

# **Import från USA**

## **Examensarbete**

*Sebastian Sandén*

*Import från USA*  
*Företagsekonomi – Internationell affärslogistik*  
*2012*

*Sebastian Sandén*

|  |                                  |
|--|----------------------------------|
| EXAMENSARBETE  |                                  |
| Arcada   |                                  |
| Utbildningsprogram:  | Företagsekonomi                  |
| Identifikationsnummer:   | 3458                             |
| Författare:  | Sebastian Sandén                 |
| Arbetets namn:   | Import från USA                  |
| Handledare (Arcada):   | Linn Hongell                     |
| <p>Sammandrag:</p> <p>Detta examensarbete är en kvalitativ studie som behandlar import av varor från USA ur en finsk speditörs synvinkel. Syftet med denna undersökning är att redogöra ur en speditörs synvinkel vad denne är tvungen att göra för att importera varor från USA. Undersökningen har avgränsats till sjöfrakt med hel container. Den teoretiska delen av detta arbete består av de olika transportmedlen, prissättning av transporter och spedition. Den empiriska delen av denna undersökning har gjorts på basis av tre olika intervjuer, varav två med personer inom speditorsbranschen. En av intervjuerna gjordes med en representant från ett containerrederi. Resultatet ger en bild av hur det i praktiken går till att importera varor från USA till Finland ur en speditörs synvinkel.</p> |                                  |
| Nyckelord:   | Spedition, import, sjöfrakt, USA |
| Sidantal:  | 32                               |
| Språk:   | Svenska                          |
| Datum för godkännande:   |                                  |

|   |                                      |
|---|--------------------------------------|
| DEGREE THESIS   |                                      |
| Arcada  |                                      |
|   |                                      |
| Degree Programme:   | Business Administration              |
|   |                                      |
| Identification number:  | 3458                                 |
| Author:   | Sebastian Sandén                     |
| Title:  | Import from USA                      |
| Supervisor (Arcada):  | Linn Hongell                         |
|   |                                      |
| Abstract:   |                                      |
| <p>This final thesis is a qualitative study about import of goods from USA, from a Finnish forwarders angle. The purpose of this study is to explain what a forwarder has to do to import goods from USA to Finland. This final thesis has been limited to sea freight with full container. The theoretical part of this final thesis consists of means of transport, pricing of transports and forwarding. This is followed by an empirical section, for which representants from two forwarding companies and a container shipping company have been interviewed. The empirical section is based on these three interviews. The result provides an overview of import of goods from USA to Finland.</p> |                                      |
| Keywords:   | Forwarding, import, sea freight, USA |
| Number of pages:  | 32                                   |
| Language:   | Swedish                              |
| Date of acceptance:   |                                      |

## **INNEHÅLL**

|          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>1</b> | <b>INLEDNING</b> .....                              | <b>7</b>  |
| 1.1      | Problemformulering.....                             | 7         |
| 1.2      | Avgränsning.....                                    | 8         |
| 1.3      | Syfte.....  | 8         |
| <b>2</b> | <b>transporter</b> .....                            | <b>8</b>  |
| 2.1      | Sjötransport.....                                   | 10        |
| 2.2      | Järnvägstransporter.....                            | 10        |
| 2.3      | Vägtransporter.....                                 | 11        |
| 2.4      | Flygtransporter.....                                | 11        |
| 2.5      | Intermodala transporter.....                        | 12        |
| <b>3</b> | <b>incoterms</b> .....                              | <b>12</b> |
| 3.1      | EXW, Ex Works.....                                  | 13        |
| 3.2      | FCA, Free Carrier.....                              | 14        |
| 3.3      | FAS, Free Alongside Ship.....                       | 14        |
| 3.4      | FOB, Free On Board.....                             | 14        |
| 3.5      | CFR, Cost and Freight.....                          | 14        |
| 3.6      | CIF, Cost, Insurance and Freight.....               | 14        |
| 3.7      | CPT, Carriage Paid To.....                          | 15        |
| 3.8      | CIP, Carriage and Insurance Paid to.....            | 15        |
| 3.9      | DAF, Delivered At Frontier.....                     | 15        |
| 3.10     | DES, Delivered Ex Ship.....                         | 15        |
| 3.11     | DEQ, Delivered Ex Quay.....                         | 15        |
| 3.12     | DDU, Delivered Duty Unpaid.....                     | 16        |
| 3.13     | DDP, Delivered Duty Paid.....                       | 16        |
| <b>4</b> | <b>spedition</b> .....                              | <b>16</b> |
| <b>5</b> | <b>prissättning av transporter</b> .....            | <b>17</b> |
| <b>6</b> | <b>metodik</b> .....                                | <b>20</b> |
| 6.1      | Kvalitativ metodik.....                             | 20        |
| 6.2      | Kvantitativ metodik.....                            | 20        |
| 6.3      | Intervjuer.....                                     | 21        |
| <b>7</b> | <b>processen för import av varor från usa</b> ..... | <b>21</b> |

|  |           |
|--|-----------|
| <b>7.1 Företagen</b> .....   | <b>22</b> |
| 7.1.1 Kuehne & Nagel.....  | 22        |
| 7.1.2 Agility Logistics.....   | 23        |
| 7.1.3 Containerrederiet .....  | 23        |
| <b>7.2 Processen för import av varor från USA ur en speditörs och ett<br/>containerrederis synvinkel</b> ..... | <b>23</b> |
| <b>7.3 Utförsel av varor från USA</b> .....  | <b>24</b> |
| <b>7.4 Införsel av varor till Finland med ursprungsland USA</b> .....  | <b>25</b> |
| <b>7.5 Prissättning</b> .....  | <b>25</b> |
| <b>7.6 Lämpligaste leveransvillkoret</b> .....   | <b>26</b> |
| <b>7.7 Speditörens roll</b> .....  | <b>26</b> |
| <b>8 diskussion</b> .....  | <b>27</b> |
| 8.1 Lämpligaste leveransvillkoret.....   | 27        |
| 8.2 Prissättning .....   | 28        |
| 8.3 Spedition .....  | 29        |
| <b>9 sammanfattning</b> .....  | <b>30</b> |
| <b>Källor</b> .....  | <b>33</b> |
| <b>BILAGOR</b> .....   | <b>34</b> |

## **Figurer**

FIGUR 1. JÄMFÖRELSE MELLAN DE FYRA TRAFIKSLAGEN. JONSSON & MATTSSON 2008 S. 91.....9

FIGUR 2. INCOTERMS 2010. INCOTERMS 2010 POHJOLA..... 13

# 1 INLEDNING

Detta arbete kommer att undersöka hur det i praktiken går till att importera varor från USA till Finland. Jag kommer att undersöka främst av allt importkedjans olika delar och alla de parter som medverkar i kedjan.

Bakgrunden till att jag valt import av varor från USA är att jag under sommaren 2010 sommararbetade på ett containerrederi, varifrån mitt intresse för import av varor har uppstått.

Import av varor kräver massor med pappersarbete som till exempel importdeklarationer och anmälningar till myndigheter i de länder varorna rör sig i. USA är däremot ett land som är knepigare än andra länder, eftersom landets tull- och gränsmyndigheter är strängare.

I framtiden kommer jag antagligen att arbeta på ett eller annat sätt med import och har därför valt att skriva om import från USA. Då är det till stor nytta att ha kunskap av förfaranden för import av varor till Finland.

## 1.1 Problemformulering

Det har alltid varit en utmaning att importera och exportera varor från och till USA. Jag har den uppfattningen att tullmyndigheterna i USA är strängare vid kontroll av varor som kommer in till landet och går ut ur landet.

Problemet som jag kommer att undersöka är hur det i praktiken går till att importera varor från USA. Vad är man tvungen som speditör i Finland att göra för att importera varor från USA till Finland.

## 1.2 Avgränsning

Import av varor från USA är väldigt omfattande och därför krävs avgränsning. Lagstiftningen är olika för olika produkter och varor i både avsändningsorten och destinationslandet. Därför är avgränsningen väldigt betydande i detta arbete.

Som transportmedel kommer jag att avgränsa denna undersökning till sjöfrakt med hel container. Utgångspunkten kommer att läggas på vilket leveransvillkor som verkar lämpligast för sjöfrakt med container. Detta kommer att undersökas genom intervjuer.

Jag kommer dessutom att avgränsa arbetet ur en tredje parts synvinkel. I detta fall kommer tredje parten att vara ett speditörsföretag. På detta sätt får man se hela processen som en stor helhet.

## 1.3 Syfte

Syftet med denna undersökning är att redogöra ur en speditörs synvinkel vad denne är tvungen att göra för att importera varor så som möbler från USA. Genom intervjuer kommer jag att undersöka speditörens olika arbetsskeden från leverantören i USA till mottagaren i Finland.

Detta arbete kommer förhoppningsvis att ge en mer eller mindre förenklad bild av hur det går då till att importera varor från USA. Jag hoppas dessutom att arbetet ger en bild av hur det i praktiken går och vad man som speditör är tvungen att göra för att importera varor från USA till Finland.

## 2 TRANSPORTER

Definitionen på transporter av gods är att förflytta varor från en geografisk plats till en annan. Man delar även in de olika transportsätten i de olika transportslagen, det vill säga väg-, sjö-, hav- och flygtransporter. Det är även mycket vanligt att kombinera dessa olika trafikslag. Till exempel en container transporteras med vägtransport till avgångshamnen och från destinationshamnen kan den till exempel transporteras med tåg till



kunden. Genom att använda sig av olika transportmedel har en gemensam term, det vill säga intermodala transporter. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 90)

Figur 1 förklarar hur sändningsstorlek, transportkostnad, kapitalbindning och leveransservice fördelar sig på de fyra transportmedlen. Sändningsstorleken är störst för sjöfrakt och minst på flygplan. Detta beror på att sjöfrakt har betydligt större lastutrymmen än flygfrakt. Transportkostnaderna är högst på flygfrakt och lägst på sjöfrakt per transporterad ton kilometer. Detta beror på att kostnaderna för sjöfrakt är låga delat med transporterad enhet. För flygplan är däremot kostnaderna höga jämfört med transporterad enhet. Kapitalbindningen är högst vid sjöfrakt och lägst vid flygfrakt. Detta kan förklaras genom att sjöfrakt rymmer mer varor och kapital än flygfrakt. Med leveransservice avses enligt Jonsson & Mattsson hur bra kundservice ett företag bidrar till. Detta kan till exempel gå till genom att vara flexibel i leveranstidpunkter och orderkvantiteter. Sjöfrakt har låg leveransservice medan flygfrakt har hög leveransservice. För flygfrakt är det möjligt att på kort varsel transportera varor. För sjöfrakt däremot är det inte möjligt att transportera varor på kort varsel. Detta beror på att fartyg avgår enligt fasta tidtabeller och låg flexibilitet.

| <i>Sjö</i>                | <i>Järnväg</i> | <i>Landsväg</i> | <i>Flyg</i> |
|---------------------------|----------------|-----------------|-------------|
| <i>Stora</i>              |                |                 | <i>Små</i>  |
| <i>Sändningsstorlekar</i> |                |                 |             |
| <i>Låga</i>               |                |                 | <i>Höga</i> |
| <i>Transportkostnad</i>   |                |                 |             |
| <i>Hög</i>                |                |                 | <i>Låg</i>  |
| <i>Kapitalbindning</i>    |                |                 |             |
| <i>Låg</i>                |                |                 | <i>Hög</i>  |
| <i>Leveransservice</i>    |                |                 |             |

Figur 1. Jämförelse mellan de fyra trafikslagen (Jonsson & Mattsson 2008 s. 91).

## 2.1 Sjötransport

Sjötransport har den högsta kapaciteten av de fyra transportslagen. Med sjötransport blir även transportkostnaderna av gods i ton per kilometer lägst, det vill säga antal ton multiplicerat med antal kilometer. Fördelarna med sjötransport är framför allt den stora kapaciteten fartyg har att frakta. Det är även en fördel att transport rutterna är kostnadsfria, eftersom de inte ägs av någon och inte behöver underhållas. De vanligaste godstyperna som transporteras med sjöfrakt är olika former av petroleumprodukter, men även bulkprodukter som till exempel kalk och är vanliga. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 91-92)

Kapitalbindningen vid sjöfrakt är framför allt hög. På grund av den höga kapaciteten av gods som transporteras blir kapitalbindningen av de varor som transporteras hög. Detta gäller framförallt i containers, men även i olje- och bulkvaror. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 91)

Leveransservicen vid sjöfrakt är synnerligen låg. Detta beror på att det finns få möjligheter för kunden att frakta varorna från plats A till plats B. Dessa är bland annat olika typer av containers, bulktyper och olika former av fartyg för ett specifikt ändamål.

Nackdelarna med sjöfrakt är däremot de långsamma transporttiderna och dessutom att fartygen trafikerar mellan hamnarna och inte direkt mellan kundens anläggningar. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 91-92)

## 2.2 Järnvägstransporter

Järnvägstransporter har en rätt så stor sändningskapacitet och med järnväg kan man transportera så gott som vad som helst. Men på grund av de långsamma transporttiderna föredras gods med hög kapitalbindning att transporteras med något annat trafikslag. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 93)

Gods som tar stor kvantitet över långa avstånd lämpar sig att transportera med tåg. Skogsindustrins varor, malm och post för medellånga avstånd är vanliga varor som an-

vänds till att transporteras med tåg. Även transportkostnaderna för tågtransport är på en rätt så låg nivå per tonkilometer. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 93)

Kapitalbindningen för tågtransporter blir oftast rätt så hög. Detta på grund av att tågen har så stor transportkapacitet. Det finns dock inte så bra leveransservice för tågtransporter, på grund av att varorna placeras i tågvagnar och transporteras från punkt A till punkt B.

Nackdelarna med tågtransport är den långsamma transporttiden. Järnvägarna i Finland är i dåligt skick och därför blir det oftast problem vid låga temperaturer och dåligt väder. I dessa fall hamnar tågen stå på plats och blir försenade.

## **2.3 Vägtransporter**

Vägtransport är det vanligaste av de fyra trafikslagen. Det är dessutom det enda transportmedel som kan transportera varor från leverantören till kundens lastningsterminal, utan mellan lastningar. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 94)

Vägtransport har en medelstor lastkapacitet och lämpar sig oftast för inhemska transporter. Transportkostnaderna är rätt så höga per tonkilometer. Även bensinpriserna tvingar transportörerna att höja sina priser. Med vägtransport transporteras även varor med hög kapitalbindning, eftersom de skall transporteras direkt till kunden. Med vägtransport finns flera olika möjligheter, det vill säga allt från temperaturreglerande lastbilar till lastbilar för transport av special transporter.

