

Malin Westerlund

EXPORTFÖRFARANDET TILL PERU

RM-Trucks Ab

**Examensarbete
CENTRIA YRKESHÖGSKOLA
Utbildningsprogrammet för internationell handel
November 2015**

SAMMANDRAG

Enhet Karleby-Jakobstad	Tid november 2015	Författare Malin Westerlund
Utbildningsprogram Utbildningsprogrammet för internationell handel		
Arbetets namn EXPORTFÖRFARANDET TILL PERU. RM-Trucks Ab		
Handledare Sara Åhman	Sidantal 38+1	
Uppdragsgivarens handledare Gun Inborr		
<p>Detta praktikbaserade arbetets syfte var att reda ut hur ett litet företag exporterar varor till Peru. Målsättningen var att utarbeta en handbok med praktiska anvisningar för uppdragsgivaren i dennes verksamhet. För att uppnå syftet och ett välutfört arbete studerades ämnen affärskultur, logistik samt andra relevanta ämnen.</p> <p>Som uppdragsgivare för detta arbete fungerade lastbilsmounteringsföretaget RM-Trucks Ab i Munsala. En stor del av RM-Trucks export går årligen till länder i Sydamerika. Därför skulle man också vilja inleda handel med Peru för en ökad lönsamhet, vilket gjorde denna studie relevant för uppdragsgivaren.</p> <p>Frågeställningarna och problemen som behandlades fastställdes tillsammans med uppdragsgivaren. Arbetet behandlar den peruanska affärskulturen, sjötransporten, leveransvillkor, expordokument samt exportförtullningen. I arbetet utfördes inga egentliga undersökningar, utan forskningen grundar sig på litteratur och expertkonsultation. De resultat och svar som framkom fungerar som information och vägledning för uppdragsgivaren.</p> <p>I det avslutande kapitlet har rekommendationer för uppdragsgivaren utformats med den teoretiska referens-ramen som grund. I självutvärderingen reflekterade skribenten slutligen över examensarbetets utförande som helhet samt över egna arbetsinsatser och samarbetet med RM-Trucks Ab.</p>		

Nyckelord

Export, expordokument, leveransklausuler, Peru, speditör, transport, tulldeklaration

ABSTRACT

Unit Kokkola- Pietarsaari	Date November 2015	Author/s Malin Westerlund
Degree programme Degree Programme in International Business		
Name of thesis THE EXPORT PROCESS TO PERU. RM-Trucks Ab.		
Instructor Gun Inborr		Pages 38+1
Supervisor Sara Åhman		
<p>This is a practice-based thesis and the purpose of the study was to sort out the best way for a small company to export to Peru. The aim with this thesis was to compile a manual for the instructor. To achieve the aim and a great final result, subjects as business culture and logistics are being studied.</p> <p>The instructor was the truck-dismantling company RM-Trucks Ltd, located in Munsala. The South-American export is already a very important part for the company and therefore the Peruvian market would be an interesting target to the company. That's also why this study was pertinent for the instructor.</p> <p>Questions and issues dealt with were elaborated in co-operation with the instructor. The work treated the Peruvian business culture, sea freight, trade terms, export documents, and also customs clearance. No actual researches were made in this work but the researches consisted of literature review and consultation with experts.</p> <p>The final chapter discusses recommendations, which is dedicated to the instructor. In the discussion chapter the author finally reflects over the thesis performance as a whole as well as over own accomplishments and the cooperation with RM-Trucks Ltd.</p>		

Key words

Customs clearance, export, export documents, forwarding agent, Peru, trade terms, transport

**SAMMANDRAG
ABSTRACT
INNEHÅLL**

1 INLEDNING	1
2 ATT SKRIVA EXAMENSARBETE	3
2.1 Praktikbaserat examensarbete	3
2.2 Uppdragsgivare RM-Trucks Ab	6
3 PERU SOM MÅLMARKNAD	8
3.1 Land, klimat och befolkning	8
3.2 Handel mellan Finland och Peru	9
3.3 Affärskulturen i Peru	11
3.4 Styrkor och svagheter	13
4 LEVERANS	14
4.1 Sjötransport	14
4.2 Leveransklausuler	16
4.2.1 Leveransklausuler för samtliga transportsätt	20
4.2.2 Leveransklausuler enbart för sjötransport	21
4.3 Kurir och speditör	23
5 EXPORTDOKUMENT	24
5.1 Kommersiell dokumentation	24
5.2 Konossement	26
6 DEKLARATION OCH FÖRTULLNING	28
6.1 Tulldeklaration	28
6.2 Tulltariff	29
7 RESULTAT	31
7.1 Utformning av handbok	31
7.2 Rekommendationer	32
8 DISKUSSION	34
KÄLLOR	36
BILAGOR	

FIGURER

FIGUR 1. Viktigt att tänka på vid affärer med peruaner	12
FIGUR 2. Leveransklausulernas indelning enligt ansvarsområde	18
FIGUR 3. Leveransklausul FCA	20
FIGUR 4. Leveransklausul CPT	21
FIGUR 5. Leveransklausul CIF	22

TABELLER

TABELL 1. Planering av examensarbetet mars-december 2015	5
TABELL 2. Totala exporten av alla varugrupper till Peru	10
TABELL 3. Export av maskiner och apparater samt transportmedel	10
TABELL 4. Leveransklausulernas förkortning och dess betydelse	17

1 INLEDNING

En smidig och säker leverans utgör i dag en stor del av själva produktens värde samtidigt som detta är en hög prioritet för kunderna. Genom att företaget har god kunskap om exportförfarandet kan kunden också känna sig nöjd och trygg under transporten av godset.

Detta examensarbete behandlar hur exportförfarandet från Munsala till Peru går till. Uppdragsgivaren till detta arbete är RM-Trucks Ab. RM-Trucks är ett lastbilsdemonteringsföretag beläget i Munsala. Stor del av företagets export går årligen till länder i Sydamerika. Man har tidigare för många år sedan varit i kontakt med Peru, men skulle nu på nytt vilja uppta export till landet och utöka sin försäljning i Sydamerika, eftersom marknaden är mycket lönsam för företaget.

Detta examensarbete är ett praktikbaserat arbete, vilket kommer att fungera som stöd för företaget i dess vardag. Syftet med arbetet är att reda ut hur ett litet lokalt företag på ett smidigt sätt exporterar varor till Peru. Målet är att utforma en praktisk handbok om det mesta företaget behöver känna till när det gäller exportförfarandet till Peru och hur man bör gå till väga. Många regler har ändrats och nya har tillkommit, så därför är det viktigt att företaget får ny och uppdaterad information. Handboken kommer att fungera som en guide för exportavdelningen, och kommer även att vara till nytta för ersättare under semestermånaderna. För att uppnå syftet och de mål som ställts i arbetet, studeras exempelvis affärskultur, logistik, samt andra relevanta ämnen.

I arbetet behandlas Peru som målmarknad samt frågan om det finns kulturella skillnader företaget behöver känna till? Båttransport och leveransklausulerna, vilka leveransklausuler lämpar sig bäst? Arbetet utreder också vilka dokument som behövs i samband med exporten till Peru och hur förtullningen går till. Däremot behandlas inte internationaliseringsprocessen eller marknadsföring. Samtliga faser och skeden i arbetsprocessen dokumenteras i den ordningsföljd de utförts. Efter att teoridelen behandlats sammanställs handboken som en separat produkt till det praktiska examensarbetet. Någon egentlig undersökning utfördes inte, utan

resultatet av detta examensarbete är två separata verk, vilket ofta förekommer vid praktikbaserade arbeten. Examensarbetet avslutas med en diskussion om resultatet och rekommendationer till uppdragsgivaren. I självutvärderingen reflekterar skribenten slutligen över examensarbetets utförande som helhet, samt hur syftet, arbetsprocessen och samarbetet med RM-Trucks Ab fungerat och uppnåtts.

I arbetet användes många olika typer av källor, men de viktigaste blev Kirsti Melins bok *Ulkomaankaupan menettelyt, vienti ja tuonti* samt Finpros utarbetade bok, *Laivauskäsikirja*. Dessa böcker innehåller tämligen nytt material och kan fungera som uppslagsverk även för uppdragsgivaren.

Bakgrunden till valet att utföra denna typ av examensarbete grundar sig i skribentens eget intresse för exportärenden. Dessutom intresserar framtida arbeten inom internationell handel i Sydamerika.

2 ATT SKRIVA EXAMENSARBETE

Ett examensarbete är ett omfattande projekt som utförs i slutet av studierna. Tanken med examensarbetet är att man som student ska kunna utnyttja all den kunskap man samlat på sig under studietiden och använda den i ett större arbete. I examensarbetet är det viktigt att skribenten fäster stor vikt vid moment som planering, uppföljning och rapportering. Man bör också tänka på att arbetet till stor del sker självständigt och därför är det viktigt att kunna arbeta på ett disciplinerat sätt. Examensarbetet inleds med val av ämne. Därefter kommer man överens om tydliga mål och inriktning med alla berörda parter, vilket också kan inkludera en uppdragsgivare. I planeringsskedet bör man också göra upp en detaljerad tidplan för arbetets gång samt göra klart vilken metodik som ska användas. (Höst, Regnell & Runeson 2006, 7-10.)

Vilken metodik som väljs beror på arbetes mål och karaktär. Metoderna kan vara antingen beskrivande, utforskande, förklarande, problemlösande eller alternativt en kombination av dessa. Metoden som används i detta examensarbete är beskrivande. Detta innebär att det huvudsakliga syftet med studierna är att ta reda på och redogöra för hur något fungerar eller genomförs. (Höst m.fl. 2006, 29-30.) Denna metod valdes eftersom den ansågs som heltäckande och mest lämplig för arbetets syfte. Den beskrivande metoden användes genom hela arbetes förlopp, allt från att beskriva och skildra affärskulturen i Peru, till att ta reda på vilka dokument som behövs och vilka leveransklausuler som anses som mest lämpliga samt att ta reda på hur exportförtullningen går till.

2.1 Praktikbaserat examensarbete

Detta arbete är ett så kallat praktikbaserat examensarbete. Ett praktiskt examensarbete fungerar som ett alternativ till de traditionella forskningsarbeten som vanligen skrivs på yrkeshögskolor. Resultatet av arbetet är en produkt, exempelvis en guide eller handbok. Till arbetet hör också en dagbok där tankar, idéer, intervjuer och kommentarer finns samlade. Eftersom examensarbetet är en

lång process som pågår under en längre tid fungerar dagboken som stöd under examensarbetes gång. (Vilkka & Airaksinen 2003, 9, 19.) Valet av ett praktiskt baserat examensarbete grundar sig på att denna typ av arbete ansågs som mest lämplig för uppgiften, samtidigt som företaget i vardagen kommer att ha stor nytta av en handbok med praktiska anvisningar. Handboken inleds med instruktioner för bokning av container vid sjötransport och hur denna process går till steg för steg. Därefter har en detaljerad guide sammanställts för webbförtullningen. Slutligen har instruktioner för användning av DHL:s hemsida sammanställts om hur man bokar en kurirtransport vid leverans av dokument. Som bilaga till examensarbetet har även ett tydligt schema för leveransklausulerna bifogats. I mitt eget arbete som semesterersättare har jag saknat en handbok med praktiska anvisningar vad gäller nämnda ämnen och därför har vi tillsammans med uppdragsgivaren funderat på vilka instruktioner som bör inkluderas i handboken för att uppnå bästa möjliga resultat.

