

Import av kläder från USA till Finland

Linda Forsell

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Företagsekonomi
Identifikationsnummer:	3572
Författare:	Linda Forsell
Arbetets namn:	Import av kläder från USA till Finland
Handledare (Arcada):	Ann-Christine Sved
Uppdragsgivare:	
<p>Sammandrag:</p> <p>Syftet med arbetet är att redogöra för import för ett startande företag som importerar kläder från ett land utanför EU, i detta fall USA. Arbetet syftar till att skapa en förståelse för de olika delmomenten inom importprocessen, vilket inkluderar hela flödet från att varorna köps in i Amerika, tills de anländer till det Finska Tullområdet. Delsyftet är att ge en bild av vad importkostnaderna kommer att bli då varorna anlant till det finska tullområdet. Problemområdet omfattar bland annat vad man bör ta i beaktande vid import, såsom tullförfaranden, restriktioner samt eventuella handelshinder vid import av kläder från USA till Finland.</p> <p>Internationell handel är idag ett faktum, man kan se att många amerikanska varumärken redan hittat sin väg till Finland. Jag har fått ett uppdrag av en person som tänkt grunda ett företag som skulle importera kläder av fyra olika märken från USA. Vidareförsäljningen i Finland skulle ske via en Outlet på Internet. Arbetet kommer att fungera som en förundersökning för då uppdragsgivarens verksamhet eventuellt inleds.</p> <p>Igenom arbetet kommer att behandlas ett fiktivt inköp av en liten mängd kläder, hur transporten av dessa varor kunde skötas samt förtullningsförfaranden i samband med importen.</p> <p>Resultatet av slutarbetet är att kläderna kunde köpas in billigt från Outlets i USA, samt att transport via mindre postpaket skulle lämpa sig vid start av företagets verksamhet. I samband med förtullningen har jag även kommit fram till en importkostnad för denna mängd kläder som skulle importeras.</p>	
Nyckelord:	Import, kläder, inköp, transport, förtullning
Sidantal:	39
Språk:	Svenska
Datum för godkännande:	

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Business Administration
Identification number:	3572
Author:	Linda Forsell
Title:	Importing clothes from the United States to Finland
Supervisor (Arcada):	Ann-Christine Sved
Commissioned by:	
<p>Abstract:</p> <p>The purpose of this thesis is to describe the import processes for an upcoming company importing clothes from a country outside the EU, in this case the United States. The thesis aims to create an understanding for the different steps in the import process, which includes the whole flow beginning with the products being purchased in the United States until they arrive at the Finnish customs area. The aim of this thesis is also to give an idea of what the import costs for the products would be when the goods have arrived at the Finnish customs area. The area of problem includes what one should take in consideration when importing, such as customs procedures, different restrictions as well as possible trade barriers when importing clothes from the United States to Finland.</p> <p>International trade is nowadays a fact, as one can notice that many American brands can be found on the Finnish markets. I have been commissioned by a person that is thinking about starting a clothing company that would focus on importing clothes of four different American brands to Finland. The clothes would be sold through an Internet Outlet. This work will serve as a pre-investigation for the entrepreneur.</p> <p>Through the thesis I will follow an example of a fictitious purchase of a small amount of clothes. I will investigate on what would serve as a suitable mean of transportation for the products. Finally I will describe the customs procedures.</p> <p>The result of this thesis is that the clothes could be purchased from different Outlets in the United States to a reduced price. The clothes could be sent and transported through smaller postal parcels. I have also got a cost for the products when they are finally in Finland.</p>	
Keywords:	Import, clothing, purchase, transport, customs
Number of pages:	39
Language:	Swedish
Date of acceptance:	

INNEHÅLL / CONTENTS

1	Inledning.....	7
1.1	Problemområde	8
1.2	Syfte och avgränsning.....	8
1.3	Metod.....	9
1.3.1	Metod i detta arbete	10
1.4	Arbetets uppläggning.....	11
2	Import	12
	12
2.1	Import av varor utanför EU.....	14
2.1.1	Dokument vid import	14
2.1.2	Varuklassificering.....	15
2.1.3	Restriktioner och förbud.....	16
3	Importprocessen	17
3.1	Företagets anskaffning.....	18
3.1.1	Inköpsprocessen	19
3.1.2	Inköp av produkt X.....	20
3.1.3	Köpeavtalet.....	21
3.2	Transport.....	22
3.2.1	Olika transportsätt	23
3.2.2	Användning av speditör.....	25
	<i>Transport av kläder i postpaket.....</i>	<i>26</i>
3.3	Förtullning	27
3.3.1	Tulldeklaration	28
3.3.2	Postförtullning och fraktförtullning.....	29
3.3.3	Utländsk valuta och omräkningskurser	30

3.3.4	Varans tullvärde.....	30
4	Slutsatser.....	32
5	Vidare undersökningar	34
	KÄLLOR.....	36

Figurer / Figures

Figur 1. Importprocessen.....	9
Figur 2. Struktur i arbetet	11
Figur 3. Importens delar	12
Figur 4. Inköpets uppgift	19
Figur 5. Användning av speditör	25
Figur 6. Transportflödet.....	26
Figur 7. Modifiering: uträkning av tullavgiften	31

Bilagor

Bilaga 1. Exempel på postpaket	39
--------------------------------------	----

1 INLEDNING

Internationell handel är idag ett faktum. Den totala volymen av färdiga varor samt produkter inom världshandeln har ökat explosionartat, och är idag hela 16 gånger större än den var på 1950 – talet. (Holmvall& Åkesson. 2010: 13 – 23) Handeln har under tidens lopp blivit mycket smidigt i och med tekniken och den moderna kommunikationen, man behöver inte mer idag personligen besöka det land eller den kontinent varifrån man vill köpa en vara. Med en global marknad anser man handel som är världsomfattande, och som för det mesta ser likadan ut. Trender likaså, blir mer och mer lika i alla länder. (Holmvall& Åkesson. 2010: 13 – 23)

Då man ser på marknader kan man se att USA, Kanada samt Europa är några av de viktigaste marknaderna. (Holmvall& Åkesson. 2010: 13 – 23). I och med EU har många handelshinder inom medlemsländerna i Europa försvunnit, och det råder fri rörelse av såväl material, arbetskraft som människor. Men det är inte bara inom EU man handlar, man vill också kunna ta del av vad de övriga länderna kan erbjuda. Speciellt USA:s varumarknad, som också är grunden för importverksamheten i detta arbete, kunde sägas vara något utan like angående utbudet, kundbetjäning och priser. (Rahtiputki) I takt med att det kommer upp nya kläder samt nya varumärken på den amerikanska klädmarkanden ökar även efterfrågan av dessa kläder på den finländska marknaden. Dessa slutsatser kan man även dra i och med att det allt oftare dyker upp nya butiker på den finländska marknaden, som erbjuder nya amerikanska varumärken.

Detta slutarbete kommer att behandla import av kläder från USA till Finland. Hela tanken omkring att skriva om import av kläder började med ett uppdrag av min vän som har ett intresse att starta ett eget företag som skulle importera kläder från USA till Finland. Denna verksamhet skulle endast fungera som en bisyssla. Inför valet av start av egen verksamhet är det skäl att grundligt gå igenom affärskonceptet för att överväga verksamhetens styrkor samt svagheter. Man bör också känna till produkten man skall

sälja, samt åt vilket håll man vill utveckla verksamheten, för att få ett framgångsrikt och långlivat företag.

Arbetet kommer att göras som en förundersökning, och dessa processer som beskrivs i arbetet kan användas som en slags riktlinje då företaget eventuellt startar sin egen verksamhet. Teorin utgår från import av varor från ett land utanför EU. För övrigt behandlar arbetet inköpet av kläder från en försäljare i USA, transport av kläder mellan USA och Finland samt förtullningsförfaranden.

