer has paid us and changes his/her mind we will need to speak to the account holder (you) before terminating any transaction.

\*We do have American accounts with Citi Bank as well as an office based in Washington DC.

Generally speaking cheques take quite a long time to clear the system so from your own perspective it would be better to receive a wire transfer. The reason they you are most likely being paying you via cheque is so they don't have to pay a wire transfer fee themselves.

I am currently out of the office but I will forward you on a corporate brochure and if you're free tomorrow would it be possible to arrange a conference call so I can answer any further questions you may have?

King regards,  
Daniel

Daniel McMahon  
T. 0207 8011078  
M. 075 39440960

**EN HANDBOK  
I EXPORTFÖRFARANDET TILL USA**

**Irene Strömberg**

## FÖRORD

Denna handbok är en bilaga till examensarbetet *Exportförfarandet till USA – Noolan Ab*. Handboken är ett resultat av ett projektbaserat examensarbete och fungerar som en enskild produkt eller som ett komplement till examensarbetet skrivet på uppdrag av företaget Noolan Ab. Handboken ska ge vägledning i de olika delarna av processen som exporten till USA för med sig. Vägledning gällande de delområden som presenterades i examensarbetet. Handboken kommer inte att innehålla teorier utan för detaljer hänvisas man till huvudarbetet, där tabellerna, figurerna och teorierna i text presenteras. Delområden som behandlas i handboken är transport och dokumentation, deklaration och förtullning samt vägledning för val av leveransklausul och en lista med webbadresser. För alternativa internationella betalningar hänvisas man till själva examensarbetet.

Handboken tilldelas uppdragsgivaren i oktober 2013.

Irene Strömberg



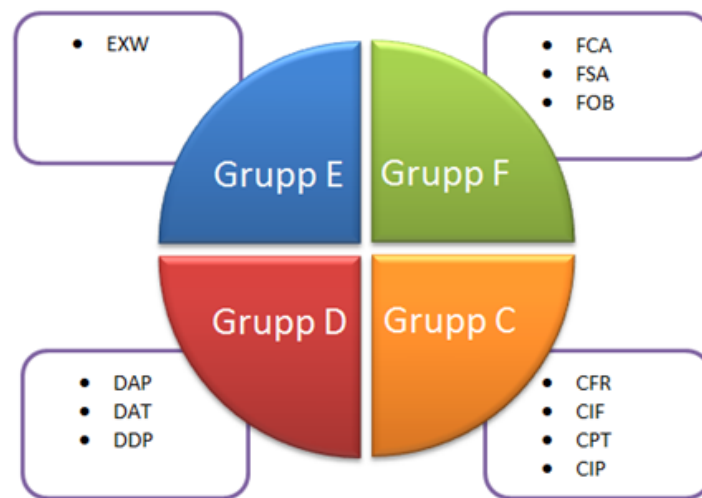
## **INNEHÅLL**

<b>1 DOKUMENT, TRANSPORT OCH LEVERANS</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Prinetti</b>	<b>4</b>
<b>1.2 Handelsfaktura eller proforma</b>	<b>5</b>
<b>2 DEKLARATION OCH FÖRTULLNING</b>	<b>8</b>
<b>2.1 Katso-autentiseringskod</b>	<b>8</b>
<b>2.2 EORI-nummer</b>	<b>8</b>
<b>2.3 CN23-dokument</b>	<b>10</b>
<b>2.4 Exportdeklarationen</b>	<b>12</b>
<b>3 WWW-ADRESSER</b>	<b>13</b>
<b>KÄLLOR</b>	<b>14</b>

## 1 DOKUMENT, TRANSPORT OCH LEVERANS



Köparen och säljaren avtalar om affär, väljer ut lämplig leveransklausul, vardera ombesörjer behövliga dokument för leveransen, förtullning sker och slutligen leverans.