Själva rapporten till ett praktikbaserat examensarbete är en text som klargör vad, varför och hur något har blivit gjort, hurdan arbetsprocessen varit samt vilka resultat man kommit fram till. Produkten som hör till examensarbetet är ofta skriftlig. Vilkka och Airaksinen (2003) poängterar även att man som skribent bör komma ihåg skillnaden i stil vad gäller texten i rapporten jämfört med den i produkten. En viktig del av examensarbetet är bedömningen av eget arbete. Vad gäller resultatet bör man vara objektiv. Har man uppnått sitt mål med examensarbetet? Fanns det mål som inte uppnåddes? Och i sådant fall varför? (Vilkka & Airaksinen 2003, 65, 154-155.)

För att under arbetets gång bättre kunna följa med hur processen ska framskrida och hur tidtabellen bör hållas har ett Gantt-diagram använts som stöd. Gantt-diagrammet är en av de mest förekommande metoderna för att rita upp en tidsplan i ett projekt. Den vänstra sidan av kolumnerna beskriver de olika aktiviteter som ska utföras medan den övre kolumnen är projektets tidsaxel. Genom att använda sig av ett Gantt-diagram får man en klar bild av när en ny aktivitet börjar samt när man bör vara klar. (Gantt 2012.) I tabell 1 finns mitt exempel på ett Gantt-diagram.

Det inledande mötet med uppdragsgivaren skedde i mars. Efter planeringen med uppdragsgivaren påbörjades själva skrivprocessen i juni, för att sedan avslutas i oktober. Redan från planeringsskedets början har regelbundna möten hållits med uppdragsgivaren för att uppnå ett så gott samarbete som möjligt. Som redan nämnts har jag under semestermånaderna jobbat med exportärenden hos RM-Trucks och därför kändes det naturligt att skriva arbetet på plats för att kunna vara närvarande så mycket som möjligt under processens gång.

TABELL 1. Planering av examensarbetet mars-december 2015

Aktiviteter	Mar	Apr	Maj	Jun	Jul
Uppdragsgivare	■				
Ämne, ämnesanalys		■			
Inlämning inledningsrapport				■	
Teori & informationssamling		■ ■			
Peru som målmarknad					■ ■

Aktiviteter	Aug	Sept	Okt	Nov
Leverans	■ ■			
Exportdokument		■ ■		
Deklaration & Förtullning		■		
Presentation mellanrapport			■	
Skriva färdigt teorin			■	
Slutsatser och diskussion			■	
Sammanställa handbok			■ ■	
Inlämning av färdigt arbete			■	
Språkgranskning				■ ■
Inlämning till opponert				■
Presentation				■
Mognadsprov				■

2.2 Uppdragsgivare RM-Trucks Ab

Uppdragsgivaren till detta examensarbete är RM-Trucks Ab. RM-Trucks har sitt säte i Munsala där verksamheten även grundades. Företaget är ett av Nordens ledande inom lastbilsdemonteringsbranschen när det gäller lastbilsdemontering och reservdelsförsäljning. (RM-Trucks 2015.)

På Norra Munsalavägen har det funnits lastbilsskrotningsverksamhet sedan 1959. Verksamheten påbörjades av Paul Westerlund, medan företaget idag drivs av sönerna Håkan och Kenneth Westerlund. RM-Trucks demonterar årligen stora mängder lastbilar, främst Scania, Volvo, Sisu och Mercedes Benz, men även andra märken såsom Iveco, MAN, DAF med flera. I lager finns även alltid nya lastbilsreservdelar, framför allt frontdelar för Volvo, Scania, MB, Iveco, och DAF. I sortimentet finns också renoverade lastbilsväxellådor. Företaget har även lastbilsförsäljning. Begagnade lastbilar rustas upp i verkstäderna, varefter de besiktigas och säljs vidare som bruksbilar både i Finland och på export. Förutom lastbils- och reservdelsförsäljning utför man även bärgningstjänster. (Westerlund 2015.)

När det gäller marknaderna idag är de finländska kunderna mycket viktiga för företaget. På den internationella marknaden finns de största kundkretsarna i Sydamerika och i Mellanöstern, men RM-Trucks exporterar även till länder i Europa, Afrika samt till Ryssland. Inom exporten skickas årligen över 70 containrar ut i världen, av vilken stor del sänds till Sydamerika. Med tanke på framtiden tror Håkan Westerlund att det finns goda möjligheter att fortsätta internationalisera sig i Mellanöstern och Sydamerika, men han nämner även Afrika som ett mål för framtiden. I Afrika finns potentiell tillväxt och Afrika kommer troligen i framtiden att bli en större marknad för företaget. (Westerlund 2015.)

RM-Trucks sysselsätter idag cirka 20 personer, både mekaniker, försäljare samt kontorspersonal. Företaget omfattar en yta på cirka 11 hektar, där det finns bland annat verkstäder, saneringshall, kontor och lager. Den senaste utbyggnaden är en ny demonteringshall med travers och större lagerutrymme.

För RM-Trucks är snabba leveranser av stor vikt. Leveranser skickas flera gånger per dag både inom Finland samt utomlands. Detta är något man dagligen jobbar med. Ifall det uppstår problem med lastbilar under en transport behöver kunderna snabbt få problemen åtgärdade för att undvika förseningar i transportkedjan. Företagets målgrupp gällande kunder är främst verkstäder och transportbolag, men även jordbrukare har blivit viktiga kunder för företaget. (Inborr 2015.)

Miljön är också en viktig aspekt för företaget. Stränga kontroller utförs varje år i branschen och man jobbar ständigt för förbättringar. Exempelvis innebär den nya demonteringshallen en avsevärd förbättring av arbetsmiljön för de anställda i och med nya utsug och arbetsytor. Företaget är även medlem i Suomen autopurkamoliitto ry. (Inborr 2015.)

3 PERU SOM MÅLMARKNAD

För att lyckas på en ny marknad är förståelse av kultur en av de mest väsentliga delarna i affären. Kultur är en del av vårt samhälle och omfattar bland annat sättet som en person lever på. Ett stort misstag man ofta gör är att generalisera, eftersom kulturen inte bara skiljer sig mellan länder utan även inom ett land. Ofta talar man om exempelvis sydamerikaner och hurdana människorna i Sydamerika är, men viktigt är att komma ihåg att Sydamerika är en hel kontinent med många länder, språk och kulturer. (Holmvall och Axelsson 2014, 217.) I detta kapitel behandlas fakta om Peru, handel mellan Finland och Peru, affärskulturen samt landets starka och svaga sidor.

3.1 Land, klimat och befolkning

Peru eller República del Perú är beläget på Sydamerikas västkust och är kontinentens tredje största land. Landet avgränsar till Ecuador, Colombia, Brasilien, Bolivia och Chile. Perus huvudstad Lima är belägen på landets västkust. Andra stora städer är bland annat Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Piura och Cuzco. I Peru finns även Sydamerikas största samt högst belägna sjö, Titicacasjön. Befolkningsmängden uppskattades i juli 2014 vara ungefär 30,1 miljoner. Spanska är landets största språk och talas av cirka 84 % av befolkningen. Övriga språk som talas är bland annat indianspråken Quechua och Aymara. Landet ligger i tidszonen GMT – 5 timmar. (Landguiden 2014.)

Peru präglas av tre geografiska zoner som alla har mycket olika klimat. I kustregionen förekommer ofta fuktiga dimmoln från havet, men här regnar det mera sällan. Högländet däremot har ett svalt klimat med mycket nederbörd under månaderna oktober-april. Temperaturskillnaderna varierar beroende av höjden över havet liksom dag och natt. På Andernas östliga sida finns både subtropiskt och tropiskt klimat. (Landguiden 2014.) Eftersom terrängen i Peru är mycket varierande med höga berg är valet av fordon, exempelvis lastbilar, av stor betydelse för att kunna ta sig fram.

Perus ekonomi har under en längre tid varit stark och utrikeshandeln har vuxit betydligt de senaste åren, men fattigdomen är fortfarande utbredd över landet. Landets BNP per capita uppskattades år 2014 till 12.000 USD medan tillväxten uppskattas ha varit 3,6 %. De största importpartnerna var år 2013 USA, Kina, Brasilien, Argentina, Chile, Ecuador och Mexiko. Viktiga importvaror är bland annat petroleum, plast, maskiner, fordon, järn och stål. Betydande exportpartner år 2013 var USA, Kina, Kanada, Japan, Brasilien, Schweiz, Spanien och Sydkorea. Viktiga exportvaror är exempelvis metaller, fisk, jordbruksprodukter, textilier och olja. (Central Intelligence Agency 2014.)

I Latinamerika satsar man nu mycket på flygfält och hamnar, enligt prognoserna upp till 60 miljarder dollar, varav 48 miljarder i hamnar och 9 miljarder i flygfält. Detta berättar Heidi Virta, Finpros ledare för export inom området Anderna i en artikel på Finpros hemsida. Ländernas infrastrukturer är inte tillräckliga och eftersom ekonomin växer markant per år behövs investeringar göras. Till de största investeringarna i Sydamerika hör Perus hamn Callao. Enligt APM Terminals Callaos VD Henrik Kristensen ska hamnen vara helt moderniserad innan år 2022. Investeringarna i hamnen ligger på cirka 750 miljoner dollar. Kristensen berättar att man förbättrat hamnens infrastruktur, gjort hamnen djupare, samt förnyat säkerhetsteknologin, portar, lyftkranar och kontor. (Finpro 2015a.)

3.2 Handel mellan Finland och Peru

För att kunna jämföra hur exporten från Finland till Peru utvecklats under åren 2010-2015 har en tabell uppgjorts. I tabell 2 på s.10 kan man avläsa Finlands totala exportvärde till Peru räknat i milj. euro samt förändringen i procent. Man kan konstatera att år 2012 var exportvärdet som högst för att därefter stegvis sjunka aningen. År 2015 års resultat är fortfarande oklart. Värdet täcker tidsperioden januari till juni. Det totala exportvärdet inkluderar alla varugrupper. (Tullen 2015d.)

TABELL 2. Totala exporten av alla varugrupper till Peru (omarbetad Tullen 2015d.)

Totala exporten	2010	2011	2012	2013	2014	2015 1-6
Värde, milj. euro	58,9	67,5	91,3	87,3	75,5	35,4
Förändring %	57	15	35	-4	-14	-15

Enligt uppgifter på Tullens webbdatabas Uljas kan man konstatera att den varugrupp som haft högsta exportvärde av den totala exporten under åren 2010-2015 är varugruppen maskiner och apparater samt transportmedel. Om man jämför den totala exporten (TABELL 2) med export av maskiner och apparater samt transportmedel (TABELL 3) kan man konstatera att exporten för varugruppen maskiner steg markant år 2011 jämfört med den övriga exporten. Därefter har utvecklingen varit rätt jämn. Däremot under det första halvåret av 2015 har exporten av maskiner sjunkit betydligt mer än om man jämför med den totala exporten. (Tullen 2015d.) Enligt min åsikt är det en fördel för RM-Trucks att varugruppen maskiner haft ett högt exportvärde. Detta visar att man i Peru är intresserad av den finska marknaden för maskiner, apparater och transportmedel.

TABELL 3. Export av maskiner och apparater samt transportmedel (omarbetad Tullen 2015d.)