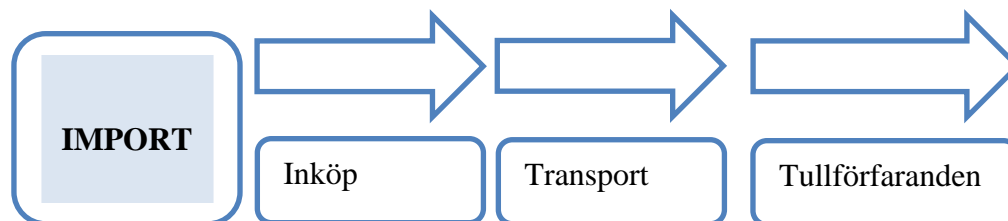
1.1 Problemområde

Då man funderar på att börja idka internationell handel måste man bekanta sig med importprocesser. Som ett startande företag har man kanske inte så mycket information om hur de olika importförfarandena går till. Man står bl.a. inför problemen kring förtullningsförfaranden, vilka restriktioner som hänför sig till import av varor samt vilka kostnader, dvs. tullar som uppbärs i samband med importen, transporter mm. Man måste identifiera hela processen och ha förståelse för de olika delmomenten börjande från att köpa in varor till att varan levereras på rätt sätt, för att få en bra grund i importverksamheten.

1.2 Syfte och avgränsning

Syftet med detta arbete är att redogöra för importen inför start av ett företag som importerar kläder. Syftet är att redogöra för vad allt som bör tas i beaktan vid import,

samt hur man i praktiken går till väga. Som utgångspunkt är att varan importeras från ett land utanför EU. Arbetet syftar till att skapa en förståelse för de olika delmomenten inom importprocessen. I detta arbete kommer endast att behandlas flödet från att varorna köps in i Amerika, tills de anländer till det finska tullområdet. Då man börjar söka information om import, märker man fort att det finns väldigt mycket detaljerad tillgänglig information om ämnet, avgränsningen för detta arbete utgörs av att importprocessen behandlas endast till den punkt då varorna anländer till det Finska tullområdet. Delsyftet är att ge en bild av vad importkostnaderna skulle vara för en liten mängd kläder då de anlät till det finska tullområdet. Som utgångspunkt angående mängder kommer att användas en leverans på tio plagg.



Figur 1. Importprocessen

1.3 Metod

Jag kommer att göra ett praktikfall, där jag beskriver sådana delar av importprocessen som jag anser vara relevanta och intressant för just uppdragsgivaren i detta arbete. Eftersom detta arbete är en typisk Case-studie, kommer teori om metodvalet att hållas kort. I detta kapitel kommer jag dock att presentera några av de vanligaste metoderna vid undersökningar.

En *kvantitativ* forskning betonar mängden, kvantifierbarheten, på den data man samlar in. Man beskriver fenomen genom siffror och statistik. (Jyväskylän yliopisto 2011a)

Genom *kvalitativa* undersökning kännetecknas av däremot av språkliga frågeställningar, kvaliteten av det man undersöker. Man vill uppnå en mer helomspännande bild av det man undersöker genom att studera forskningsobjektets egenskaper och karaktär. (Jyväskylän yliopisto 2011b)

Ett *case – studie*, även kallat en *fallstudie*, är en empirisk studie som syftar till att ge mer ingående information om undersökningsobjektet. Case-undersökningen använder information som samlats in på ett mångsidigt sätt, för att närmare analysera en nutida händelse eller verksamhet inom ett begränsat område. Målet för undersökningen kan vara enskilda individer, grupper eller exempelvis anstalter. I Case-studier kan man fokusera sig på delfaktorer, processer eller alternativt på flera faktorer samtidigt. (Virtuaali ammattikorkeakoulu).

Inom ramen för fallstudier kan man fokusera på endast en eller några få undersökningsenheter. Fördelarna med case-studier är bland annat att man får fram detaljerad information, man kan använda många olika källor och metoder, man behöver inte sträva till kontroll över det man undersöker (Eliasson 2002)

1.3.1 Metod i detta arbete

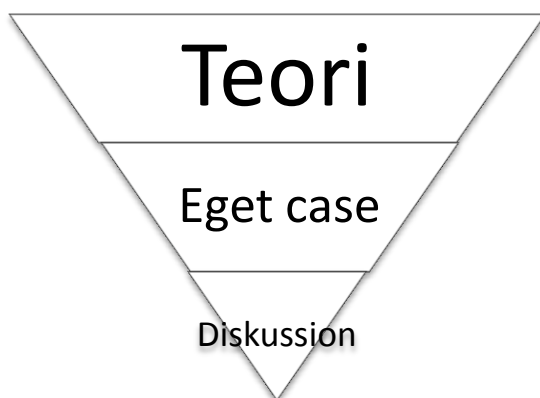
Detta arbete utförs som en fallstudie, dvs. en case-studie. Material för detta arbete har hämtats från diverse olika källor, för att få en helhetsbild över import. Min främsta källa är Tullens webbsida, var det hittas en hel del information om import. Efter att jag på egen hand studerat det material som funnits tillgängligt på tullens Internetsidor, har jag även ringt upp Tullrådgivningen för att försäkra mig om att information varit rätt. För att hitta information har jag använt mycket elektroniska källor, men även studerat övrig litteratur som behandlar import. Genom att undersöka olika källor om import, min främsta källa varande Tullens webbsidor, har jag fått en uppfattning om hur importverksamheten ser ut i alla dess olika skeden.

1.4 Arbetets uppläggning

I detta arbete utgörs ”företag X” av uppdragsgivaren. Således är dessa två en och samma person. Detta arbete kommer att inledas med en allmän beskrivning om import, vad orsakerna till import är, förfaranden vid import av varor utanför EU, import av kläder samt information om restriktioner och förbud.

Utöver detta kommer teorin att behandla de olika delmomenten i importprocessen. Dessa utgörs i detta arbete av anskaffningen, kort om köpeavtalet, följt av transportdelen och till sist tullförfaranden. Efter att ett inköp gjorts och avtal skrivits, sätts transportarbetet igång, varefter tullformaliteter blir aktuella efter att varan transporterats fram till det Finska tullområdet. Transportdelen kommer att behandla de vanligaste transportmedlen för importfrakter, samt grundteori för hur man mäter transportarbete. Tulldelen i arbetet handlar om hur tullförfaranden går till, samt vilka tullar som uppbärs vid import av kläder.

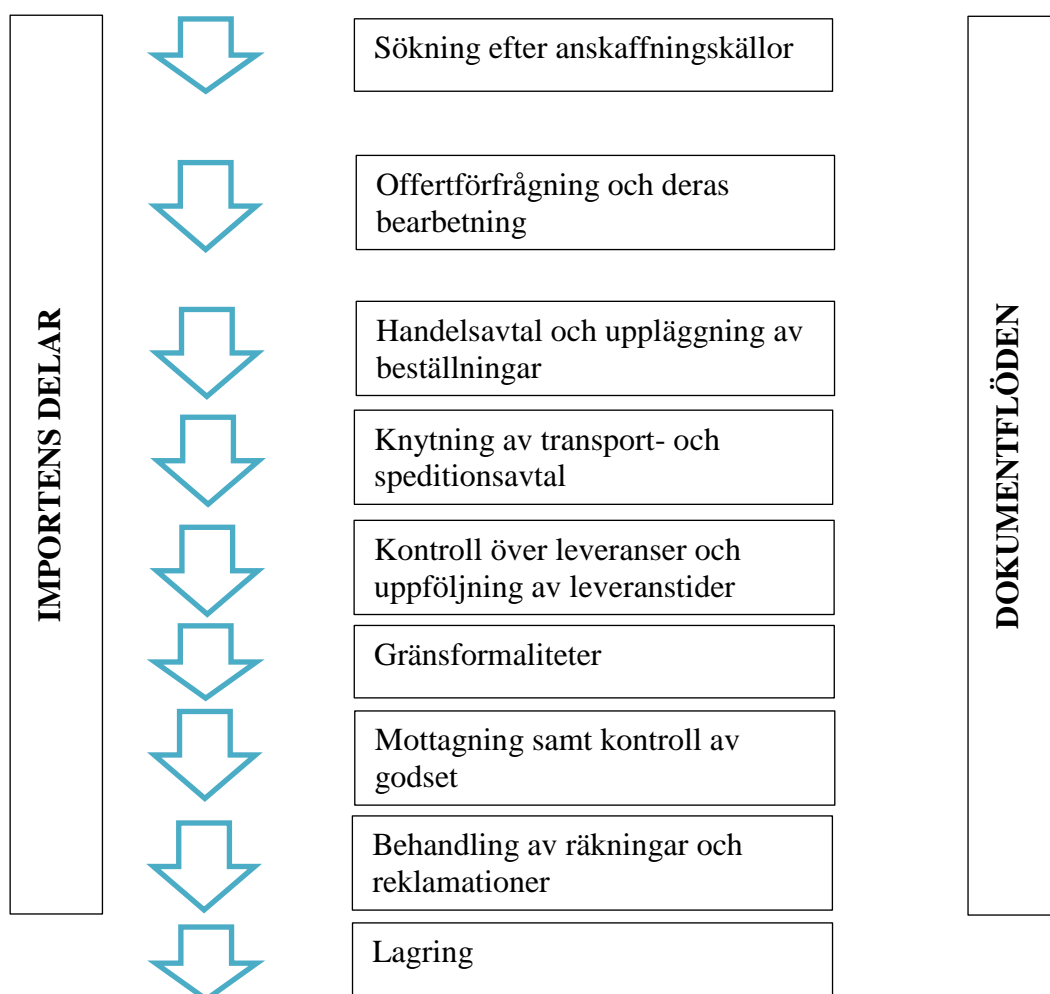
Strukturen i arbetet utgörs av inledande teori, som genast i stycket efter följs av en praktisk ”case” del om hur företag X genomför de olika processerna. Arbetet avslutas med en diskussion om vilka resultat som uppnåtts i detta arbete, samt även diskussion kring vidare undersökningar.