Nackdelarna med vägtransporter är dess relativt höga miljöutsläpp och synnerligen vid städer blir dessa lastbilar tvungna att köa och detta kan leda till trafikstoppningar och förseningar. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 95)

## **2.4 Flygtransporter**

Flygtransporter är den snabbaste metoden för transport i de fall då det är frågan om långa avstånd. Sändningsstorlekarna är små och transportkostnaderna synnerligen höga

per tonkilometer. Med flygtransport transporteras dessutom varor som har hög kapitalbindning och leveransservicen är mycket hög, på grund av att det finns så många möjligheter att transportera varor med flyg. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 96)

Varor som transporteras med flyg är bland annat varor av högt värde och varor som är tidskänsligt som till exempel elektronik. Även nödfallsvaror transporteras med flygfrakt. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 96)

Nackdelarna med flygfrakt är framförallt dess höga prisnivå, dessutom dess låga kapacitet. Flygtransport är även det minst miljövänliga transportsättet.

## **2.5 Intermodala transporter**

Med intermodala transporter avses transporter av flera trafikslag. Till exempel kan man kombinera flygtransporter och vägtransporter. Genom detta vis utnyttjar man fördelarna av respektive trafikslag. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 97)

Förutsättningen för att kunna transportera gods från leverantören utanför Europa till kunden i Europa är nämligen den att det inte är möjligt att transportera gods på annat sätt. Därför är enda möjligheten att leverera varorna att använda sig av intermodala transporter, alltså att kombinera olika transporter. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 97)

För att det transporten skall gå smidigt till är det viktigt att man använder sig av standardiserade lastbärare. Med lastbärare avses till exempel containrar som kan lastas från fartyget direkt på en lastbil. Detta för att undvika att lasten packas ur och packas på nytt och för att spara så mycket tid som möjligt. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 97)

## **3 INCOTERMS**

Incotermer är olika överenskommelser över hur man skall gå tillväga mellan köpare och säljare i internationell handel. Varje handelsterm har egna förkortningar och namn och ifall köparen och säljaren kommit överens att använda sig av leveransvillkoret FOB

2000, betyder detta att varorna levereras enligt vad som definieras enligt FOB 2000. (Räty 2006 s. 17)

Den senaste versionen av leveransvillkoren är Incoterms 2010. Den nya versionen består av 11 incotermer mot motsvarande 13 i Incoterms 2000. I den nya versionen har DAF, DES, DEQ och DDU ersatts med DAP, delivered at place och DAT, delivered at terminal (Incoterms 2010 IF). Incoterms 2000 var indelade i fyra grupper enligt bokstav. Incoterms 2010 är indelade i två grupper och klassificerade enligt vilka incotermer lämpar sig för alla transportmedel och vilka som lämpar sig för sjöfrakt. (Incoterms 2010 Pohjola)

På grund av att både Incoterms 2000 och 2010 används är det viktigt att skriva i handelsavtalet vilket leveransvillkor man använder sig av. Till exempel DDU Helsingfors Incoterms 2010. På detta sätt undviker man tolknings fel. (Incoterms 2010 IF)

|                     |  |
|---------------------|--|
| Alla transportmedel |  |
| EXW                 | Avhämtad från avsändaren                     |
| FCA                 | Fritt av transportören                       |
| CPT                 | Transporten betald                           |
| CIP                 | Transporten och försäkringen betald          |
| DAT                 | Levererad till terminalen                    |
| DAP                 | Levererad på destinationsorten               |
| DDP                 | Levererad som tullklarerad                   |
| Endast sjöfrakt     |  |
| FAS                 | Fritt vid fartygets sida                     |
| FOB                 | Fritt på fartyget                            |
| CFR                 | Kostnaderna och frakten betald               |
| CIF                 | Kostnaderna, försäkringen och frakten betald |

Figur 2. Incoterms 2010 (Incoterms 2010 Pohjola).

### 3.1 EXW, Ex Works

Köparen avhämtar varorna från försäljaren och försäljaren är ansvarig för att varorna är packade och klara för avhämtning. Ansvaret överförs från försäljaren till köparen då försäljaren överger varorna till köparen. Köparen ansvarar för varorna och alla kostnader som uppstår efter detta. (Räty 2006 s. 29)

### **3.2 FCA, Free Carrier**

Försäljaren levererar varorna till köparens i förhand valda transportföretag efter att varorna exportklarerats. Ansvar överförs från försäljaren till köparen antingen då varorna överläts till transportören eller då försäljaren lämnat varorna vid en på förhand utvald terminal. (Räty 2006 s. 34)

### **3.3 FAS, Free Alongside Ship**

Försäljaren levererar varorna till hamnen som exportklarerade. Varorna och risken överförs till köparen då dessa befinner sig på kajen vid hamnen färdiga att lastas på fartyget. (Räty 2006 s. 41-42)

### **3.4 FOB, Free On Board**

Försäljaren levererar varorna och lastar varorna på fartyget. Då varorna överskridit fartygets kant överförs risken till köparen. Försäljaren överlåter också ett konossement från rederiet som bevis på att varorna och att köparen kan avhämta varorna från rederiet. (Räty 2006 s. 44-45)

### **3.5 CFR, Cost and Freight**

Försäljaren exportklarerar varorna och levererar dem genom att lasta varorna på ett fartyg. Försäljaren står för kostnaderna för sjöfrakten till destinationshamnen. Risken överförs till köparen då varorna lastats på fartyget i avgångshamnen. (Räty 2006 s. 50)

### **3.6 CIF, Cost, Insurance and Freight**

Försäljaren levererar varorna till hamnen och lastar varorna på fartyget exportdeklarerade. Försäljaren står dessutom för sjöfrakten till destinationshamnen. Risken för varorna överförs från försäljaren till köparen då dessa lastats på fartyget i destinations-

hamnen. Förutom detta försäkras försäljaren varorna i ett försäkringsbolag under fraktens gång. (Räty 2006 s. 57)

### **3.7 CPT, Carriage Paid To**

Försäljaren överlåter varorna till köparen genom att lämna över dem till ett transportföretag på avfärdsorten. Förutom detta ingår försäljaren ett kontrakt med transportföretaget och står för frakten till destinationsorten. Ansvar för varorna överförs till köparen då försäljaren överlämnar varorna till transportföretaget. (Räty 2006 s. 63)

### **3.8 CIP, Carriage and Insurance Paid to**

Försäljaren överlåter varorna till köparen då denne överlåter varorna till ett transportföretag på avfärdsorten. Förutom detta försäkras försäljaren varorna i ett försäkringsbolag under fraktens gång. (Räty 2006 s. 68)

### **3.9 DAF, Delivered At Frontier**

Försäljaren levererar varorna till köparen genom att placera varorna i ett fordon eller på annat sätt överlåter varorna till köparen vid gränsen. Ansvar för varorna överförs till köparen vid gränsen. (Räty 2006 s. 71)

### **3.10 DES, Delivered Ex Ship**

Försäljaren lastar varorna på ett fartyg och leverera dem till destinationsorten. Försäljaren står även för kostnaderna för sjöfrakten. Då fartyget till destinationshamnen och är färdigt att lasta ur varorna flyttas varorna över till köparen. Köparen lastar ur varorna ur fartyget. (Räty 2006 s. 75-76)

### **3.11 DEQ, Delivered Ex Quay**

Försäljaren levererar varorna med sjöfrakt till destinationshamnen och lastar även varorna ur fartyget. Försäljaren står för kostnaderna för sjöfrakten och dessutom för last-

ningen av varorna ur fartyget. Ansvaret överförs från försäljaren till köparen då varorna är klara att avhämtas från hamnen. (Räty 2006 s. 79)

### **3.12 DDU, Delivered Duty Unpaid**

Försäljaren leverera varorna till köparen vid destinationsorten. Försäljaren står för exportklareringen och alla kostnader och risker som uppstår till destinationsorten. Ansvar överförs till köparen då denne lastar ur varorna på destinationsorten. Till köparens ansvar hör importklareringen, tullklareringen och övriga kostnader som uppstår i destinationslandet och som inte hör till transporten. (Räty 2006 s. 83)

### **3.13 DDP, Delivered Duty Paid**

Försäljaren exportklarar varorna i avgångslandet och levererar varorna till köparen i destinationsorten. Försäljaren står för alla kostnader och ansvar tills varorna befinner sig vid köparen i destinationsorten. Dessutom står försäljaren för importklareringen och övriga kostnader i destinationslandet. Till köparens ansvar hör endast lastningen av varorna ur transportfordonet. (Räty 2006 s. 88)

## **4 SPEDITION**

Spedition är ett ganska nytt begrepp i Finland och först under de senaste årtiondena har speditörsföretag även fått en marknad i Finland. Ordet speditör härstammar från det italienska ordet ”speditore”, vilket står för en yrkesmässig person som tar hand om transporter. I Finland grundades det första speditörsföretaget så tidigt som på mitten av 1800-talet, medan världens äldsta speditörsföretag Gebrüder Weiss troligen börjat sin verksamhet redan på 1500-talet. (Inkiläinen et al. 2011 s. 121)

Under de senaste 20 till 30 åren har speditörsverksamheten i Finland förändrats avsevärt. Förut var speditörsverksamheten koncentrerad på tullfrågor, medan den idag har att göra med transport i sin helhet från avsändningsorten till destinationsorten. Speditören är med andra ord en viktig roll av ett lyckat materialflöde. (Inkiläinen et al. 2011 s. 121)



En speditör är en part inom transportkedjan som ingår avtal med en eller flera transportörer och planerar flödet från leverantören till köparen för kundens räkning. Kunden är därmed antingen leverantören eller köparen. Det som speditören tar hand om är oftast transporter, lagring, försäkringar och mycket mera. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 98)

Syftet med speditörsverksamhet är att denne kan utföra speditörsverksamhet mer kostnadseffektivt än de företag som fungerar som speditörens kunder. Speditörer är dessutom inriktade på en egen nisch och är därför experter på detta område. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 100)

Speditionsbranschen är synnerligen viktig för Finland eftersom den är grunden för den internationella handeln. Speditionsföretagen ser till att varorna levereras till mottagaren genom att följa nationell och internationell lag, direktiv, bestämmelser och avtal som krävs i respektive land varorna transporteras under vägen till mottagaren. (Inkiläinen et al. 2011 s. 183)

Internationella transporter kräver särskild expertis av speditören. Detta är till exempel regler och betalningssätt för den internationella handeln samt tull-och transportlagstiftning. Transport och lagring av varor, hantering av gods och märkning av gods, försäkring av gods och konsultering i framställning av export-och import dokument är uppgifter som en speditör kan få av sina kunder. (Inkiläinen et al. 2011 s. 184)

Idag är speditörens nätverk av kunder och samarbetspartner så omfattande och globaliserat. På grund av detta behöver inte ett parti av varor ens röra finsk mark, fast kundorden kommit från ett finländskt företag. (Inkiläinen et al. 2011 s. 184)

## **5 PRISSÄTTNING AV TRANSPORTER**

Tariffmetoden används främst få det finns flera köpare på marknaden och varje köpare har en liten inverkan för vad transporterna säljs för. (Lumsden 1995 s. 86)

Prissättning på transporter beror först och främst på utbud och efterfrågan på marknaden. För transporter som upprepas med jämna mellanrum används en så kallad frakt-tariff. Priset på en tariff varierar på transportavståndet, sändningsvolymen, godsets densitet, fysiska utformning, risk och framför allt transportutbudet och efterfrågan. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 415-416)

Transportens avstånd har stor betydelse för en transport. Längre sträckor medför högre kostnader. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 416)

För att en transport skall vara lönsam och företaget skall göra vinst innebär det att fordonet i fråga skall ha så stor sändningsvolym jämfört med lastvolymen som möjligt. Vid mindre lastvolym äter kostnaderna för bland annat lossningarna, lastningarna, hantering och dylikt upp vinsten för transporten. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 416)

Godsets densitet innebär godsets vikt per volymenhet. Vid transporter har densiteten av godset större betydelse än vad vikten av godset har. Detta beror på att kostnaden för en transport inte påverkas av vikten lika mycket som densiteten för gods. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 416)

Med godsets fysiska utformning innebär hur enkelt det är att lasta godset i fordonet. Paket med rektangulära former är enklare att lasta än vad paket med rund utformning har. Gods med exceptionell utformning kan kräva speciell utrustning att lasta och lossa, vilket medför mera kostnader för transporten. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 416-417)

Gods som kräver bestämda temperaturer under transporten betyder att de skall förvaras i fordon med kyl- och värmesystem. Detta medför också ytterligare kostnader för transporten. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 417)

Gods som är känsligt för transportskador, har ett exceptionellt värde eller farligt i samband med en olycka medför också större kostnader. Dessa transporter kräver särskilda behandlingar vid lossningen, lastningen och transporten, vilket innebär högre kostnader. De kräver dessutom försäkringar som är högre än för normalt gods. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 417)

Transporten mellan två anläggningar kräver dessutom ett returflöde. Ifall fordonet blir tvunget att köra tomt tillbaka måste kostnaderna tillkomma transporten för varorna till anläggningen. Det optimala skulle vara att fordonet skulle vara fullt lastat båda vägarna, men detta är sällan möjligt. Detta kan hända i de fall då utbud och efterfrågan inte balanserar. Obalanser kan bero på till exempel jordbrukets skördetider. (Jonsson & Mattsson 2008 s. 417)

Avtalsmetoden används vid överenskommelser mellan köpare och säljare. Priset gäller oftast för enstaka leveranser eller en serie leveranser under en bestämd period (Lumsden 1995 s. 86). Denna metod tillämpas då ett transportmedel hyrs ut eller då plats i fordonet hyrs ut. (Lumsden 1995 s. 87)

Köparen kan enkelt räkna ut vad den totala kostnaden kommer att bli och på detta sätt utesluta försäljare. Priset kan lätt anpassas till marknadens förändringar. (Lumsden 1995 s. 87)

Användningen av avtalsmetoden är begränsad av konferenstariffer som används inom sjöfart och flygfrakt. Konferenstariffer är överenskommelser mellan transportörer och speditörer från flera olika länder hur transporter ska prissättas. Inom sjöfarten används enhetlig prissättning. Inom flygfarten används däremot konferenstariffer som tillämpas av världens flygbolag som är anslutna till IATA, International Air Transport Association. Det finns olika typer av konferenstariffer, öppna var alla kan bli medlemmar och slutna där medlemmar väljs in eller kan köpa sig in. (Lumsden 1995 s. 87)

Avtalsmetoden och tariffmetoden skiljer sig på vissa synpunkter. Tariffmetoden används av få säljare med många köpare medan avtalsmetoden används av få säljare och köpare. Tariffmetoden är trög att anpassa sig till prisernas marknadsförändringar, medan avtalsmetoden anpassar sig bra till marknadsförändringar. Avtalsmetoden används av företag då de prövar på ett transportsätt, medan tariffmetoden används av företag som transporterar varor av en transportör regelbundet. (Lumsden 1995 s. 86)

## **6 METODIK**

Inom forskning talar man om två huvudformer, nämligen kvantitativ och kvalitativ forskning (Andersen 1998 s. 31). Detta arbete kommer att undersöka problemen i denna undersökning ur en kvalitativ synvinkel.

