



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Jonas Hedström och Glenn Granberg

INCOTERMS KLAUSULERS ANVÄNDNING I ÖSTERBOTTENISKA FÖRETAG

2009

FÖRORD

Lärdomsprovet har skrivits i Vasa yrkeshögskola, inom inriktningen Internationell handel. Lärdomsprovet skrevs på hösten 2009 och slutfördes i december 2009. Rubriken för lärdomsprovet fick vi genom att vi hade sommarjobbat på Wärtsilä och varit i direkt kontakt med Incoterms klausulerna.

Vi vill tack Helena Blomquist för handledningen och alla företag som ställt upp på intervjuerna.

Vasa 04.12.2009

Jonas Hedström

Glenn Granberg

VASA YRKESHÖGSKOLA

Utbildningsprogrammet för företagsekonomi

ABSTRAKT

Författare	Jonas Hedström & Glenn Granberg
Lärdomsprovets titel	Incoterms klausulers användning i Österbottniska företag
År	2009
Språk	svenska
Sidantal	91+ 2 bilagor
Handledare	Helena Blomquist

Lärdomsprovet behandlar Incoterms klausulers användning i österbottniska företag. Ämnet behandlar de österbottniska företagens användning av Incoterms klausuler vid export. Ämnet är avgränsat till företag med verksamhet i Österbotten.

Lärdomsprovet består av en teoretisk del och en empirisk del. Den teoretiska delen behandlar internationell handel, transportmedel och Incoterms 2000. Teorin angående internationell handel och transportmedel har en stark anknytning till Incoterms.

I den empiriska delen undersöker vi Incoterms klausulernas användning hos de nio österbottniska företagen som vi intervjuade. Som undersökningsmetod har vi valt att använda en kvalitativ metod.

Resultatet av de intervjuade gav den variation som vi hoppats på. De österbottniska företagen exporterar överallt i världen, men de vanligast exportområden är Norden och Europa. Varan, exportlandet och kundens önskemål är viktiga faktorer vid val av Incoterms klausul hos de österbottniska företagen.

De mest använda Incoterms klausulerna hos de österbottniska företagen är EXW, CIP, CIF och DDU.

Ämnesord: Incoterms, leveransvillkor, utrikeshandel

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Utbildningsprogrammet för företagsekonomi

ABSTRACT

Author	Jonas Hedström & Glenn Granberg
Title	The use of Incoterms in Ostrobothnian companies
Year	2009
Language	Swedish
Pages	91 + 2 Appendices
Name of Supervisor	Helena Blomquist

This thesis discusses the usage of Incoterms in Ostrobothnian companies. The topic considers Ostrobothnian companies' usage of Incoterms in the export to foreign companies. The topic is limited to companies with activity in Ostrobothnia.

The thesis contains a theoretical part and an empirical part. The theoretical part considers international business, transport forms and Incoterms 2000. The theory regarding international business and transport forms has a strong connection with Incoterms.

In the empirical part we are researching the usage of Incoterms in nine companies in Ostrobothnia. We have used the qualitative method in the research by doing interviews.

The result of the interview gave the variation that we had hoped for. The Ostrobothnian companies' have export operations everywhere in the world, but the most common export areas are Scandinavian countries and Europe. Goods, export country and customers wishes are the most important factors when the delivery term is decided.

The most common Incoterms delivery terms in the Ostrobothnian companies are EXW, CIP, CIF and DDU.

Keywords: Incoterms, delivery terms, foreign trade

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

FÖRORD	2
ABSTRAKT	3
ABSTRACT	4
INNEHÅLLSFÖRTECKNING	5
1 INLEDNING	9
1.1 Bakgrund till ämnes val.....	9
1.2 Syfte.....	10
1.3 Problemområde	10
1.4 Avgränsningar	11
2 INTERNATIONELL HANDEL.....	12
2.1 Inledning till internationell handel.....	12
2.2 Nyttan med internationell handel.....	12
2.3 Utvecklingen	13
2.4 Dagens handel	14
2.5 EU medlemskap	15
2.6 Förtullningsproblem	17
2.6.1 Import, export och andra förfarande.....	18
3 TRANSPORTER	20
3.1 Vilket transportsätt?.....	20
3.2 Sjötransport	21

3.3	Flygfrakt	22
3.4	Kurirfrakt	23
3.5	Lastbilstransport	24
3.6	Järnvägstransporter	25
3.7	Varan och dess förpackning	26
4	INCOTERMS 2000	27
4.1	Bakgrund	27
4.2	Tolkningen av Incoterms	28
4.3	Förbättringar i Incoterms 2000	30
4.4	Fyra termer	31
4.4.1	E-termen	31
4.4.2	F-termen	32
4.4.3	C-termen	33
4.4.4	D-termen	33
4.5	EXW- från fabrik	34
4.6	FCA- Fritt fraktföraren	35
4.6.1	FCA- Direkt av köparen	36
4.6.2	FCA- Till angiven terminal	36
4.7	FAS- Fritt vid fartygets sida	37
4.8	FOB- Fritt ombord	38
4.9	CFR- Kostnad och frakt	39
4.10	CIF- Kostnad försäkring och frakt	40
4.11	CPT- Fraktfritt	41
4.12	CIP- Fraktfritt inklusive försäkring	42
4.13	DAF- Levererat gränsen	43

4.14	DES Levererat ombord på fartyg.....	44
4.15	DEQ- Levererat på kaj.....	45
4.16	DDU- Levererat oförtullat.....	47
4.17	DDP- Levererat förtullat	48
5	Andra leveransvillkor	49
5.1	Combiterms	49
5.2	Amerikanska leveransvillkor	50
5.3	Finnterms 2001	51
5.4	Övriga termer använda i världen.....	52
5.5	Byggbranschens leveransklausuler	52
6	DEN EMPIRISKA UNDERSÖKNINGEN	54
6.1	Inledning till undersökning	54
6.2	Undersökningsmetoden	55
6.2.1	Kvantitativa undersökningar.....	56
6.2.2	Kvalitativa undersökningar	56
6.3	Tid för undersökningen	57
6.4	De intervjuade företagen	58
7	INTERVJUFRÅGOR	59
7.1	Intervju med ABB Europa områdets försäljningschef för Keskijännitekojeet-Kojeistot	60
7.2	Intervju med Mika Rytönen försäljningsansvarig på Dantherm Filtration Oy 63	
7.3	Intervju med Nordic Lights områdesförsäljningschef	66

7.4	Intervju med Outi Panu Manager Transportations, Wärtsilä Finland Services Oy	68
7.5	Intervju med Riitan Herkkus exportchef	71
7.6	Intervju med Lindeman Oy:s export och importansvariga.....	74
7.7	Intervju med Botnia Marine Oy:s ekonomichef	76
7.8	Intervju med Solving Ab	78
7.9	Intervju med produktionsplanerare Tom West TH-Tools Oy.....	80
8	ANALYS AV INTERVJUERNA.....	82
8.1	Typ av exportverksamhet i de intervjuade företagen	82
8.2	Klausulerna i användning	83
8.3	Företagens kommentarer om klausulernas funktion	85
8.4	Slutsats.....	86
9	AVSLUTNING	87
	KÄLLFÖRTECKNING.....	88
10	BILD OCH FIGURFÖRTECKNING	90
	BILAGA 1	92
	BILAGA 2	93

1 INLEDNING

1.1 Bakgrund till ämnes val

Vi har båda gjort praktiken vid Wärtsilä i Vasa. Våra arbetsuppgifter under praktiktiden har innefattat användning och tolkning av Incoterms klausuler. Wärtsilä är ett internationellt företag där man får hjälp och information om utrikeshandel och företaget har kunskap om hur de olika klausulerna kan användas vid utrikeshandeln.

Genom våra erfarenheter under praktiken kom vi på att göra en undersökning om hur klausulerna används i andra företag i Österbotten. Genom en undersökning vill vi få fram fakta om österbottniska företags kunskaper om vad de olika klausulerna betyder och om företagen använder sig av en eller ett flertal klausuler vid utrikeshandel.