Figur 2. Struktur i arbetet

2 IMPORT

En grundorsak till import och export är att upprätthålla handelsutbytet i en viss gynnsam balans. Länder har endast en begränsad tillgång på produkter och råvaror, i och med detta importerar man det man inte själv har tillgång till, och köper upp den önskade varan av det exporterande landet. En annan orsak som driver till import, är att man ofta även kan få tillgång till billigare varor genom att importera. (Holmvall& Åkesson. 2010: 73). Enligt nutida handelsteorier möjliggör exporten import, med vilken man får mångsidiga och förmånliga produkter till den allmänna välfärdens nytta. Import är en del av företagets anskaffning (Fintra 1999: 112). Det finns ändå andra synpunkter på saken som säger att importen inte endast skulle begränsas till företagets inköpsprocess, framförallt kunde man se på import som en del av Europas handelspolitik. (Paajanen & Saarinen 1997:21) Företaget kan förverkliga anskaffningar på många olika sätt, de viktigaste uppräknade till följande:



Figur 3. Importens delar

Ofta finns det många motiv bakom att man börjar syssla med import. En orsak är att man vill starta med en egen verksamhet och tjäna egna pengar, på en egen affärsidé. En annan orsak kunde sägas vara att man vill söka efter billigare priser, som tidigare nämnt, i många fall kan man hitta en vara till ett billigare pris utomlands än vad varan kostar i hemlandet. (Lorentzon 2006: 9-10)

Uppdragsgivaren för detta arbete har funderat på att börja importera kläder från USA till Finland. Verksamheten har inte ännu påbörjats, och därmed har inte ännu ett företag i uppdragsgivarens namn grundats. Företaget, även uppdragsgivaren kommer därför att benämnas ”företag X”. Företag X vill starta en egen affärsverksamhet inom mode,- och klädesbranschen. Idén bakom verksamheten är att hämta in sådana kläder som kanske inte ännu finns på den finländska marknaden, eller som finns i begränsade mängder. Uppdragsgivaren har följt med olika klädesmärken, och har nu planerat att hämta in åtminstone ett varumärke som ännu inte finns tillgängligt på den finländska marknaden. Företaget har tänkt grunda en näthandel i Finland genom vilken kläderna säljes ut.

De fakta erbjuder USA:s marknad mycket varor även ofta till ett billigare pris. En annan viktig faktor bakom tanken att börja importera är i Företag X:s fall även tanken om att förtjäna pengar genom en egen verksamhet. Med tanken om att börja importera kläder, kunde USA anses vara en god marknad att importera från. På den amerikanska marknaden finns ett stort urval varor, samt priserna är ofta även lägre än de är i Finland. Då man som ett företag börjar importera är det skäl att ha en hel del information om hur alla de praktiska förfarandena går till. Utöver detta bör det importerande företaget veta om vilka dokument som behövs vid tullningen, samt hur man i praktiken tullar kläder och klassificerar varan.

2.1 Import av varor utanför EU

Handelshinder har uppkommit i och med att man i viss grad vill skydda den egna produktionen mot de varor som kommer utifrån. Det handlar om en viss protektionism som kan handla om arbetskraft, skydd mot farliga varor eller allmänna säkerhetskrav för produkter. (Holmberg & Åkesson. 2010: 143) Man talar ofta om såkallade *tariffära* samt *icke – tariffära* handelshinder. De *tariffära* hindren kunde anses vara skatter, tullar samt övriga avgifter som måste betalas för att en vara skall kunna sättas till fri omsättning i det land var varan skall säljas vidare. De *icke – tariffära* hindren utgörs av bland annat monopol, standardisering av varor, restriktioner, importkvoter samt krav på licenser. (Holmberg & Åkesson. 2010: 144)

Eftersom Företag X kommer att syssla med import av kläder från USA betyder detta att tullar kommer att uppbäras i samband med importeringen. På företag X verksamhet kan man tillämpa teorin om de *tariffära* hindren. I praktiken är de *tariffära* hindren då den tullsats som uppbärs i samband med import av kläder. Tullsatsen som råder för textilier är 12 procent. I och med att företaget idkar affärsverksamhet uppbärs även skatter, i detta fall måste företaget betala en skatt på 23 procent utöver tullsatsen.

2.1.1 Dokument vid import

Till importen hänför sig en hel del olika dokument. Genom dokument kunde man även säga att man har en viss reglering över importen. Fram till oktober 2011 krävdes det att man skulle uppvisa ett *ursprungssintyg* i samband med importen som bestämde hur mycket tull man skall betala för den vara man vill importera. Intyget var beroende av varifrån varan kommer. (Holmvall & Åkesson. 2010: 132). Från och med den 24.10.2011 har förordningen om ursprungssintyg upphävts. Detta betyder att man som

importör inte längre måste bifoga något allmänt ursprungsintyg eller någon formbunden deklARATION på fakturan i samband med import. (Tullen 2011d).

Bill of Lading, även kallat konossementet, är ett bevis på att varorna skickats iväg till den destinationshamn som angivits. Konossementet undertecknas av rederiet, varefter det skickas vidare till köparen, via speditör i vanliga fall. Konossementet används inom sjötransporter. (Holmvall & Åkesson. 2010: 132).

Då ett land inom EU idkar handel med ett land utanför EU måste man fylla i ett *enhetsdokument* (SAD-blankett). Detta dokument behövs för tullmyndigheterna i importlandet. Ifall man inte själv betalar den vara man importerar och inte själv får fakturan, måste man få tag på så kallad *proformafaktura*. Denna faktura skall över lag innehålla samma information som en vanlig faktura innehåller. (Holmvall & Åkesson. 2010: 132).

Eftersom reglerna om ursprungsintyget upphävts från och med oktober 2011, betyder detta att företaget X inte behöver bifoga detta dokument i samband med importen av kläder. Ifall företaget transporterar kläderna sjövägen, kommer det att få konossementet som ger företaget tillgång till varorna då de anlät till Finland. Då företaget själv kommer att betala för varorna behöver det uppvisa en kopia på fakturan det fått för de inköpta varorna i USA.