I denna undersökning kommer jag att intervjua två personer från speditorsföretag som verkar med handel runt hela världen och speciellt med USA. Dessutom kommer jag att intervjua en person från ett containerrederi, för att få reda på hur processen ser ut från ett containerrederis synvinkel. Jag har ringt runt till företagen och bitt om att få tala med någon i företaget som har goda kunskaper i ämnet att importera varor med sjöfrakt i container från USA till Finland.

### **6.1 Kvalitativ metodik**

Kvalitativ metodik går ut på att genom datainsamling skapa en djupare förståelse av det som studeras. Det som är ytterst viktigt med kvalitativa forskningsmetoder är att förstå helheten av all data som har samlats upp vid datainsamlingen. (Andersen 1998 s. 31)

Syftet med en kvalitativ undersökning är att beskriva, analysera och förstå beteendet hos utvalda personer och grupper. Man utgår alltså från de personer som man forskar. En kvalitativ metod lämpar sig för att förstå hur personer eller grupper upplever eller förhåller sig till ett fenomen. Fenomenet kan vara till exempel en sjukdom, framgång, lönesystem eller en arbetsorganisation. För att förstå detta är det viktigt att tolka respondenternas beteende och handlingar. (Lundahl & Skärvad 1999 s. 101-103)

### **6.2 Kvantitativ metodik**

Kvantitativ metodik går ut på att problemet undersöks genom till exempel statistik och matematiska formler. Det centrala syftet med kvantitativa metoder är att förklara orsaksförloppen med undersökningen. (Andersen 1998 s. 31)

Det är vanligt att vid en kvantitativ analys använda sig av frågeformulär. Det går i själva fallet ut på att ett bestämt antal respondenter får svara på ett frågeformulär. Alla respondenter får samma frågor och får svara på frågorna genom att själva skriva svaren på frågeformuläret. Härefter lämnas formulären tillbaka till forskaren. Detta har sina fördelar och nackdelar. En fördel är att man kan reducera informationen som fås av respondenterna till en sådan mån man endast är intresserade av. En annan fördel är att forskaren själv kan bestämma ordningsföljden av frågorna som ställs till respondenterna. Svaren i en kvantitativ analys registreras som öppna eller fasta svar. Ett öppet svar innebär att respondenten kan fritt svara på frågan. Ett fast svar innebär däremot att svaren är givna på förhand, det vill säga att det är frågan om flervalsfrågor. (Halvorsen 1992 s. 87)

### **6.3 Intervjuer**

Intervjuer är en datainsamlingsteknik där information hämtas genom att forskaren ställer frågor till eller för en dialog med en respondent. Respondentens svar är med andra ord intervjuundersökningens rådata. Datainsamling genom intervjuer är mycket vanligt inom kvalitativa undersökningar och används bland annat i fallstudier och deltagande observationer. (Lundahl & Skärvad 1999 s. 115)

Det går att skilja mellan standardiserade och icke-standardiserade intervjuer. Vid en standardiserad intervju ställs frågorna i bestämd ordning och frågeformuleringen är bestämd på förhand. Vid icke-standardiserad intervju är däremot frågeformuleringen och frågornas ordningsföljd friare. Meningen med en icke-standardiserad intervju är att frågorna ska ge breda svar som täcker informationsbehovet. Detta är mera som en diskussion och är betydligt mer flexibel jämfört med en standardiserad intervju. (Lundahl & Skärvad 1999 s. 115)

## **7 PROCESSEN FÖR IMPORT AV VAROR FRÅN USA**

Den empiriska undersökningen har jag gjort genom att intervjua två personer från speiditionsföretag och en person från ett containerrederi. Jag har ringt runt till företag och

bett om att få tala med någon med kunskap i import av varor i container med sjöfrakt från USA till Finland.

Jag ringde runt fem till sex olika företag innan jag fick ihop tre intervjuer. Det största problemet med intervjuerna var att komma överens om en tidpunkt som passade både respondenten och mig själv. Jag hade från första början bestämt mig att hålla intervjuerna med respondenten personligen och inte hålla någon telefon eller e-post intervju. Detta på grund av att jag anser att man får så mycket mer ut av en personlig intervju än en intervju via telefon eller e-post. Intervjuerna hölls i företagets lokaler och jag använde mig av en bandspelare för att banda in intervjun. Jag skrev slutligen transkriptioner av intervjuerna som bilagor till denna undersökning.

Respondenterna var mycket väl inställda i ämnet och kunde besvara mina frågor mycket bra. På basis av intervjuerna har jag skrivit den empiriska delen av min undersökning.

## **7.1 Företagen**

Företagen respondenterna kommer från är Agility Logistics, Kuehne & Nagel och ett containerrederi med kontor i Finland, var respondenten valt att få vara anonym. Speditiionsföretagen Agility Logistics och Kuehne & Nagel har att göra med spedition av container med sjöfrakt. Till speditörers uppgifter hör främst att förmedla kundordern till representanten i USA som oftast ordnar arrangemangen i det landet. Då varorna anlänt till Finland tullklareras varorna och distribueras slutligen till kunden eller mottagaren. Till containerrederiets uppgifter hör däremot att se till att containern anländer till Finland samt att hantera importdokument och att slutligen överlåta containern oftast till speditören eller mottagaren.

### **7.1.1 Kuehne & Nagel**

Jag har valt att intervjua Tiina Kataja på Kuehne & Nagel i Vanda. Kuehne & Nagel är ett av världens största speditiionsföretag med verksamhet i över 100 länder världen över (About us Kuehne & Nagel 2011). Hon har över 30 års erfarenhet på speditiionsbranschen och arbetar för tillfället som operativ chef för avdelningen sjötrafik i Vanda.

### **7.1.2 Agility Logistics**

Jag har även valt att intervjua Valtteri Koponen på Agility Logistics i Vanda. Han har 15 års erfarenhet på speditorsbranschen och arbetar som bäst som produktchef för sjöfrakt på Agility Logistics. Agility Logistics är ett stort företag inriktat på logistik-tjänster. Detta företag har verksamhet i 100 länder. (About us, Agility Logistics 2011)

### **7.1.3 Containerrederiet**

För att få svar på mina frågor från ett containerrederis synvinkel har jag valt att intervjua en person från ett containerrederi. Denna person har valt att inte få sitt namn eller namnet på företaget denne arbetar publicerat i denna undersökning.

## **7.2 Processen för import av varor från USA ur en speditörs och ett containerrederis synvinkel**

Det som avgör för hur varorna skall transporteras från leverantören i USA till kunden i Finland beror först och främst på vilket leveransvillkor som används. Enligt alla respondenter i denna undersökning är det grunden till att man skall kunna inleda processen för import av varor till Finland. På detta sätt fördelas kundens och leverantörens ansvarsområden som till exempel vem som betalar för sjöfrakten. Leveransvillkoret avgör dessutom vem som är ansvarig för exportklareringen och förtullningen av varorna i USA. I vilket fall som helst gör oftast kontoret eller agenten i USA exportklareringen och förtullningen av varorna i USA. (Koponen)

Från ett containerrederis synvinkel börjar processen genom att speditören tar kontakt med containerrederiet då denne fått i uppdrag av köparen eller leverantören att frakta varorna från USA till Finland. Speditören frågar efter en offert av rederiet och tar emot erbjudandet eller förkastar det och använder sig istället av en konkurrent. Ifall speditören godkänner erbjudandet bokar denne containern på fartyget till Finland och speditören frågar leverantören när varorna är klara att stuvras och att levereras till hamnen. (rederiet)

Efter att man kommit överens om vilket leveransvillkor som man använder sig av tar antingen leverantören eller kunden kontakt med en speditör som arrangerar transporten av varorna. Speditören tar sedan kontakt med leverantören eller med kontoret eller agenten i USA för att få reda på när varorna är klara att stuvas i containern. Härefter bokas containern via ett rederi på ett fartyg till Finland och containern transporteras till hamnen och lastas slutligen på fartyget. (Kataja)

När containern lastats på fartyget överlåter containerrederiet relevanta dokument till kontoret eller agenten i USA. Dessa parter överlåter originalen sedan till kontoret i Finland på grund av att dessa behövs till förtullningen av varorna och för att containerrederiet skall kunna överlåta containern till speditören i Finland. (Koponen)

Slutligen avgör speditören med kontoret eller agenten i USA över hur intäkterna av leveransen skall fördelas dessa parter emellan. (Koponen)

### **7.3 Utförsel av varor från USA**

Respondenterna Koponen och Kataja är av samma åsikt att det råder samma principer vid utförsel av varor från USA som till exempel vid utförsel av varor från Finland med destination Asien.

Enligt Koponen antar denne att exportklareringen är ganska likadan som en exportklaring som görs i Finland av varor med destination till ett land utanför EU. Till denna exportklaring behövs faktura för köpet av varorna, packningslista, beskrivning av varorna och använda tull koder.

Enligt containerrederiet antar denne att det möjligtvis kan betyda högre avgifter i tullavgifter vid export- och tullklareringen.

Kataja är av den åsikten att utförsel av varor från USA skall gå till på samma sätt som vid utförsel av varor från Finland med destinationsland i till exempel Asien.



## **7.4 Införsel av varor till Finland med ursprungsland USA**

Enligt respondenterna Koponen och Kataja levererar kunden de dokument som behövs för importtullklareringen till speditören. Dessa dokument är inköpsfakturan för varorna och packningslistan.

Enligt Kataja behövs förutom inköpsfakturan och packningslistan dessutom fraktkostnader och lokalkostnader för att tullen skall kunna fastställa mervärdesskatten som kunden skall betala.

Koponen påpekar dessutom att tullklareringen görs elektroniskt genom att skicka olika kommandon till tullens och speditörens integrerade operativsystem. I systemet skrivs till exempel den information som finns på inköpsfakturan och tull koder som behövs till förtullningen. När all nödvändig information har skickats i systemet fås som svar godkännande, avslag eller korrigerings.

Kunden får inte ut containern förrän tullklareringen gjorts och godkänts av tullen. Kunden skall dessutom ha betalat tullavgifter och eventuell mervärdesskatt för varorna. (Koponen)

Från ett containerrederis synvinkel slutar deras uppgifter vid hamnen, då speditören tullklarar containern och överlätt containern till speditören.

## **7.5 Prissättning**

Enligt alla respondenter beror prissättningen för import av varor i container först och främst på vad köparen och leverantören kommit överens om för leveransvillkor. Antingen har leverantören redan betalat sjöfrakten och fakturerar köparen i samband med inköpsfakturan. I annat fall står köparen för sjöfrakten.

Enligt Koponen och containerrederiet består sjöfrakten av en massa olika tillägg. Dessa är bland annat bensintillägg, olika säkerhetsavgifter, hamnavgifter, trängselavgifter och miljötillägg. Containerrederiet fakturerar dessutom för överlåtelse av containern till

speditören samt hamnens säkerhetsavgifter och lyft av containern vid hamnen och eventuella containerhyrestillägg som även kallas demurrage och detention.

Avgifter som är relaterade till speditören är enligt Koponen bland annat förtullningen av varorna, telekommunikationsavgifter och lokalavgifter i USA och Finland som till exempel frakt från och till hamnen.

Kataja påpekar dessutom att speditören står för kundens del för alla kostnader. Speditören debiterar slutligen kunden med en och samma faktura.

## **7.6 Lämpligaste leveransvillkoret**

Enligt alla respondenter skulle FOB, Free On Board vara det mest lämpliga leveransvillkoret vid import av varor från USA.

Enligt Koponen och Kataja är fördelarna flera vid leveransvillkoret FOB. Köparen får ett detaljrikt erbjudande av containerrederiet som består av beräknad transporttid och rutt. Köparen har hela tiden kontroll över var varorna befinner sig och vilka parter som medverkar i transporten. Koponen påpekar dessutom att vid leveransvillkoret FOB står leverantören för alla kostnader i USA. Köparen betalar däremot för sjöfrakten och alla övriga kostnader efter att varorna lastats på fartyget i USA.

Enligt Kataja kan köparen inte kontrollera överhuvudtaget frakten om leverantören står för sjöfrakten som till exempel vid leveransvillkoret CIF. Varorna kan då komma via flera mellanhänder och köparen har ingen aning när varorna skall vara framme.

## **7.7 Speditörens roll**

Enligt Koponen hör till speditörens roll vid import av varor från USA att vid behov ta hand om arrangemang i USA, antingen själv eller via en mellanhand. Det vill säga leverans till hamnen och eventuellt exportklareringen i USA. Speditören bokar dessutom in containern via containerrederiet på ett fartyg och övervakar hela tiden att containern anländer inom beräknad tid till Finland. Då containern anlärt till Finland tar speditören

hand om tullningen och när containern är förtullad levererar speditören containern enligt köparens önskemål till köparens lager, terminal eller liknande. Slutligen fakturerar speditören köparen för alla kostnader.

Enligt Kataja hör till speditörens roll att hela tiden ha kontroll över var varorna befinner sig. Denne skall kunna göra förtullningen korrekt och felfritt, eftersom tullmyndigheterna kan göra granskningar även efter fem år. Det hör till speditören att göra ett noggrant jobb från att containern avhämtats från leverantören tills att containern levererats till köparen.

## **8 DISKUSSION**

Denna del av detta arbete skall behandla de resultat som den empiriska delen av underökningen har gett. Jag kommer att redogöra för empirins mest relevanta delar och jämföra vad respondenterna svarat jämfört med teorin och egna åsikter. Dessutom skall jag undersöka ifall syftet jag kommit fram med i början av detta arbete har uppfyllts.

Under intervjuerna har det kommit fram att USA inte är en så viktig importmarknad för möbler. Därför har jag gjort den empiriska delen som en allmän importbeskrivning av varor från USA.

### **8.1 Lämpligaste leveransvillkoret**

Enligt respondenten Koponen vore det lämpligaste leveransvillkoret vara FOB, Free On Board. Detta kan förklaras närmare genom att jämfört med leveransvillkoret CFR, Cost and Freight var leverantören betalar för frakten kan inte köparen i Finland kontrollera frakten. Köparen kan inte veta exakt hur länge det tar förrän varorna är framme eller längs med vilken rutt varorna kommer.

Enligt respondenten Kataja är denne också av samma åsikt som Koponen. Hon kompletterar Koponens svar genom att förklara att det är att rekommendera att använda sig av en inhemsk speditör som tar hand om frakten än att en utländsk part skulle ha detta som ansvarsområde. Speciellt då det händer något åt varorna, till exempel en skada, har man

enligt Kataja från importörens synvinkel hellre att göra med en inhemsk speditör än en utländsk.