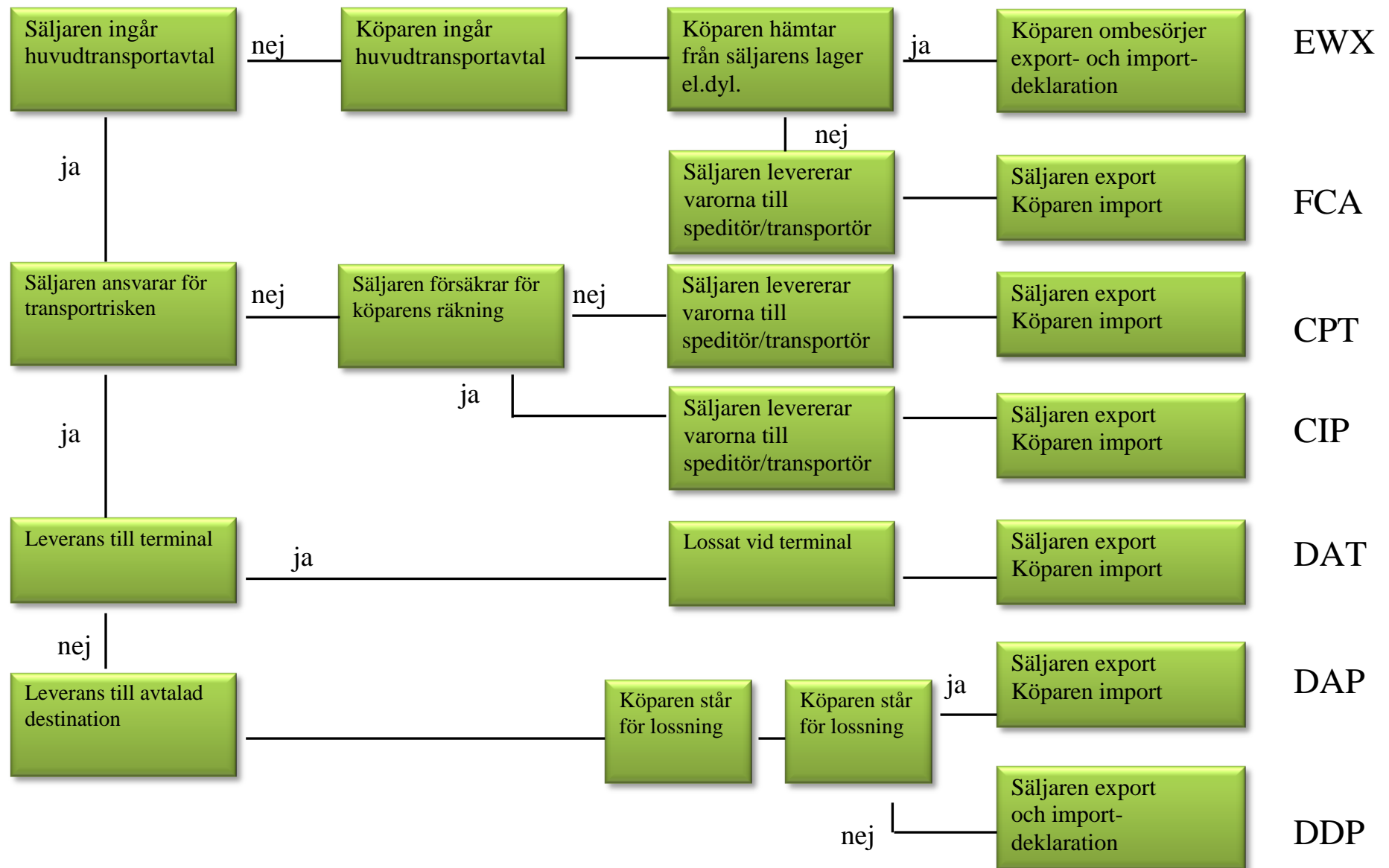


Grupp E	Avgång	Grupp F	Huvudtransporten obetald
Grupp D	Ankomst	Grupp C	Huvudtransporten betald

FIGUR 1. Leveransklausulerna indelade i kategorier gällande ansvarsområde. (omarbetad Asociación Master Comercial Internacional 2010.)