Vi tänkte att denna rubrik skulle vara intressant och att man själv utvecklas vidare och får en inblick i hur exporten inom företag med verksamhet i Österbotten fungerar. I undersökningen har vi tagit med större företag som Wärtsilä för att få en bra jämförelse med de mindre företagen.

Vi tror att Incoterms klausulernas användning kan förbättras och utnyttjas bättre än de gör i dagen läge. Speciellt i mindre företag kan det lätt bli så att man fastnar för en klausul även om det kunde finnas en lämpligare till hands.

Om man väljer rätt Incoterms klausul kan man förebygga missförstånd och göra handeln smidigare och det är något vi vill förmedla med vårt arbete.

1.2 Syfte

Syftet med vårt lärdomsprov är att hitta de luckor som finns i de österbottniska företagens förfaranden gällande Incoterms klausulerna. Genom att ta reda på dessa problem i användandet av Incoterms klausulerna strävar vi efter att kunna göra exporten mera effektiv. Vi hoppas kunna hjälpa företag att förstå de olika klausulerna och vid vilka tillfällen klausulerna kan användas.

Vi vill få företagen att bättre förstå vilka skyldigheter och rättigheter de har vid användningen av de olika klausulerna.

1.3 Problemområde

Ämnet för lärdomsprovet kommer i huvudsak att handla om Incoterms 2000. Fastän tyngdpunkten ligger på Incoterms 2000 har vi ändå valt att skriva om transportermedel och utrikeshandel som fungerar som en grund till Incoterms 2000.

Avsikten är att vi ska undersöka hur Incoterms klausulerna används i österbottniska företag. Den empiriska delen kommer att vara i intervjuform. Intervjuerna kommer vi att göra med personer i österbottniska företag som kommer i kontakt med Incoterms klausulerna i sitt arbete.

1.4 Avgränsningar

Vi vill avgränsa oss till företag med verksamhet i Österbotten. Vi vill få en uppfattning om hur yrkeskunniga företag i Österbotten är att använda Incoterms klausulerna i det dagliga arbetet.

Vi kommer inte att koncentrera oss märkbart på de andra klausulerna eftersom Incoterms 2000 är den upplaga som är bäst anpassad för import och export verksamhet.

Inom den empiriska delen vill vi avgränsa arbetet till att omfatta endast företag med exportverksamhet.

Kombinerade transporter är en sak som vi medvetet valt att inte nämna i transport avsnittet eftersom kombinerade transporter utnyttjar just de transportmedel som vi tar upp i kapitlet.

2 INTERNATIONELL HANDEL

2.1 Inledning till internationell handel

Import och export har egentligen funnits i alla tider. Fenomenet är absolut inget nytt för vår tid, utan handel över nationsgränserna har existerat i tusentals år. Största skillnaden från vår tid och förr i tiden är varorna som exporteras och importeras. Fraktformerna har ändrat och utvecklats till snabbare och effektivare. (Holmvall & Åkersson 2004:11)

Förr skedde de allra flesta transporter till sjöss och internationell handel kallades därför logiskt för ”handel och sjöfart” på den tiden. Varorna har ändrat en hel del. Då var det salt, tjära och livsmedel som var viktiga handelsvaror. Nu för tiden är det t.ex. teknologi och elektronik som är vanliga varor att exportera och importera. (Holmvall & Åkersson 2004:11)

Historien kan berätta att handel har skett under liknande villkor som påminner om dagens Incoterms klausuler redan av urbefolkningen. Det finns bevis för att urbefolkningen har uppfattat begreppen säljare och köpare på liknande sätt som i vår handel. Båda parterna kom med varor till en ö och lämnade varan på ön. När båda parterna var nöjda tog man varandras vara och lämnade ön nöjda och glada. (Räty 2006:7)

2.2 Nyttan med internationell handel

Det krävs såklart två parter för att internationell handel ska uppstå. Intresset att få något annat i utbyte emot pengar. Genom att byta ut varor eller varor mot pengar kan parterna få något som kanske inte kan produceras i ett visst område t.ex. bananer kan inte odlas i Finland och därför måste vi här byta oss till dem eller betala för att få dem. (Holmvall & Åkersson 2004:11)

Priset på produkterna kan bli lägre när man i olika områden specialiserar sig på att producera vissa produkter. Produktionspriset är till stora delar beroende av volymen och genom att specialisera sig kan man producera billigare varor. Handeln bidrar med en viss kunskap om andra länder och kulturer. (Holmvall & Åkersson 2004:12)

2.3 Utvecklingen

Till en början skedde handeln genom att byta en vara mot en annan. Man kan därför säga att när man började byta varor mot pengar var ett stort steg emot den form av internationell handel vi har idag. Pengar eller mynt uppfanns och började användas i Lydien år 650 f Kr. Sedan dess har mynten och pengarna spridits över världen och är egentligen det enda betalningsmedlet. (Holmvall & Åkersson 2004: 12-13)

Incoterms klausulerna är utvecklade av den internationella handeln. Det är människans historik kring den internationella handeln som utvecklat dagens Incoterms. (Räty 2006:8)

Utveckling av skatter, tullar, transporter, dokument och betalningssätt har lett till att handelstermerna har utvecklats ständigt och senast har Incoterms uppdaterats till att motsvara dagens krav år 2000. Detta p.g.a. att handeln har fått utomstående aktörer som, förmedlare, representanter, finansiärer, försäkrare och beskattare. (Räty 2006:8)

2.4 Dagens handel

Om man på 1940-talet skulle besöka USA tog det flera veckor för att ens nå den amerikanska kontinenten. Väl när man nått hamnen och skulle flytta sig inom landet var det långa tågresor som gällde. Man ödslade helt enkelt otroligt mycket tid på att förflytta sig från en destination till en annan. Naturligtvis var det också långsamt att flytta varorna från ett ställe till ett annat eftersom de förflyttades med samma transportmedel. (Holmvall & Åkersson 2004: 15)

I dagens läge är det betydligt enklare att resa och transportera varorna från en plats till en annan. Flygtransporterna, effektivare fartyg och bättre tåg har lett utvecklingen in i en helt ny era, kapaciteten för fraktmedlen idag är mycket större. Man kan idag transportera varor mycket snabbt från ena till andra sidan jordklotet. Denna riktning av utvecklingen har till stor del bidragit till internationalisering av företag och därmed en mera utsträckt utrikeshandel. (Holmvall & Åkersson 2004: 15)

Utvecklingen av transportmedlen har kanske varit den allra största faktorn till att utrikeshandeln utvecklats till det som den är idag. (Holmvall & Åkersson 2004: 15)

Att det uppkommit så snabba och säkra transportmedel har gjort världen mycket mindre. Det har lett till att ekonomierna i olika delar av världen kommit närmare varandra och olika konjunktursvängningar märks nu för tiden på global nivå istället för enbart på nationell nivå. Ekonomin har blivit globalt gemensam istället för nationell. (Holmvall & Åkersson 2004: 15)

2.5 EU medlemskap

Finland är medlem i EU sedan 1995. EU omröstningen gjordes av de finländska medborgarna 1994 i oktober. Det ger alla finländare möjligheten att rösta eller ställa upp som kandidat i Europaparlamentsvalet. Det ger alla finländare rätten och möjligheten att påverka det dagliga livet i EU. Som finländare är man medborgare i EU och kan röra sig fritt på hela unionens område. (<http://www.eurooppatiedotus.fi/public/default.aspx?nodeid=37764> & contentlan=1 & culture=fi-FI)

Finland är medlem i den Europeiska Ekonomiska och Monetära unionen EMU. I Finland har man p.g.a. det använt euro sedlar och mynt sedan 2002. Finland är medlem i Schengenavtalet som har slopat gränskontrollerna mellan Finland och de övriga Schengenländerna. (<http://www.eurooppatiedotus.fi/public/default.aspx?nodeid=37764> & contentlan=1 & culture=fi-FI)

Europeiska unionens historia sträcker sig ända från 1950-talet då europeiska länderna upprättade Europeiska Kol och Stålgemenskapen. Samarbetet mellan sex länder har på 50 år utvidgas till 27 medlemsländers union med en halv miljard medborgare. (<http://www.eurooppatiedotus.fi/public/default.aspx?nodeid=37764> & contentlan=1 & culture=fi-FI)