Export av varugrupp	2010	2011	2012	2013	2014	2015 1-6
Värde, milj. euro	28,2	41,5	53,9	45,7	45,0	16,5
Förändring %	56	47	30	-15	-2	-37

3.3 Affärskulturen i Peru

Den peruanska affärskulturen skiljer sig tydligt från den finländska. Därför är det en stor fördel för företag att förstå landets seder och vanor innan man ger sig in på den nya marknaden. De flesta av världens marknader är så kallade relationsinriktade, bland annat större delen av Latinamerika. Till denna grupp hör även Peru. Relationsinriktade marknader är marknader där folk helst undviker att göra affärer med främlingar. Dessa människor gör affärer med familjemedlemmar, vänner och personer de känner väl. Att man kan lita på varandra är av stor betydelse. (Gesteland 2006, 11.) Därför anser jag att då man inleder affärskontakter med företag från Peru kan det vara en fördel att bli introducerad av en gemensam kontakt, någon som företaget känner och litar på.

Affärsmöten rekommenderas det att man fastställer en månad på förhand och därefter bekräftar man mötet cirka en vecka innan ankomst. Bra att tänka på är även att peruaner ogillar att man ringer affärssamtal utan förvarning, så detta bör helst undvikas. I fråga om presenter är dessa inte en nödvändighet. Däremot vid ett viktigare möte kan man ha med sig en liten gåva såsom en liten souvenir eller en bok. Har man å andra sidan blivit inbjuden till affärspartnerns hem kan man ha med sig blommor, en flaska vin eller en ask choklad. (Finpro 2015b.)

Förhandlingar och beslutsfattande tar lång tid i Peru och att ha tålamod är viktigt. Medan deadlines och övriga tidtabeller ska vara uppgjorda på förhand bör man även ha förståelse för den peruanska flexibiliteten och vara medveten om att tidsplanen kan ändras. Man bör undvika att använda sig av affärstaktiker där man sätter stor press på partnern eftersom detta ofta upplevs som konfrontation. I företagen råder hierarki och därför fattas viktiga beslut av personen med högst makt. Peruaner är även kända för sin skickliga förhandlingsstil, samtidigt som de också är duktiga på att pruta. (Kwintessential 2014.) Förhandlingsspråket är oftast spanska. Om det inte finns spansktalande personal på företaget kan det vara en god idé att hyra en tolk. Detta kan underlätta affärerna märkbart. Vid tilltal till okända personer används titlarna señor/señora. (Justlanded 2015.)

Den peruanska affärskulturen är känd för att affärslivet och privatlivet där går hand i hand. Därför bör man vara beredd på att svara på personliga frågor även i början av en affärsrelation. Peruaner föredrar att förhandla ansikte mot ansikte och man gör det även gärna under en lunch. Som finländare ska man inte bli förvånad om affärerna inte blir gjorda över ett möte eller två. Förhandlingarna är tidskrävande och det kan behövas flera möten innan man kommer fram till ett beslut. (Finpro 2015b.)

Den peruanska arbetsdagen börjar normalt vid 8-tiden på morgonen för att sedan avslutas vid 18-tiden på kvällen. Den långa arbetsdagen beror på att peruanerna ofta tar en längre lunchpaus vid cirka 13-15 tiden, precis som i de flesta spansktalande länderna. (Justlanded 2015.) Bra att känna till är att de flesta peruaner tar ut sin semester mellan 15 januari och 15 mars (Finpro 2015b). Viktiga punkter gällande den peruanska affärskulturen finns i figur 1.



FIGUR 1. Viktigt att tänka på vid affärer med peruaner (Gesteland 2006; Finpro 2015b; Kwintessential 2014; Justlanded 2015)

Enligt Finpro är det relativt lätt att göra affärer i Peru. EU innehar frihandelsavtal i Sydamerika med bland annat Peru, Chile, Mexiko och Colombia, vilket gynnar finländska företag som gör affärer i dessa länder. Däremot är det betydligt svårare att ta sig in på den brasilianska marknaden på grund av handelshinder, exempelvis importtullar. (Finpro 2015a.)

3.4 Styrkor och svagheter

En av landets styrkor är jordbrukssektorn som också är en av de största exportsektorerna. Perus fenomenala läge och klimat bidrar till att man kan odla året runt. Affärsmöjligheter finns det gott om inom denna industri, exempelvis jordbruksteknologi, och tillhörande sektorer såsom logistik. Även gruvindustrin är en av landets styrkor. Peru är det tredje största landet i Sydamerika när det gäller gruvindustri. Koppar, silver, guld, trävirke, fiske, järn, kol, fosfat, och naturgas hör till viktiga naturresurser. (Finpro 2015b.) Enligt min åsikt kan exempelvis logistiksektorn vara mycket passande för RM-Trucks, eftersom transportfordon som till exempel lastbilar ständigt används samt arbetsfordon såsom hjullastare och dumprar.

Till en av landets svagheter hör ofta återkommande korruption. Landet är rankad som 83:e bland 177 länder av Transparency International's Corruption Perception Index (Finpro 2015b). Korruption är skadligt för samhället och skadar förtroendet för både offentliga institutioner och marknadsekonomin, den snedvrider konkurrensen, skadar handel och utgör hinder för investeringar samt hotar rättssäkerheten och demokratin (Polisen 2015). Ett annat problem i landet är politik mot privatföretagare. Det handlar om inhemska påtryckningsgrupper som blockerar import av varor inom vissa sektorer. Trots att detta minskat genom frihandelsavtal mellan länder är detta fortfarande en svaghet för landet. Skattefusk präglar också landet. Skattesmitning för inkomstskatten är 30 % och för allmän varuskatt så hög som 55 %. Dessa komplikationer hindrar landet från tillväxtplanerna. Reformen för skattefusk diskuteras ständigt. Förutom dessa svagheter möts landet även av strejker och smuggling. (Finpro 2015b.)

4 LEVERANS

Eftersom RM-Trucks säljer lastbilar och reservdelar kommer sjötransporten att bli det mest lämpliga fraktnalternativet till Peru med tanke på produkternas vikt och volym. Ett annat alternativ skulle vara flygtransport, men detta skulle då medföra höga kostnader och i vissa fall vara rent av omöjligt. I detta kapitel behandlas inledningsvis sjötransport och emballage. Därefter beskrivs leveransklausulerna. Slutligen diskuteras kurirtransport och användning av speditör.

4.1 Sjötransport

Största delen av Finlands utrikeshandels transport sker via sjötransport. Transportsättet lämpar sig också mycket bra för vårt land eftersom Finland omges av hav både i söder och väster (Melin 2011, 196-209). Exempel på containerhamnar i Finland är bland annat Fredrikshamn-Kotka, Helsingfors och Rauma hamn (Logistiikkanmaailma 2015a).

Båttransport är ett förhållandevis förmånligt transportsätt för stora volymer och tungt gods. Faktorer man bör ta i beaktande när man väljer båt som transportmedel är bland annat den långa transporttiden. Exempelvis en transport från Sverige till Hongkong kan räcka mellan fem till tio veckor. Holmwall & Åkesson (2010) lyfter fram att man bör tänka på att godset troligen kommer att drabbas av ett antal omlastningar på vägen samt att temperaturen kan variera rätt mycket. Därför är det viktigt att godset packas för att klara både en oförsiktig hantering och stora klimatskillnader. (Holmwall & Åkesson 2010, 168.)

Varor som skickas med fartyg kan antingen vara packade som styckegods eller i container. Containerar förekommer i olika typer och storlekar. De vanligaste måtten för sjötransport är 20, 30, 35 och 40 fot. Måtten på dessa kan dock variera lite beroende på rederi. Olika typer av containerar är exempelvis torrlastcontainern, vilken används till all last som inte kräver någon speciell behandling vad gäller temperatur eller ventilation. Fryscontainern används för last som bör vara fryst

eller kräver en viss temperatur eller ventilation. Gavelflaket är i sin tur en typ av flak som är lätt att lasta eller lossa och används vid frakt av till exempel tung maskinutrustning. Open-top containern är en container utan ovansida och istället utrusad med täckande presenningar och stödsträngar. Denna typ av container används när godset bör lastas med kran eller travers. Viktiga termer är bland annat LCL och FCL. LCL eller (Less than Container Load) innebär att varorna skickas till hamnterminalen som styckegods för att därefter lastas i en container. FCL (Full Container Load) betyder att containern skickas till avsändaren som därefter lastar den och skickar den till hamnen. (Melin 2011, 201; Pewe 2011, 235-236.)

Att lasta varor i container innebär också en del fördelar vad gäller hantering och emballage. Genom att flera transportförpackningar lastas i en container kan kostnader för exempelvis omlastningar under transporten minskas. Man gör även stora inbesparingar för transportförpackningar. Eftersom containern i sig redan skyddar mot yttre påkänningar kan man använda sig av enklare förpackningar, vilket minskar kostnaderna. (Pewe 2011, 233-234.)

Vid leverans av styckegods krävs det mera av emballaget. Emballagets uppgifter är många, bland annat att skydda varorna mot påfrestning och förhindra stöld. Förpackningen fungerar i många fall som ett säljhjälpmiddel. Kostnaden för exportören eller importören påverkas av vilken typ av emballage man väljer. Speciellt om man använder sig av båttransport där priset avgörs av volymen kan olika slag av emballage ge märkbara skillnader i priset. Fraktföretagen har vissa "standardmått" för att maximalt kunna använda platsen i containern. Ifall emballaget överskrider dessa mått bestraffas man med mycket högre transportkostnader. (Holmwall & Åkesson 2010, 174-175.)

Skillnaden vid internationella transporter är stor när det gäller transportsträckan och antalet omlastningar av godset. Intelligande gods på ett fartyg kan göra skada på godset eller tvärtom. Därför bör godset packas så att det klarar denna hantering. Man bör även tänka på att en sex veckors frakt i exempelvis fuktig miljö kan medföra att godset är rostigt vid ankomst om man inte skyddat eller behandlat det på rätt sätt. Förpackningen ska även hindra till exempel stölder på vägen. Om

varorna är väl förpackade syns det bättre om någon stjälar delar av varorna. Om innehållet är stöldbegärligt bör man också ta i beaktande att inte visa alltför tydligt på innehållet. Däremot ska märkningen visa på vilket sätt godset ska hanteras. Varor som är sköra och lätt går sönder märks med "fragile". Om varorna bör stå på ett visst sätt märks detta med "this side up". (Holmwall & Åkesson 2010, 174-175.)

Vid export till länder utanför EU bör exportören ta reda på bestämmelser gällande packningsmaterial. Om varorna packas på exempelvis lastpallar gjorda av trä finns särskilda regler för träverket och hur det behandlats. Peru hör till de länderna där den så kallade ISPM 15 standarden är i kraft gällande träpallarna. (Laivauskäsikirja 2015, 315.)

4.2 Leveransklausuler

Varor som skickas jorden runt är ofta på väg från en ägare till en ny ägare. Dessutom hanteras godset av många olika företag och därmed personer som inte har ägaransvar för varorna. De flesta länder har en lagstiftning gällande ansvaret. Eftersom denna form av handel ofta förekommer mellan olika länder, behövs det en generell lag som angår båda parterna. Dessa regler är uppgjorda av ICC eller Internationella Handelskammaren och kallas för Incoterms. (Holmwall & Åkesson 2010, 175-176.)