Först en överblick hur leveransklausulerna är indelade beroende på hur långt säljaren innehar ansvaret för transport och ifall huvudtransporten är betald eller ej. På följande sida visas ett flödesschema som man ska kunna följa med hjälp av att svara ja eller nej på konstaterandet i rutan. Svaren leder till rätt val av leveransklausul. Mera utförligare beskrivning av de olika leveransklausulerna finns i examensarbetet på sidorna 19-25.

Flödesschema. Val av rätt leveransklausul. (omarbetad Rätty 2012, 13.)



Att tänka på gällande leveransen och transporten:

- ❖ Paketets storlek och emballage
- ❖ Leveransens tidtabell väljer leverantör
  - Postpaket eller speditör?
- ❖ Beroende på leverantör, vilka dokument behövs?
  - Ifall Itella sköter om → se tabellen nedan för krav på dokumentation
  - Ifall speditör - kolla deras krav!
  - Till leveransen bifogas t.ex. handelsfaktura eller proforma, packlista (att rekommendera), eventuellt försäkringsintyg

TABELL 1. Jämförelse mellan Itellas olika paketleveransalternativ till New York. (Posten 2013b, 20-21; Posten 2013c.)


Leverantör	Itella	Itella
Leveranssätt	Priority	Express EMS
Leveranstid	4-5 dagar	3 dagar
Vikt	Max 15 kg	Max 15 kg
Ca pris	82,50 €	140 €
Dokument	Betalning: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proforma / handelsfaktura</li> <li>• CN23-blankett</li> <li>• Webdeklaration (värde &gt; 1 000 €)</li> </ul> Prinetti: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proforma / handelsfaktura</li> <li>• Adresskort</li> <li>• Webdeklaration (värde &gt; 1 000 €)</li> </ul>	Samma dokument som för Priority
Avhämtning	Ingår ej	Ingår
Utdelning	Avisering	Till adressaten

## 1.1 Prinetti

Vid användning av Itellas tjänster kan man registrera sig som kund och använda deras program Prinetti avsett för företagskunder med utrikeshandel. (Posten 2013d.)

### DEMO - Uusi lähetys - Kansainvälinen lähetykset

\*) Tähdellä merkityt tiedot ovat pakollisia  
 \*\*) Joko katuosoite tai postilokero pitää täyttää  
 \*\*\*) Laskun nro tai Sisältö on pakollinen tieto riippuen kohdemaasta ja Lähetyksen luonteesta

**Palvelu** 


**Lähettäjä**  
 Yritys/Nimi\* Prinetti Demo Oy  
 Yht.hlön nimi Lasse Lähettäjä  
 Katuosoite\*\* Prinettikatu 12  
 Postilokero\*\* PL 1  
 Osoitteen tarkenne 3.krs  
 Postinumero ja Postitoimipaikka\* 33100 TAMPERE  
 Maa Suomi  
 Puhelin\* 03 2528 111

**Vastaanottaja**  
 Hakuheito kentässä \*-merkkiä käyttämällä voidaan hakea useampia vastaanottajia. Esim. A\* hakee kaikki A-kirjaimella alkavat.  
 Hakusana -- Valitse hakuperuste --    
 Vastaanottaja 50912 - USA Cars  
 Yritys/Nimi\* USA Cars  
 Yht.hlön nimi John Doe  
 Katuosoite\*\* 15. Street  
 Postilokero\*\*  
 Osoitteen tarkenne  
 Postiosoite\* 1030 NY  
 Maa\* Amerikan Yhdysvallat  
 Puhelin

**Lähetyseräkohtaiset tiedot ja lisäpalvelut**  
 Lähetysluonne ja sisältö\*  Näyte  Lahja  Kauppatavaraa  Asiakirjoja  Jätetään palauttamatta  Lentoteitse  Edullisinta reittiä