2.1.2 Varuklassificering

Inför importen är det mycket viktigt att den vara man importerar klassificeras rätt, eftersom detta utgör en grund för varukoderna, som i sin tur utgör grunden för tullbetalning. Varukoderna hittar man i tulltaxan, och koderna behövs även vid tulldeklarationen. I tulltaxan, även kallat Taric-systemet, får man närmare information om dessa varukoder. Varukoderna ger ut rätt information angående tullsatsen, tullsuspensioner, tullkvoter och tullpreferenser, import- och exportbestämmelser,

licensbestämmelser samt regler för hur tolkningen av tulltaxan vid klassificering görs. (Sveriges tullverk 2011c)

En varukod är en sifferkod, vid import gäller alltid en tio-siffrig kod medan vid export råder det en åtta-siffrig kod. (Sveriges tullverk 2011a). Klädesplaggen klassificeras enligt materialets framställningsmetod. Det är därmed skäl att kunna avgöra om materialet exempelvis är av trikså eller av vävt material. Att klädesmaterialet är av bomull spelar i detta fall ingen roll.

Då företaget X skall klassificera sina varor bör det ta ställning till bl.a. följande frågor:

- Vad är det för typ klädesplagg man skall importera?
- Är det frågan om dam- eller herrkläder?
- Vilket material har använts vid framställningen?
- Materialsammansättningen utformning?
- Hur är plaggen förpackade, enskilt eller fler tillsammans?

(Sveriges tullverk 2011b)

2.1.3 Restriktioner och förbud

Det finns vissa restriktioner och förbud angående handel med vissa varor eller import av dem från vissa länder. Dessa importrestriktioner gäller en del textil- och konfektionsvaror samt stålprodukter. Man hittar information om aktuella restriktionerna på Finska Tullens hemsidor. För import av varor med någon slags restriktion kan behövas importlicenser samt kontrolldokument. De nödvändiga importlicenserna kan sökas från den Finska Tullstyrelsen. (Tullstyrelsen 2011b)

Ursprungslandet för varan avgör om man behöver en så kallad importlicens eller inte. Nuförtiden krävs importlicens för textilplagg överlag bara i samband med de så kallade autonoma kvoterna som tillämpas endast då man importerar från Nordkorea eller Vitryssland. (Tullen, Ursprungsbevis för textil- och beklädnadsprodukter). Detta betyder att uppdragsgivaren, företag X, inte behöver ansöka om en licens vid inhämtande av kläder från USA till Finland. Vid import av kläder från USA till Finland gäller heller inga andra restriktioner. (Tullrådgivningen 2012)

3 IMPORTPROCESSEN

I detta arbete utgörs importprocesserna av *anskaffningen, transporten* samt *förtullningen* av varorna. Man kan se på importprocessen som ett flöde av varorna, från det att de köps in tills att de transporteras för att anlända till Finland för förtullning. Följande stycke inleds med en beskrivning på inköpet, följt av transportarbetet och avslutande med information om själva förtullning av varorna.

De olika importprocesserna kommer att inledas med en kort bit teori, varefter det följs av hur företaget kunde förverkliga de olika delarna i praktiken. För att konkretisera importprocesserna, kommer ett fiktivt inköp på tio stycken plagg att göras. Detta samma exempel kommer även att följa med i såväl transport,- som förtullningsdelen av arbetet. I och med detta fås ett exempel på vad varan kostar då den anlant till det Finska tullområdet. Som utgångspunkt är en estimerad kostnad på ett inköp från en källa i USA, inköpet antogs också göras till ett reducerat pris. Priserna kommer med anledning av att varorna köps upp i USA, anges i den amerikanska valutan dollar. Transportkostnaderna baserar sig också på denna mängd kläder.

Angående produkter har företaget X specificerat att det vill hämta in kvinnokläder av fyra olika större varumärken. Enligt uppgifter erhållna av uppdragsgivaren finns vissa av dessa märken inte ännu på den finländska marknaden. Varumärkena har en stor

åtgång på den amerikanska marknaden, vilken också är orsaken till att uppdragsgivaren vill pröva sig fram ifall varorna hade åtgång på den finländska marknaden.

Utseendemässigt är kläderna väldigt unika och speciella, vilket kunde vara lockande för den potentiella kunden. Varumärkenas kollektioner innehåller såväl kvinnokläder, som män-, och barnkläder. De ordinarie priserna på kläderna är rätt så höga. Normalpriser för varorna kan uppgå till ca. \$100 – 300. Ett av märkena har omkring 900 varumärkesbutiker i 50 länder på olika kontinenter. I USA kan man finna av varumärket i större varuhus såsom Macy's, Nordstrom's samt Saks Fifth Avenue.

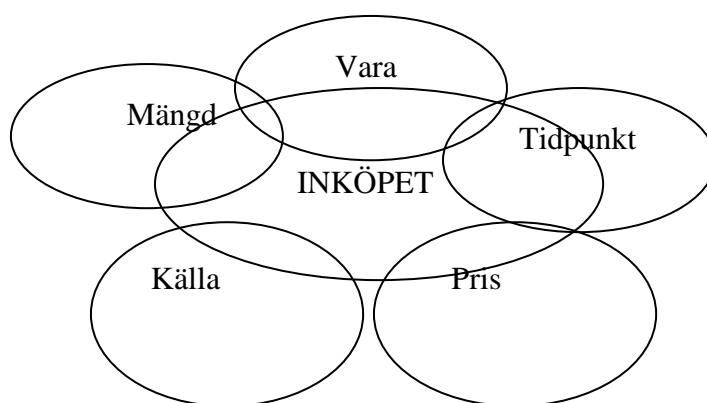
3.1 Företagets anskaffning

Inför importen är det skäl att bekanta sig närmare med den utländska marknaden, för att komma i kontakt med potentiella leverantörer. Det handlar inte enbart om att köpa en vara till det förmånligaste priset, man bör också ta i beaktande bl.a. nationella lagar, kulturella skillnader, allmänna förfaranden som hänför sig till import samt dokumentförfaranden. Man kan komma i kontakt med potentiella leverantörer genom exempelvis mässor, broschyrer, Internet samt olika länders ambassader och handelskamrar. (Lorentzon 2006: 131-133).

Företag X har bekantat sig med den amerikanska marknaden och funderat på att hämta in fyra olika varumärken till Finland. I och med att företagets grundare är bosatt i USA största delen av året, ger detta en möjlighet att själv bekanta sig med olika källor på plats. Den främsta metoden företaget kommer att använda sig vid sökning av anskaffningskällor är Internet.

3.1.1 Inköpsprocessen

Vid inköp bör man fundera på att köpa upp varor till rätt pris, vid rätt tidpunkt, till rätt mängd från rätt källa samt välja rätt transport. Tiden spelar speciellt stor roll då man köper upp säsongvaror. Man måste även fundera på hur mycket man köper på en gång. Om man köper upp mycket binder man ett större kapital, och man måste även sätta ner pengar på lagring. Större mängder kan dock pressa ner priser. Det är ofta dömt att misslyckas ifall man bara tänker på inköp ur prissynvinkeln, därför är det viktigt att man gör en bedömning över inköpet innan man köper upp varor, var man bland annat kan fundera över kvalitet samt leveranssäkerhet. Att välja rätt leverantör är inte alltid så entydigt. Man kan bl.a. fundera på leverantörens geografiska placering, ofta är det smidigt att göra samarbete med en leverantör som finns i närheten av det egna företaget. Man kan också se på försäljarens ställning inom den verksamma branschen på hela marknaden samt hur företaget utvecklat sin verksamhet, hurdan moral företaget följer, hur leverantörens egen försäljning fördelas. Ofta är det också skäl att titta på uppgifter om företagets ekonomiska ställning och soliditet, samt om företaget har ingått avtal med konkurrerande företag. (Expowera 2009).



Figur 4. Inköpets uppgift (Källa: Skoog & Widlund 2001:5)

Som tidigare nämnt är USA:s marknad stor, det finns många olika källor varifrån inköp kunde göras. Med tanke på billigare kostnader kunde företaget köpa upp kläderna via så kallade Outlet – butiker, eller via deras Internet handlar för att komma åt billiga partier. Då man studerar Internetkällor kan man se att det finns väldigt mycket av dessa outlet-butiker. Eftersom det är viktigt för företaget att köpa upp varorna så billigt som möjligt, kunde detta vara ett bra alternativ i och med ett stort sortiment samt förmånliga priser. Tidpunkten spelar inte så stor roll, eftersom kläderna inte exempelvis är bundna till någon viss säsong i och med att det är udda partier som säljs.