Räty (2006 s. 44-45) redogör för leveransvillkoret FOB 2000 enligt följande. Försäljaren levererar varorna till hamnen och ser till att de lastas på fartyget i avgångshamnen. Ansvaret överförs från försäljaren till köparen då varorna överskridit fartygets reling. Köparen står för sjöfrakten och alla kostnader efter detta. När varorna lastats på fartyget överlåter försäljaren ett konossement som den fått från rederiet till köparen.

CFR 2000 förklaras enligt Räty (2006 s. 50) på följande sätt. Försäljaren betalar för sjöfrakten till destinationshamnen. Risker överförs från försäljaren till köparen då varorna lastats på fartyget i avgångshamnen.

Det finns olika leveransvillkor för olika ändamål och Räty (2006) förklarar hur dessa i teorin skall gå till. Dessutom är omständigheterna enligt Räty ideala, det vill säga inga som helst problem då varorna transporteras från plats A till plats B. Enligt respondenterna fungerar det inte i praktiken på detta sätt. Det uppstår hinder och problem hela tiden. Respondenterna Koponen och Kataja har under intervjuerna rekommenderat att man från importörens synvinkel alltid använder sig av ett leveransvillkor där köparen står för sjöfrakten.

Jag anser att teorin förklarar hur leveransvillkor skall gå till i teorin. Efter att ha gjort intervjuerna med respondenterna har jag fått reda på att leveransvillkoret inte fungerar alltid som det skall göra i praktiken. Frakter fungerar bra då allt går som planerat. Då det uppstår något oväntat uppstår det alltid problem. Problem kan vara till exempel förseningar i leveransen eller skador på varorna. Det är alltid problematiskt att reda ut sådana här tvister, speciellt då leverantören befinner sig utomlands och redan fått betalt.

## **8.2 Prissättning**

Enligt Jonsson & Mattson (2008 s. 415-416) är grunden för tariffmetoden marknadspriset. Det vill säga priset bestäms av utbud och efterfrågan på marknaden. Dessutom in-

nebär tariffmetoden att vid prissättningen tas i beaktande faktorer som transportavstånd, sändningsvolym, godsets densitet, fysiska utformning och risk.

Enligt respondenten från containerrederiet går det till genom att kunder frågar efter offerter för att transportera varor till och från olika destinationer. Containerrederiet erbjuder kunden ett pris, varefter kunden tar emot eller så förkastar erbjudandet och använder sig av en konkurrent.

Enligt Koponen och personen från containerrederiet är sjöfrakten endast en del av kostnaderna som containerrederiet debiterar, oftast av speditören. Därtill kommer kostnader som bensintillägg, säkerhetsavgifter, hamnavgifter, trängselavgifter, miljöavgifter och överlåtelseavgifter från rederiet.

Jag anser att den information jag fått av respondenterna endast har delvis och indirekt med tariffmetoden enligt Jonsson & Mattson (2008 s. 415-416) att göra. Sjöfrakt varierar kontinuerligt med avstånd och risken ökar möjligtvis försäkringarna för varorna. Men jag saknade svar på varför de ökar och i samband med vad.

### **8.3 Spedition**

Enligt Koponen hör till speditörens uppgifter att vid import av varor från USA eventuellt ordna arrangemang i avgångslandet som till exempel exportklarering genom en mellanhand. Härefter fortsätter uppgifterna genom att kontrollera att varorna anländer till Finland i bestämd tid för att ordna tullningen av varorna och leverera varorna till kundens lager eller terminal.

Kataja poängterar att speditören skall under hela transportens gång veta var varorna befinner sig. Denne skall kunna göra tullningen av varorna korrekt. Speditören har ett stort ansvar då denne gör ett jobb för kundens räkning. Därför skall den arbetsinsats speditören gör vara mycket noggrant från att containern avhämtats från leverantören tills varorna levererats till kunden.

Enligt Jonsson & Mattsson (2008 s. 98) hör det till speditörens uppgifter att ingå avtal med olika parter inom transportkedjan och dessutom planera hela flödet för kundens räkning. Syftet med speditörsverksamhet är att speditören skall kunna utföra sin verksamhet mer kostnadseffektivt än de företag som fungerar som speditörens kunder (Jonsson & Mattsson 2008 s. 100). Med andra ord är speditören en del av ett lyckat materialflöde (Inkiläinen et al. 2011 s. 121).

Teorin och respondenternas svar överensstämmer genom att speditören skall göra ett noggrant arbete från att varorna avhämtats av leverantören till dess att varorna levererats till köparen. Det är från ett kundservice perspektiv viktigt att speditören kan transportera varorna varifrån världen som helst. Det är från ett kostnadseffektivt perspektiv viktigt att speditören kan erbjuda sina kunder priser som är billigare än ifall kunden själv skulle göra själva processen. Genom att speditören använder sig av samma transportörer får denne pressat ner priserna för frakterna. Detta möjliggörs enligt min åsikt genom att speditören fraktar så mycket varor under en bestämd tidsperiod då denne kommer överens med transportören över ett pris för ett bestämt antal frakter. På detta sätt lyckas speditören pressa ner priserna per frakt och är på detta sätt är speditören mer kostnadseffektiv jämfört med att mottagaren av varorna själv skulle köpa frakten direkt av transportören.

## **9 SAMMANFATTNING**

Intresset till att jag valde rubriken import av varor från USA är att jag har själv jobbat en hel del på speditörsbranschen och har ett intresse för importprocessen från USA och hur den går till i praktiken.

Syftet med denna undersökning har varit från första början att redogöra för importprocessen av varor från USA. Jag nämnde att jag kommer att undersöka hur detta fungerar i praktiken genom intervjuer ur en speditörs synvinkel.

Efter att ha hållit tre intervjuer har jag kommit fram till att inte behöva gå in i så djup detalj som produktval och avhämtnings ort. Denna undersökning har gjorts ur en speditörs synvinkel och behöver inte gå in i så djup detalj i produktval eller varifrån varorna av-

hämtas i USA. Detta på grund av att denna undersökning har gjorts ur en speditörs synvinkel. Det är därför inte ändamålsenligt att bestämma produkt och avhämtnings ort. Efter att ha skrivit den empiriska delen av denna undersökning har jag kommit fram till att på basis av intervjuerna att använda mig av leveransvillkoret FOB, Free On Board. Detta betyder enligt Räty (2006 s. 44-45) att leverantören lastar varorna på fartyget i avgångshamnen och ansvaret för varorna överförs från leverantören till köparen då varorna överskridit fartygets kant. Köparen står för alla kostnader efter detta inklusive sjöfrakten. Detta betyder med andra ord att leverantören står för alla kostnader i USA och köparen för alla kostnader efter att varorna lastats på fartyget. Detta skulle enligt min åsikt vara det lämpligaste leveransvillkoret ur importörens och speditörens synvinkel. Speditören har hela tiden kontroll över var varorna befinner sig och kan själv bestämma med vilket rederi containern levereras till Finland. Denne kan sedan i god tid förtulla varorna och slutligen leverera varorna till kunden.

I problemformuleringen i början av detta arbete nämnde jag att jag förväntade att det skulle vara en utmaning att importera varor från USA. Efter att jag gjort den empiriska delen av denna undersökning har jag kommit fram till att det inte är så svårt att importera varor från USA som jag förväntade mig. Enligt respondenterna Koponen och Kataja har de nämnt i intervjuerna att förtullningen och exportklareringen borde vara ganska likadan som när man i Finland export-och tullklarar varor med destination Asien. Jag har fått svar på hur det går till i praktiken att importera varor från USA ur en speditörs synvinkel.

Denna undersökning har indelats i en teoridel och en empirisk del. Den teoretiska delen består av de olika transportmedlen, leveransvillkoren Incoterms 2000 och 2010, spedition och prissättning av transporter. Målet med denna undersökning var att ge en inblick på till vilket ändamål varje transportmedel samt leveransvillkor används. Dessutom har jag klargjort hurudan speditorsbranschen är i Finland och vilka uppgifter en speditör har. Förutom detta har jag gett en uppfattning över hur transporter prissätts.

Den empiriska delen av denna undersökning redogör för hur det i praktiken går till att importera varor från USA. Denna del av arbetet baserar sig på sammanlagt tre inter-

vjuer. Av dessa tre hölls två på speditjonsföretag och en av intervjuerna hölls på ett containerrederi.

Jag har undersökt import av varor från USA ur ett helhetsperspektiv. Det var mitt syfte och det har den empiriska delen av denna undersökning även gått ut på. Jag skrev en intervjuguide som var likadan för alla mina tre respondenter. Efter att ha hållit alla tre intervjuerna skrev jag intervjuerna rent och på basis av dem har jag gjort den empiriska delen av denna undersökning.

Jag anser dock att jag skulle ha kunnat gå in mer på detalj vid till exempel införsel av varor till Finland eller utförsel av varor från USA. Detta skulle jag ha kunnat göra ur ett observerande perspektiv. Jag saknar dessutom information av utförsel av varor från USA. Mina respondenter visste inte mycket om ämnet och de svar jag fick var främst antaganden. Detta skulle ha kunnat möjliggöras genom intervjuer med personer som har arbetat som customs broker i USA. På detta sätt skulle jag ha fått en detaljerad bild av hur det går till i USA.

Jag är nöjd att jag fick ihop tre intervjuer på vilken denna undersökning är baserad. Det finns enligt min åsikt inte något annat sätt att göra denna undersökning på. Jag anser personligen att det är omöjligt att undersöka importprocessen från USA till Finland genom att söka fram information i databaser, internet eller tryckt litteratur. Enda sätten är antingen genom intervjuer eller observationer. Det lämpligaste sättet att göra en liknande undersökning är ändå intervjuer. Detta eftersom man får så mycket information under en intervju.

Vidare forskning inom detta område kunde möjligtvis vara en mer detaljrik undersökning över hur det går till att importera varor från USA. Man kunde enligt min åsikt gå mer in på hur förtullningen i USA och i Finland går till. Man kunde dessutom kunna gå in mer i detalj på hur speditörerna arbetar genom ett observerande perspektiv.



## KÄLLOR

*About us, Agility Logistics. Tillgänglig:*

[http://www.agilitylogistics.com/EN/Pages/Agility\\_About\\_Us.aspx](http://www.agilitylogistics.com/EN/Pages/Agility_About_Us.aspx) Hämtad 5.12.2011.

*About us, Kuehne & Nagel. Tillgänglig:*

[http://www.kn-portal.com/about\\_us/about\\_us/](http://www.kn-portal.com/about_us/about_us/) Hämtad 5.12.2011.

*Andersen, Ib. 1998, Den uppenbara verkligheten: Val av vetenskaplig metod, Studentlitteratur, 260 s.*

*Halvorsen, Knuth. 1992, Samhällsvetenskaplig metod, Studentlitteratur, 189 s.*

*Incoterms 2010 IF. 2011, Tillgänglig:*

[http://www.if.fi/web/fi/SiteCollectionDocuments/Commercial/kuljetusvakuutukset/62523\\_20110433\\_Incoterms\\_esite\\_FI\\_COM.pdf](http://www.if.fi/web/fi/SiteCollectionDocuments/Commercial/kuljetusvakuutukset/62523_20110433_Incoterms_esite_FI_COM.pdf) Hämtad: 26.10.2011.

*Incoterms 2010 Pohjola. 2011, Tillgänglig:*

<https://www.pohjola.fi/pohjola?cid=331420490&srcpl=3> Hämtad: 26.10.2011.

*Inkiläinen, Aimo; Ritvanen, Virpi; Santala, Jouko; von Bell, Anders. 2011, Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet, Suomen Huolintaliikkeiden Liitto ry, Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry, 252 s.*

*Jonsson, Patrik; Mattsson, Stig-Arne. 2008, Logistik – Läran om effektiva materialflöden, Studentlitteratur, 548 s.*

*Lumsden, Kenth. 1995, Transportekonomi – Logistiska modeller för resursflöden, Studentlitteratur, 237 s.*

*Lundahl, Ulf, Skärvad, Per-Hugo. 1999, Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer, Studentlitteratur, 282 s.*

*Räty, Asko. 2006, Incoterms, kauppatavat ja toimituslausekkeet, Suomen Logistiikkayhdistys ry, 124 s.*

## **BILAGOR**

### **BILAGA 1. Intervjuguide**

1. Namn
2. Arbetsuppgift
3. Hur länge har du jobbat på branschen
4. Hur går processen att importera varor från USA till Finland till från ett containerrederis/speditörs synvinkel.
5. Beskriv förtullning och utförelse av varor från USA
6. Beskriv Finlands tullmyndigheters förfarande gällande import från USA.
7. Vilka kostnader är kopplade till import av varor i container och vilka kostnader har en speditör.
8. Ur importörens synvinkel, vilket skulle vara det lämpligaste leveransvillkoret vid import av möbler från USA.
9. Vad är speditörens roll då man importerar möbler från USA.
10. Annat relevant angående detta ämne.

## **BILAGA 2. Intervju med person A från containerrederi B 9.11.2011**

### **1. Namn**

Sebastian: Okei aloitetaan, sinä voit aloittaa nimestä.

### **2. Arbetsuppgift**

### **3. Hur länge har du jobbat på branschen**

A: Eli A ja... toimin öö liikenteenhoitajana B:lla, varustamalla, ja työskennellyt öö yhteensä maahantuonti ja varustamoalalla nytten kahdeksan vuotta.

Sebastian: Kahdeksan vuotta okei. Siis sen verran voin kertoa että kirjoitan niin kuin minun opinnäytetyöni siitä miten tämä tuontiprosessi Yhdysvalloista Suomeen käytännössä toimii.

A: Joo

### **4. Hur går processen att importera varor från USA till Finland till från ett containerrederis/speditörs synvinkel.**

Sebastian: Eli joo, eli miten se nyt käytännössä toimii. No niin kuin yleisesti ja niin kuin minä olen rajoittanut sitä niin et se olisi öö niin kuin huolitsijan näkökulmasta.

A: Joo...

Sebastian: Periaatteessa että... Tämä ensimmäinen varsinainen kysymys... miten tämä tuontiprosessi Jenkeistä Suomeen toimii konttivarustamon näkö-näkökulmasta.

A: No siis meidän näkökulmastahan se toimii niin että huolitsija tekee sen bukkauksen meille kun se on saanut sen toimeksiannon asiakkaalta. Eli todennäköisesti... ajattelitko sinä niin sitä suomalaista maahantuojaa, etkö vaan tässä tilanteessa.

Sebastian: Joo

A: Joo... Eli nehän käytännössä sen itse aloittaa sen prosessin ja ja sen tavaran valmistuttua kun tietää et mistä mistä se ostetaan ja miten, millä millä muodolla ja yleisesti ottaenhan huolitsija on siinä mukana siinä vaiheessa kun se tarjous otetaan.