Laskun nro\*\*\*  Kauppatavaran arvo


Sisältö\*\*\*

**Lisäpalvelut**  
 Monipakettilähetys  
 Pakettien lukumäärä    
 Lisätiedot

Kuljetusvakuutus  Kirjallinen jakelutodistus

Vakuutusarvo

**Paketti-kohtaiset tiedot ja lisäpalvelut**

Lähetystunnus	Paino* (kg)	Tilavuus* (m <sup>3</sup> )
1	<input type="text"/>	<input type="text"/> 
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Näin lasket lähetyksen tilavuuden: pituus x leveys x korkeus = tilavuus. Esim. 0,6m x 0,4m x 0,3m = 0,072 m<sup>3</sup>

A: Välj önskat leveranssätt (Priority / Express)

B: (Sisältö) Text gällande innehållet, t.ex. See attached invoice or proforma invoice No 12345678

C: Välj antal postpaket. Varje paket specificeras separat.

## 1.2 Handelsfaktura eller proforma

Handelsfakturan skrivs omsorgsfullt på destinationslandets språk, till USA på engelska. Dokumentet fungerar som information åt olika myndigheter och uppgörs i tillräckligt antal kopior. All väsentlig information om affären skall finnas i handelsfakturan, även betalningsförbindelsen. Nedan listas de viktigaste punkterna i handelsfakturan.

TABELL 2. Handelsfakturans innehåll. (Selin 2004, 215.)

Innehåll	Beskrivning
<b>Handelspartner</b>	Säljarens och köparens kontaktuppgifter
<b>Dokument-information</b>	Fakturans nummer och datum Ordernummer och exportdeklarationens referensnummer (MRN) Varans ursprungsland Destinationsland
<b>Leverans och transport</b>	Uppgifter som hänför sig till leveransen och transporten (transportmedel, tid och rutt) Leveransklausuler (Incoterms 2010)
<b>Betalning</b>	Betalningsvillkor och betalningssätt
<b>Produktegenskaper</b>	Produktbeskrivning och varudefinition Varumängd och -vikt. Varans pris i avtalad valuta, enhets- och totalpriser.
<b>Övrigt</b>	Eventuellt övrig information.

Proforman är en informell faktura och ger inte köparen betalningsskyldighet, som handelsfakturan gör. Proforman används inom EU för statistiska orsaker och för momsbeskattningen. I exporten används proforman vid försändelse av varuprover, ansökan om importtillstånd eller öppnande av remburs.

Proformablanketten är på engelska och finns att hämta på:

<http://www.posti.fi/liitteet/lahettaminen/Proforma.pdf>.

<b>SHIPPER</b> Company name: _____ Name/Department: _____ Address: _____ City/Postal Code: _____ <b>1</b> Country: _____ Tel./Fax No: _____ VAT Registration No: _____			<b>PROFORMA INVOICE</b>  <div style="text-align: center;"><b>3</b></div>		
<b>CONSIGNEE</b> Company name: _____ Name/Department: _____ <b>2</b> Address: _____ City/Postal Code: _____ Country: _____ Tel./Fax No: _____ VAT Registration No: _____			Shipment ID: _____ <b>4</b> Terms of delivery: _____ <b>5</b> Number of pieces: _____ <b>6</b> Total Gross Weight: _____ <b>7</b> Total Net Weight: _____ Movement certificate type/no _____ <div style="text-align: center;"><b>Itella Corporation</b></div> CARRIER: _____		
Commodity	Customs Commodity Code	Country of Origin	Qty	Unit Value and Currency	Sub Total Value and Currency
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>
			TOTAL VALUE AND CURRENCY: <b>14</b>		
REASON FOR EXPORT: <b>15</b> _____					
I declare that the above information is true and correct to the best of my knowledge. Signature: <b>17</b> _____					
Date: <b>16</b> _____ Name: _____					
The exporter of the products covered by this document declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of EEA preferential origin.					

FIGUR 2. Proforma. (Posten 2013e.)