Följande länder är EU medlemmar:

- | | |
|--------------|--------------|
| 1. Belgien | 6. Finland |
| 2. Bulgarien | 7. Frankrike |
| 3. Cypern | 8. Grekland |
| 4. Danmark | 9. Irland |
| 5. Estland | 10. Italien |

- | | |
|--------------------|---------------|
| 11. Litauen | 20. Polen |
| 12. Luxemburg | 21. Portugal |
| 13. Malta | 22. Rumänien |
| 14. Nederländerna | 23. Slovakien |
| 15. Österrike | 24. Slovenien |
| 16. Lettland | 25. Spanien |
| 17. Storbritannien | 26. Tyskland |
| 18. Sverige | 27. Ungern |
| 19. Tjeckien | |

Medlemskapet i EU har främjat handeln i Europa och Finland har varit en viktig aktör vid utvecklingen av handeln inom EU samt handeln till tredje länder. Finland har starkt tagit ställning till att det är den Europeiska kommissionen som ska förhandla fram avtal inom EU samt handelsavtal till tredje länder. EU-kommissionen är en viktig aktör vid världshandelsorganisationens WTO:s möten. EU-kommissionen rapporterar till EU-länderna och arbetar hårt för det fria handelsystemet inom EU, men även för den fria handeln i världen. (<http://www.eurooppatiedotus.fi/public/download.aspx?ID=40949&GUID={5C237096-5CB4-40F1-BCB8-ADE510739BC0}>)

Finland har varit medlem i WTO sedan 1950- och ingick ett frihandelsavtal 1973. Finland har stöttat Europeiska unionen och EU-kommissionen i arbetet för den fria handeln inom alla de 27 medlemsländerna. Det viktiga arbetet som unionen

står framför är att arbeta för säkerheten för den har lidit av fri handel. (<http://www.eurooppatiedotus.fi/public/download.aspx?ID=40949&GUID={5C237096-5CB4-40F1-BCB8-ADE510739BC0}>)

2.6 Förtullningsproblem

De flesta missförstånd med Incoterms klausulerna sker oftast med begreppet tullklarering. Detta har lett till att ICC försökt få Incoterms klausulerna tydligare och klarare när det är säljaren eller köparen som har ansvaret av förtullningen till ett land. Den parten som är ansvarig för förtullningen måste betala de administrativa kostnader som uppstår då godset passerar tullen samt att uppgifter om godset måste informeras åt myndigheterna. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 23)

Tullklarering betyder att du uppvisar varan för Tullen och visar bl.a. dess värde och mängd, så att Tullen kan fastställa ett korrekt tullbelopp. Tullavgifter betalas endast för varor som införs från länder utanför EU. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 23)

Samtidigt har handeln förenklats p.g.a. att EU är tullfritt område där det är mycket lätt att idka handel. Detta har även lett till att ICC har placerat in termer i klausulerna som ska betyda att godset inte behöver tullas inom EU. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 23)

Samtidigt vill ICC påminna att det alltid är enklare om tullklarering sker i den parts hemland dit varan ska till. Om detta inte är möjligt ska experter anlitas för att förenkla tullningsprocessen. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 23)

Beskattningen har ett starkt samband med förtullningsproblemen. Eftersom Finska tullen uppbär både nationella skatter och Europeiska gemenskapens gemensamma skatter, tullar och andra avgifter. Tullens huvudsakliga beskattningsgrunder har utvecklats på basen av varornas ursprung och värde. Skatterna på inkomster och kapital i Finland uppbärs av Skatteförvaltningen. De skatter som Tullen uppbär redovisas direkt till staten. Tullens skatte inkomster 1998 uppgick till 10,8 miljarder €. (<http://www.tulli.fi/sv/foretag/beskattning/index.jsp>)

2.6.1 Import, export och andra förfarande

Med importen avses i tullverksamheten import av vara eller varor till Finland från ett land som inte hör till EU. Varorna bör tullklareras innan de får tas i bruk eller säljas vidare. Det mest förekommande tullförfarandet vid importen är överlåtelse till fri omsättning och konsumtion. Detta betyder att en tulldeklaration bör lämnas in till tullen. Skatten beror på varans ursprung och värde. (<http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/index.jsp>)

Vid export av varor bör man inom EU:s tullområde exportdeklarera varan eller varorna. Exportören ska lämna deklarationen själv eller genom ett ombud. Exportdeklarationen kan lämnas in på två olika sätt. Det första är ett normalförfarande, alltså precis likadant som vid importdeklaration. Det andra sättet är genom två faser som är uppdelade enligt följande förenklat förfarande och hemförtullning. (<http://www.tulli.fi/sv/foretag/export/index.jsp>)

Tullförfarandets transitering underlättar varutransporter och internationell handel. Vid transitering transporteras varor under tullövervakning från ett avgångstullkontor till ett bestämmelse-tullkontor där varorna tullklareras. Vid transitering kan varor överföras inom transiteringsområdet utan betalning av tullar eller andra avgifter. För transitering krävs emellertid en säkerhet som motsvarar

beloppet av eventuella tullar och skatter.
(http://www.tulli.fi/sv/foretag/andra_tullforfarande/sarskilda_forfarande/index.jsp)

Hos Tullen kan man ansöka om ett särskilt tillstånd för lagring av varor som införts från ett land utanför EU. När varorna har hänförts till lagringsförfarandet uppbärs inga tullavgifter eller andra avgifter av skattenatur för dem. Därtill kan varorna vänta på de tillstånd och licenser som behövs vid import. Lagringen möjliggör också att det slutliga tullförfarandet väljs senare. Om varorna återexporteras betalas inga tullar eller skatter för dem. Dessa är några av de förmåner som lagringen medför för kunden. Som exempel till detta kan ges Frilagret i Vasklot hamn där man ofta kan se gamla Amerikanska import bilar.
(http://www.tulli.fi/sv/foretag/andra_tullforfarande/sarskilda_forfarande/index.jsp)

Särskilda förfarande är tullförfaranden där man strävar efter att vinna ekonomisk nytta. Tullförfarande med ekonomisk verkan är.

1. transitering
2. lagring i tullager
3. förfarandet för aktiv förädling
4. förfarandet för bearbetning under tullkontroll
5. förfarandet för temporär import
6. förfarandet för passiv förädling

(http://www.tulli.fi/sv/foretag/andra_tullforfarande/sarskilda_forfarande/index.jsp)

3 TRANSPORTER

3.1 Vilket transportsätt?

Transportkostnaderna för en leverans kan vara mycket stora för en produkt. Självklart beror det mycket på vilken typ av varor som ska transporteras. Priset fastställs genom att se på vikten eller storleken på varan. Det beror även på hur brådskande leveransen är. Så sist och slutligen är det ganska många faktorer som spelar in på valet av det snabbaste och billigaste transportsättet. (Holmvall & Åkersson 2004: 167)

Det finns destinationer som inte är tillgängliga via landsvägstransporter. En del orter kan inte nås med flyg eller båt. Det gäller för den som ska exportera eller importera att noggrant tänka igenom vad man ska välja för transportsätt. Genom att välja det rätta transportmedlet kan man själv påverka priset och snabbheten i leveransen. (Holmvall & Åkersson 2004: 167).

De fem vanligaste sätten att frakta varor är med båt, flyg, kurir, lastbil eller tåg. Båt, flyg och lastbil är de enklaste, medan tåg kan vara problematiska på grund av variationer mellan ländernas spårvidder varpå dyra omlastningar måste göras. Av dessa är flyg och kurir de två snabbaste och ibland till och med de billigaste. (Holmvall & Åkersson 2004: 168).

3.2 Sjötransport

Sjötransport lämpar sig för att frakta stora volymer och tunga varor. Sjötransporterna från de nordiska länderna är ofta mycket långsamma. Det tar flera veckor att nå vissa delar i Asien. (Holmvall & Åkersson 2004: 168).