Då företag X i början av verksamheten gör mer oregelbundna inköp är kraven på leverantören inte så många. Ifall företag X köper upp varor från en Internet handel kunde leveranstiderna samt förfarande vid returer tas i beaktande, även om de i företagets nuläge inte spelar så stor roll. En viktig aspekt i företagets nuläge kunde vara att ta i beaktande huruvida den potentiella leverantören regelbundet hade det önskvärda varumärket i sitt sortiment. Efter att ha studerat olika nätsidor för de större outlet affärerna i USA, kan man dock se att de flesta butikerna erbjuder de märken uppdragsgivaren tänkt importera. Ifall företaget köpte kläder från en fysisk butik kunde lokalens geografiska placering tas i beaktande.

3.1.2 Inköp av produkt X

Inköp kunde göras förmånligt via så kallade Outlets i USA. Efter att jag studerat olika outlets genom deras Internet - sidor, kan jag konstatera att man kan hitta upp till 65 procent billigare priser på varor i Outlet - butiker. Ifall ordinariepriset för en vara skulle vara 100 USD, skulle en rabatt på 65 procent betyda att man kunde få plagget för endast 35 USD.

Varans pris nu:

$$\text{\$100} - 65\% = \text{\$35}$$

Som tidigare nämnt utgörs mängderna av tio plagg som exempel som följs genom detta arbete. Varan i sig utgörs av T-skjortor i olika utformning.

Inköp av tio plagg:	\\$350
---------------------	---------------

Efter att de två olika parterna kommit överens om ett handelsutbyte uppstår det ett avtal mellan dessa. Då det köpande företaget mottagit en offert av det säljande företaget, och godkänt offerten, fungerar detta som ett legitimt avtal de båda parterna emellan.

(Pehkonen 1997:84-90)

Då man idkar internationell affärsverksamhet är det inte ovanligt att det uppstår missförstånd och problem av olika slag. Därför är det viktigt att det skriftliga avtalet man tecknar är så detaljerat som möjligt. I köpeavtalet skall de båda parterna lägga vikt på följande aspekter:

- Produktens - art, kvalitet, mängd, tyngd, antal
- Försäljningspriset – hur det betalas, hur priset definieras, betalningssätt och plats, tillvägagångssätt vid betalningsförseningar
- Leveranstid – beräkning av leveranstid, de båda parternas rättigheter och skyldigheter vid leveransens försening
- Leveransmetod – Leveransvillkoren, Combiterms, RAFTD
- Grunder för befrielse – Force Majeure, parternas rättigheter och skyldigheter angående detta
- Kontroll och kontrollgenomförande av varan
- Garanti

- Äganderätt till varan
- Förpackningen
- Lösning vid tvister

(Pehkonen 1997:84-90)

Då företag X inleder sin verksamhet småskaligt, är eventuellt inte köpeavtalet av så stor vikt. Uppdragsgivaren kommer troligtvis inte överhuvudtaget att teckna dessa avtal med leverantören i detta skede, eftersom produkterna köps från olika försäljare i små mängder på en mer oregelbunden basis.

3.2 Transport

Då man köpt in varor blir val av transportsätt aktuellt. Man kunde säga att inköpet genererar hela processen att leverera varorna till deras destination. Det första företaget måste fundera på är om det behövs mellanhänder eller inte. Vid transportarbete kan man antingen välja att själv sköta om transporter eller alternativt anlita en speditör för att sköta om alla förfaranden kring transport. Vid importtransporter är det viktigt att man ser på transporten som en helhet, och inte bara på basen av varans fysiska förflyttningsskeden samt priser för dessa skeden. De olika etapperna inom transportflödet inkluderar avhämtning från det säljande företaget, transport till det huvudsakliga transportmedlet, distribution och spedition samt lagring. (Paaianen 1997:229)

Olika transportsätt tillgodoser olika behov. Det man bör se på är givetvis hurdan produkt man transporterar, samt hurdant krav tidsmässigt man har på varans leverans. (Holmvall & Åkesson. 2010: 167) Då företaget är litet ställer det inte lika mycket krav på transporten som ett större företag. Då verksamheten växer blir kravet på snabbhet och precision större, därför finns det ofta i större företag mer utformade transportsystem. Många små företag börjar med ett billigare transportalternativ, och

övergår senare till ett dyrare transportsätt för att säkerheten skall kunna fastställas bättre. (Storhagen2005:138-139).

Transportalternativet skall alltid ställas i relation till det gods som man skall transportera. Om varans värde är lågt och väger mycket i sig, kanske man kunde använda ett mer billigt transportalternativ. Som mått för transportarbete brukar man använda *tonkilometer* eller *volymkilometer*. Om man transporterar mindre mängder kan man tillämpa *volymkilometer*, dvs. transporterade kubikmeter multiplicerat med antalet transporterade kilometer. (Storhagen2005:138-139).

Transportsättet blir aktuellt senast då man förhandlar om leveransvillkoren.

Leveransvillkoren bestämmer ofta vilkendera av parterna uppgör transportavtalet, antingen kan det köpande företaget teckna transportavtalet i eget namn, eller alternativt ingå avtal med en speditör som i sin tur sitt eget namn ingår transportavtal med fraktföraren. I handelskontraktet är det angivet hur eventuella risker fördelas mellan parterna. Leveransvillkoret som används anger i vilket skede som risken överförs köparen av säljaren. Det är aldrig en bra idé att transportera utan en försäkring, därför är det skäl att teckna en försäkring för transporten som går ihop med leveransvillkoret som används. (Paajanen 1997:229-230)

3.2.1 Olika transportsätt

Sjöfarten har en viktig roll inom transport av bulk- och massgods. Vid internationell handel är användning av sjöfart det viktigaste transportmedlet. Då man skall transportera stora mängder av gods som är av lågt värde längre sträckor är sjöfart ett mycket bra transportsätt.

Att transportera med *järnväg* kan vara både snabbt och effektivt. Nackdelar med järnvägstransport är att de inte är så flexibla – man kan således konstatera att tågtransporter är spårbundna och kräver ofta omlastningar. Fördelarna i sin tur är att transportkostnaderna är låga då man transporterar större mängder. Att använda sig av tåg är också ett av de mest miljövänliga transportsätten.

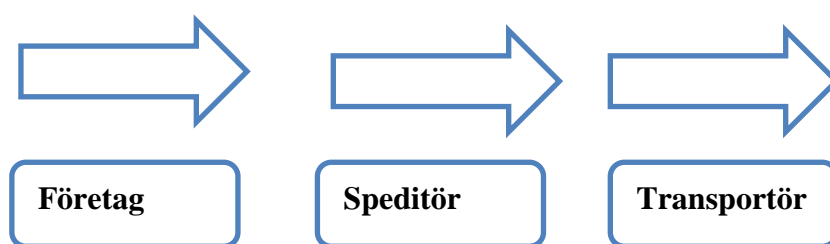
I dagens läge är också *lastbil* som transportsätt ett mycket konkurrenskraftigt transportsätt på både längre och kortare sträckor. Lastbilens styrka ligger i dess flexibilitet, man kan transportera med principen dörr-till-dörr. Beroende på behovet kan man använda mindre bilar för mindre godstransporter och längre lastbilar för större volymer. Miljömässigt är ändå biltransporter de mest skadliga för miljön, och nackdelarna med lastbilstransporter är olika regleringar och internationella lagar kring miljöbelastning och säkerhetslagstiftning.