### Ifyllningsanvisningar för Proforma:

- (1) Avsändarens (företagets namn), kontaktuppgifter och FO-nummer
- (2) Mottagaren(företagets namn och kontaktperson), adress, telefon, fax och FO-nummer. Upplys även ifall mottagaren annan än importören.
- (3) Adresskortets nummer
- (4) Leveransklausul och vid behov mottagarland, t.ex. FCA New York Incoterms 2010.
- (5) Antal paket
- (6) Leveransens totala vikt inkl. förpackning
- (7) Leveransens totala vikt exkl. förpackning
- (8) Försändelsens innehåll noggrant beskrivet
  - ❖ nämn varumärke, tillverkningsnummer, tillverkningsmaterial, nya eller använda varor, osv.
  - ❖ Använd gåva eller varuprov, t.ex. Gift of... Sample of...
- (9) Tulltariffkod
- (10) Ursprungsland, avgör också tullfrihet
- (11) Antal, dvs. varans mängd i kg eller meter, om möjligt
- (12) Enhetspris och valuta
- (13) Mellansumma
- (14) Leveransens totala värde och valuta (t.ex. 900 EUR)
  - ❖ Vid leveransretur skall reparationskostnader inkluderas
  - ❖ Värde och valutan skall vara den samma som på adresskortet
- (15) Exportorsak, beskriv kort t.ex. försäljning, varuprov, gåva, retur osv.
  - ❖ Ifall varan tillfälligt förs till destinationslandet, märk ”Temporarily exported”
- (16) Datum
- (17) Underskrift och namnförtydligande



## **2 DEKLARATION OCH FÖRTULLNING**

Till webbdeklarationen och förtullningen behövs en del dokument som i detta kapitel omnämns.

### **2.1 Katso-autentiseringskod**

Ett företag behöver ansöka om Katso-autentiseringskod för att kunna identifiera sig på olika myndigheters hemsidor. Den ansöker man om på: <https://yritys.tunnistus.fi/>. (Skatteförvaltningen 2013.)

### **2.2 EORI-nummer**

Exportföretag behöver även ett EORI-nummer. Ansökan och registreringen sker via Tullen med en separat blankett. Se sid 9. Var vänlig och observera att Tullen endast handlägger EORI-ansökningar där åtminstone alla de obligatoriska uppgifterna är ifyllda. Den sökande får ett meddelande om att registreringen lyckats till den e-postadress för EORI-kontaktpersonen som sökanden angivit.

Mera information om EORI-registrering fås från tullrådgivningen, tfn 020 690 600 eller på webben med blanketten [http://www.tulli.fi/sv/kontakta\\_oss/fraga\\_tullradgivningen.jsp](http://www.tulli.fi/sv/kontakta_oss/fraga_tullradgivningen.jsp) Tullrådgivningen betjänar kunder under tjänstetid på finska, svenska och engelska. (Tulli 2013d.)



## 2.3 CN23-dokument

TABELL 3. CN23-dokumentets information. (Itella 2013c.)

	Detaljerad beskrivning
<p><b>Information som ifylls i CN23-dokumentet</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avsändarens namn, företag, adressuppgifter och kontaktuppgifter (viktigt med telefon).</li> <li>• Mottagarens namn, företag, adressuppgifter, land, moms- och telefonnummer.</li> <li>• Ifall flera paket (multileverans), antecknas paketets nummer i högra hörnet</li> <li>• Detaljerad beskrivning av varan och antal, t.ex. women´s linen trousers, 8 pcs</li> <li>• Varje varas nettovikt i kilogram, t.ex. 2 kg (8 x 250 gr) och totalvikten</li> <li>• Varans värde och valuta samt totala värdet</li> <li>• Varans kombinerade nomenklatur (varukoder)</li> <li>• Eventuellt importlicensnummer</li> <li>• Handelsfakturans nummer</li> <li>• Övriga uppgifter samt underskrift.</li> </ul>