Det är viktigt att packa godset bra eftersom varorna på en båt kan utsättas för mycket höga eller mycket låga temperaturer. Luftfuktigheten kan variera från torka till mycket fuktiga förhållanden. Man måste alltså noggrant överväga och fundera innan man skickar någon vara med båt och om godset verkligen tål det. (Holmvall & Åkersson 2004: 168).



Bild 1. Det gigantiska fraktfartyget Emma Maersk.

3.3 Flygfrakt

Flygleveranser är inte kanske alltid det billigaste valet. Att välja flyg lämpar sig väl för varor med låg volym och tyngd. Flygtransporterna är det snabbaste leveranssättet som finns i dagens handel. Vid interkontinentala transporter som bör vara snabbt framme är flygtransporter det ända vettiga sättet att transportera på (Holmvall & Åkersson 2004: 168).

Varorna är framme bara på några dagar. Dessutom behöver förpackningen inte vara lika hållbar och tålig som vid sjötransporter. Fastän flygtransporter är dyrare kan man ändå räkna med lite besparingar jämfört med båttransporter i form av t.ex. emballage kostnader. Prissättningskriterierna på flygfrakt är annorlunda av sin art vilket kan göra flygfrakt billigare i vissa fall. Priset på transporten blir ofta billigare med flyg om varan inte väger så mycket. (Holmvall & Åkersson 2004: 168).

Flygtransporten har sina begränsningar på vissa punkter. Farliga ämnen och många kemikalier är inte tillåtna att frakta per flyg på grund av olycksrisken. Dessutom har flygplan inte samma kapacitet som till exempel fartyg vid sjötransporter. (Holmvall & Åkersson 2004: 168).



Bild 2. Fraktplan med godset synligt framifrån.

3.4 Kurirfrakt

Kurirfrakt är ett effektivt sätt att frakta mindre varor på. Kända kurirbolag är t.ex. DHL, Fedex och UPS. De här bolagen kan oftast erbjuda mycket snabba transporter och leveransen sker oftast med flyg. Kurirtjänsterna innefattar oftast transport från leverantören till kunden. Kurirföretagen kan ofta garantera en viss transporttid vilket kan kännas säkert. I kurirföretagens taxor ingår ofta förtullning av varorna man transporterar. (Holmvall & Åkersson 2004: 168).

Kurirfrakt är ofta mycket passande när man måste ha tillgång till en vara snabbt, t.ex. reservdelar som är vitala för någon funktion. Leveranserna med kurir tar ofta inte längre än ett par dygn. (Holmvall & Åkersson 2004: 168).



Bild 3. Kurir frakt.

3.5 Lastbilstransport

Lastbilstransport är den mest flexibla transportformen som finns. Man kan bokstavligen transportera varor från dörr till dörr. Dessutom har en lastbil god kapacitet och är kapabel att sköta ganska stora transporter. (Kaij E. Karrus 2001: 114-115).

Det vanligaste inre måttet på en lastbil är 13,60x2,45x2,65. Alltså en längd på 13,60 meter, en bredd på 2,45 och en höjd på 2,65. (Kaij E. Karrus 2001: 114-115).

Lastbilstransporter är det vanligast transportsättet inom riksgränserna. Lastbilstransporter inom Europa har blivit mycket vanligare sedan 1990-talet eftersom EU medlemskapet har gjort det mycket enklare att röra sig mellan länderna. EU har gjort förtullningen enklare som därmed ger lägre kostnader för transportererna. (Kaij E. Karrus 2001: 114-115).



Bild 4. Lastbilstransport.

3.6 Järnvägstransporter

Ett attraktivt alternativ till de mera traditionella transportsätten (sjötransporter och flygtransport) är att frakta gods via järnväg. Ofta är det lågvärdigt gods som transporteras på järnvägarna t.ex. trävaror, malm och papper. (Abrahamsson & Sandahl 1996:60–61)

Järnvägstransporter är förutom energieffektiva också kostnadseffektiva. Enligt en amerikansk undersökning som omnämns i boken *Internationella transporter & spedition* som är skriven av Hans Abrahamsson och Freddy Sandahl visar att en lastbilstransport kräver 7,5 gånger så mycket kraft som en järnvägstransport. Detta är alltså ett mycket bra alternativ till lastbilstransporter både ekologiskt och ekonomiskt sett. (Abrahamsson & Sandahl 1996:60–61)

3.7 Varan och dess förpackning

För att förtydliga hur viktigt det är att varan är rätt förpackad när det kommer till leveransvillkoret oberoende om det är Incomterms 2000 eller ett annat leveransvillkor så har förpackningen en stor betydelse för att varan ska komma hel till köparen. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 24)

Det ligger närmare köparens intresse att varan är förpackad på ett sätt så att den håller hela transporten från säljare till köpare. Båda parterna ska ändå vara medvetna om hurudan förpackning som behövs samt att det ska vara avtalat på köpekontraktet. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 24)

Det gäller att avtala om säljarens skyldigheter att förpacka godset bra samt att godset är förpackat i ett sådant material så den kan levereras felfri till köparen. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 24)

När sjötransporter förekommer ordnar köparen en kontroll ”pre-shipment inspection” av godset vid någon hamn. Detta p.g.a. att vara säker på att godset är korrekt. Om köpekontraktet inte avtalar denna punkt måste köparen betala granskningen. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 24)

4 INCOTERMS 2000

4.1 Bakgrund

Det är svårt att säga exakt när handelstermerna fått sitt ursprung, men historieböckerna har funnit spår av att handelstermen FOB, Free On Board använts på 1600-talet i England. Det finns många rättsfall angående FOB från 1800-talets England. (Räty 2006:9)

Handelstermen FOB var mycket dominant ända till år 1855 då Englands nya sjölagstiftning beslutade att ge grunden till dagens CFR och CIF. Dessa termer fick sitt fotfäste först på 1800-talet. (Räty 2006:9)

De första handelskammare som man vet av är Marseille och Brugge som har sitt ursprung från år 1599. Den internationella handelskammaren ICC, International Chamber of Commerce är grundat 1919 på initiativ av USA och FN. (Räty 2006:10–11)

Handel mellan människor har alltid haft vissa risker. Handeln har visat att man inte alltid kan lita på sina handelspartners. Detta leder till att handeln blir osäker och innehåller risker som varken köpare eller säljare vill vara med om. Risker som oftast förekommer är oärlighet eller problem vid tolkningen mellan säljare och köpare. Varken säljaren eller köparen vill ta dessa risker för förhoppningsvis har säljaren och köparen en handelspartner som kan leverera bra varor till bra pris. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999:9)

Incoterms utvecklades av Internationella Handelskammaren för första gången ”Incoterms 1936” och har efter detta år ändrats och utvecklats sedan åren 1953,1967,1976,1980,1990 och 2000 som används för tillfället. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999:9)

Det viktigaste ICC ansåg med utvecklingen av Incoterms är att säljaren och köparen ska få gemensamma regler som båda parterna kan följa. Varje klausul ska berätta om ansvaret som säljare och köpare har enligt köpeavtalet. (Räty 2006:11)