Sebastian: Jo

A: Ja silloinhan huolitsija ottaa meihin yhteyttä, kysyy mahdollisesti hintoja, kuljetusaikaa ja sitten kun on on hintapuoli saatu kuntoon ja valitsee esimerkiksi meidät kuljettajaksi, niin silloinhan sitten huolitsija on saanut sen rahdin ja tekee sen sen toimeksianton sitten lähtöpäässä, eli tässä tapauksessa Jenkeissä. Ja pyytää kontin lastaukseen, ja tekee siellä sen sen tarvittavan mitä mitä siellä päässä tarvitse tehdä.

Sebastian: Joo

A: Ja lastauksen, toimituksen satamaan ja sitten laivaan, tietysti siitä eteenpäin.

Sebastian: Jo

A: Ja tietysti tullimuodollisuudet samoin vientiselvitys siellä päässä pitää sillä huolitsijalla olla oma agentti tai yhteyshenkilö Yhdysvalloissa. Meillähän ei siihen oteta taas kantaa.

## **5. Beskriv förtullning och utförsel av varor från USA**

Sebastian: Niin niin, okei öö no minä en tiedä paljon sinä tästä tiedät, kuvaile Yhdysvaltojen käytäntötapoja tullaukseen liittyen.

A: No minä en mulla ei ole mitään sellaista niin kuin tarkkaa tietoa

Sebastian: Niin

A: Itse siitä et mutta ilmeisesti se on monimutkaisempi kun kun niin kuin esimerkiksi Suomessa, kun sinä viet vientiä ulos, et niillä on tämä tullikäytäntö muun muassa maksut ilmeisesti kovempia kun Suomessa myöskin vientitavaralle. Siitä en en toisiaan niin kuin itse käytännössä en tiedä sen enempää.

## **6. Beskriv Finlands tullmyndigheters förfarande gällande import från USA.**

Sebastian: Niin okei. Siirrytään vaikka seuraavalle. Voitko sinä kuvailla Suomen tullin käytäntötapoja tavaroiden maahantuonnissa Yhdysvalloista.

A: No sehän on on kaikilla tavaroilla on omat verot, muun muassa kun se tulee. No varustamon näkökannasta on taas se että meillä se luovutus tehdään suoraan sille huolitsijalle joka itse sen tullauksen tekee, mutta myöskin meillä niin niin niin tavaralla on se ALV plus sitten tietysti näissä keikoissa tarvitaan näitä tullittomuustodistukset, mistä minä en osaa nyt sanoo mikä se Jenkeissä suoraan on on se se paperi mikä sieltä tulee mutta se että sinun ei tarvitse ylimääräisiä tulleja maksaa. Mutta käytännössä meillähän se on se et se loppuu meillä satamaan.

Sebastian: Niin

A: Et rahdinkuljettajana ainoastaan

## **7. Vilka kostnader är kopplade till import av varor i container och vilka kostnader har en speditör.**

Sebastian: Joo, öö voisitko kertoa että minkälaisia kustannuksia liittyy tavaroiden maahantuontiin merikonteissa.

A: No että jos ajatellaan nytten ihan Jenkkejä, niin sieltähän on tietysti ihan merirahti, ja sitten on tämä BAF elikkä polttoaine.

Sebastian: Joo

A: Ja sitten tietysti on kontin nosto lähtöpäässä

Sebastian: Joo se joo

A: Joo ja se on Jenkeissä CSC

Sebastian: Okei

A: Ja turvamaksu

Sebastian: Okei

A: Et siinä on oikeastaan nämä niin kuin tuonnin osalta mitä mitä rahdinkuljetuksessa tulee et niin kuin lähtöpäässä ja sitten on tietysti Suomen paikalliskulut.

Sebastian: Joo

A: Täällä tulee ihan normaalit nostomaksut THC, turvamaksu, sitten luovutuskulu, ja sitten tietysti sataman tavaramaksu.

Sebastian: Joo

A: Sekä sitten lisänä tietysti sitten mahdolliset kenttä- ja konttivuokrat.

Sebastian: Joo... ja mitkä kustannuksia liittyy huolitsijaan, mutta minä en tiedä onko tämä...

A: Kaikki, onhan siis siinä huolitsijahan on se käytännössä joka maksaa silloin

Sebastian: Niin okei

A: Ja sehän riippuu tietysti kaikkihan siitä millainen sopimus, miksi meillä on huolitsijan kanssa ja millaisella ehdolla se on ostettu.

### **8. Ur importörens synvinkel, vilket skulle vara det lämpligaste leveransvillkoret vid import av möbler från USA.**

Sebastian: Öö joo... mikä toimitusehto olisi sopivin kalusteiden maahantuonnissa maahantuojan näkökulmasta.

A: No jos ajatellaan helpoin asiakkaan kannalta niin on tietysti DDU eli nykyinen DAP

Sebastian: Niin

A: Elikkä asiakas saa sen suoraan varastoon asti

Sebastian: Joo

A: Ja sekinhän on on ihan yhtä lailla mahdollinen kuin FOB ehto, sitten tuoda. Mutta se se on se DDU se paras mahdollinen, jos ajatellaan asiakasta vain helpoin.

### **9. Vad är speditörens roll då man importerar möbler från USA.**

Sebastian: Jo öö... Mikä on huolitsijan tehtävä kalusteiden maahantuonnissa Yhdysvalloista

A: No sehän on se diilin saaminen elikkä että valitsee sille asiakkaalle kaikkien parhaan mahdollisen kuljetusmuodon, sekä sitten tietysti parhaan mahdollisen hinnan ja sitten asiakkaan tarpeisiin sopivan toimitusehdon myöskin. Ja ja tietysti sitten suurinhan heillä on sitten sen jälkeen hoitaa se huolinta sitten Suomessa. Ja mahdollisesti tietysti kuljetus asiakkaalle ja mutta niin että sen asiakkaan on helppo vaan tuoda se ja saa sen tavaran ilman mutkia varastoon tai mihin se sitten meneekään, varastointiin.

## 10. Annat relevant angående detta ämne.

Sebastian: Joo, okei.. Jotain muuta mitä nyt tulee mieleen. Kun minä rajoitin tätä kalusteisiin.

A: Niin jo varmaan on on tietysti sitten kalusteissa voi olla esimerkiksi materiaaleissa jotain tiettyjä rajoituksia tai lisämaksuja esimerkiksi Suomen tullitullilla voi olla sellaisia tiettyihin tavaroihin mistä esimerkiksi jotain lisätullit tai esimerkiksi ALV:t voi olla korkeammat tai sitten voi olla jotain ihan materiaaleihin liittyviä siis käytännössä sellaisia... Esimerkiksi konttiliikenteessäkin voi olla että jos on ollut päällystetty tai käytetty jotain tiettyä ainetta, niin esimerkiksi se et tuleeko se luokitellaanko se esimerkiksi vaikka vaaralliseksi aineeksi. Tuleeko siihen esimerkiksi jotain sellaisia lisiä, niin et jos huonekaluja ajatellen ihan ihan sillä lailla että tietysti sitten et onko se uutta vai vanhaa, myöskin vi olla käytettyjä.

Sebastian: Niin

A: Ja niissähan on aina erilaiset kiemurat sitten koska se tuodaan sama kun käytetty auto niin sehän ei ole ihan sama kuin sinä tuot vain niin kuin myyntitarkoituksessa kontillisen tavaraa.

Sebastian: Joo

A: Niin et siinä voi sitten olla sellaisia lisäjuttuja. Mitkä niin kuin tullit sitten vaatii ehkä lisäselvityksen tai tosiaan voi ottaa isompia maksuja. Mikä niin kuin kannattaa huomioida.

Sebastian: Joo

A: Ja tosiaan kuljetuksissa just ne materiaalit, et niissäkin saattaa olla jotain sellaista.

Sebastian: Okei.



A: Se mikä minulla tulee siitä mieleen.

Sebastian: Tämä oli aika lyhyt haastattelu, et minä kaikkia kysymyksiä on kyllä vastattu et minä pärjään kyllä näillä.

A: Joo

Sebastian:... Jos ei ollut muuta

A: Ei ollut muuta

Sebastian: Lopetetaan tämä haastattelu

## **BILAGA 3. Intervju med Tiina Kataja från Kuehne & Nagel**

**9.11.2011**

**1. Namn**

**2. Arbetsuppgift**

**3. Hur länge har du jobbat på branschen**

Sebastian: Joo okei, öö voisitko sanoa ilmoittaa nimesi.

Tiina: Joo, Tiina Kataja ja tuota noin työtehtävä on minulla paitsi se operatiivinen minä toimin myöskin meidän osaston teamleaderinä.

Sebastian: Joo

Tiina: Elikkä minä olen se öö tietopankki öö minun öö kollegoille

Sebastian: Joo.

Tiina: Ja jos minun minä en tiedä niin minä tiedän että mistä he kysyy

Sebastian: Joo

Tiina: Elikkä tuota noin kaikki se tieto mitä minulla on ja kauan työskennellyt itse huolinta-alalla, onko huolinta-ala enää olemassakaan, se on logistiikka

Sebastian: Niin.

Tiina: Niin tuota noiniin öö meidän päätyö on Kuehnellä tämä logistiikka ja se sivupalvelulla on tämä huolinta. Elikkä me tarjotaan asiakkaille sitä huolintaa jotka käyttää meitä kuljetuksissa

Sebastian: Joo

Tiina: Nimenomaan ja tuotanoiniin minä olen tällä alalla ollut kolmekymmentä vuotta ihan kauheata ajatella mutta näin se on kolmekymmentä vuotta on mennyt tsumf ja tämä on muuttunut jo paljon, todella paljon kaikki nämä touhut että näin.

Tiina: Sinä olet valinnut opinnäytetyöksesi kalusteiden tuontiprosessi Yhdysvalloista.

Sebastian: Nimenomaan joo.

Tiina: Miksi kalusteita ja miksi Yhdysvallat?

Sebastian: Öö minä vain niin kuin rajoittanut tätä tätä niin kuin kalusteisiin ja se oli itse asiassa minun ohjaaja joka joka niin kuin ehdotti tätä aihetta.

Tiina: Kun tiedätkö niitä kalusteita ei Yhdysvalloista niin paljon tule

Sebastian: okei

Tiina: Et se on öö kaikki kalusteet mitkä on rottinkia ja tuotanoiniin öö puusta valmistetut niin se on enemmän Kaukoitää ja Kiina.

Sebastian Okei

Tiina: Elikkä Indonesia, Malesia ja tämmöiset ja minä katoin vähän meidän historiikki että ollaanko tuotu Jenkeistä koskaan kalusteita. Minä löysin yhden ainoan kappaletavara-lähetyksen viime vuodelta, jossa me tuotiin puisia puutarhakalusteita eräälle eräälle tuotanoiniin ravintolalle.

Sebastian: Okei

Tiina: Se on ainoa ainoa tuotanoi USA ei ole mikään niin kuin huonekalusteiden tuontimaa tai ostomaa. Ja sitten minä vähän vilkaisin että onko siinä jotain rajoitteita niin siin ei ole rajoitteita mitään muuta kun antiikkikalusteille luonnollisestikin että niille on sitten että pitää saada se öö vientilupa. Et se on ainoa mikä on on niin kuin Jenkeissä.

Sebastian: Okei

ä

Tiina: Että aika haastavan haastavan otit koska se Jenkeistä tuodaan kaikkea kosmetiikkaa, rusinaa, viiniä riippuen alueesta ja öö pff tämmöisiä koneita, laitteita mutta harvemmin sitä huonekalua koska on tuo halpa halpayhtiö Kaukoita tuossa mistä ne tuotetaan.

Sebastian: Okei

Tiina: Joo

#### **4. Hur går processen att importera varor från USA till Finland till från ett containerrederis/speditörs synvinkel.**

Sebastian: Niin joo mutta minun ensimmäinen varsinainen kysymys öö miten tämä tuontiprosessi Yhdysvalloista Suomeen toimii nyt huolitsijan näkökulmasta yleisesti.

Tiina: Ööö hmm tuontiprosessi sinä haluat tietää mitä siinä tapahtuu kun asiakas haluaa tilata tilata tätä

Sebastian: Siis mitä huolitsija tarvitse tehdä jotta ne tulisivat niin kuin Jenkeistä nyt Suomeen.

Tiina: Joo nyt täytyy sitten sillee että minä tähdän ne nyt että minä ajattelin että nyt niin kuin miten Kuehnellä tapahtuu.

Sebastian: Joo, joo

Tiina: Elikkä jos meihin ottaa asiakas yhteyttä ja ilmoittaa että hei hänellä olisi sieltä ja sieltä paikasta Jenkeistä tavaraa jonka hän haluaa tuottaa Suomeen. Niin silloin me otetaan asiakkaalta ja ostajalta yhteystiedot tälle myyjälle ja pyydetään meidän paikallista Kuehneä olemaan yhteydessä tähän tavaratoimittajaan kysymään missä vaiheessa tämä

tilaus on, koska se olisi lastausvalmis, sun muuta ja sitten samalla me ilmoitetaan kaikki mahdolliset millä varustamalla tavara kulkee, mihin se pitää tulla täällä Suomessa sun muuta ja tuotantoiniin ja se se lähtee ihan asiakkaan toimeksiannosta tämä tämä tuotantoiniin koko tuontiprosessi. Ja se sitten kun se vihdoon ja viimein on valmis tavara lastattavaksi niin paikallinen Kuehne hoitaa toimitusehtojen mukaisesti se joko asiakas toimittaa tai tavarantoimittaja toimittaa sen siellä meidän terminaaliin tai me laitetaan kontti heidän terminaaliin lastamaan se, että se riippuu että mikä on se toimitusehto, mitä on sovittu ostaja

Sebastian: Niin

Tiina: Ja myyjä. Että sen mukaan. Ja tuotantoiniin se että se on sitten se meidän meidän pala mitä me tehdään niin kuin asiakkaan puolesta myöskin että me ollaan sitten myöskin varustamoon yhteydessä että he... me buukataan tällainen ja tällainen kontti lähtemään sanotaan nyt vaikka heitetään hatusta New Yorkia New Yorkista. Meillä on sopimukset varustamoitten kanssa ok kiitos kiitos paljon keikasta ja varustamo hoitaa sen kontin tänne meidän sopimuksella niin tänne Helsinkiin tai mihin se on nyt ikinä tulossa täällä Suomessa. Kaikessa yksinkertaisuudessa.

Sebastian: Joo

Tiina: Helppoa kuin heinän teko, joo.

Sebastian: Onko tämä niin kuin öö Suomen konttorista ööö teidän konttorin näkökulmasta vai?

Tiina: Joo nimenomaan joo ja sen pään jutuista niin öö meidän on hyvin vaikea sanoa mitä mitä kaikkea toimintoja se siellä vaikuttaa mutta tiedän että huonekalujen kohdalla niin ei oikeastaan mitään.

Sebastian: Niin

Tiina: Öö jos olisi kysymys öö antiikkinen autoprätkä tämmöinen niin silloin tulee Jenkkien om-omat säännöt, mutta huonekaluissa ei ole ei ole mitään tuotanoiniin muuta vaan tiedät että jos on antiikkia niin sitten sinä on oltava se vientilupa maasta. Ja sinähän et saa tuoda sitä Suomeenkaan jos ei sinulla ole sitä vientilupaa olemassa.