Då man behöver transportera mindre mängder längre sträckor mellan olika kontinenter är *flygtransport* ett bra alternativ. Flyget är också ett väldigt snabbt alternativ jämfört med t.ex. sjöfart. Då man använder sig av flyg betyder det dock att man behöver omlastningar, och jämfört med de andra transportsätten är flyg ett rätt så dyrt alternativ. Flygtransporter lämpar sig därför bäst för varor med ett högt värde. (Storhagen 2003:140-141)

Postpaket är också ett påtagligt transportsätt. Det lämpar sig då man vill skicka enstaka varor i mindre mängder. Konsumentvaror skickas ofta via postorders. (Holmvall & Åkesson. 2010: 169).

3.2.2 Användning av speditör

Att använda speditör är i många fall smidigt. Uttaget ur boken Export & Import skriven av Holmvall & Åkesson utkommen år 2010 definieras speditör på följande sätt: *”En Speditör är för frakt vad en resebyrå är för människor”*. Det vanligaste samt enklaste sättet är att företaget anlitar en speditör som sköter om alla transportförfaranden, allt från tullförfaranden till eventuell lagring. (Pihlsgård & Feldt & Andersson.2002:139-158)



Figur 5. Användning av speditör

I schemat ovan kan man se att vid användning av speditör kontaktar företaget som vill ha en transport speditören, som i sin tur kontaktar själva transportören för att i sitt eget namn (speditören) namn ordna transporten. (Ramberg & Schalling & Tarkowski. 1981. s. 2)

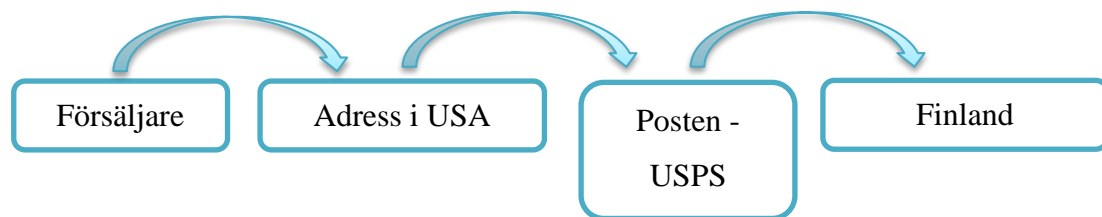
Speditören kan också fungera som en agent. Det betyder att då speditören sluter ett avtal med kunden, kan han göra det i transportörens namn. För ett importerande företag är det speciellt viktigt att anlita en speditör som har agenter i det länder varifrån man importerar varan. Speditören skall också känna till olika lagar och dokumentförfaranden. Utöver dessa tjänster erbjuder speditörer ofta även lagringsmöjligheter, eftersom de har ett brett nät av terminaler. (Ramberg & Schalling & Tarkowski. 1981. s. 4)

Då man står inför valet av vilket transportmedel som skall användas är det skäl att välja den transportformen som har den bästa kombinationen av tidsåtgång, skaderisk och kostnad, och detta har speditören mycket kunskap om. (Pihlsgård & Feldt & Andersson. 2002:139-158)

Transport av kläder i postpaket

Eftersom kläder i sig är rätt så lätta och volymerna som transporteras är små, skulle ett postpaket vara ett bra fraktnalternativ i nuläget för företag X. Produkten som skulle transporteras, dvs. t-skjortor, väger ungefär 150 – 200 gram stycke. Då man skickar mindre postpaket, transporteras dessa ofta med flyg.

I och med att uppdragsgivaren har en adress i Amerika, kunde kläderna beställas och levereras till en amerikansk adress, för att därifrån skickas vidare till Finland. Eftersom uppdragsgivaren är bosatt i USA en stor del av året, skulle det gå smidigt att skicka dessa postpaket med de amerikanska postmyndigheterna USPS till Finland. Då posten skulle användas vid transporter skulle transportetapperna se ut på följande sätt:



Figur 6. Transportflödet

Postmyndigheterna i USA erbjuder ett stort sortiment tjänster, man kan välja mellan en hel del olika alternativ angående leveranser och förpackningar. Att räkna ut priser går även smidigt via USPS Internetsidor. Då man vet hur stort paket man vill skicka, får man veta hur mycket en internationell leverans skulle kosta genom att fylla i de nödvändiga uppgifterna. Det går även att försäkra pakettleveranserna med önskvärt försäkringsskydd.

En annan sak som talar för postpaket som fraktsätt är att utrymmesmässigt tar produkten inte upp så mycket utrymme, och man kunde räkna med att dessa tio plagg skulle kunna

rymmas i ett och samma paket. I *bilaga 1* framgår det att leveranstiden för ett paket att anlända till Finland är ungefär 6 – 10 vardagar. Priset för detta paket är \$55,58 då man betalar för tjänsten elektroniskt. Det går dessutom att teckna en försäkring på varorna som skall levereras. Paketet är försäkrat på ett värde upp till \$100, men i detta fall överstigs värdet (\$350). Information om försäkringspriser hittas på postens hemsida, och summan nedan är hämtad från USPS nätsida.

Total paket-pris med alternativ försäkring:

Postpaket:	\$55,58
Försäkring	\$6,70
Totalt:	= \$62,28

Eftersom anlåtande av speditör utgör en extra utgift, föreslås det att företaget X inte skulle använda sig av en speditör i nuläget.

3.3 Förtullning

Alla varor som kommer in till Finland från ett land utanför EU går genom en tullbehandling före varorna kan användas eller säljas vidare. Vid import är det vanligaste tullförfarandet överlåtelse till fri omsättning, vid detta förfarande skall man lämna in en tulldeklaration (Tullstyrelsen 2011i).

3.3.1 Tulldeklaration

Då man importerar från länder utanför EU måste man göra en tulldeklaration för förtullning. I denna deklaration måste finnas information om vilken typ av varor man importerar, i hur stora mängder man importerar, samt vad ursprungslandet är. (H 2000 2002:114)

Tulldeklaration kan göras antingen med en SAD – blankett (enhetsdokument) eller genom ett elektroniskt EDI-meddelande. Inför själva tull deklareringsen är det viktigt att veta följande uppgifter:

- Varans varukod
- Eventuella importförbud eller restriktioner redan innan varorna importeras till tullområdet.
- Importtillstånd eller licenser skall skaffas innan varorna importeras.

(Tullstyrelsen 2011j)

Angående säkerhetsuppgifter måste också en del andra deklarationer utöver själva tulldeklarationen ställas till Tullmyndigheternas förfogande. Dessa utgörs bland annat av en summarisk införseldeklaration, som skall göras innan varorna förs in i EU-området. Oftast vid längre transporter, omlastas godset i en annan EU – medlemsstat innan det anländer till Finland. I detta fall skall en summarisk deklaration ges till tullen. Uppvisande vid införsel skall också anmälas vid sjö – och flygtrafik. Alla dessa sköts vanligen av transportfirman.

- Summarisk införseldeklaration
- Summarisk deklaration
- Anmälan om uppvisande vid införsel
- Deklarationer gällande tillfällig lagring
- Transiteringsdeklaration

- Tulldeklaration

(Tullstyrelsen 2011a)

Till tulldeklaration skall även fakturan av försäljaren bifogas. Fakturan skall innehålla rätt information för att kunna godkännas av tullmyndigheterna. Förutom fakturan skall tulldeklarationen innehålla eventuell fraktfaktura, tullvärdesdeklaration samt eventuella införseltillstånd. Efter att alla nödvändiga dokument ställts till Tullmyndigheternas förfogande kommer de att gå till kontroll. (Handel2000 2002:113)

Man kan göra tulldeklarationen på olika sätt via Internet, via personligt besök på tullkontoret samt via anlitan av speditjonsfirma. I detta fall tar speditjonsfirman man anlitar betalt för dessa tjänster enligt deras prislister. Om man gör en tullklarering via Internet och det är frågan om en postförsändelse, skickas postförsändelsen hem efter att skatter och förtullning gjorts. Då det är frågan om *fraktförtullning*, kan man via tullens webbtjänst skriva ut överlåtelsebeslutet och ta med det då man hämtar ut varan från fraktförarens lager. Om man beställer en hemtransport av fraktbolaget, måste transportfirmans representant ha med sig överlåtelsebeslutet mot vilket terminalbolaget kan ge tillgång till godset. (Tullstyrelsen 2011f). Tulldeklarationen skall inte göras före man fått ankomstavi från det företag som sköter om transporten. (Tullstyrelsen 2011g).