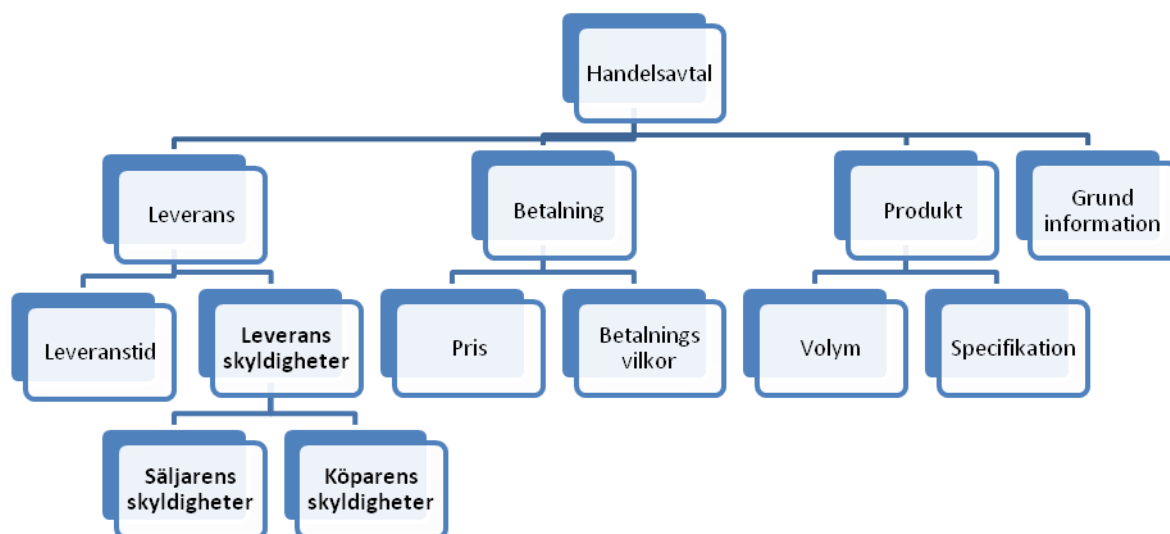
4.2 Tolkningen av Incoterms

Incoterms klausulerna kan med enkla ord förklaras som 13 termer som används vid internationell handel. Dessa termer anger säljaren och köparens ansvar gentemot varandra. Ett mycket enkelt exempel som kan användas är att en säljare och köpare kommit överens om att använda FOB Incoterms 2000 i kontraktet. Detta betyder att de binder sig till att använda FOB som leveransvillkor. (Räty 2006:17)

ICC vill påminna om att Incoterms klausulerna är den internationella handelns gemensamma och frivilliga spelregler. Incoterms klausulerna ska vara säljarens och köparens rättvisa regler som inte ger varken säljare eller köpare bättre villkor. (Räty 2006:18)

Incoterms klausulerna gäller inte bara mellan säljaren och köparen utan även för de underleverantörer som de anlitar. Kan exempelvis vara ett transportbolag som berörs av klausulerna i ganska stor utsträckning. (Räty 2006:18)

Incoterms utvecklades främst för att hindra missförstånd, dyra rättegångar, samt tvister mellan säljare och köpare. Vid internationell handel kan säljaren och köparen vara från olika länder. Det kan råda olika lagar i säljarens och köparens hemland då kommer Incoterms, ICCs "Commission on International Commercial Practice" handelstermer att förenkla handeln mellan parterna. Detta betyder att Incoterms 2000 regler möter allas behov överallt inom handel. Incoterms klausulerna är erkända av domstolar och myndigheter i världen. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999:8-9)



Figur 1. Överblick av handelsavtalets aspekter. Med grövre text syns de områden som berörs av Incoterms.(Räty 2006:12)

ICC vill påminna alla aktörer att Incoterms handlar om säljarens relation till köparen i köpeavtalet och att det handlar om vissa aspekter i köpeavtalet. ICC vill framhålla det väsentliga till exportörer och importörer i avtalen angående internationell handel att köpeavtalet ska inkludera transporten, finansieringen och försäkringen. Samtidigt vill ICC påminna att Incoterms enbart handlar om själva köpeavtalet. Samtidigt bör det påpekas att Incoterms inte behandlar avtalsbrott eller ansvarsbegränsningar utan dessa frågor måste lösas i köpekontraktet. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999:9–10)

4.3 Förbättringar i Incoterms 2000

Incoterms 2000 blev färdig 1999 och ICC:s hade arbetat med boken i cirka två år. Man strävar till att förbättra Incoterms klausulerna från upplaga till upplaga för att främja handeln i världen. Det som ICC:s arbetat hårt med är att underrätta den praktiska användningen samt att göra klausulerna mera förståeliga. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999:10)

Incoterms klausulerna är förbättras kontinuerligt, orsaken är att den tekniska, ekonomiska och lagstiftning hela tiden utvecklas. ICC har försökt få de olika klausulerna, förutom de som är ämnade för sjötransport att passa alla transportsätt. De största förändringarna inom transportvärlden är att container trafiken, roro-trafiken har expanderat mycket fort och detta har lett till att hamnterminaler och vägar förnyats. (Räty 2006:16)

Det glädjande med Incoterms 2000 är att man fått sitt efterlängtnade världsomfattande erkännande. De framsteg man tagit sedan 1990 är att skyldigheterna beträffande tullklarering samt betalningen av tull i Incoterms klausulerna FAS och DEQ. Skyldigheterna beträffande lastning och lossning av gods i Incoterms klausulen FCA har ändrats. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999:10–11)

Både formella samt sak ändringar har gjorts på begäran av Incoterms klausernas användare t.ex. har det noggrannare klargjorts vem som har ansvaret för tullklareringen och tullavgifterna i vissa klausuler. ICC vill också påminna dess användare att alltid hänvisa till den nyaste versionen av Incoterms när köpeavtal sluts. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 11)

4.4 Fyra termer

Incoterms klausulerna är 13 till antal och dessa 13 klausuler är uppdelade i fyra olika kategorier. Dessa kategorier är namngivna enligt följande, "E"-termen, "F"-termen, "C"-termen och "D"-termen. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 16-20)

"E"-termen innehåller en Incoterms klausul, EXW. "F"-termen innehåller tre Incoterms klausuler, FCA, FOB och FAS. "C"-termen innehåller fyra Incoterms klausuler, CFR, CIF, CPT och CIP. "D"-termen som är den sista av dessa fyra innehåller fem Incoterms klausuler, DAF, DES, DEQ, DDU och DDP . (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 16-20)

Dessa 13 Incoterms klausuler är uppdelade i fyra olika grupper. Klausuler med samma begynnelse bokstav har samma huvuddrag, men det är skillnad på transportsättet samt att ansvaret mellan köpare och säljare är avtalat på annat sätt. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 16-20)

4.4.1 E-termen

Är den första av de fyra termerna. Den innehåller en Incoterms klausul, EXW, Ex Works. Denna term ger säljaren minst skyldigheter och ansvar. Säljaren ger över godset på den plats man kommit överens om. Det vanligaste alternativet där varan överläts är säljarens anläggning eller fabrik. Säljaren har ingen skyldighet att lasta godset eller bär inga transportrisker. Köparen står för alla risker i EXW, Ex Works. Denna term har bibehållits p.g.a. att man önskat att det ska finnas en klausul där säljaren inte har något ansvar alls, om inget annat har blivit överenskommet i själva köpeavtalet. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 16)

Termen EXW används för det mesta då man måste ange ett grundpris i ett anbud eller ett leveransavtal och p.g.a. detta byggs avtalet upp ytterligare med andra leveransklausuler. (<http://tools.effso.se/leveransklausuler.pdf>)

4.4.2 F-termen

Den andra termen innehåller tre olika Incoterms klausuler FCA Free Carrier, FOB Free On Board och FAS Free Alongside Ship. Säljaren och köparen kommer överens om var godset ska överlämnas. Säljaren ska leverera varan eller varorna till det transportmedel eller det fordon som köparen angivit. (<http://www.icc.se/innehall/publ/incoterms/incotermsswe.htm>)

Klausulen FCA har ställt till med mest problem av "F"-termerna. FCA är en term som kan användas vid alla olika transportmedel och på detta vis kan det förekomma många olika oklarheter. Varan kan i princip lastas över till köparen t.ex. vid fabriken eller vid någon hamn. Ansvaret överförs då varan blivit lastat på fordonet. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 16)

Klausulen FOB används endast vid sjötransporter. Varan fraktas av köparen till fartyget och ansvaret överförs när varan passerat skeppssidan. (<http://www.icc.se/innehall/publ/incoterms/incotermsswe.htm>)

Den sista av de tre klausulerna, FAS används endast vid sjötransporter och är annars mycket lik FOB. Den största skillnaden är att köparen fraktar godset till fartyget men ansvaret överförs när varan är placerad vid fartygets sida t.ex. på en kaj. (<http://www.icc.se/innehall/publ/incoterms/incotermsswe.htm>)