Sebastian: Niin niin

Tiina: Et sinun pitää saada se sieltä Jenkeistä että se on se on saatu.

Sebastian: Joo

Tiina: Muuta siinä ei ole.

## **5. Beskriv förtullning och utförsel av varor från USA**

Sebastian: Öö sitten seuraava kysymys kysymys, voisitko ku-kuvailla Yhdysvaltojen käytäntötapoja tullaukseen liittyen.

Tiina: Tullaukseen liittyen, niin kuin sanottu USA:ssa on omat tulli tullisäädökset, tavat. Niistä me ei tiedetä mitään.

Sebastian: Okei

Tiina: Ja öö Yhdysvaltoja jos tavara on alkuperältään USA:laista tai o-olkoon se Kaukoitäläistä siinä ei ole tullaus tullaukseen kanssa mitään eroavaisuuksia. Ne on ihan yhdenvertaiset silloin kun me tehdään täällä Suomessa tullaukset. Niissä ei ole mitään eroa. Minä olen pahoillani mutta näin...

Sebastian: Joo okei, ei voi mitään.

Tiina: Joo

## 6. Beskriv Finlands tullmyndigheters förfarande gällande import från USA.

Sebastian: Voisitko kuvailla Suomen tullin käytäntötapoja

Tiina: Se on ihan ihan mitä tahansa mikä tulee öö kolmansista maista niin siinä on kohdelut on ihan samanlaiset, et siinä ei ole niin kuin siinä ei ole niin kuin mitään poikkeavaa. Elikkä tuotantoiniin öö osa osa Yhdysvalloista saapuvista tavaroista saa tullittomuuden kun taas Kiinasta jos on massatuotanto sun muuta niin ei saa tullittomuutta, esimerkiksi tämmöisiä voi olla pieniä eroja mutta sen määrää aina tarikki tarikki että saako joku maa tullittomuuden vai ei. Tai vaaditaanko jonkinlainen todistus jotta sen saa sen tullittomuuden. Siinä ei ole mitään eroa tullaukseen kanssa. Onko se USA:sta onko se mistä että että se on tuotantoiniin. Se on prosessina ihan samanlainen toiminto toiminto tuotantoiniin kun muualtakin maailmasta kolmannesta maasta.

Sebastian: Joo

Tiina: Et siinä ei ole mitään eroa.

Sebastian: Okei

Tiina: Joo

Sebastian: Voisitko kertoa jotain miten se tullaus menee mitä...

Tiina: Mitä tarvitsee tullauksessa tietää.

Sebastian: Joo

Tiina: Tullauksessa tarvitsee tietenkin tietää niin tuotantoiniin tavaran arvo, sinun pitää ilmoittaa tullille.

Sebastian: Joo

Tiina: Tuotteet, mistä valmistettu mi-mikä tarkoitus mitä tahansa tällöinen. Öö sinun tarvitsee ilmoittaa öö riippuen toimitusehdosta niin sinun tarvitsee ilmoittaa mahdolliset rahtikulut. Ma... ja sitten myöskin nämä kotimaan toimituskulut jotta se ALV kerätään koko toiminnasta myöskin täällä Suomen päässä ja tuotantoiniin... Mahdolliset alkuperätodistukset jos tulli vaatii että niitä niitä on hyvin harvoin nykyisin öö kaikki mahdollinen mikä siihen tullaukseen liittyy. Niin kuin että tulli voi antaa sinulle sen luovutukset ok. Tämä saa tulla maahan ja viekää pois se satamasta ja toimittakaa asiakkaalle. Sama prosessi on ihan kaikissa tuontihuolintakeikoissa ihan kaikissa mitkä tulee Suomeen. Yksikään kolmansista maista tuleva ei pääse ilman näitä toimintoja eteenpäin.

Sebastian: Joo

Tiina: Et siinä se on oikeastaan

Sebastian: Niin, voisitko kertoa näistä lomakkeista tai mitä nyt tarvitaan tähän tullaukseen.

Tiina: Tullaukseen sinä tarvitset sen kauppalaskun

Sebastian: Joo

Tiina: Mahdollisen pakkalistan.

Sebastian: Joo okei

Tiina: Ja siinä se on

Sebastian: Okei

Tiina: USA:ssa huonekalut pääsee nollatullilla elikkä siinä ei kanneta tullia samoin tuotantoiniin kuin Kaukoidästä puuhuonekalut on nollatullilla meillä ei ole omaa tuotantoa Suomessa oikeastaan puukalusteille. Sen takia ne saa nollatullin ja öö Kaukoidästä rottinkiset ne saa GSP-todistuksella nollatullin. Elikkä elikkä USA:ssa ei ole rottinkia ka-



lustetuotantoa minun minun käsittääkseni. Voi olla että joku pieni firma mutta minä en tiedä onko Suomessa Suomeen joku tuonutkin niitä mutta näin on.

Sebastian: Okei

## **7. Vilka kostnader är kopplade till import av varor i container och vilka kostnader har en speditör.**

Sebastian: Ööö... Minkälaisia kustannuksia liittyvät tavaroiden maahantuontiin merikonteissa.

Tiina: Merikonteissa öö... Riippuen toimitusehdosta. Jos se on ihan normaali tuota meri toimitusehto elikkä FOB, FOB niin silloin tuota jolloin FOB:ssa maksaa vastaanottaja rahdin ja silloin vastaanottaja määrää sen rahdin kuljettajan. Niin siihen tulee merirahdi... Joka on kuuluu ilmoittaa tullauksessa myöskin mahdolliset öö EXW-kulut, lastauskulut öö lähtömaassa jos on yhtäkkiä FCA tai EXW toimitusehto. Ne kuuluu ilmoittaa tullauksessa. Sitten tullauksessa pitää ilmoittaa öö niin sanottuja ZZL-kuluja jotka on täällä kotimaassa tapahtuvia toimintoja, elikkä se että miten paljon kustantaa että sinä saat kontin satamasta asiakkaan varastoon. Kaikki se pätkän kulut pitää ilmoittaa tullauksessa, jolloin asiakas maksaa meille ALV:ttomana AO-kulut koska hän on maksanut sen jo tullilaskulla.

Sebastian: Okei. Öö mitä kustannuksia liittyy huo- huo-huolitsijaan?

Tiina: Mitkä kustannukset liittyy huolitsijaan?

Sebastian: Jo

Tiina: No se riippuu... Siis huolitsijallahan ei ole ku i-itsellänsä kustannuksia, vaan ne on kaikki välillisiä kustannuksia josta jotka johtuu siitä että asiakas on ostanut.

Sebastian: Jo

Tiina: Tehnyt jonkun kaupan, mutta huolitsijan huolitsijan niin kuin öö voi välillisesti olla niin sanottu maksu kauttakulkuma-maksaja näihin kaikkiin mitä ikinä tapahtuu rahiin, öö konttivetoihin, varustamon luovutuskuluihin, nostoihin, tavaramaksuihin mitkä täällä tapahtuu. Huolitsija voi kerätä ne kaikki välillisesti itselleen ja laskuttaa omalla laskullaan kaikki kulut AO asiakkaalta.

Sebastian: Jo

Tiina: Elikkä se on jos sitä voi sanoo liittymiseksi mutta mi-mitkään ei niin kuin tavallansa ole related huolitsijaan, vaan ne on aina siihen tavaran ostajaan.

Sebastian: Okei

Tiina: Se että jos huolitsija mokaa, tekee jonkun tosi ison skämmin josta tule tuotanoiin kustannuksia se koske huolitsijaa.

Sebastian: Okei

Tiina Niin.

Sebastian: Selvä

Tiina: Se ei koske asiakasta.

## **8. Ur importörens synvinkel, vilket skulle vara det lämpligaste leveransvillkoret vid import av möbler från USA.**

Sebastian: Ja... mikä toimitusehto olisi sopivin kalusteiden maahantuonnissa maahantuojan näkökulmasta?

Tiina: Kyllä tuotanoiniin kyllä merikuljetuksissa kyllä minä suosin sitä FOB:ia. Silloin tuotanoiniin tavaran maahan tai ostaja voi aina öö määrätä sen rahdinkuljettajan jolloin

hän saa rahdinkuljettajaltaan täältä Suomesta sen palvelun jolloin hän tietää missä hänen lähetyksensä kulkee. Kuin se että jos hän ostaisi sen CIF:nä elikkä maksettuna Helsinkiin saakka. Ja siellä se tavaran myyjä valitsee sen rahdinkuljettajan, joka voi olla ihan joku aivan uskomaton tapaus joka tulee monen monen välikaarikäden kautta tänne Suomeen ja vihdoinkin ja viimein kun öö ostaja saa sen tavaran niin hän on voinut välillisesti maksaa kymmenen luovutuskulua sun muuta. Koska siinä on välissä niin monta tekijää. Elikkä kyllä minä sitä FOB:ia suosittelen suosittelen. Sitten se on eri asia jos katsotaan niin kuin vakuutusten kannalta. Että mikä

Sebastian: Jo

Tiina: Mikä kannattaa tehdä että jos jos tulee joku mieletön arvolasti niin tuotantoiniin että onko se FOB vakuutusten kannalta, että jos sille tapahtuu jotain onko se kaikkein järkevin järkevin vaihtoehto, mutta normaalissa konttikuljetuksissa FOB on minun mielestä se koska silloin kontrolli pysyy ostajalla.

Sebastian: Okei. Yksi tästä yks kysymys tästä FOB:sta minä olen aina koulussa... minulle on koulussa opetettu koulussa niin että FOB Free On Board ei voi käyttää öö merikonttikuljetuksissa.

Tiina: Joo, se on nimenomaan merikontti. Joo, Jenkeissä ei tule maateitse..

Sebastian: Joo, minulle on opetettu sillä tavalla että FOB toimitusehto öö ei voi käyttää öö merikontteihin ainoastaan...

Tiina: Ai... Se on aina on FOB on se merikuljetuksissa

Sebastian: Aa joo

Tiina: Free On Board

Sebastian: Joo okei

Tiina: se on se

Sebastian: Et voi käyttää merikontteihin

Tiina: Kyllä kyllä joo, elikkä se silloin kun se on FOB, niin kauan aikaa kun se on tuota ostaja ostajan hallussa ostaja joutuu sen tavallansa kajal kajalle toimittamaan.

Sebastian: Niin-niin

Tiina: Kaikki koko vastuu siitä tästä tapahtumasta on öö myyjällä siellä päässä. Silloin kun öö myyjä on toimittanut sen niin sanotusti laivan partaalle näin et se on laivalla Free-On-Board. Sen jälkeen vastuu siirtyy ostajalle.

Sebastian: Niin niin okei

Tiina: Se on kaikkein kaikkein helpoin, turvallisim. Elikkä elikkä kaikki mitä tapahtuu täällä myöskin no CIF C... no CIF:i on se on sillee et CIF:i on vapaasti öö... Cost Insurance and Freight

Sebastian: Jo

Tiina: Niin tuotanoiniin, sehän on loppuun saakka

Sebastian: Niin niin

Tiina: Mutta insurance, sieltä jos se lähtee jostain ja sille on tapahtunut jotain. Niin minä en tiedä oikeat... miten se korvausprosessi sitten kulkee, kulkee sitten jos ajatellaan et Jenkeistä lähtee sitten joku pieni kalusteliike tuotanoiniin se taitaa korvata ainoastaan jos laivalle matkan aikana tapahtuu jotain niin se tekee vahingon.

Sebastian: Niin

Tiina: Elikkä aina, me suositaan aina asiakkaalle että ottavat aina vakuutuksen siitä huolimatta oman vakuutuksen kun kuljettavat sitä tavaraa. Ja miten tämä Suomalainen ostaja tilaa CIF:nä sitä lähetystä lähtee ja tutkimaan missä kohtaa se jumalauta se vahinko on tapahtunut kun tässä on miljoona eri eri firmaa. Ei välttämättä kun kaupat on tehty tsiutsiutsiu tämä myyjä siellä päässä ei hevonnaskaa välitä oi sinun antiikkihuonekaluihisi on tullut naarmuja voivoi. Minä olen rahani saanut. Minä en vähempää voisi kiinnostaa. Näin et siis et sen takia aina aina niin kuin. Minä olisin aina ennemmin Suomalaiseen logistiikka/huolintafirmaan yhteydessä ja tilaisin sen niin et minulla pysy kontrolli. Et minä tiedän missä minun lähetys liikkuu. Kaikki se tieto mitä kulkee siinä CIF:ssä niin se joutuu aina olemaan yhteydessä siihen tavaran tavarannmyyjään. Koska hän ei tiedä yhtään mitään et miten miten se lähetys liikkuu. Ei ei millään lailla. Myyjä voi sanoo et joo että se tulee sillä ja sillä ja se pitäisi olla jo siellä, kukaan ei täällä tiedä et ota yhteyttä siihen firmaan, kukaan ei täällä, ei meillä ole mitään tietoa mistään mitään et tuotanoiniin et ne on vaarallisia.

Sebastian: Jo

Tiina: Vaarallisia tuotanoiniin toimitusehtoja sinänsä.

Sebastian: Jo

Tiina: Toimii kyllä kun kaikki menee hyvin ne toimii varmasti et joillakin joillakin on hyvät sopimukset et tuota ja ei k... miljoonia välikäsiä siinä välissä. Joo.

## **9. Vad är speditörens/containerrederiets roll då man importerar möbler från USA.**

Sebastian: Okei öö. Mikä on huolitsijan tehtävä kalusteiden maahantuonnissa Yhdysvalloista.

Tiina: Huolitsijan tehtävä. Huolitsijan tehtävä on hoitaa tullaus tullaus moitteettomasti ja virheettömästi ja tuotanoiniin niin että siinä on öö siitä ei tule jälkikantoja asiakkaalle. Se pelkästään huonekalut, vaan se kaikki kaikki että tuotanoiniin öö ja huolitsijan tehtävä on pysyy tullaus tullauksessa ajan tasalla tietää missä mennään ja mitkä on säännöt

säännöt ja niitä pitää noudattaa et tulli on hyvin tarkkana ja tulli tekee tarkastuksia viidenkin vuoden jälkeen, erinneisiin tuotteisiin ja se on hyvin ikävää asiakkaalle asiakkaalle jos on tehty virheellinen tullaus ja siitä tulee lisäkantoa et tuotanoiniin et kyl se on niin kuin meidän huolitsijoitten pitää ajatella koko aikaa sitä et me käsitellään asiakkaan rahoja et me ollaan se joka ollaan välillisesti öö asiakkaan rahoissa nyt kiinni ja meidän täytyy ajatella et me tehdään mahdollisimman huolellista työtä. Jos on vähänkin epävarma niin aina kannattaa aukaista suu ja kysyy että voiko tehdä näin.