Incoterms grundades år 1936 och har därefter uppdaterats och förnyats ett antal gånger. Incoterms 2010 är den nyaste upplagan av internationella leveransvillkor. Incoterms är internationellt godkända regler som redogör för vem som ansvarar för godset under transport och hur länge. Genom att använda Incoterms kan onödiga missförstånd undvikas mellan säljaren och köparen. Incoterms 2010 är godkänt av domstolar och myndigheter världen över och behandlar bland annat regler som, vem som ska betala transport, försäkring och övriga kostnader, till vilken plats transporten ska ske, om huruvida lastning och lossning ingår i priset, vid vilken tidpunkt risken övergår från säljare till köpare samt information om begränsningsbelopp, preskriptionstider och reklamationsfrister. (Melin 2011, 56-58.)

Incoterms 2010 omfattar 11 olika leveransklausuler. En leveransklausul är en bokstavs-eller ordkombination som fastställer vissa avtalade villkor i köpeavtalet. Leveransklausulerna berör inte betalningsvillkoren, leveranstidpunkten, ägo-förhållandet eller andra handelsavtalsbrott. Dessa punkter vad gäller parternas skyldigheter i affären framkommer i handelsavtalet. För tredje parter som exempelvis speditörer framkommer dennes ansvar i ett transportavtal. (Melin 2011, 56-58; If skadeförsäkringar 2015a.) Tabell 4 nedan visar alla leveransklausuler samt deras förkortningar. För en mer omfattande tabell över leveransklausulerna vad gäller ansvarsfördelningen hänvisas läsaren till bilaga 1.

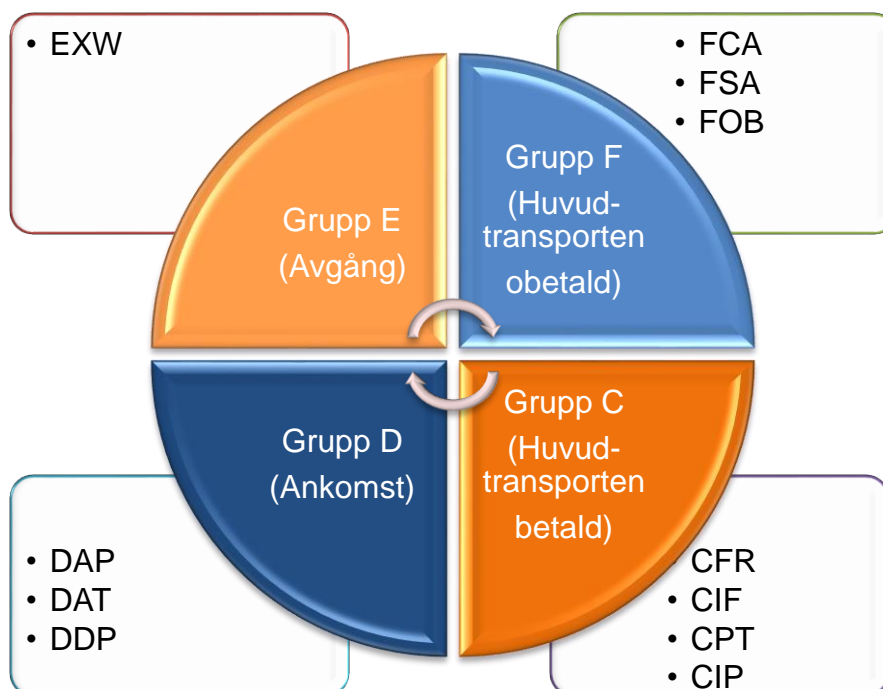
TABELL 4. Leveransklausulernas förkortning och dess betydelse (omarbetad Melin 2011, 58.)

INCOTERMS 2010	
Alla transportsätt	
EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
CPT	Carriage Paid To
CIP	Carriage and Insurance Paid To
DAT	Delivered At Terminal
DAP	Delivered At Place
DDP	Delivered Duty Paid
Endast sjötransport	
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance and Freight

Incoterms är uppdelade i fyra kategorier enligt ansvar och frakt. Incoterms klargör vid vilket skede ansvaret för godset övergår från säljare till köpare samt om frakt ingår i priset eller inte. De fyra huvudgrupperna är uppdelade enligt första bokstaven i leveransklausulens ordkombination. Grupperna betecknas som E, F,

C och D-grupper. Grupp E innebär ett minimum av skyldigheter för säljaren. Säljaren bör endast i närheten, exempelvis vid eget lager, ha godset tillgängligt och packat för köparen. Köparen hämtar därefter godset. I detta fall ansvarar säljaren varken för lastning av godset eller för exportförtullningen om man inte har kommit överens om detta. Köparen ansvarar här för alla transportkostnader, risker, försäkringar samt exporthandlingar. (Selin 2004, 153-158; Melin 2011, 58.)

F-gruppens termer innebär att varorna även här ska överlämnas nära säljaren. I dessa klausuler ingår endast inrikestransportens fraktdel. Godset överlämnas exempelvis till köparens fraktförare, och därefter hämtar köparen godset från respektive leveransplats. I C-gruppen har säljaren transporterat godset till en hamn eller plats nära köparen. I dessa leveransklausuler är det säljaren som står för transportkostnaderna. Även om säljaren sköter transporten här, övergår ansvaret för godset genast till köparen nära säljaren. I den sista gruppen, grupp D, är det säljaren som står för hela transporten samt för alla risker ända fram till bestämmelseorten. (Selin 2004, 153-158; Melin 2011, 58.) I figur 2 får man en tydligare bild av vilka leveransklausuler som hör till vilka grupper.



FIGUR 2. Leveransklausulernas indelning enligt ansvarsområde (omarbetad Asociación Master Comercial Internacional 2010.)

Valet av leveransklausul grundar sig på flera faktorer. Det är både en rättslig och en kostnadsfråga samt en fråga gällande marknadsföring. Båda parterna granskar villkoren från sin egen synvinkel och därefter bestäms ett lämpligt leveransvillkor. Viktigt är att båda parterna är överens om valet av leveransvillkor. Valet grundar sig också i allmänhet på affärspartnerns erfarenhet och kunskap. Det kan lätt hända vid bristfällig kunskap att man lovar för mycket och därefter märker att detta orsakade många tilläggskostnader. Säljaren bör alltid försäkra sig om att köparen också känner till leveransklausulen som används enligt avtal. (Selin 2014, 152-153.)

Många företag föredrar att själva sköta om transportkedjan, eftersom detta medför vissa fördelar. Transportkostnaderna samt speditors- och försäkringsvillkoren minskar när leveransmängderna ökar, kostnadskännetiden bevaras och växer med verksamheten, leveransen är lättare att övervaka från början till slut, samt att transporten kan effektiviseras om företaget själva sköter transportkedjan. (Selin 2004, 152.)

Vid uppgörande av köpeavtal och handelsfakturer bör man nämna vilken leveransklausul som används, destinationen samt Incoterms 2010, exempelvis FCA Helsinki, Incoterms 2010. Leveransklausulen klargör vart skyldigheterna sträcker sig. Genom att uppge detta undviker man eventuella tolkningssvårigheter som kan tänkas förekomma i länder med egna varierande leveransklausuler och tolkningar. För klausulerna som hör till gruppen E och F ligger destinationen i Finland medan destinationen i grupperna C och D antingen ligger i bestämmelselandet eller i ett tredje land eller på en plats som avtalats mellan säljare och köpare. (Selin 2004, 153; If skadeförsäkringar 2015b.)

4.2.1 Leveransklausuler för samtliga transportsätt

Nedan beskrivs de olika leveransvillkoren och deras centrala innehåll. De leveransklausuler som lyfts fram är de som anses vara mest användbara för uppdragsgivaren och som lämpar sig för sjötransport. RM-Trucks har hittills mest

använt sig av leveransklausulen FCA i sina export. De leveransklausuler som kommer att behandlas närmare är: FCA, CIF, CPT.

FCA, Free Carrier (Namngiven plats) lämpar sig för alla transportsätt samt för både export och import. Säljarens skyldigheter upphör när godset är deklarerat för export och har överlåtits till den fraktförare som köparen avtalat med. Det innebär att köparen står för risken då varorna avlämnats till anvisad fraktförare eller terminal vid den tidpunkt eller plats som avtalats. Viktigt när man använder sig av FCA är att den överenskomna platsen nämns klart och tydligt. Detta eftersom om platsen är säljarens lager är det säljaren själv som ansvarar för lastningen medan om platsen är på ett annat ställe (exempelvis terminal) är säljaren inte ansvarig för lastningen av godset. Säljarens uppgifter vid användning av FCA är att överlämna varorna, sköta om handelsfaktura och andra eventuella dokument åt köparen, deklarerera varorna för export samt avisera köparen om att varorna är levererade. Köparens uppgifter är att meddela om transporten, uppgöra ett transportavtal, betala frakten samt utföra tulldeklaration för importen. (Melin 2011, 63.) Figur 3 nedan visar tydligt var kostnader och risker övergår från säljare till köpare.



FIGUR 3. Leveransklausul FCA (MGMexpress, 2010)

CPT, Carriage Paid To (med angiven bestämmelseort) är en leveransklausul som lämpar sig för samtliga transportsätt, men är speciellt lämplig vid användning av

container. CPT innebär att säljaren betalar frakten till angiven bestämmelseort medan köparen står för alla övriga kostnader efter leveransen. Lossningskostnaderna på bestämmelseorten står köparen också för om inget annat avtalats i transportavtalet. Leveransen från säljaren till köparen påminner mycket om villkoren i FCA, men vid användning av CPT är det säljaren som gör upp transportavtalet. Säljaren kan i detta fall överlåta varorna till fraktföraren antingen hos säljaren eller på annan plats, exempelvis vid fraktförarens terminal. Risken vid användning av CPT övergår från säljare till köpare i det ögonblicket den första fraktföraren har hämtat godset vid en i avtalet angiven tidpunkt. Säljarens uppgifter är förutom dessa att sköta om exportförtullningen och göra upp behövliga dokument. Köparens uppgifter är att motta varorna av fraktföraren vid angiven bestämmelseort samt sköta om importen av varorna. Köparen kan också teckna en försäkring. (Logistiikan Maailma 2015b.) Figur 4 nedan visar tydligt hur kostnaderna samt riskerna är fördelade mellan säljare och köpare.