4.4.3 C-termen

Den tredje termen alltså "C"-termen som troligtvis är den svåraste att förstå och den term där det oftast förekommer tolkningsproblem. Med enkla ord kan "C"-termen förklaras på samma sätt som F-gruppen men i C-gruppen är det säljaren som ordnar huvudtransporten och står för kostnaderna. Medan risken övergår till köparen då varan lastats på huvudtransporten t.ex. ett fartyg. .
(<http://www.icc.se/innehall/publ/incoterms/incotermsswe.htm>)

"C"-termen innehåller fyra Incoterms klausuler, CFR, CIF, CPT och CIP. Då CFR och CIF används endast vid sjötransporter och CPT samt CIP kan användas vid alla former av transport.
(<http://www.icc.se/innehall/publ/incoterms/incotermsswe.htm>)

De största problem stöter man på när varan ska överlämnas, den så kallade riskövergången. Det är mycket vanligt att remburs används som betalningssätt vid användning av C-gruppens klausuler. När remburs används så är det mycket viktigt att alla punkter på kontraktet stämmer och att tidtabellen som köpare och säljare kommit överens förverkligas. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 17)

4.4.4 D-termen

Säljaren är den part som står för kostnaderna och riskerna tills köparen fått varan på avtalad plats. D-gruppen är E-gruppens motsatt, där säljaren ska leverera varan till köparens hemland på avtalad plats. Köparen har inga risker eller skyldigheter förrän varan levererats åt köparen.
(<http://www.icc.se/innehall/publ/incoterms/incotermsswe.htm>)

"D"-termen som är den sista av dessa fyra innehåller fem Incoterms klausuler, DAF, DES, DEQ, DDU och DDP. Klausulen DAF kan användas vid alla transport

former, används oftast vid landsvägstransporter och järnvägstransporter. Klausulerna DES och DEQ används endast vid sjötransporter. De två sista termerna DDU och DDP som är bland de vanligaste och kan användas vid alla transport former. (<http://www.icc.se/innehall/publ/incoterms/incotermsswe.htm>)

4.5 EXW- från fabrik

Denna klausul är användbar vid användning av alla transportsätt. Den är alltså inte bunden till något visst transportsätt. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:29–33)

Om man använder sig av denna klausul betyder det att kunden avhämtar varan från en viss angiven plats. Det innebär att man från säljarens synpunkt tar en minimal risk. Köparen står i detta fall alltså för alla kostnader och risker för leveransen. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:29–33)

Att använda EXW klausulen innebär att varan icke är exportklarerad. EXW är därför en ganska begränsad klausul i sådana fall där köparen inte kan exportklara varan själv och i sådana fall bör FCA klausulen istället användas om bara säljaren går med på att utföra lastningen på egen risk och bekostnad. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:29–33)

Det är viktigt att påpeka att varan är levererad när den har ställts till köparens förfogande på en viss plats eller vid en viss tidpunkt. Detta ska tolkas så att köparen inte egentligen behöver lasta varan på avhämtande fordon. Parterna kan dock genom att skilt avtala komma överens om att säljaren lastar på varan. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:29–33)

Vid förlust eller om varan blir skadad ska den alltså ersättas av köparen efter att varan ställts till förfogande på angiven plats. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:29–33)

På grund av sin art är EXW användbar som grund för prissättningen. Om man anger priset med EXW klausulen ger det klarhet om att säljaren bör utöver varans pris räkna med alla transport, tull och försäkringsavgifter. (Räty 2006:32)



Figur 2. EXW ansvarsfördelning, Säljarens ansvar är minimal.

4.6 FCA- Fritt fraktföraren

Vid användning av denna klausul innebär det att säljaren levererar varan till angiven plats åt fraktföraren. Varan ska vara tullklarerad och väl förpackad samt färdig för frakt med vilket transportmedel som helst även kombinerade transporter t.ex. med bil till flygfältet och därifrån med flyg vidare. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:29–33)

Grund iden med denna klausul är att säljaren har levererat varan när han har överlåtit varan åt fraktföraren som är anlitad av köparen. Enlig FCA klausulen går både ansvaret och kostnaderna för frakten över till köparen på samma gång vilket gör FCA till en mycket användbar och klar klausul. (Räty 2006: 33-34)

Eftersom varan enligt denna klausul är levererad vid det ögonblicket då säljaren överlåtit varan åt den fraktförare som köparen hänvisar till så är det köparens

kontrakt med fraktföraren som i princip bestämmer när varan är levererad. Detta betyder att köparen måste meddela säljaren när och med vilket slags fordon köparen ämnar avhämta varan. (Räty 2006: 34-35)

Det finns två former av leveranser som kan ske enligt denna klausul. Den första möjligheten är att köparen hämtar varan av säljaren. Den andra möjligheten är att säljaren levererar varan till en terminal och till den fraktförare som blivit vald av köparen. (Räty 2006: 35)



Figur 3. Här syns det mycket beskrivande vid vilket tillfälle varan anses avlämnad.

4.6.1 FCA- Direkt av köparen

I detta fall hämtar köparen eller antagligen köparens underleverantör i form av en fraktförare varan av köparen. Säljaren är ansvarig för att lasta varan på fordonet. Ansvaret flyttas över på köparen när varan helt konkret är lastad eller när fraktföraren helt konkret tar i varan. (Räty 2006: 35-36)

4.6.2 FCA- Till angiven terminal

I detta fall ansvarar säljaren för att leverera varan till en terminal åt den fraktförare som är angiven av köparen. Att använda sig av detta alternativ väcker man frågan när varan egentligen är levererad eftersom varan kan finnas i t.ex. lastbilen som fraktar varan från säljaren till terminalen, den kan också finnas avlastad från detta

fordon, den kan vara på lastningsbryggan, inflyttad till terminalen, lastad på en båt eller levererad åt frakt föraren. Detta kan ge upphov till lite meningsskiljaktigheter i tolkningen av FCA klausulen. (Räty 2006: 36-37)

Som en allmän regel kan man säga att säljaren har ställt varan till köparens förfogande när varan finns i fordonet som fraktar varan till den angivna terminalen. Detta kan avtalas skilt. (Räty 2006: 36-37)

4.7 FAS- Fritt vid fartygets sida

Vid användning av denna klausul betyder det att säljaren har avlämnat varan när den står vid fartygets sida i den hamn man kommit överens om. När varan eller godset väl står vid fartygets sida är det alltså köparen som står för alla risker och kostnader därifrån framåt. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:43)

Det är ändå viktigt att påpeka att risken flyttas över först när det är möjligt att lasta varan ombord. Om köparen och säljaren kommer överens om att varan ska levereras under vecka 1 och säljaren ställer varan i hamnen på måndag fastän köparens anlidade fraktfartyg inte kommer förrän på fredag är risken säljarens ända till slutet av torsdagen eftersom det inte är möjligt att avlämna varorna förrän på fredag då säljaren har möjlighet att lasta varorna. (Räty 2006:42)

Eftersom klausulen endast anger fartyg som frakt medel är inga andra transportmedel möjliga under denna Incoterms klausul. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:43)

Enligt denna klausul ligger ansvaret för att exportklarera varan på säljaren. Enligt den tidigare Incotermsupplagan var det på köparens ansvar att exportklarera varan

vid användningen av FAS. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:43)

Dock kan man ändå avvika från punkten att säljaren exportklarerar varorna om så önskas. Om ansvaret för exportklareringen sker på köparens bekostnad ska detta vara klarlagt i handelsavtalet för att undvika tvister och missförstånd. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:43)



Figur 4. FAS har en klar och tydlig ansvarsfördelning

4.8 FOB- Fritt ombord

Att varan levereras fritt ombord betyder under denna klausul att säljaren lämnar varan åt säljaren när den passerar relingen på fartyget i den hamn man kommit överens om. FOB klausulen kan endast användas vid transporter som sker till sjöss eftersom den anger hamnen som överlåtelse punkt. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:51)

Enligt denna klausul räcker det alltså inte med att säljaren överlåter varan till en fraktförare i hamnen eller till hamnen för lastning. Varan anses enligt denna klausul överlämnad endast då den passerat relingen på fartyget. Som ett bevis på att godset är levererat får säljaren en fraktsedel som i detta fall oftast är ett konossement. Det ska i detta fall vara ett så kallat On board konossement som bevisar att fraktföraren mottagit varan och att den är lastad. (Räty 2006:45)

Alla risker och kostnader står alltså köparen för, från och med att godset passerat relingen på fartyget. Om man vill att godsets avlämningspunkt ska inträffa vid något annat tillfälle än när godset passerar relingen på fartyget rekommenderas FCA klausulen. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:51)



Figur 5. Problemet med FOB är att avlämnandet sker när godset passerar fartygets reling ifråga om risköverföringen.