From		CUSTOMS DECLARATION				CN 23	
Itella Posti Oy		Sender's Customs reference (if any)		No. of item (barcode, if any)	May be opened officially		Important ! See instructions on the back
Business							
Street							
Postcode City							
Country							
To							
Name							
Business							
Street							
Postcode City		Importer's reference (if any) (tax code/VAT No./importer code) (optional)					
Country		Importer's telephone/fax/e-mail (if known)					
Detailed description of contents (1)		Quantity (2)	Net weight (in kg) (3)	Value (5)	For commercial items only		
					HS tariff number (7)	Country of origin of goods (8)	
			Total gross weight (4)	Total value (6)	Postal charges/Fees (9)		
Category of item (10)		Commercial sample		Explanation:		Office of origin/Date of posting	
Gift		Returned goods					
Documents		Other					
Comments (11): (e.g.: goods subject to quarantine, sanitary/phytosanitary inspection or other restrictions)							
Licence (12)		Certificate (13)	Invoice (14)		I certify that the particulars given in this customs declaration are correct and that this item does not contain any dangerous article or articles prohibited by legislation or by postal or customs regulations		
No(s), of licence(s)		No(s), of certificate(s)	No. of invoice		Date and sender's signature (15)		

Hämta CN23-blanketten på webbsidan:

[http://www.posti.fi/liitteet/lahettaminen/tulliluettelo\\_cn23.pdf](http://www.posti.fi/liitteet/lahettaminen/tulliluettelo_cn23.pdf)

Anvisningar för ifyllandet av CN23-blankett:

För att underlätta införtullningen i adresslandet skall avsändaren fylla i det antal tulldeklARATIONER CN23 som gäller för adresslandet i fråga. TulldeklARATIONERNA skall fylls i på det språk som adresslandet fastställt (vanligen engelska eller franska). Adresskortsatsen innehåller ett exemplar av tulldeklARATIONEN. Uppgifterna om försändelsens innehåll skall vara tydliga och läsbara. Avsändaren är skyldig att på förhand ta reda på adresslandets importbestämmelser, varor för vilka gäller begränsningar och licenser. Skaffa och bifoga övriga erforderliga dokument, t.ex. ursprungsbevis och importlicenser.

From: Avsändarens namn, firma, postadress, postnummer, ort och telefonnummer

To: Mottagarens namn, firma, postadress, postnummer eller –kod, ort, land, moms- och telefonnummer

I övre högra hörnet (No. of item) skrivs paketets nummer eller paketens nummer, om det gäller multipaketsändning.