3.3.2 Postförtullning och fraktförtullning

Då importören transporterar sina varor med postpaket, kommer det ett ankomsavi av posten, i detta fall av Itella, om att varan anlant till Finland. Avin är försett med bland annat information om ankomstdag, avsändare samt mottagare. Ifall förtullningen sköts genom ett personligt besök på tullkontoret, kan man be att posten direkt skickar

försändelsen till tullkontoret. Då varan väl är förtullad, överläts postförsändelsen till köparen.

Vid fraktförtullning fås ankomstavi av fraktföraren, försett med ett MRN-nummer. (Tullstyrelsen 2011e)

3.3.3 Utländsk valuta och omräkningskurser

I olika länder råder olika valutor. Inom EU använder man som känt euron, medan man i USA använder dollarn. Valutakurserna varierar från dag till dag. Med tanke på betalning av tullar och fastställning av varans tullvärde, är det viktigt att det finns rådande omräkningskurser som kan tillämpas. Då man importerar varor fastställer Tullen omräkningskurser som tillämpas vid fastställning av tullvärdet. Dessa omräkningskurser gäller alltid för en månad åt gången. Som exempel kan man på Tullens hemsida hämta information om vilken kurs som gäller för en viss månad, som exempel såg valutakursen för januarimånad 2011 ut på följande sätt: 1 EUR=1,2962USD. (Tullstyrelsen 2011c)

3.3.4 Varans tullvärde

Varans värde bestämmer hur stor tull man skall betala. Olika varor har olika procentsatser. För import av kläder gäller en procentsats på 12 procent. Man måste alltid också sätta till kostnaderna som tillförts av exempelvis transport, lastning och övrig hantering av varorna. Man måste även lägga till försäkringskostnader och licensavgifter. Transportkostnader inom EU får dock räknas bort, dvs. om man beställer varor från USA, och dessa fraktas via Tyskland, räknas transportkostnaderna ändå tills varorna anländer till Tyskland. Sträckan mellan Tyskland och Finland räknas inte med i

tullvärdet. Nedan ett exempel på hur tullavgiften i praktiken fastställs: (Handel2000 2002:114)

Varans pris:	\$350
Frakt och försäkring:	<u>+\$62,8</u>
Varukostnad före tullkostnad: =\$412,80	
Tull 12%(0,12 x 412,8): <u>+\$49,53</u>	
Varukostnad efter tullkostnad:	\$462,33
Moms 23%:	<u>+\$106,33</u>
<u>Totalt \$568,66</u>	

Figur 7. Modifiering: Uträkning av tullavgiften Källa: Handel 2000 2002:114

Uppdragsgivaren kunde själv sköta om förtullningen, och försändelserna kommer att anlända med posten till en början. Företaget kunde sköta förtullning via Internet, eftersom det är smidigast och inte kräver att man måste besöka tullkontoret personligen. Då man ser på figuren ovan (varans totala pris), ser man att då det importeras tio plagg (\$350), skulle frakten och försäkringen kosta \$62,8, i enlighet med uppgifter hämtade från USPS sidor (se kapitel ” *Transport med post*”). Då skulle varukostnaden före tullkostnaden vara \$412,80. Efter tull på tolv procent, skulle kostnaden för dessa tio plagg vara \$462,33. Efter momstillägget på \$106,33, skulle varorna då de anlant till Finland kosta \$568,66. På tullens hemsida kan man hämta en aktuell valutakurs för varje månad (se kapitel ”3.3.4 Utländsk valuta och omräkningskurser”), och detta betydde att då man använde en valutakurs för januari 2011 (1 EUR=1,2962USD), skulle dessa tio plagg omvandlat till euro kosta 438,71 euro. Styckepriset för dessa varor skulle således vara 43,87 euro.

4 SLUTSATSER

Syftet med denna undersökning var att bygga upp en förståelse för hela importprocessen, med andra ord vilka moment i processerna man skall fundera på då man börjar importera. Dessa utgörs i denna undersökning av inköpet, transporten samt förtullningen. Syftet med arbetet var att utreda hur man går till väga då man vill börja importera varor från ett land utanför EU, samt som ett delsyfte att utreda för vad kostnaderna skulle vara vid import för just denna Case-studie. Syftet var inte att beskriva alla processer som ingår i importen, eftersom studien skulle ha blivit alldeles för omfattande.

I teoridelen behandlades importprocessen, från att göra ett inköp av en leverantör till att varan transporteras till det finska tullområdet. Börjande från inköpet, ville jag ge en bild av hur inköpet genomförs, inkluderande sökning och val av anskaffningskällor samt vad man bör ta i beaktande vid dessa processer. Jag ville även lyfta fram köpeavtalet som en avslutande del av inköpet. Inköpsbiten följdes logiskt av transportarbetet, var jag presenterade de vanligaste transportmedlen samt teori om hur man kan välja ett lämpligt transportmedel för kläder. Teoridelen avslutades med information om förtullning, var jag ville hämta fram hur man förtullar och var man kan hitta information om förtullning av kläder.

Företag X:s affärsidé var att hämta in sådana kläder som kanske inte ännu hittat sin väg till den finländska marknaden. Företag X funderar preliminärt på att sälja vidare de inköpta kläderna via en Internet – handel. Ifall näthandeln förverkligas, skulle det vara frågan om en så kallad outlet på nätet som skulle erbjuda specialpartier av diverse olika klädesmärken med udda partier. Företaget vände sig till den amerikanska marknaden i och med de billigare priserna.

Utgående från uppdragsgivarens affärsidé med billiga priser och amerikanska varumärken, då verksamheten kommer att vara liten i början, har jag kommit fram till resultat presenterade i stycket nedan.

Resultatet är att jag kommit fram till att inköp kunde göras förmånligt via outlets i USA på basen av stora sortiment samt reducerade försäljningspriser. Som det i mitt exempel i kapitel 3.1.2 Inköp av produkt X framgår, skulle man kunna få produkterna för endast 35 dollar per styck, tio plagg skulle således kosta 350 dollar. På basen av de små mängderna som köps in, anser jag att postpaket skulle vara ett lämpligt fraktsätt för kläderna. Kläderna i sig är rätt så lätta produkter, vägande ca 150-200 gram, varför jag också tycker att postpaket skulle lämpa sig som transportmedel. Att transportera ett ca. tio plaggs leverans med ett postpaket, skulle kosta 62,28 dollar inkluderande en tilläggförsäkring man kan köpa i samband med leveransen. Via USPS sidor har jag kontrollerat upp ett lämpligt paketalternativ i måtten 12 x 12 x 5 ½ tum. Jag bedömer att dessa tio plagg, som använts som exempelmängd i denna case-studie, kunde rymmas in i detta paket. Angående förtullningen anser jag att själva tulldeklarationen kunde göras smidigt via Internet. Då företagets grundare är bosatt i USA en stor del av året, betyder detta att denna bör ha en kontaktperson i Finland som kunde sköta om de praktiska förfarandena vid behov. Då varorna anländer per post, skulle det vara frågan om en postförtullning. Företaget X måste vid förtullningen uppvisa en faktura för de inköpta varorna för att rätt tull kan fastställas. På kläderna betalar man en tullavgift på tolv procent, och inköp av tio plagg efter alla tullkostnader samt momstillägg skulle vara 568,66 dollar. Enligt en valutakurs för Januari 2011, skulle dessa plagg omvandlat till euro motsvara 438,71 euro, vilket ger ett styckepris på 43,87 euro då varorna väl har anlänt till Finland. På basen av inköpsmängden på tio plagg, har jag därmed kommit fram till denna estimerade varukostnad, i enlighet med delsyftet i denna undersökning. Användning av speditör såväl vid transporter samt förtullning tycker jag är en onödig utgift då verksamheten är liten.