### **10. Annat relevant angående detta ämne.**

Sebastian: Öö Tuleeko mitään muuta mieleen mitä nyt pitäisi ottaa huomioon kun ... niin kuin kalusteiden maahantuonnissa Yhdysvalloista. Onko mitään muuta.

Tiina: Ei koska minä en voi sanoo mitään muuta koska minulla on kokemusta vain Indonesiasta, Ka... Malesiasta ja Kiinasta. Et mitä sieltä pitää ottaa huomioon.

Sebastian: Okei

Tiina: Öö, mahdolliset myrkytykset, tällaiset näin mutta se on lähinnä rottinkikalusteet ei, minulla on hirveän vaikea sanoa. Ja tällaiset asiat mitkä pitää ottaa huomioon, mahdollisesti senhän kertoo meidän yhteistyökumppani Jenkeissä, että he huomioithan et tällainen ja tällainen juttu on tehty nyt tälle kontille. Ja se että tuotanoiniin et me tiedetään jo etukäteen kaikki mahdollinen siitä lähetyksestä lähetyksestä et me ollaan oltu asiakkaaseen yhteydessä ja asiakas tietää mitä on tilannut ja mitä on tulossa ja sinun muuta että et oikein minulla ei tule mitään ekstraa mieleen mieleen et se on, se on prosessina niin se on sitä yksinkertaisinta tullausta on huonekalutullaukset.

Sebastian: Okei

Tiina: Mutta pistäpäs siihen jotain ulkoisessa jalos-jalostuksessa ollutta keikkaa tai jotain muuta niin siinä on välillä jotain helisemässä. Tällaista. Elikkä minä otin tästä sinulle nyt ihan vaan mallina minä en ole kysynyt asiakkaalta lupaa elikkä minä en voi antaa sinulle. Mutta tässä oli ihan esimerkkinä.

Sebastian: Tuota jos ei ollut muuta niin lopetetaan.

Tiina: Jo sinä voit lopettaa joo.

## **BILAGA 4. Intervju med Valtteri Koponen från Agility Logistics 25.11.2011**

- 1. Namn**
- 2. Arbetsuppgift**
- 3. Hur länge har du jobbat på branschen**

Sebastian: Eli nimi

Valtteri: Nimi on Valtteri Koponen ja tuota yrityshän missä tällä hetkellä työskentelen niin on Agility Logistics ja työtehtävä on no suomennettuna suoraan niin merirahdin tuotepäällikkö. Eli tuota kaikki nämä operatiiviset hommat ja sitten itse tämä merirahti-palvelun toteuttaminen ja tuottaminen niin on sitten minun vastuullani, elikkä meillä on tuossa viisi henkeä tällä hetkellä operatiivisessa jotka tekevät varsinaisia niitä perusjuttuja ja minä sitten katson siihen päälle ja vastaan sitten periaatteessa osaston tuloksesta ja sitten tehdään meidän myynnin ja operatiivisen kanssa yhteistyötä että saadaan kaikki hommat hommat sujumaan, niin kuin että asiakkaat on tyytyväisiä ja niin pois päin että. Ja sitten no kuinka kauan olen ollut alalla niin riippuu vähän mistä sen laskee, mutta sanotaan että noin viisitoista vuotta. Elikkä aloitin silloin aikoinaan kun sain ajokortin niin ensimmäisiä hommia mitä minä tein huolinta-alaan liittyen niin minä tein semmoinen yritys kun Varova Oy. Se on tämmöinen kotimainen aika iso iso huolintaliike.

Sebastian: Joo...

Valtteri: Niin minä olin siellä niin kuin pakettiauton kuskina ja tein ihan tullaushommia satamissa ja jakelua Helsingissä jonkun verran, eli ihan perusjuttuja ja sitten siitä erinäisten vaiheitten jälkeen niin siirryin sitten sinne niin sanottuihin sisätöihin ja sitten tein jonkun aikaa Euroopan kumipyöräliikenteessä niin vienti-tuonti ja sitten siirryin taas tuohon overseas-liikenteeseen, elikkä tuota lähinnä tuontia Kaukoidästä ja sitten Jenkkilästä ja just niin kuin pidemmältä että sitten siellä rekkaosasto hoidin Euroopan kuljetukset ja meillä oli nämä Kaukoita ja USA ja muut kaukomaat ja tuota ehkä muista työpaikoista minä en sitten tiedä niin paljon, kerrotaan nyt lyhyesti. Elikkä tuota Varovalla minä olin kaikkiaan nyt tuota viisi-kuusi vuotta. Sitten minä siirryin tuonne



Schenkerille ja siellä sitten tein kanssa overseas tuontia ja sitten jonkun verran myyntiä ja kaiken näköisiä kehitysjuuttuja ja siellä minä olin noin kolmisen vuotta. Sitten siirryin DHL:lle, siellä minulla oli vähän toisenlainen työkuva, eli minä olin silloin tämmöinen Pricing Sourcing osasto, eli me vastattiin oikeastaan DHL:n merikuljetuksiin liittyen niin varustamoiden sopimusneuvotteluista ja kilpailuttamisesta ja sitten siihen kuuluu myös kotimaan rahdinkuljettajien niin kuin kontinvetäjien ja sitten terminaalien ja tämmöisten niin kuin sopimusten kilpailuttaminen. Ja se oli se juttu. Meitä oli noin kolmen hengen porukka siinä ja siellä minä olin vajaa kaksi vuotta ja sitten siirryin tuommoisen yritykseen kun Shipco transport. Se on sitten taas vähän erilainen, eli Shipco transportin periaate on se että ne myy huolintaliikkeitä ja jonkun verran suorille niin kuin viejälle ja maahantuojalle tällaista kappaletavara, eli pienemmille lähetyksille sitten konttitilaa. Ja ne kerää sitten kaikki lähetykset yhteen ja sitten vievät itse täysinä kontteina tai sitten osakuormina Saksaan tai Ruotsiin ja siellä sitten vastataan kontteihin ja minkä kautta ne sitten menee määränpäähän, eli se on vähän toisenlainen juttu, eli siellä minä vastasin Shipcon niin kuin Suomen Suomen konttorin konttorin toiminnasta sitten ja Shipcolla minä olin kanssa vajaa pari vuotta ja nyt sitten minä olen ollut täällä Agility Logisticsilla niin noin kaksi vuotta aika tasan tarkkaan. Eli aika monta firmaa nähnyt tässä tässä tuota viidentoista vuoden aikana mitä suunnilleen on alalla ollut niin aika lailla työhän on samanlaisia koska peruseriaatteet ja säännöt ja säädökset ja muut on suht samat sitten mi-minkä kanssa pelaillaan oli yritys sitten mikä tahansa että ehkä ero voisi juuri olla siinä että osa yrityksissä missä olen ollut niin on ollut kotimaisia ja osa on ollut vähän pienempiä ja osa on sitten taas ollut globaaleja toimijoita millä on useita kymmeniätuhansia työntekijöitä että siinä on ehkä se on ollut vähän vaihtelevuutta. Mutta kuten sanoin niin perustyöhän on aika samaa sitten. Kaikki käyttää samoja varustamoita ja aika lailla samoja kotimaan kuljettajia ja ja rekkafirmoja ja terminaaleja ja ties mitä kaikkea siihen tulee niin. Että ihan mielenkiintoista on ollut, ei voi väittää että tylsää olisi ainakaan.

#### **4. Hur går processen att importera varor från USA till Finland till ur en speditors synvinkel.**

Sebastian: Okei, minä voin sen verran kertoa että minun opinnäytetyöni tulee käsittelemään miten kalusteluiden tuontiprosessi Jenkeistä Suomeen käytännössä toimii

ja sitten mitkä haasteita tämä tuo mukanaan. Siis ensimmäinen varsinainen kysymys miten tämä tuontiprosessi oikeastaan Yhdysvalloista Suomeen toimii huolitsijan näkökulmasta.

Valtteri: No oikeastaan ehkä se ensimmäinen mikä sen määrää miten huolitsija siinä on mukana niin on tämä että minkälaisella toimitusehdolla tavara ostetaan ja tuodaan Suomeen. Elikkä siinä on vaihtoehtona erilaisia toimitusehtoja missä sitten tälle tavaran myyjälle kuuluu tiettyjä toimenpiteitä liittyen sitten ihan vientiselvitykseen USA:ssa tai sitten itse siihen merirahtiin elikkä suomalainen maahantuojaja voi ostaa sen esimerkiksi sellaisella toimitusehdolla että se tulee Suomeen merirahti on valmiiksi maksettuna että se on sinänsä helppo voi ehkä olla maahantuojalle mutta minä en ainakaan itse sitä suosittelisi että silloin jos sinä ostat lähetyksen merirahti valmiiksi maksettuna Suomeen niin tuota silloin sinä et pysty vaikuttaa siihen reittiin esimerkiksi sinä et tiedä yhtään kuinka kauan se kuljetus kestää ja mitä kautta se tulee elikkä Suomeen tullessa kuitenkin on jos ostat huolintaliikkeeltä sen merirahdin niin sinä voit saada sen New Yorkin kautta jos se esimerkiksi tulee niin sinä voit saada vaikka kyseessä olisi kappaletavaraa niin sinä voit saada sen suoraan Suomeen ja ilman välilastauksia kautta purkauksia ja sitten tuolla Euroopassa. Että toki se kontti kokonaisuudessa jos kappaletavarasta puhutaan että esimerkiksi tämä Shipco transport missä minä olen ollut aikaisemmin niin heillä oli New Yorkista suora kappaletavarakontti Suomeen elikkä sillä idealla että useampien suomalaisten vastaanottajien tavarat lastataan Nykissä samaan merikonttiin ja sitten se kokonainen kontti tulee Suomeen, sillä että sitä ei avata tuossa välillä että tosin se lastataan pienempään alukseen Saksassa muun muassa tai Hollannissa tai mitä kautta se nyt sitten tuleekaan niin riippuen vähän siitä, mutta ehkä se huolitsija sitten kun saadaan selville asiakkaalta nämä että millä toimitusehdolla ne sen ostaa, niin sitten me ollaan joko yhteydessä meidän oman Jenkkipään toimistoon tai agentin toimesta siihen tavaran lähettäjään minkä tiedot me ollaan saatu tuota tältä maahantuojalta, tai sitten maahantuojaja ottaa suoraan lähettäjälle sitten meidän Jenkkikonttorin kautta yhteistyökumppanin tiedot ja sitten lähettäjä voi olla suoraan yhteydessä heihin. Ja sitten tuota meiltä tulee sitten tavalla tai toisella se tieto sitten sieltä lähtöpäästä että minkälainen lähetys on lähdössä, koska on valmiina ja muuta ja sitten tietysti me sovitaan meidän oman Jenkki päässä olevan yhteistyökumppanin

kautta konttorin kanssa tästä että kuinka me ollaan se myyty se tuontikuljetus jos on tällöinen tilanne että tämä suomalainen vastaanottaja on ottanut meidän kautta se merirahdin eli me ollaan myyty koko tämä palvelu Jenkkilästä Suomeen. Ja sitten meidän täytyy sopia meidän Jenkki konttorin kanssa sitten että miten me jaetaan kaikki nämä tuotot siitä ja se on sitten semmoinen sisäinen sisäinen sopimus asia sitten siellä. Mutta tosiaan niin se on aika yksinkertaista että siinä vaiheessa jos tosiaan merirahdi maksetaan Suomessa, eli me kerätään se tuolta vastaanottajalta niin sitten me annetaan ohjeet meidän Jenkkikonttorille että mitä kautta tavara lähetetään, mitä varustamo esimerkiksi käytetään tai mitä kappaletavaraoperaattoria käytetään. Niin siitä se lähtee liikkeelle ihan oikeastaan niin kuin perus perus hommia ja että kuljetusaika, esimerkiksi New Yorkista Helsinkiin on suunnilleen tuommoinen kolmisen viikkoa nykypäivänä. Että sitten tietysti kun se lähetys sieltä lähtee niin sitten me saadaan laivauspaperit ja nämä kaikki asiakirjat saadaan meidän konttorilta ja sitten lähettäjä lähettää tuolle vastaanottajalle jotain pa jotain papereita tai sitten ne menee pankkien kautta riippuen sitten mikä tässä on tämä rahaliikenne kuvio. Eli siihen voi liittyä sitten remburseja ja konossementeja ja kaikkea tällöisiä juttuja siihen siihen hommaan. Ja tietysti sitten tuo toimitusehto määrää myös sen että kuka tekee vientiselvityksen sitten tavaralle USA:ssa, että onko se lähettäjän vastuulla vai onko se sitten vastaanottajan vastuulla eli siinä tapauksessa meidän Jenkkikonttori tekisi sitten tämän vientiselvityksen ja nämä tullauspapereit USA:ssa että se on oikeastaan yksi, elikkä täytyy määrittellä se toimitusehto, siitä se lähtee, se selvittää kaikki meidän vastuut sitten tiedetään mitä meidän vastuualueeseen kuuluu ja mistä vastaa itse vastaanottaja tai lähettäjä, että se on ehkä se tärkein. Että päästään alkuun.

## **5. Beskriv förtullning och utförsel av varor från USA**

Sebastian: Okei öö, voisitko kuvailla Yhdysvaltojen käytäntötapoja tullaukseen liittyen.

Valtteri: Joo, se on oikeastaan aika saman samantapaiset kuviot sinänsä tässä tuota. Minä en ole itse koskaan tehnyt vientiselvityksiä tuolla USA:n päässä, mutta minä olettaisin että se on aika lailla samantapainen käytäntötapa kun meillä täällä kun me lähetetään tavaraa vaikka Lähi-itään tai jonnekin ihan samaa oikeastaan EU alueen

ulkopuolelle, eli sinne täytyy tehdä ihan vientiselvitys, eli sinne tarvitaan kauppalaskut ja pakkalistat ja tavarankuvaukset ja tullinimikkeet ja sitten täällä tosiaan tehdään tämä tulliselvitys joko joko lähettäjän toimesta lähettäjä, mä en ole varma pystyykö USA:ssa lähettäjä tekemään sitä itse vai täytyykö se sitten käyttämään jotakin hyväksyttyä tullibrokeria esimerkiksi, jos se ei hän halua sitten käyttää meidän meidän USA:n konttorin palveluita, että siinä on aika monta vaihtoehtoja sitten että miten miten pystyy. Mutta kyllä Jenkkilässä aika tiukkoja ollaan sitten noitten kaikkien papereitten kanssa että ei ehkä niin tiukkoja siinä tapauksessa kun tavara lähtee Jenkkilästä pois, mutta sitten jos se tulisi Jenkkilään, niin sitten siinä olisi kaikki nämä turva asioita tosi tarkkoja tämän terroristi hässäkän takia, mikä nykyään on niin siihen liittyy aika lailla kaiken näköistä dokumentointia, mutta käsittääkseni tuo vientiselvitys selvitys kuvio Jenkkilästä tänne niin on aika yksinkertainen kyllä että kauppalaskulla ja pakkalistalla aika pitkälti pärjätään.