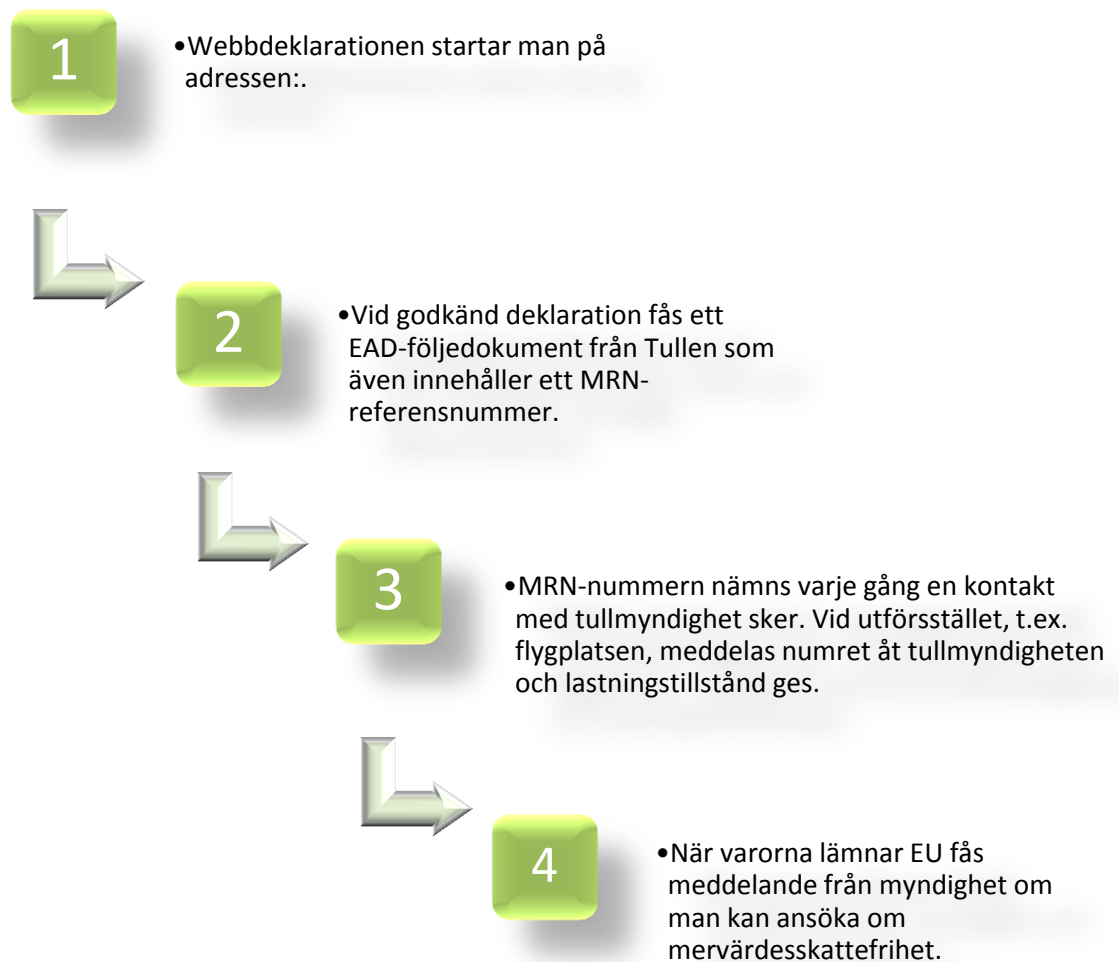
Följande nummer hänvisar till angivna punkter på tulldeklARATIONEN:

- (1) Detaljerad beskrivning av varan, t.ex. women´s linen skirt
- (2) Varans mängd, t.ex. 8 pcs
- (3) Varje varas nettovikt i kilo, t.ex. 1,6 kg (8x200 g)
- (4) Totalvikt = kolumnens slutsumma
- (5) Varans värde och valuta, t.ex. 185,50 EUR
- (6) Totala värdet = kolumnens slutsumma
- (7) Tullens harmoniserade tulltariffposition som skall anges för alla varor som skickas i kommersiellt syfte
- (8) Varans ursprungsland som ofta påverkar beräkningen av importavgifter och skatter
- (9) Försändelsens transportavgift
- (10) Försändelseinnehållets natur: Gift = Gåva, Documents = Dokument, Commercial sample = kommersiellt prov, Returned Goods = Returvaror eller Other = Övriga varor, Explanation = Förklaring  
Office of origin/Date of posting = Inlämningspostkontor och –dag
- (11) Tilläggsinformation om varan, t.ex. i karantän, för sanitär kontroll
- (12) Nummer på eventuellt importlicens
- (13) Nummer på eventuellt ursprungsbevis
- (14) Handelsfakturans nummer
- (15) Avsändaren bekräftar uppgifterna med sin underskrift

## 2.4 Exportdeklarationen

Anvisningar för ifyllandet av exportdeklaration:

[http://www.tulli.fi/sovellukset/sv/nettivienti/Esimerkki\\_1\\_tavallinen\\_vienti-ilmoitus\\_sv.pdf](http://www.tulli.fi/sovellukset/sv/nettivienti/Esimerkki_1_tavallinen_vienti-ilmoitus_sv.pdf)



FIGUR 3. Webbdeklarationen steg-för-steg: (Tulli 2013h.)

### 3 WWW-ADRESSER

I detta kapitel följer en rad webbadresser man kan ha nytta av när det gäller export och utrikeshandel.

Mera information om **den särskilda dragningsrätten** och villkor för användning av rättigheten finns på Europeiska Unionens (EU) hemsida:

[http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:22001A0718\(01\):SV:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:22001A0718(01):SV:HTML)

**ATA Carnet** ansöker man på webbsidan:

<http://www.keskuskauppakamari.fi/Palvelut/Ulkomaankaupan-asiakirjat/ATA-carnet-tulliasiakirja/ATA-Carnet-hakemus>.