5 VIDARE UNDERSÖKNINGAR

Inköpet, transporten samt förtullningen är nära förknippade med varandra. Inköpet inverkar på transportsättet, om man köper in mindre mängder kan transporten i det långa loppet bli dyrare med postpaket. Om man köpte upp mera på en gång och transporterade varorna med båtfrakt, kunde man kanske spara in på transportkostnaderna. Större mängder innebär ändå att man bör ha funderat ut hur varorna skall lagras samt var. För företag X del i framtiden då mer varor köps in, samt då det eventuellt ingås skriftliga leverantörsrelationer med större fabriker, är det av betydelse att lägga vikt på bland annat leverantörens leveranstider, moral samt ekonomiska ställning, alldeles som i teorin nämnt. Då företaget eventuellt blivit större, kan det också vara skäl att överväga hur stora mängder man köper upp på en gång. Såsom angivet i teorin, kan större mängder pressa ner priser. I framtiden bör företaget även fundera på om det skall använda sig av en, eller av flera olika leverantörer. Om företaget anlitar en leverantör som ständigt har av det önskvärda plagget i sitt sortiment kan eventuellt bilder på varan redan sättas ut i ett skede innan Företag X köpt in varan. Då större mängder köps in, kunde man även ta i beaktande rådande valutakurser.

Även om företaget i dess nuläge har angett att varorna skulle transporteras i mindre postpaket, kan det ända vara intressant att se på hur transport av en större mängd varor kunde genomföras i praktiken. Senast i det skedet som verksamheten har vuxit till mer omfattande, blir det olönsamt att transportera i små postpaket, inte minst för kostnaderna. Ifall företaget vill skeppa ett större parti kläder på en gång, kunde båtfrakt vara lämpligt med tanke på de billiga kostnaderna för båtfrakt. Uppdragsgivaren har angett att klädleveranserna kunde samlas upp under en längre tidsperiod och allting kunde skeppas på en gång då en lämplig mängd samlats in för frakt. För att fraktkostnaderna skall hållas låga, kunde företaget exempelvis köpa upp en halv containers utrymme. Efter att studerat olika Internetkällor, kan man se att det finns många olika fraktrederier i på den amerikanska sydkusten som ordnar internationella leveranser.

Då företaget kommer att sälja sina varor via en näthandel, är det skäl att fundera på var och hur man kunde lagra varorna. Ifall företaget säljer enligt principen kundbeställning – leverans spelar transportiderna en större roll. Ifall man antar att kläderna skulle köpas upp i förväg för kommande försäljning, spelar leveranstiden en mindre roll. För näthandelns del betyder det dock i detta fall, att handeln skulle måste byggas upp så att man lägger ut ett större parti kläder som säljs bort i sin egen takt.

KÄLLOR

Eliasson, Annika. 2002. Fallstudier. Tillgänglig:
http://www.ts.mah.se/utbild/ck2340/Delkurs_3/Fallstudie.htm

Fintra. 1999, Tuontioapas, 6 uppl., Helsingfors: Fintra 1999, 112.

Jyväskylän yliopisto, 2011a Koppa. Määrällinen tutkimus. Tillgänglig:
<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/maarallinen-tutkimus>

Jyväskylän yliopisto, 2011b. Koppa. Laadullinen tutkimus. Tillgänglig:
<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus>

Lorentzon, Per-Anders. 2006, Stora importhandboken, Stockholm: Liber, 160.

Paajanen, Timo; Saarinen, Mauri. 1997, Uusi tuojan opas, Jyväskylä: Kauppakari Oy, Gummerus Kirjapaino Oy, 568.

Pehkonen, Eino. 1997, EU – Suomen vienti- ja tuontitoiminta, 1 uppl, Borgå: WSOY Kirjapainoyksikkö, 287.

Pihlsgård, Anders; Feldt, Marianne; Andersson, Jan-Olof. 2002, H 2000 : Inköp och varuhantering - viktigt för lönsamheten, Malmö: Liber Ekonomi, 288.

Expowera, Inköpsprocessen, kravspecifikationen, sidan uppdaterad 24.3.2009.
Tillgänglig: http://www.expowera.se/mentor/inkop/inkop_processen_krav.htm

Skog, Ulf; Widlund, Conny. 2001, Proffs i inköp – skapa lönsamhet i industriella inköp. Hägersten: Projektbolaget, 212.

Sveriges tullverk 2011a, Import. Tillgänglig:
<http://www.tullverket.se/innehallao/i/import/import.4.4ab1598c11632f3ba9280004585.html>

Sveriges tullverk 2011b. Faktablad, Import av kläder – vad behöver jag veta.
Tillgänglig:
<http://www.tullverket.se/download/18.4ab1598c11632f3ba9280005514/k%C3%A4der,+import+av+tv790.58.pdf>

Sveriges tullverk 2011c. Faktablad, Klassificering av varor. Tillgänglig:
<http://www.tullverket.se/download/18.4ab1598c11632f3ba9280005522/klassificering+av+varor+tv790.22.pdf>

Tullen. Tullstyrelsen 2011a, Import, varor som förs in i EU, publicerad 6.8.2009.
Tillgänglig: http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/varor_in_i_eu/index.jsp

Tullen, Tullstyrelsen 2011b, Import, restriktioner och förbud, publicerad 29.5.2009.
Tillgänglig: <http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/restriktioner/index.jsp>. Hämtad 1.1.2012

Tullen, Tullstyrelsen 2011c, Import, Valutaomräkningskurser för januari 2011, publicerad 28.12.2010. Tillgänglig:
http://www.tulli.fi/sv/tiedotteet_sv/valutakurser/kurser/01_2011_januari/index.html?bc=6455

Tullen, Tullstyrelsen 2011d. Restriktioner och förbud. Tillgänglig:
<http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/restriktioner/textilkvoter/index.jsp>. Hämtat 1.1.2012

Tullen, Tullstyrelsen 2011e, Privatpersoner – Att handla via Internet. Tillgänglig:
http://www.tulli.fi/sv/privatpersoner/handla_pa_natet/fortullning/index.jsp

Tullen, Tullstyrelsen 2011f, Kundanvisningar.
http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/publikationer/kundanvisningar/inforsel_och_kopa_utlandet/filer/019_sv.pdf

Tullen, Tullstyrelsen 2011g, Privatpersoner, förtullning.
http://www.tulli.fi/sv/privatpersoner/handla_pa_natet/fortullning/index.jsp

Tullen, Tullstyrelsen 2011i. Import. Tillgänglig:
<http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/index.jsp>

Tullen, Tullstyrelsen 2011j. Hur lämnar man in en tulldeklaration? Tillgänglig:
<http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/tulldeklaration/index.jsp>

Tullrådgivningen 2012, telefonsamtal. [muntl.] 01.02.2012

Virtuaali ammattikorkeakoulu, Ylemmän AMK – tutkinnon metodiforuumi, case-tutkimus.
Tillgänglig:<http://www.amk.fi/opintojaksot/0709019/1193463890749/1193464144782/1194348546586/1194356433452.html>

► Priority Mail International Large Flat Rate Box



Product Features & Benefits

Sizes: 12" x 12" x 5-1/2"

Priority Mail International is a reliable, cost-effective way to send documents and merchandise to over 190 countries.

Priority Mail International Large Flat Rate Box is a parcel service.

All domestic USPS-produced Priority Mail packaging can be used for international shipping.

- 6 to 10 average business day delivery to major destinations
- Tracking to major destinations.
- Limited indemnity coverage provided at no extra charge
- Additional Insurance for merchandise is available when using Priority Mail International parcel service.
- Domestic Priority Mail Large Flat Rate Box can be used for international shipping:
 - 20 pound maximum.
 - Requires customs declaration form PS Form 2976-A.
- Online shipping convenience!
 - Save time, ship from your home or office, and receive a price discount when you pay for and print postage online.
 - Order free shipping supplies at usps.com/shop.
 - Print your shipping labels with appropriate customs declaration form in one document, PS Form 2976-PMI or PS Form 2976-A-PMI.
 - Request free Carrier Pickup at usps.com/pickup.

[Close Window >](#)

Bilaga 1. Exempel på postpaket. Källa: www.usps.com