4.9 CFR- Kostnad och frakt

Denna klausul innebär att säljaren har avlämnat varan när den har passerat relingen på det fartyg godset ska fraktas med. Ansvaret för kostnaderna och riskerna ligger på säljaren ända tills varan har passerat relingen inom utsatt tid. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:59)

Enligt CFR klausulen är varan avlämnad när varan är lastad ombord på ett fartyg fastän det ändå är säljaren som betalar frakten och anger destinationshamnen. På sätt och vis är det lite vilseledande att det enligt klausulen anges destinationshamn fastän varan egentligen är avlämnad redan i den hamn där varan lastas på fartyget. (Räty 2006:42)

En liten fallgrop ligger inbakad i denna klausul. Klausulen är på ett sätt tidsbunden. Enligt CFR ligger risken eller förlust av varan på köparen efter

tidpunkten för lastningen. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:59)

Säljaren har enligt denna klausul ansvaret för att exportklarera godset samt packa varan på det sätt som anses sedenligt enligt branschen t.ex. är det inte sedenligt att packa elektronik i trälådor utan skydd och stoppningar vid sjötransporter. Denna klausul kan bara tillämpas vid sjötransporter. Om parterna vill att godset ska anses avlämnat vid ett tidigare tillfälle än när det lyfts över relingen är CPT klausulen en passande Incoterms att använda istället för CFR. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:59)



Figur 6. Enligt CFR inträffar inte riskövergången och avlämnandet samtidigt.

4.10 CIF- Kostnad försäkring och frakt

För parterna innebär CIF att godset anses avlämnat när det passerar över relingen på fartyget i den hamn man kommit överens om. Enligt CIF klausulen är det säljarens skyldighet att stå för kostnaderna för frakten som uppstår för att leverera godset till den hamn man kommit överens om. Däremot ligger risken för förlust eller skada av varan på köparen efter tidpunkten för avlämnandet av godset. Alla tilläggskostnader i form av tullavgifter är på köparens ansvar efter denna tidpunkt. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:59)

CIF fungerar och kan användas på samma sätt som CFR. En enda skillnad har dessa två klausuler och det är säljarens skyldighet att teckna en försäkring i

köparens namn enligt minimikraven och betala försäkringspremie. Försäkringen ska minst motsvara I.C.C. (Institute Cargo Clauses) minimikrav som är en C-klassens försäkring. (Räty 2006:57–58)

Enligt CIF klausulen blir det säljarens ansvar att sköta om så att godset exportklareras. CIF klausulen är endast användbar vid sjötransporter eftersom man endast kan ange en hamn som avlämningspunkt. Om parterna vill att godsets avlämning ska ske vid ett annat skede i leveransen än när det passerat över fartygets reling, CIP är den klausul som kan användas istället. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:59)



Figur 7 CIF klausulens skyldigheter.

4.11 CPT- Fraktfritt

Att använda denna klausul i avtalet betyder det att säljaren står för alla transportkostnader och risker som uppkommer tills godset har avlämnats på den destinations ort som blivit överenskommet. Köparens ansvar blir då att svara för alla risker och kostnader efter att godset blivit avlämnat. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:75)

Vid användning av CPT klausulen kan alla transportsätt användas och dessutom är kombinerade transporter under denna klausul möjliga. Om fallet är så att flera olika fraktförare används vid leveransen övergår risken till köparen efter att varan avlämnats till den första fraktföraren. Vid användning av denna klausul är det

säljarens ansvar att exportklarera godset. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:75)

För att varan ska anses avlämnad till köparen ska säljaren få en fraktsedel av fraktföraren som bevisar att varan är på väg till angiven destination. Fraktsedeln fungerar som ett bevis om några skador uppstår under transporten (Räty 2006:65)



Figur 8. CPT klausulen kan användas vid användning av alla transport sätt

4.12 CIP- Fraktfritt inklusive försäkring

Enligt den här klausulen sker avlämningen hos den fraktförare som utsetts av säljaren. Säljaren ska stå för kostnaderna som uppkommer för att frakta varan till överenskommen destination. Köparen står för de kostnader som uppkommer efter att varan överlämnats på den destination man kommit överens om. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:83)

Det är som sagt säljaren som står för frakten. Dessutom är säljaren skyldig att teckna en försäkring på godset för frakten till överenskommen destination och därmed betala försäkringspremie. Det bör tilläggas att säljaren endast är skyldig att teckna försäkring enligt minimivillkoren. Om säljaren anser att försäkringen inte är tillräcklig ska detta vara överenskommet i avtalet eller så ska köparen själv teckna en tilläggförsäkring på godset. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:83)

Om flera fraktförare används vid leveransen överförs ansvaret när säljaren överlämnat godset till första fraktföraren. CIP klausulen är användbar vid kombinerade transporter och kan användas vid alla transportsätt. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:83)



Figur 9. Den mycket användbara CIP klausulen.

4.13 DAF- Levererat gränsen

Incoterms klausulen DAF levererat gränsen, till angiven plats betyder att säljaren lämnar godset till köparen på transportmedlet, icke lossat exportklarerat men inte importklarerat vid den angivna platsen vid gränsen. Godset överlämnas före tullgränsen till närliggande landet. Ordet ”Gräns” kan väldigt lätt tolkas fel p.g.a. att det kan vara vilken gräns som helst då varan kan transporteras över flera gränser, därför ska angiven plats och tid ges ut så att både säljare och köpare vet till vilken gräns godset ska överlämnas. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:91)

DAF är den ”D-term” som skiljer sig från D-gruppens andra termer för här ska säljaren överlämna godset till köparen på fordonet vid den närmaste gränsen. Det är mycket vanligt att det blir problem för ”gränsen” är oftast varken nära säljare eller köpare. (Räty 2006:71)

Om säljaren eller köparen väljer att använda DAF finns det oftast en mycket bra orsak. Den största orsaken är att säljaren eller köparen inte känner till landet som

man gör affärer med. DAF användes mycket under Finlands handel med Sovjetunionen. Det är möjligt att fordonet transporterar gods som inte är tillåten att transportera på vägarna i köparens hemland. (Räty 2006:71)

Incoterms klausulen DAF kan användas vid alla olika transportmedel då det är möjligt för transportmedlet att överlämna godset vid en landsgräns. Parterna har avtalat vid vissa specifika fall att säljaren ska ansvara för lossningen samt svara för risken och kostnaderna. Detta ska man alltid avtala om. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:91)



Figur 10. DAF är ifrågasatt på grund av att överlämnandet ofta inte sker nära varken säljaren eller köparen.

4.14 DES Levererat ombord på fartyg

Incoterms klausulen DES används endast vid sjötransporter eller kombinerad transport då avlämnas godset ombord på fartyget i destinationshamnen. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:99)

DES "Levererat Ombord På Fartyg" betyder att säljaren lämnar godset vid den angivna destinationshamnen vid rätt tidpunkt ombord på fartyget, icke importklarerat. Säljaren står för alla kostnader och risker till den angivna destinationshamnen samt för lossningen av fartyget. Om parterna önskar att säljaren också ska stå för kostnaderna och riskerna för lossning av godset ska

Incoterms klausulen DEQ användas. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:99)

Köparen ska i detta fall stå för licenser, tillstånd samt formaliteter som behövs vid import. Riskövergången flyttas till köparen då varan överlämnats. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:100–101)

Incoterms klausulen DES används främst vid sjötransporter av kol, väte, spannmål och malm. Säljaren fraktar varan med fartyget till destinationshamnen i köparens hemland och står för frakten i sin helhet. Köparen ansvarar lossningen av fartyget och frakten till rätt plats. (Räty 2006:75–77)



Figur 11. DES har en klar och tydlig punkt för avlämnandet, och risköverföringen sker på samma gång.