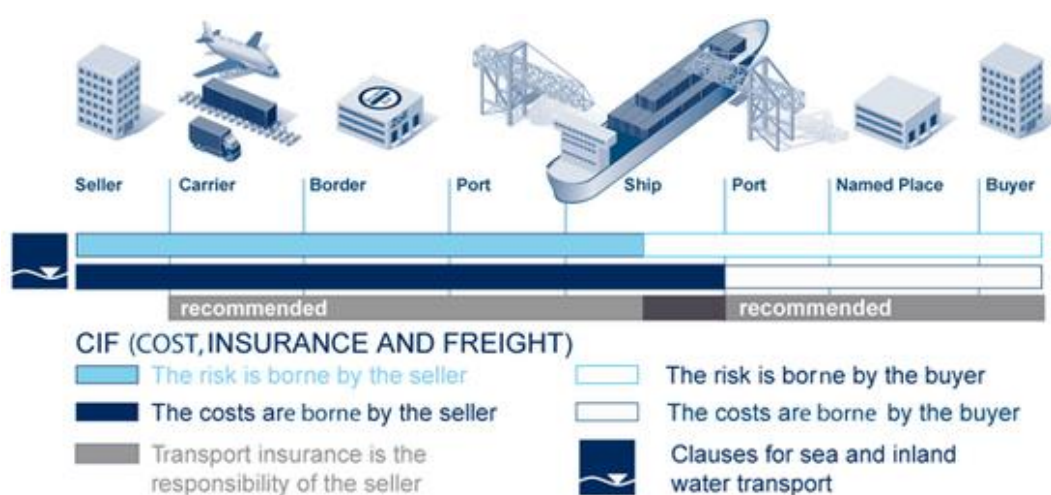
FIGUR 4. Leveransklausul CPT (MGMexpress, 2010)

4.2.2 Leveransklausuler för enbart sjötransport

FAS, FOB, CFR OCH CIF är leveransklausuler som lämpar sig enbart för sjötransport. Jag kommer speciellt att lyfta fram CIF eftersom jag anser att denna kunde vara ett alternativ för RM-Trucks. Enligt Melin (2011) lämpar sig FOB bättre

för styckegods än för varor i container, och eftersom RM-Trucks exporterar stora volymer är då leveransklausulen FCA ett bättre alternativ. CFR å andra sidan poängterar Melin (2011) att är mera användbar för import.

CIF, Cost, Insurance and Freight (med angiven destinationshamn) innebär att säljaren levererar varorna ombord på fartyget i lastningshamnen. Det är säljaren som står för sjöfrakten till angiven bestämmelsehamn, medan köparen står för risken efter att varorna lastats ombord på fartyget i avgångshamnen. Detta kan man tydligt se i figur 5. Säljarens uppgifter vid användning av CIF är att leverera varorna ombord på fartyget i avgångshamnen, sköta om att knyta transportavtal, utföra varornas exportdeklaration, stå för frakten och lastningskostnader samt uppgöra en handelsfaktura åt köparen. Säljaren bör också ta ut en transportförsäkring för kunden. Köparen å sin sida bör ta i beaktande att transportförsäkringen som säljaren tagit oftast är tagen på minimivillkor med minimalt skydd. Köparen kan om han/hon vill ta en tilläggsförsäkring. Köparens uppgift är också att motta varorna av fraktföraren, lösa ut dokument enligt avtal, sköta om importdeklarationen samt stå för lossningskostnader. (Melin 2011, 73-74.)



FIGUR 5. Leveransklausul CIF (MGMexpress, 2010)

4.3 Kurir och speditör

Kurir är ett snabbt transportsätt för mindre varor. Exempel på kurirföretag är bland annat DHL och Federal Express. Dessa erbjuder snabba transporter som oftast sker med flyg. Kurirföretaget hämtar varorna eller dokumenten hos leverantören och levererar dem till slutkunden. Leveransen garanteras i sin tur inom en viss tid. Kurirföretagen erbjuder i vissa fall egna transporter, vars pris även inkluderar införtullning. Detta är ett bra sätt om man exempelvis väntar på en reservdel och bör få den snabbt. (Holmwall & Åkesson 2010, 169.) För RM-Trucks del lämpar sig kurir exempelvis vid leverans av dokument, eftersom dessa bör anlända snabbt och tryggt till kunden.

Eftersom fraktkostnaderna utgör en betydande del av kostnaderna för varorna samtidigt som det kan vara svårt att själv ha översikt, är det bra att anlita ett speditionsbolag som kan hjälpa till. Speditören vill se sig själv som en oberoende transportspecialist, som utan bindning till något transportbolag kan rekommendera kunden den lösning som ger den mest fördelaktiga totalekonomin. Förutom pris är det också en bekvämlighet för företaget att anlita en speditör. (Holmwall & Åkesson 2010, 171; Pewe 2011, 63.)

Speditörens uppgifter är bland annat att organisera internationella transporter med bil, tåg, båt och flyg, sköta om tullklarering och dokumentation angående godset och leveransen, ha hand om lagring och distribution, arbeta med tredjepartslogistik samt övervaka att beställda varor levereras i tid. Ifall företaget inte anlitar en speditör vid leveranser bokar man allt själv direkt med rederi, transportbolag, eller flygbolag. (Holmwall & Åkesson 2010, 171; Pewe 2011, 63.) Hos RM-Trucks har man även använt sig av speditör vid exportförsändelser. Speditören har tagit hand om bokningen av lastbil till lastningsdagen, bokat container enligt uppgifter samt bokat båt. Speditören skickar också B/L, Bill of Lading till företaget. B/L uppgörs i sin tur av rederiet.

5 EXPORTDOKUMENT

Inom internationell handel förekommer många olika slag av dokument som kan användas. Idag uppgörs de flesta dokument i elektronisk form, vilket både sparar tid och kostnader för parterna. För att en leverans ska nå slutmålet snabbt och smidigt krävs en mängd olika dokument. Många länder kräver endast en mycket enkel dokumentation, så som Sverige och större delen av Europa, medan vissa länder kräver en mycket mer komplicerad dokumentation, exempelvis vissa länder i Sydamerika och Asien. (Pewe 2011, 547.) Detta kapitel behandlar den kommersiella dokumentationen, handelsfakturan, proformafakturan, packningslistan och ursprungscertifikatet. Slutligen diskuteras transportdokumentet "Bill of Lading".

5.1 Kommersiell dokumentation

Handelsfakturan uppgörs av säljaren och enligt den betalar kunden affärens objekt. Handelsfakturan är även ett mycket viktigt dokument för bland annat tullen, transportföretagen, speditören, agenten och banken. Det betyder att den är ett av utrikeshandelns dokument som utgör grunden för många andra dokument som behövs. Därför är det också viktigt att den blir korrekt gjord och att informationen stämmer. Att ange felaktig information påverkar uppgörandet av de övriga dokumenten. På en handelsfaktura behövs alltid vissa standarduppgifter. Med tanke på språk uppgörs exporthandelsfakturan antingen på köparlandets språk eller på ett av landets godkända affärsspråk. Förutom originalfakturan till kunden behövs även kopior till bland annat speditören, försäkringsbolaget, tullen, banken samt till företagets egen bokföring. (Melin 2011, 89-91.) Till Peru bör handelsfakturan uppgöras i minst fem exemplar åt mottagaren. Fakturan bör uppgöras på spanska. Bland annat följande information bör finnas med på fakturan: försäljarens och köparens namn samt adresser, produktens ursprungsland, leverans och betalningsvillkor, antal kollo, brutto- och nettovikt, en noggrann produktbeskrivning, HS-tulltariffkoder, pris per produkt samt totalpris och eventuella rabatter. Vid användning av remburs bör även eventuella uppgifter

angående denna finnas med. Beroende på vilket leveransvillkor som använts bör även fas-, fob-, cfr-, och cif-värde anges. Fakturans slutsumma anges även i USD. Slutligen tilläggs följande text följt av exportörens underskrift ” Certificamos que los precios consignados en esta factura son los normales de exportación”. (Laivauskäsikirja 2015, 313-314.)

En proformafaktura (Proforma Invoice) innehåller samma uppgifter som handelsfakturan. Den fungerar dock inte som betalningsunderlag samtidigt som den heller inte är juridiskt bindande. Proforman används bland annat för leveranser man inte betalar för, till exempel prover och mässvaror, vid dellerleveranser, vid uppgörande av offert samt om köparen behöver ansöka om importlicens. Den kan också användas om köparen behöver den för öppnande av remburs. På så sätt kan den öppnande banken meddela värdet på försändelsen. Viktigt att tänka på är att ifall proforman utfärdas för att söka licens i importlandet bör proforman vara helt felfri. Annars kommer licensen inte att stämma överens med den handelsfaktura som utfärdas vid skeppning, vilket i sin tur kan medföra importstopp i mottagarlandet. (Melin 2011, 92; Pewe 2011, 553.)

Packningslistan (Packing List) sätts fast exempelvis på sidan av förpackningen. Till formen följer den proformafakturan eller handelsfakturan, men saknar däremot prisuppgifter. Genom att man skickar med en packningslista med försändelsen påskyndar man förtullningsprocessen i flera länder. (Melin 2011, 92-93.) Till Peru är packningslistan inte obligatorisk, men den kan underlätta tullprocessen (Laivauskäsikirja 2015, 314).

Ursprungsintyg behöver visas upp i vissa länder. Syftet med detta dokument är att uppvisa godsets ursprung för att kunna förfara enligt tullkrav eller handelskrav. Ursprungsintyget beviljas av Handelskammaren och är en formell blankett som används i handeln mellan EU och tredje länder. I Finland fås ursprungsintyget på olika språk avgiftsfritt från handelskamrarna. (Österbottens handelskammare 2015.) Till Peru behövs vanligen inget ursprungsintyg om inget annat uppges (Laivauskäsikirja 2015, 314).

5.2 Konossement

Inom sjötransporten används exempelvis konossementet som transportdokument. Konossementet utfärdas av rederiet och kallas ofta B/L som är en förkortning av engelskans Bill of Lading. Konossementet fungerar som ett kvitto på att godset blivit mottaget av transportören och konossementet innehåller bland annat uppgifter om godset och dess antal, uppgifter om den person godset ska överlämnas till i hamnen, uppgifter om avgångs- och destinationshamn samt överlåtarens underskrift. (Melin 2011, 202-205.)

Det finns två grundversioner av konossement: "on board" och "received for shipment". "On board" konossementet är det mest förekommande och innebär att godset lastats ombord på ett namngivet fartyg. Den andra varianten "received for shipment" betyder att rederiet mottagit varorna för att i ett senare skede skicka iväg dem. Om denna typ av konossement används bör man efter att varorna skeppats återlämna dokumentet som då byts ut till ett "on board" konossement. (Melin 2011, 202-205.)

B/L uppgörs vanligen i tre original och ett visst antal kopior. Oftast kräver köparen alla original för eget bruk medan kopiorna kan behövas till exempelvis myndigheterna. I fall B/L är utställd på "order" eller "order of shipper" måste alla original uppvisas i destinationshamnen för att man ska kunna få ut varorna. Däremot behövs endast ett original presenteras ifall mottagaren eller "consignee" är namngiven i B/L. (Melin 2011, 203; Pewe 2011, 253-254.) Till Peru behövs förutom de vanliga uppgifterna även godsets volym i kubikmeter. B/L kan utställas på order genom att man uppger notify-adressen. (Laivauskäsikirja 2015, 314.)

Redaren är skyldig att göra en anmärkning i B/L ifall han eller hans ombud i lastningshamnen misstänker att varorna i antal eller skick inte stämmer överens med uppgifterna i terminal- eller styrmanskvittot. Styrmanskvittot fungerar som kvittens på att ett visst gods lastats ombord. Vid godshantering i container ersätts styrmanskvittot av ett terminalkvitto. Uppgifterna i dessa dokument ligger till grund för utställning av B/L. Man talar om att konossementet är rent eller "clean" om där inte gjorts några anteckningar om fel eller brister gällande mottaget gods. Om

däremot anteckningar om brister vad gäller varorna gjorts i konossementet kallar man det smutsigt eller "dirty". (Melin 2011, 204; Pewe 2011, 253-254.)