**Taric-koderna** och tidningen utgiven av EU finns i helversion att hämta på EU:s hemsida:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:304:FULL:SV:PDF>.

Sidorna 400-409 i verket hänför sig till Noolans klädestillverkning med textil av annan än trikså.

För **ett bindande varuklassificeringsbesked**:

Ansökningsblankett på Tullens hemsida:

[http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/lomakkeet/muut\\_tullilomakkeet/lomakkeet/677s.pdf](http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/lomakkeet/muut_tullilomakkeet/lomakkeet/677s.pdf).

Och anvisningar:

[http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/lomakkeet/muut\\_tullilomakkeet/lomakkeet/677s\\_Tayttoohje.pdf](http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/lomakkeet/muut_tullilomakkeet/lomakkeet/677s_Tayttoohje.pdf).

För **internationella betalningar** kan man även använda sig av den egna bankens tjänster och betalningsförbindelser eller World Firsts tjänster: <http://www.worldfirst.com/>.

## KÄLLOR

Asociación Master Comercial Internacional. 2010. Incoterms 2010. Www-dokument. Hämtat: <http://amcialicante.wordpress.com/2010/11/01/revision-incoterms-incoterms-2010/>. Läst 27.4.2013.

Itella. 2013c. Customs declaration CN23. Pdf-dokument. Hämtat: [http://www.itella.fi/liitteet/osoitekortit/tulliluettelo\\_cn23.pdf](http://www.itella.fi/liitteet/osoitekortit/tulliluettelo_cn23.pdf). Läst 9.9.2013.

Posten. 2013b. Pakettjänster, internationella. Pdf-dokument. Hämtat: [http://www.posti.fi/liitteet/hinnatjamaksutavat/hinnastot/palvelu\\_se.pdf](http://www.posti.fi/liitteet/hinnatjamaksutavat/hinnastot/palvelu_se.pdf). Läst 9.9.2013.

Posten. 2013c. Utrikespaket. Www-dokument. Hämtat: <http://www.posti.fi/svenska/paket/utrikespaket/>. Läst 9.9.2013.

Posten. 2013d. Utskrivningsprogrammet Prinetti för företagskunder. Www-dokument. Hämtat: <http://www.posti.prinetti.fi/main.php>. Läst 11.4.2013.

Posten. 2013e. Proforma. Pdf-dokument. Hämtat: <http://www.posti.fi/liitteet/lahettaminen/Proforma.pdf>. Läst 11.9.2013.

Räty, A. 2012. Incoterms 2010 lyhyesti. Pdf-dokument. Hämtat: <http://www.icc.fi/userData/5176/pdf/Incoterms-2010-lyhyesti.pdf>. Läst 16.7.2013.

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

Skatteförvaltningen. 2013. Katso-autentisering. Www-dokument. Hämtat: [http://www.vero.fi/sv-FI/Detailjerade\\_skatteanvisningar/Elektronisk\\_kommunikation/Katsoautentisering](http://www.vero.fi/sv-FI/Detailjerade_skatteanvisningar/Elektronisk_kommunikation/Katsoautentisering). Läst 11.4.2013.

Tulli. 2013d. Kund hos Tullen. EORI. Www-dokument. Hämtat: [http://www.tulli.fi/sv/foretag/kund\\_hos\\_tullen/eori/index.jsp](http://www.tulli.fi/sv/foretag/kund_hos_tullen/eori/index.jsp). Läst 27.4.2013.

Tulli. 2013h. Tullens webexport. Www-dokument. Hämtat: <https://asiointi.tulli.fi/nettivienti/anonymous/frontpage.html?locale=sv>. Läst 6.9.2013.

World First. 2013a. Företagets hemsida. Www-dokument. Hämtat: <http://www.worldfirst.com/>. Läst 30.5.2013.