## **6. Beskriv Finlands tullmyndigheters förfarande gällande import från USA.**

Sebastian : Voisitko kuvailla Suomen tullin käytäntötapoja koskien tavaroiden maahantuontia Yhdysvalloista.

Valtteri: Joo, eli nekin on aika aika lailla samat, eli siellä tarvitaan tosiaan olla niin vastaanottajalla tullausta varten olla kauppalaskut, pakkalistat, sitten voi jossain tapauksissa olla alkuperätodistuksia, mutta minä en nyt usko että se USA:n tai Yhdysvalloista kun tuodaan tavaraa niin se ei, varsinkin jos jotain huonekaluja kalusteita tuodaan niin alkuperätodistuksille ei ole niinkään niinkään merkitystä, mutta ihan, eli perushomma on se että tavara tulee Suomeen, sanotaan vaikka että on täyskontti kyseessä, se tulee Helsingin satamaan Vuosaareen, niin vastaanottaja ei saa sitä konttia sieltä rannasta pois ennen kun se on ennen kun siihen on tehty tuontitullaus. Eli tuota sitten riippuen mikä se tavara tavara on niin sitten se menee tiettyyn tullinimikkeeseen ja siitä sitten joudutaan maksaa tullit ja arvonlisäverot ennen kun se on niin sanotussa vapaassa liikkeessä täällä, eli sitten asiakas saa sen ulos satamasta sitten vasta kun on tullut tullauspäätös tullilta ja nykyäänhän aika lailla ei enää tehdä niin sanottuja manuaalitullauksia, eli ei mennä tullipapereiden kanssa tuonne rantaan sillä että teet siinä tullivirkailija jotain täyttäisi manuaalisesti

ja löisi leimoja päälle elikkä melkein kaikki tullaukset nykyään tehdään tuolla tietokoneella elikkä ne menee sähköisesti lähetetään erilaisia sanomia tullin järjestelmään ja siellä on sitten syötetty kaikki kauppalaskussa olevat tavara tullinimikkeet ja sitten jos niihin tavaroihin liittyy jotain erityisjuttuja, joillakin voi olla alhaisempi tulli, joillakin voi olla korkeampi tulli, joillakin voi olla rajoituksia, jollain tavaroilla tarvitsee jotain lisensejä ja tämmöisiä niin ne kaikki tiedot täytyy täyttää tuohon tullijärjestelmään ja sitten lähetetään sanoma sanoma menemään ja sieltä sitten tulee tullilta sähköisesti joko hyväksyntä tai sitten hylkäys tai korjaus tai siellä on sitten olemassa kaikenlaisia, että jos siinä on syötetty jotain väärää, niin sitten sitä tullausta ei sitten hyväksytä että tullilla on sitten henk henkilöt ketkä käy niitä sanomia läpi että siellä on aika monen armeija ilmeisesti porukkaa ketkä käsittelee tätä tietoa ja joskus on tietysti noissa systeemeissä ollut jonkun verran virheitä, eli se voi sitten jonkun verran viivästyttää nuo tullauksia, mutta aika hyvin nuo nykyään toimii että sitten on tietysti jos tullin sähköinen systeemi on alhaalla niin sitten on olemassa kaikenlaisia varamenettelyjä sitten miten toimii ettei ne lähetykset myöhästy sen takia että jos tullin sähköinen järjestelmä on jotenkin tukossa tai rikki tai miten sinne voikaan nyt käydä niin sitten pystyy jollain toisella tavalla hoitaa sen tullauksen. Mutta tosiaan niin ei tuo oikeastaan eroa sitten niin kuin tullin käytäntötapaa että tuli tavara sitten Kiinasta tai USA:sta, että lähinnä se sitten tavarelle jos se on asetettu jotain erityis erityisjuttuja, rajoituksia tai muita niin sitten se aiheuttaa erityistoimintatapoja mutta, aika perus perushommaa.

## **7. Vilka kostnader är kopplade till import av varor i container och vilka kostnader har en speditör.**

Sebastian: Öö, minkälaisia kustannuksia liittyy tavaroiden maahantuontiin merikonteissa, ja minkälaisia kustannuksia liittyvät huolitsijaan.

Valtteri: Joo, elikkä tuossa on jos merikontti tulee ihan täyskontti niin sen voi taas niin kuin tuossa alussa sanoin niin tuo asiakas on voinut ostaa sen niin että siihen on sisältynyt se kuljetus, elikkä periaatteessa merirahti maksettu Suomeen niin sitten tuota tietysti tämä asiakkaan ei täydy maksaa sitä merirahtia sitten, vaan hän on maksanut sen siinä samalla kun hän on maksanut nämä tavarat, mutta sitten jos

lähdetään siitä että se on maksettu tai tilattu sillä toimitusehdolla että vastaanottaja vastaa niistä kaikista kuluista niin siellä on merirahti, sitten siinä on merirahdin polttoainelisiä, sitten siellä on kaikenlaisia turvallisuus kuluja nykyään, sataman turvallisuusmaksut, laivan turvallisuusmaksut, terminaalin turvallisuusmaksut, sitten siellä voi olla jotain ympäristömaksuja, ympäristölisiä, sitten siinä voi olla jotain ruuhkalisiä jos on joku sanotaan vaikka joulutavaroita lähdössä hirveästi ja satamat menevät tukkoon ja kaikkea tämmöistä, tai sitten jossain satamassa on vain ruuhkaa että siellä on kesken joku rakennus, vaikka siellä satamassa että ne eivät ole pystyneet laajentamaan jotain satama aluetta vaikka, niin siellä voi olla erilaisia ruuhkalisiä sitten olemassa. Ja sitten itse kun tänne Suomeen tullaan niin sittenhän täällä on joudutaan maksaa varustamoille erilaisia luovutuskuluja, tietoliikennekuluja, sitten on olemassa ihan satamamaksuja ja sitten on kontin nostoja ja sitten mitä huolitsijoille niin kuin maksetaan useasti, että jos huolitsija järjestää sen tullauksen, tekee tullauksen, siitä tulee jonkunlainen korvaus. Sitten kun tehdään tullaus niin siihen voi liittyä maksupalvelupalkkio, elikkä jos käytetään huolintaliikkeen tulliluotonumeroa, elikkä tuo tuo tarkoittaa sitä että tuo vastaanottaja maksaa sitten samalla laskulla millä hän maksaa nämä merirahtikustannukset ja kotimaankulut niin hän maksaa myös tullit ja arvonlisäverot liittyen tähän tullaukseen niin huolitsijalle. Niin sitten tämmöisestä virallisesta kuluista useasti veloitetaan maksupalvelupalkkio. Sitten siellä on tosiaan kotimaan rahti voi olla erilaisia jakelukustannuksia, riippuen sitten mihin se lähetys ajetaan, pystyykö asiakas purkamaan itse sen suoraan siitä merikontista, vai pitääkö meidän purkaa se aluksi vaikka omaan terminaaliin ja sitten viedä jakeluautolle, niin kaikki nämä nämä kuuluu sitten tuota vastaan vastaanottajan maksettavaksi, että siinä sitten tosiaan merkkää aika paljon, tai merkkää siis kokonaan määrittelee sen että mikä se toimitusehto on millä se on ostettu se tavara Suomeen niin siitä koostuu sitten erilaiset kulut. Että ehkä tuosta sitten päästäänkin sitten tuohon kohtaan kahdeksan että mikä toimitusehto olisi sopivin.

## **8. Ur importörens synvinkel, vilket skulle vara det lämpligaste leveransvillkoret vid import av möbler från USA.**

Sebastian: Joo

Valtteri: Kalusteiden maahantuonnissa maahantuojan näkökulmasta. Niin kyllä minä itse ainakin jos minä ostaisin jotain tavaraa niin minä ostaisin sen FOB FOB ehdolla, eli Free On Board. Tarkoittaen sitä että sitten kun sinä valitset jonkun huolitsijan, tämä on Suomessa kenen kanssa toimit, niin sinä pystyt siltä saamaan sitten yksityiskohtaisen merirahditarjouksen, mistä sinä näet arvioidun kuljetusajan ja sen reitin sitten mitä kautta se tulee. Ja sitten sinä tiedät tasan tarkkaan sen että kenen käsissä se tavara on koko sen ajan kun se tulee tuolta Jenkkilästä Suomeen ja sitten tässä tapauksessa tämä on aika helppo tämä FOB toimitusehto siinäkin mielessä että sitten tässä tapauksessa niin tuo tavaran lähettäjä vastaa kaikista kustannuksista mitä on niin kuin esimerkiksi Jenkkilässä kun se lähtee eli tavaran kuljettaminen satamaan ja vientiselvittäminen ja kaikki nämä niin ne olisi niin kuin tavaran lähettäjän vastuulla niin sinun ei tarvitse niistä huolehtia. Että ainoat kustannukset mitkä sinulle tulee on nämä mitä sinulle tulee huolintaliikkeeltä tarjouksessa, plus sitten tietysti viralliset maksut tullit ja arvonnäisäverot verot Suomessa, mutta kyllä minä sanoisin että tuo on helpoin ja varmin tapa sitten tuota ostaa tavara on ihan kyllä FOB FOB ehto että varsinkin sitten jos puhutaan noista että jos sanotaan että ei tulisi täyskontti, vaan tulisi pienempi lähetys niin sitten kun sinä ostat pienemmän lähetyksen esimerkiksi ehdolla CIF Helsinki tai CFR Helsinki mitä näitä toimitusehtoja onkaan, niin tuota siinä tapauksessa tämä tavaran lähettäjä olisi maksanut sen merirahdin jo Suomeen asti. Mutta useasti näissä tapauksissa sitten kotimaankulut Suomessa on paljon korkeammat kuin tällaiselle lähetykselle missä sinä maksat tälle kuljettajalle myös sen merirahdin, eli tuota sitten sillä kompensoidaan erialaisia juttuja sillä että sinä maksat korkeammat Suomen pään kulut. Kyllä se FOB FOB-homma minä suosittelisin sitä kyllä kaikille ja olenkin suositeltu että. Se on helpoin.

## **9. Vad är speditörens roll då man importerar möbler från USA.**

Sebastian: Mikä on huolitsijan tehtävä kalusteiden maahantuonnissa Yhdysvalloista.

Valtteri: No sekin on oikeastaan liittyy aika pitkälti siihen toimitusehtoon. Lähdetään nyt siitä että vaikka että se olisi, no useasti siitä täytyy mainita kyllä että

tuota Jenkki Jenkkikaupassa niin ostajan syystä useasti on tuonnissakin on periaatteessa Ex Works lähetyskäsiä. Elikkä siinä tapauksessa vastaanottaja maksaa nämä Jenkkipäännön kulut, mukaan lukien noudon sieltä lähettäjän tiloista, että se me tarjotaan se täällä sillä tavalla että me kysytään meidän Jenkkitoimistolta nämä noutokulut ja viralliset kulut mitä siellä liittyy vientiselvityksiä ja sitten tavaran kuljetamiseen ja me tarjotaan ne kotimaiselle asiakkaalle ja sitten hän tietää siinäkin tapauksessa mitä se tulee maksaa. Mutta huolitsijan tehtävä niin tosiaan me hoidetaan se, voidaan hoitaa se vientiselvitys, nouto, nämä viralliset kuviot Jenkkilässä ja sitten me varataan se tila, oli se kappaletavara- tai täyskontti, varataan se tila varustamolta tai kappaletavaraoperaattorilta. Valvotaan että se tulee tänne tarjouksessa luvatussa ajassa. Sitten hoidetaan nämä ennakkoilmoitukset ja muut asiakkaalle eli lähetetään aikataulut että asiakas tietää milloin se olisi suunnilleen Suomessa, osa varautuu siihen sitten kun se tulee Suomeen niin lähetetään tämä ilmoitus asiakkaalle ja kysytään vaikka että koska koska teille voi tavaran toimittaa että se on tulossa Suomeen silloin ja silloin ja asiakas voi sitten ilmoittaa minä päivänä hän haluaa sen toimituksen sitten ehkä kun tavara on tullattu elikkä siinä vaiheessa kun se tulee maahan niin me ruvetaan puuhastelemaan sitä tullausta, elikkä sitten me ollaan saatu asiakkaalta nämä jos siellä on alkuperäisiä konossementteja ja kauppalaskuja ja pakkalistoja ja sitten ruvetaan tekemään sitä tullausta ja sitten kun ollaan saatu se tullattua saatu ne tullaussanommat ja kaikki lähetettyä ja ne on tullut ok:na takaisin niin, sitten me oikeastaan ruvetaan järjestelemään sitä kotimaan kuljetusta, jos me ollaan siinä mukana, elikkä sitten minne asiakas sen sitten haluaakin, niin hoidetaan sekin. Ja sitten tietysti jossain vaiheessa meidän täytyy myös se laskuttaa, elikkä laskutetaan nämä meidän kustannukset sitten asiakkaalta että. Mutta tähän voi sitten liittyä erilaisia riippuen minkä kokoinen asiakas on niin siellä voi olla liittyy tilausseuranta, erilaisia raportointeja ja kaikkea tämmöisiäkin siihen se vähän riippuu minkälainen asiakas on että mitä on sovittu sitten ja mitä he vaatii niin sen mukaan mennään.

## **10. Annat relevant angående detta ämne.**

Sebastian: Okei öö, tuleeko mieleen mitään muuta mitä pitää ottaa huomioon.



Valtteri: No tuota aika pitkältihän me tuossa käytiin noita läpi, että ehkä se minun mielestä tärkein on se toimitusehto, että se kannattaa aika tarkkaan kyllä miettiä että mikä sopii siihen omaan tarkoitukseen, että kyllä me suositaan se FOB:ia eli siinä tapauksessa mitkään niin kuin lähtömaan, tai lähtömaassa tapahtuvat toimenpiteet ei ole sitten niin kuin vastaanottajan vastuulla että kyllä se on helpoin minun mielestä. Sama jos viedään tavara Suomesta ulos niin kyllä minä sanoisin että se on CFR tai CIF esimerkiksi tämä toimitusehto eli vastataan vain sen tavaran kuljetamisesta satamaan asti Ja sitten kaikki nämä tullauskuviot ja paikalliset systeemit on sitten siellä vastaanottajan vastuulla. Se vähentää riskiä kuitenkin siinä kaupankäynnissä kaikkiansa. En oikein tiedä tuleeko mitään muuta kysyttävää, käytiin tässä läpi niin kuin.

Sebastian: Joo, tämä oli ihan, tämä oli hyvä tämä oli hyvä. Jo mutta jos ei ollut muuta niin päätetään.

Valtteri: Joo ei ei oikein tule se on aika hyvää hommaa.

Sebastian. Joo, okei kiitos.