6 DEKLARATION OCH FÖRTULLNING

Den finska tullen hör till Europeiska unionens tullsystem. Tullen samarbetar med näringslivet samt med finländska och utländska myndigheter. Inom utrikeshandel är tullens uppgift att övervaka att varuflöden till och från Finland sker under kontroll samt att godset blir tullklarerat enligt tullförfaranden som följer Finlands och EU:s lagstiftning. Tullen sammanställer och publicerar även Finlands officiella utrikeshandelsstatistik. (Tullen 2015a.) I detta kapitel behandlas inledningsvis tulldeklaration och därefter förklaras tulltariffer.

6.1 Tulldeklaration

Med hjälp av exportdeklarationerna kontrollerar tullmyndigheterna i exportlandet de exportrestriktioner och förbud som exportvarorna möjligen har. Exportdeklarationen hjälper också att motarbeta terrorism och internationell brottslighet, inkassera eventuella exporttullar, samla statistikuppgifter över utrikeshandel samt bevaka utförandet av varor från EU. (Tullen 2015b.)

För varor som exporteras från EU:s tull- och skatteområde bör man lämna in en exportdeklaration. Det är exportören som är ansvarig för att lämna in exportdeklarationen. Exportören kan även befullmäktiga ett ombud (exempelvis en speditiionsfirma) att lämna in deklarationen istället för exportören själv. Idag görs exportdeklarationen enkelt via en webbtjänst. För att kunna logga in på myndigheters tjänster krävs en så kallad Katso-kod. Katso-koden är avgiftsfri och tjänsten tillhandahålls av Skatteförvaltningen. (Tullen 2015b; Skatteförvaltningen 2015.)

För webbklarering krävs inget tillstånd. Nedan kommer stegvis att beskrivas hur exportdeklareringen för direkt export av varor går till. Direkt export innebär att exportvarornas avgångs- och utfartskontor finns belägna i samma medlemsstat. Instruktionerna gäller för sjötransport, flygtransport samt järnvägstransport. Webbklareringen börjar inledningsvis med att exportören i god tid innan

exportförsändelsens avgång skickar exportdeklarationen till Tullen. Efter att webbklareringen utförts skickar tullen ett svarsmeddelande. Vid godkänd deklaration bifogas ett elektroniskt exportföljedokument, EAD (Export Accompanying Document) samt ett överlåtelsebeslut. EAD-blanketten innehåller ett MRN-nummer (Movement Reference Number) som känner igen deklarationen i tullmyndighetens informationssystem. MRN-numret bör på utfartsstället överlämnas till den person som sköter om att meddela Tullen om ankomst till utförselstället. Tullens svar på denna anmälan innebär i sin tur ett lastningstillstånd eller lastningsförbud. Efter inlämningen av anmälan om utförsel skickar Tullen automatiskt ett överlåtelsebeslut som bekräftar utförseln. Genom detta beslut kan exportören påvisa leveransens mervärdesskattfrihet. (Tullen 2015c, Melin 2011, 279.)

6.2 Tulltariff

Vid förtullningsprocessen bör man även känna till produkternas varukoder. Harmoniserade systemet eller den så kallade HS-nomenklaturen är Världstullorganisationen WCO:s system för harmoniserad varubeskrivning och kodifiering av handelsvaror. Europeiska unionens KN- och Taric-nomenklaturer grundar sig på HS-nomenklaturen. I HS-nomenklaturen görs ändringar vart femte eller sjätte år. Den senaste ändringen gjordes år 2012. Den rätta varukoden för respektive produkt söker man i första hand på basis av formuleringen i varubeskrivningar samt i förklaringar till avdelningar eller kapitel i brukstariffen. (Tullen 2015e; Tullen 2015f.)

I fråga om tullarna till Peru finns en del anmärkningar i Laivauskäsikirja. Den tulltariff som hör till HS-nomenklaturen innehåller värdetullar, som räknas på varornas CIF-värde. I de fall då tullkostnaden beräknas på produktens FOB-värde, blir tullkostnaden lika stor vid samtliga transportformer. Däremot om tull beräknas på CIF-värdet, vilket är vanligare, blir tullkostnaderna dyrare om man använder sig av lastbärare eller transportmedel som innebär en högre fraktkostnad. I samband med förtullningen uppbärs även vissa övriga avgifter och skatter, exempelvis mervärdesskatt eller Impuesto General a las Ventas – IGV. Frågor som gäller

importtullar, övriga skatter och avgifter till Peru finns tillgängliga på EU:s databas "Applied Tariffs Database". (Laivauskäsikirja 2015, 313; Pewe 2011, 120.)

Viktigt att komma ihåg vid export av varor till Peru är att exportören är skyldig att innan exporten klargöra specialbestämmelser för den egna produkten, så att dessa uppfyller regler för vissa standarder, tekniska bestämmelser eller andra krav. Dessa specialbestämmelser gäller bland annat import av begagnade fordon, vilket kan beröra RM-Trucks produkter. (Laivauskäsikirja 2015, 314-315.)

7 RESULTAT

Inledningsvis kan konstateras att utformningen av teorin om exportförfarandet till Peru och sammanställningen av resultatet, i detta fall en praktisk handbok, blev en bra helhet. I detta kapitel beskrivs uppbyggandet av handboken och slutligen framförs rekommendationer baserade på examensarbetet.

7.1 Utformning av handbok

Valet av ett praktikbaserat arbete grundar sig på att denna typ av arbete ansågs vara mest lämplig för uppgiften samtidigt som företaget skulle ha stor nytta av en handbok med praktiska anvisningar. Efter att teorin utarbetats sammanställdes slutligen en guide till företaget som baserar sig både på examensarbetets teoridel samt på expertkonsultation. Expertintervjuerna gjordes hos RM-Trucks i samband med en exportförsändelse till ett sydamerikanskt land. Utformningen av handbokens innehåll är till största del specificerat för RM-Trucks försändelser. Handboken består i sin tur av fyra huvudkapitel, där tabellerna i kapitel 2-4 baserar sig på kapitel 1 där hela leveranskedjan behandlas.

Arbetsprocessen inleddes med en genomgång tillsammans med uppdragsgivaren om hur processen går till när man skickar varor med container. Hela kedjan sammanställdes därefter i en steg-för-steg tabell. Denna tabell är mycket användbar exempelvis för semesterersättare eller vikarier, eftersom den innehåller anvisningar om i vilken ordningsföljd de olika skedena bör utföras. Tabellen inleds med uppgörande av köpekontrakt och därefter får läsaren detaljerade instruktioner om hela processen. Tabellen sista skede är leverans av originaldokumenten till kunden.

I handbokens andra kapitel har en tydlig tabell uppgjorts över innehållet i handelsfakturan. Uppgifterna i denna tabell baserar sig på examensarbetets teoridel och innehåller specifik information om vilka uppgifter som bör inkluderas vid fakturering till Peru. Det tredje kapitlet i handboken handlar om exportförtullning som sker som webbklarering. Inledningsvis har en tabell

uppgjorts över exportförtullningen som helhet. Denna tabell baserar sig på examensarbetets teoridel. Därefter följer en tabell som uppgjorts specifikt för RM-Trucks exportförtullning. Under utarbetandet av denna tabell fick skribenten själv delta i en exportförtullning till ett land i Sydamerika. Tillsammans med uppdragsgivaren konstaterades vilka ändringar som skulle behöva göras om förtullningen skedde till Peru och därefter uppgjordes tabellen enligt Tullens hemsida och de uppgifter som bör fyllas i för att deklarationen ska bli godkänd.

I handbokens fjärde och sista kapitel finns en tabell som inkluderar instruktioner gällande beställning av en kurirtransport med DHL. RM-Trucks använder kurirtransport vid leverans av originaldokument till kunden och därför var detta kapitel en nödvändig del av handboken. Detta kapitel bygger på en expertintervju där skribenten även själv fick vara med och se hur beställningen går till, för att bättre kunna sammanställa en tabell. Tabellens anvisningar grundar sig på vilka uppgifter som bör fyllas i på DHL:s hemsida samt var beställningen av transporten görs.

7.2 Rekommendationer

Etablering på en ny marknad som skiljer sig mycket från den finländska marknaden kräver både tid och tålamod. Detta arbete ger uppdragsgivaren råd om de kulturella skillnaderna man bör tänka på vid möten och vid uppbyggandet av kundrelationer. Eftersom Peru hör till de relationsinriktade länderna anser jag att det är oerhört viktigt att skapa kontakter för att lyckas med affärerna. Eftersom företaget redan dagligen har kontakt med grannländer till Peru, kunde en eventuell idé vara att via något av dessa länder närma sig den peruanska marknaden, om man vill använda sig av direkt export utan någon mellanhand.

Vad gäller leveransklausulerna har företaget hittills mest använt sig av FCA vid export. Eftersom uppdragsgivaren inte ansåg E och D-gruppens klausuler som alternativ för företagets försändelser behandlades förutom FCA även CPT och CIF som eventuella lösningar. Vid användning av CPT skulle jag rekommendera att man avtalar klart och tydligt med kunden att det är han/hon som står för risken för

transporten även om säljaren valt transportör. Viktigt är också att kontrollera med köparen om denne har en försäkring som täcker transporten. Att vara tydlig är viktigt för att undvika att missförstånd sker, och denna riskövergång kan vara förvirrande om man inte uttrycker sig tydligt. FCA anser jag dock fortfarande att är ett mycket bra leveransvillkor och alternativ om båda parterna är överens om valet av klausul.

Eftersom företaget redan använder sig av speditör och trivs med den tjänsten, så skulle jag rekommendera att göra det även i fortsättningen. En rekommendation skulle vara att vid eventuella sjukdomsfall eller vid specialfall även använda speditören vid exportförtullningen. I det fallet behöver företaget endast skicka en handelsfaktura samt speditjonsdirektiv till speditören. Genom att göra detta kan man eventuellt påskynda en leverans.

Ett ämne som inte undersökts i detta examensarbete, men som jag ämnar råda uppdragsgivaren att undersöka vidare är ifall företagets hemsida även kunde finnas tillgänglig på spanska. Stor del av företagets kunder är spansktalande och att ha spanska som alternativt språk på hemsidan tror jag skulle kunna öka försäljningen till Sydamerika ytterligare. Chanserna att få nya kunder kan även vara större eftersom alla i Sydamerika inte pratar engelska.

8 DISKUSSION

Syftet med detta arbete var att reda ut hur man på ett smidigt sätt exporterar varor till Peru, samtidigt som målet var att skapa en praktisk handbok med behövlig information om export till Peru. Arbetet skulle besvara frågor såsom; finns det kulturella skillnader företaget behöver känna till? Båttransport och leveransklausulerna, vilka leveransklausuler lämpar sig bäst? Vilka dokument behövs i samband med exporten till Peru och hur sker förtullningen? Teorier och aktuell information har tagits fram och integrerats med varandra för att ge svar på frågeställningar som lyfts fram i inledningen. Syftet och målet uppnåddes enligt önskemålen, och RM-Trucks Ab fick många hjälpmedel och rekommendationer att tillämpa vid framtida exportförsändelser till Peru.

Resultatet av examensarbetet blev en separat handbok. I den finner man detaljerade beskrivningar om processen vid användning av sjötransport med container, vilka uppgifter handelsfakturan bör inkludera, vilka uppgifter som bör fyllas i vid webbklarering samt hur man bokar en kurirtransport med DHL. Är handbokens och examensarbetes material då pålitligt? I examensarbetet användes så ny information som fanns att tillgå, och därför anser jag materialet vara pålitligt en tid framöver. Däremot bör man följa med om ändringar sker eller uppdateringar görs exempelvis på Tullens hemsida eller i Laivauskäsikirja.

Eftersom detta arbete koncentrerade sig på på den praktiska delen av export och däremot inte behandlade marknadsföring på målmarknaden, skulle detta kunna vara ett ämne som ytterligare kunde studeras av någon annan studerande. Detta tror jag skulle kunna föra företaget längre in på marknaden och till och med skapa kontakter i affärslivet.

Arbetsprocessen med att planera och reda ut hur exportförfarandet till Peru går till steg för steg var ur min egen (skribentens) synvinkel mycket lärorik och intressant. Under denna skrivprocess har jag fått lära mig speciellt mycket om bland annat vilka villkor som ingår i olika leveransklausuler och i vilket skede risken övergår från säljare till köpare. Sammanfattningsvis kan konstateras att resultatet av min

egen arbetsinsats och samarbetet med RM-Trucks blev en välutförd helhet. Den beskrivande metoden som användes genom hela examensarbetets gång tillsammans med ett effektivt samarbete med uppdragsgivaren, ansågs som heltäckande för arbetets karaktär. Genom en kombination av dessa, kunde både arbetets mål och syfte uppnås som planerat. Även teorin som använts i utformningen av examensarbetet har lämpat sig mycket väl för syftet, samtidigt som den medfört att skribentens kunskap inom ämnet utökats betydligt. Källor som använts i detta arbete har både varit litteratur, elektroniska källor och expertkonsultation.

En bok som innehåller det mesta man kan tänka sig behöva i fråga om export till olika länder är Laivauskäsikirja. Boken uppdateras varje år och ges ut av Finpro ry. Laivaskäsikirja omfattar information om 190 olika länder. Innehållet baserar sig på grundläggande information om det land man väljer, information om vilka dokument som behövs till respektive land och hur dessa bör uppgöras och om landet kräver särskilda bestämmelser vad gäller förpackningen. Vidare innehåller boken behövlig information om tullarna. Laivauskäsikirja är en mycket omfattande bok som jag varmt kan rekommendera och som jag under arbetets gång haft stor nytta av. En annan bok som kan rekommenderas och som varit till stor nytta under arbetes förlopp är Kirsti Melins bok, Ulkomaankaupan menettelyt, vienti ja tuonti.

Examensarbetet utfördes helhjärtat och med intresse för ämnet. I sin helhet har allt fungerat mycket bra och inga större problem har påträffats i något skede av processen. Jag är glad att arbetet blivit klart till den tidpunkt som varit planerad och ser nu framemot nya utmaningar i livet. Jag hoppas att uppdragsgivaren skall finna nytta av detta arbete och önskar företaget all lycka och framgång i framtiden samt med affärerna till Peru.

KÄLLOR

Asociación Master Comercial Internacional. 2010. Incoterms 2010. Www-dokument. Hämtat: <https://amcialicante.wordpress.com/2010/11/01/revision-incoterms-incoterms-2010/> Läst 15.9.2015.

Central Intelligence Agency. 2014. The World Factbook. South America: Peru. Www-dokument. Hämtat: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pe.html>. Läst 17.6.2015.

Gantt. 2012. What is a Gantt chart? Www-dokument. Hämtat: <http://www.gantt.com/>. Läst 1.6.2015.

Gesteland, R. 2006. Guide till globala affärskulturer. Att förhandla, sälja, köpa och leda företag i skilda kulturer. Malmö: Liber Ab.

Finpro. 2015a. Www-dokument. Hämtat:

http://www.finpro.fi/uutiset-2013/-/asset_publisher/mD3u/content/perun-jattilaissatama-on-vain-jaavuoren-huippu;jsessionid=FFC7D271CC2C75B06A36D5E4730ECE19.webapp1?redirect=http%3A%2F%2Fwww.finpro.fi%2Fuutiset-2013%3Bjsessionid%3DFFC7D271CC2C75B06A36D5E4730ECE19.webapp1%3Fp_p_id%3D101_INSTANCE_mD3u%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-1%26p_p_col_count%3D1. Läst 20.9.2015.

Finpro. 2015b. Peru country profile. Www-dokument. Hämtat: <http://www.finpro.fi/web/eng/country-profiles/peru#d>. Läst 20.9.2015.

Holmvall, L & Axelsson, H. 2014. Internationell ekonomi. Idag och i framtiden. Malmö: Liber Ab.

Holmvall, L & Åkesson, A. 2010. Export & import. Att göra internationella affärer. Malmö: Liber Ab.

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

If skadeförsäkringar. 2015a. Incoterms 2010-internationella leveransvillkor. Www-dokument. Hämtat: <https://www.if.se/web/se/foretag/varaforsakringar/leveransklausuler/pages/leveransklausuler.aspx>. Läst 15.9.2015.

If skadeförsäkringar. 2015b. Incoterms 2010. Www-dokument. Hämtat: https://www.if.se/web/se/SiteCollectionDocuments/Commercial/Transport/Incoterms_2010.pdf. Läst. 15.9.2015.

Inborr, G. 2015. Intervju med RM-Trucks kontorschef. 1.6.2015. Munsala.

Justlanded. 2015. Peru. Www-dokument. Hämtat: <https://www.justlanded.com/english/Peru>. Läst 2.6.2015.

Laivauskäsikirja 2015. 190 maan keskeiset tuontimääräykset. Export Finland. Finpro ry.

Landguiden. 2014. Peru. Www-dokument. Hämtat: <https://www.landguiden.se/Lander/Sydamerika/Peru?p=1>. Läst 2.6.2015.

Logistiikan maailma. 2015a. Suurimmat satamat. Www-dokument. Hämtat: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Kontti,_logistiikan_mullistaja. Läst 27.9.2015.

Logistiikan maailma. 2015b. CPT. Www-dokument. Hämtat: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/CPT>. Läst 9.10.2015.

Kwintessential. 2014. Peru – Language, culture, customs and etiquette. Www-dokument. Hämtat: <http://www.kwintessential.co.uk/intercultural/management/peru.html>. Läst 15.6.2015.

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

MGMexpress. 2010. Ocean freight. Www-dokument. Hämtat: <http://mgmexpress.sk/namorna-preprava?l=en>. Läst 22.9.2015.

Pewe, U. 2011. Lönsam logistik. Lönsam fysisk distribution och dess förutsättningar. 3:e upplagan. Malmö: Liber Ab.

Polisen. 2015. Korruption- lagar och fakta. Www-dokument. Hämtat: <https://polisen.se/Lagar-och-regler/Om-olika-brott/Korruption/>. Läst 22.9.2015.

RM-Trucks Ab. 2015. Företagets hemsida. Www-dokument. Hämtat: <http://www.rmtrucks.com> Läst 25.5.2015.

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

Skatteförvaltningen. 2015. Katso-autentisering. Www-dokument. Hämtat: https://www.vero.fi/sv-FI/Detailerade_skatteanvisningar/Elektronisk_kommunikation/Katsoautentisering. Läst 25.9.2015.

Tullen. 2015a. Om oss. Www-dokument. Hämtat: http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/om_oss/index.jsp. Läst 18.9.2015.

Tullen. 2015b. Vad är export? Www-dokument. Hämtat:
<http://www.tulli.fi/sv/foretag/export/index.jsp>. Läst 18.9.2015.

Tullen. 2015c. Export till länder utanför EU. Www-dokument. Hämtat:
http://www.tulli.fi/sv/foretag/export/export_utanfor_EU/index.jsp. Läst 18.9.2015.

Tullen.2015d. Uljas. Www-dokument. Läst 20.9.2015.

Tullen. 2015e. Ändringar i HS-nomenklaturen. Www-dokument. Hämtat:
http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/publikationer/handbocker/andringar_i_hs_nomenklaturen/index.jsp. Läst 8.10.2015.

Tullen. 2015f. Var hittar jag den rätta varukoden. Www-dokument. Hämtat:
http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/varukoden/att_hitta_varukoden/. Läst 8.10.2015

Vilkka, H. & Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsingfors: Tammi Ab.

Westerlund, H. 2015. Intervju med RM-Trucks ägare. 1.6.2015. Munsala.

Österbottens handelskammare. 2015. Ursprungsintyg. Www-dokument. Hämtat:
<http://www.ostro.chamber.fi/Ursprungsintyg>. Läst 23.7.2015.

Leveransvillkor - Incoterms 2010

	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
K = Köpare S = Säljare	Ex works (ange platsen för avlämnandet)	Free Carrier (ange platsen för avlämnandet)	Free Alongside Ship (ange lastningshamnen)	Free On Board (ange lastningshamnen)	Cost and Freight (ange destinationshamnen)	Cost Insurance Freight (ange destinationen)	Carriage Paid To (ange destinationen)	Carriage and Insurance Paid to (ange destinationen)	Delivered At Terminal (ange terminal i hamnen eller på destinationen)	Delivered At Place (ange destinationsorten)	Delivered Duty Paid (ange destinationen)
Risken övergår på K när	godset ställts till K's förfogande hos S	godset lämnats till transportören*	godset kajlagts i lastningshamnen vid fartyget	godset placerats ombord i lastningshamnen	godset placerats ombord i lastningshamnen	godset placerats ombord i lastningshamnen	godset lämnats till transportören	godset lämnats till transportören	godset ankommit till lastningshamnen, lossat	godset ankommit till destinationsorten, olossat	godset ankommit till destinationsorten, olossat
Lokal förtransport	K	S*	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Sluter fraktavtal	K	K	K	K	S	S	S	S	S	S	S
Lastning	K	K	K	S	S	S	S	S	S	S	S
Försäkring av huvudtransport	K	K	K	K	K	Försäkringsplikt S	K	Försäkringsplikt S	S	S	S
Lossning	K	K	K	K	K	K	K	K	S	K	K
Importavgift såsom tull	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	S
Lokal vidaretransport	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
* Hämtar köparens transportör godset hos säljaren, sker avlämnandet när godset har lastats på fordonet. Ställer säljaren godset till transportörens förfogande, sker avlämnandet när godset har ankommit till transportören.											

Incoterms 2010. (Interfrakt)

**EN HANDBOK
I EXPORTFÖRFARANDET TILL PERU**

Malin Westerlund

INNEHÅLL

1 SJÖTRANSPORT, VAROR SOM SKICKAS MED CONTAINER	1
2 HANDELSFAKTURAN	2
3 EXPORT-FÖRTULLNINGEN	3
4 DHL-KURIR	7
KÄLLOR	

FÖRORD

Denna handbok är en bilaga till examensarbetet *Exportförfarandet till Peru – RM-Trucks Ab*. Handboken är ett resultat av ett praktikbaserat examensarbete och fungerar som en separat produkt eller som en komplettering till examensarbetet. Handboken ska ge stöd och vägledning åt företaget i de olika delarna av processen som exporten till Peru för med sig. Handbokens anvisningar baserar sig på examensarbetets teoridel samt på expertkonsultation. För mera information hänvisas läsaren till huvudarbetet, där figurerna, tabellerna och teorierna presenteras i text. I handboken behandlas följande delområden: sjötransport, och hur processen går till när varorna skickas med container, information om vilka uppgifter handelsfakturan bör inkludera samt vägledning för webbförtullning. Slutligen sammanställdes en guide för hur man bokar DHL-kurirleverans. Med DHL-kurir skickas dokumenten tryggt till kunden.

Malin Westerlund

1 SJÖTRANSPORT, VAROR SOM SKICKAS MED CONTAINER

I figur 1 beskrivs de olika skeden i leveransprocessen. Steg 1 inleds med att ett köpeavtal uppgörs mellan säljaren och köparen för att sedan avslutas med att originaldokumenten skickas till kunden.



FIGUR 1. Leveransprocessen med container steg-för-steg. (Inborr 2015.)

2 HANDELSFAKTURAN

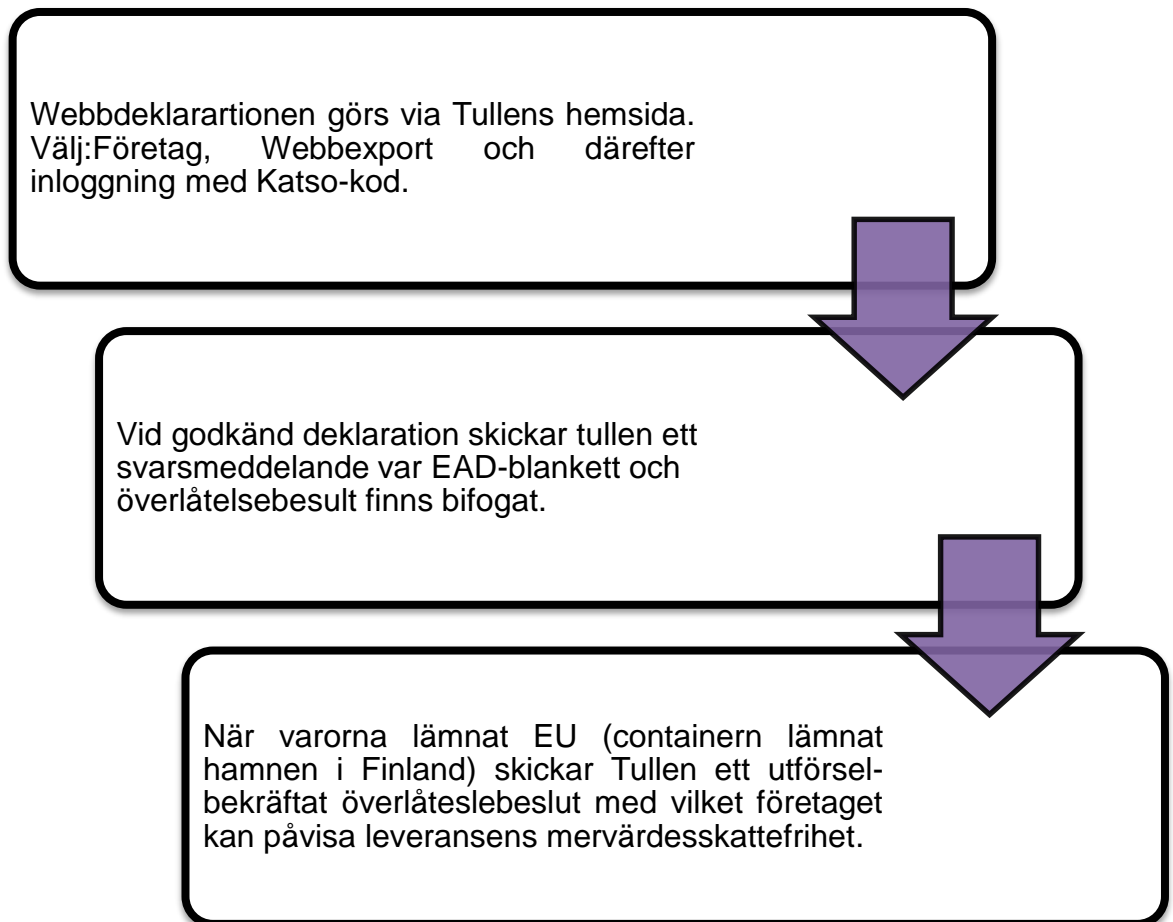
Handelsfakturan bör uppgöras noggrant på destinationslandets språk, till Peru på spanska. Dokumentet fungerar även som underlag för information åt olika myndigheter och uppgörs i tillräckligt antal kopior. Nedan i tabell 1 listas de viktigaste punkterna som bör inkluderas i handelsfakturan vad gäller de peruanska bestämmelserna.

TABELL 1. Handelsfakturans innehåll. (Laivauskäsikirja 2015, 313-314.)

Innehåll	Beskrivning
Handelspartner	Säljarens och köparens namn och adresser.
Dokumentinformation	Fakturanummer och fakturans datum.
Leverans och transport	Leveransvillkor (Incoterms 2010)
Produktinformation	Varans ursprungsland, antal kolli samt märke och beteckning, brutto och nettovikt, noggrann produktbeskrivning.
Betalning	Betalningsvillkor, enhets- och totalpris samt eventuella rabatter. Beroende på leveransklausul anges fas-, fob-, cfr- och cif-värde skilt. Slutsumman anges även i USD.
Övrigt	HS-tulltariffer och eventuell övrig information. De peruanska myndigheterna kräver även i slutet av fakturan följande text: "Certificamos que los precios consignados en esta factura son los normales de exportación." Vilket på svenska betyder: "Vi garanterar att nämnda priser i denna faktura är normala exportpriser." Följt av en underskrift.

3 EXPORT-FÖRTULLNINGEN

I detta kapitel presenteras inledningsvis (FIGUR 2) var man kan se webbdeklarationens process. Därefter kan man från tabell 2 se vilka uppgifter som behöver fyllas i efter att man loggat in med sin Katso-kod och påbörjat exportförtullningen.



FIGUR 2. Webbdeklarationens skeden (Tullen 2015c; Melin 2011, 279.)

Efter att man loggat in med Katso-koden väljer man deklaration och därefter ny deklaration. I tabell 2 på följande sida finns en steg-för-steg guide baserad på en exportförtullning som gjorts vid RM-Trucks den 16.10.2015. De uppgifter som finns tillgängliga i tabell 2 är den information som krävts vid exportförtullning av reservdelar förpackade i container.

TABELL 2. Uppgifter att fylla i vid webbdeklaration av containerfrakt till Peru (Tullen 2015; Lundberg 2015.)

Uppgifter om aktör (sida 1)	Uppgifter att fylla i:
Exportörens kod*	Se RM-Trucks uppgifter
Exportörens namn*	RM-TRUCKS OY
Mottagarens namn*	Se faktura
Mottagarens adress*	Se faktura
Postanstalt*	Se faktura
Land*	PE-Peru
Deklarant*	-
Telefonnummer*	-
E-post*	-
Uppgifter om deklarationsparti (sida 2)	Uppgifter att fylla i:
Deklarationens datum*	-
Språk*	SV-svenska
Typ av deklaration*	EX- Export till 3.länder (inte EFTA-land)
Deklaration*	A-Fullständig deklaration
Total bruttovikt*	Se faktura
Exportland*	FI
Bestämmelseland*	PE-Peru
Exportörens referens*	Försändelsens fakturanummer
Incoterms-villkor*	Se faktura
Ort enligt leveransvillkoret*	Se faktura
Handelstransaktionens slag*	11- Fast köp eller försäljning
Typ av förvaringsplats*	O- Geografiskt placering
Varans förvaringsplats*	Munsala
Deklarerat utfartstullkontor*	Fråga chauffören
Bifogad handling*	N380- Handelsfaktura (import, export)
Nummer*	Fakturanummer
Datum*	Fakturans datum
Fakturans valuta*	Se faktura

Transportuppgifter (sida 3)	Uppgifter att fylla i:
Transportuppgifterna vid avgång	
Transportsätt*	3- Vägtransport
Transportmedlets identitet*	Lastbilens registernummer
Transportuppgifterna vid utförelstället	
Transportsätt*	1- Sjötransport (också transport på bilfärja)
Transportmedlets identitet*	Fartygets namn (finns på bokningsbekaftelsen)
Transportmedlets nationalitet*	FI- Finland
Varan finns i container*	Ja
Antal förseglingar*	Se faktura
Förseglingarnas nummer*	Se faktura
Uppgifter om varupost	Uppgifter att fylla i
Ordningsnummer*	1
Varukod*	Se i tariffatabell
Förfarandekod (EU)*	1000
Nationellt förfarande*	999- Ingen nationell förfarande
467 Exporttillstånd (övervakning)	Andra än sådana som nämns i förordning (EG) nr1210/2003 (EUT L 169): inga restriktioner
725 Exportkontroll för ämnen som bryter ned ozonskiktet	Andra
735 Exportkontroll för kulturföremål	Deklarerade varor finns inte med i förteckningen över kulturföremål
473 Exporttillstånd	Varor som inte omfattas av bestämmelserna i förordning (EU) nr 1332/2013 (EUT L 335)
Begagnad vara	Se faktura
Varubeskrivning*	Se faktura
Statistiskt värde*	Se faktura
Nettovikt*	Se faktura
Förpackningsslag*	NE- Oemballerat

Styckeantal	Se faktura
Containernummer*	Se faktura

4 DHL-KURIR

Efter att man registrerat sig på DHL:s hemsida som kund, kan man enkelt göra en beställning av kurirtransport via hemsidan. Nedan i tabell 3 följer instruktioner om vilka uppgifter som bör fyllas i vid en försändelse av dokument.

TABELL 3. Steg-för-steg guide vid beställning av kurirtransport med DHL (DHL 2015; Inborr 2015.)

Address details (sida 1)	
Ship from	RM-Trucks Ab, adressen kommer automatiskt efter att man loggat in.
Ship to	Se om kunden redan finns i adressboken "open address book" eller om kunden är ny välj "ship to a new reciever".
When do you need to ship	Om man väljer "today" bör beställningen göras innan kl. 10.00 på förmiddagen samma dag. I annat fall väljs "tomorrow".
Shipment details (sida 2)	
Packaging type	Vid försändelse av dokument väljs "Express envelope" max-vikten är 300 g.
Weight kgs	Väg brevet och fyll i vikten, exempelvis 0,2 kg
Description of contents	Skriv brevets innehåll, exempelvis "documents, B/L"
Document	Kryssa i fältet "document"
Shipper reference	Fyll i fakturanummer/numren.
Service options (sida 3)	
(Pick up) Office closes at	Kl.16.00
(Notification) Receiver	Kryssa i "receiver" och fyll därefter i mottagarens e-post adress.

KÄLLOR

DHL 2015. Www-dokument. Hämtat:

https://www.mydhl.dhl.com/mydhl/appmanager/smep/customerDesktop?_nfpb=true&pageLabel=smep_portal_page_login. Läst 27.10.2015.

Inbarr, G. 2015. Intervju med RM-Trucks kontorschef. 23.10.2015. Munsala.

Laivauskäsikirja 2015. 190 maan keskeiset tuontimääräykset. Export Finland. Finpro ry.

Lundberg, C. 2015. Intervju med RM-Trucks kontorist. 23.10.2015. Munsala.

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

Tullen 2015. Webbfortullning. Www-dokument. Hämtat:

https://yritys.tunnistus.fi/uas/authn/*/view?_id=c2f891d8-34a1-4dfd-a129-aefe48611e4b&entityID=urn%3Auuid%3A412a7b4c-318d-3914-9a2a-5e7c88562b96&locale=sv. Läst 23.10.2015.

Tullen. 2015c. Export till länder utanför EU. Www-dokument. Hämtat:

http://www.tulli.fi/sv/foretag/export/export_utanfor_EU/index.jsp. Läst 18.9.2015.