4.15 DEQ- Levererat på kaj

Enligt denna klausul avlämnar säljaren varan åt köparen i destinationshamnen. Varan anses avlämnad av säljaren när varan är på kajen. Ansvar för att importklarera varan är köparens. Säljaren är ansvarig för alla risker och kostnader som finns för att föra godset till hamnen lossat på kajen. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 107)

Efter att säljaren avlämnat godset på kajen är det på köparens ansvar att importklarera godset samt att stå för alla kostnader och formaliteter som

uppkommer bland annat tullavgifter och skatter. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 107)

Enligt den förra versionen Incoterms (Incoterms 1990) var det säljarens ansvar enligt DEQ att importklarera godset. Om parterna ändå önskar att utgifterna eller skyldigheterna för att importklarera godset ska detta vara skilt överens kommet i köpeavtalet. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 107)

Detta leveransvillkor kan endast användas vid sjöfartstransporter eller när lossningen av godset vid kombinerade transporter sker från ett fartyg vid kajen i destinationshamnen.

Om parterna vill att avlämningen ska ske vid annan plats än i en hamn, t.ex. vid ett lager ska DDU eller DDP användas. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 107)

Det har förekommit få problem med Incoterms klausulen DEQ. De problem som förekommit har varit mycket lätt att tolka. Det har hänt incidenter där godset har skadats under hanteringen i hamnen, men tolkningarna har varit lätta p.g.a. att risköverföringen sker vid kajen. (Räty 2006:78–81)



Figur 12. Enligt DEQ anses varan avlämnad när den blivit lossad i destinations hamnen.

4.16 DDU- Levererat oförtullat

Incoterms klausulen DDU som är troligtvis den mest använda av alla Incoterms klausuler. Denna Incoterms klausul kan användas vid alla olika transportmedel. DDU ”Levererat oförtullat” till den angivna destinationsorten innebär att säljaren överlämnar godset till köparen icke lossat och icke importklarerat från transportmedlet som anländer till den angivna destinationsorten. (Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:115)

DDU är den klausul som används mest vid finländsk export. DDU har blivit den mest lämpliga klausulen p.g.a. att den är lätt att tolka och själva ansvarsfördelningen är mycket klar. Säljaren kan tveka vid användning av DDU, men för köparen passar detta leveransvillkor väldigt bra. DDU har vuxit till EU:s vanligaste leveransvillkor. (Räty 2006:82–86)

Säljaren är den part som ska stå för alla kostnader och risker gällande transport och licenser, tillstånd samt formaliteter som behövs för att exportera varan. Säljaren har alla risker ända tills köparen tar emot varan på den angivna platsen. Köparens ansvar är dock att skaffa de licenser, tillstånd och formaliteter som behövs för varans import. (ICC) Svenska nationalkommitté 1999:115–117)



Figur 13. DDU leverans innebär endast smärre åtaganden av köparen.

4.17 DDP- Levererat förtullat

För säljaren betyder denna term att han står för alla kostnader och tullavgifter. Säljaren måste alltså också stå för att tullklarera godset. Enligt DDP klausulen är det på säljarens ansvar att leverera varan förtullad till angiven plats olossad. Köparen behöver alltså endast lossa varan vid destinationen. (Industrilitteratur/Internationella Handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 121)

Man kan säga att DDP är raka motsatsen till EXW. I EXW är det köparen som har fullt ansvar att tullklarera godset. Enligt EXW är godset avlämnat av säljaren när det ställs till köparens förfogande. Medan DDP innebär att säljaren har fullt ansvar fram till angiven destination ända tills köparen lossar varan. (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 121)

Om det på grund av omständigheterna är enklare eller snabbare att köparen ansvarar för förtullningen är DDU en lämpligare term att använda. DDP klausulen kan användas oberoende av transportmedel, men om avlämnandet sker om bord på ett fartyg eller på kaj i destinationshamnen bör DDP inte användas. I sådana fall är DES eller DEQ mera lämpliga klausuler. (ICC) Svenska Nationalkommitté 1999: 121)

DDP är den klausul som ger köparen den bästa service. Köparen kan minimera risken och ansvaret. Det gäller att minnas att köparen betalar priset i köpeavtalet om parterna väljer DDP som leveransvillkor. DDP är inte ett alternativ om säljaren inte får någon importlicens. (Räty 2006:87–89)



Figur 14. Vid användning av DDP är varan helt förtullad och levererad till angiven destination. Minimalt ansvar för köparen.

5 Andra leveransvillkor

För att klargöra att Incoterms klausulerna inte är de enda klausuler som används i dagens läge har vi valt att gå igenom ett antal klausuler som också används vid handel. Dessa ”andra” klausuler används dagligen vid handel eller andra affärshändelser. (Räty 2006: 23)

5.1 Combiterms

Combiterms klausuler är utvecklade i Sverige på 1960-talet, men är ingen självständig samlig leveransklausuler. Combiterms liknar Incoterms men skiljer sig på vissa delar från Incoterms på fördelning av kostnaderna mellan parterna. Combiterms kostnadsföreskrift innehåller sju underrubriker. Dessa sju underrubriker innehåller sedan 140 olika kostnader som fördelas på de 13 klausuler som är de samma som Incoterms klausulerna. (Räty 2006: 23)

Combiterms används i Sverige samt i Norden. I praktiken kan Combiterms användas vid Nordisk handel problemfritt. Parterna behöver inte vara oroliga för annan kostnadsfördelning för Combiterms har de samma drag som Incoterms. (Räty 2006: 23)

5.2 Amerikanska leveransvillkor

I Amerika används klausuler som förkortas på samma sätt som Incoterms klausulerna, men innehållet av de amerikanska klausulerna kan vara omvända vid vissa punkter. Det bör alltså övervägas mycket noggrant förrän denna uppsamling används. (Räty 2006: 24)

Det är Revised American Foreign Trade Definitions 1941 som uppehåller de amerikanska klausulerna. Dessa amerikanska klausuler är gamla och mycket föråldrade och används inte vid internationell handel. (Räty 2006: 24)

Uniform Sales Act, UCC, reglerar den inhemska handelns marknad i USA. Dess underorganisation Uniform Sales Act är ansvarig för klausulerna på den inhemska marknaden och innehåller klausuler som "EX", "FAS", "C&F", "C.I.&F", "ex-ship" och "no arrival, no sale" samt sex olika FOB klausuler. Dessa sex FOB klausuler passar till alla transportsätt, men används i huvudsak i USA:s inrikesaffärer när godset transporteras med bil eller järnväg. (Räty 2006: 24)

De amerikanska klausulerna ska inte användas, och de amerikanska leveransvillkoren har varit ett hinder för Incoterms klausulernas användning på den amerikanska marknaden. (Räty 2006: 24)

De amerikanska myndigheterna och olika organisationer har erkänt Incoterms och rekommenderar alla användare att använda Incoterms. De gamla amerikanska klausulerna lever kvar och är mycket svåra att utrota. (Räty 2006: 24)

Vid handel med USA kan rekommenderas att man använder Incoterms klausuler för att förhindra oklarheter. (Räty 2006: 24)

5.3 Finnterms 2001

Finnterms är en upplaga av transportvillkor avsett för den finländska inrikeshandeln. Finnterms innehåller sex olika transportvillkor som motsvarar sex olika handelssätt som används i den finska inrikeshandeln. Fyra av dessa klausuler motsvarar Incoterms klausulerna och två av dessa klausuler används vid den finländska inrikeshandeln. Klausulerna FCA, CPT, CIP och DDU är de samma som Incoterms. Klausulerna NOL och TOP är planerade för den finländska inrikes handeln och har inga liknelser med Incoterms. (Suomen Logistiikkayhdistys 2001:4-7)

Finnterms klausulerna NOL och TOP är de mest intressanta p.g.a. att de skiljer sig från de fyra övriga klausuler som är identiska med Incoterms. (Suomen Logistiikkayhdistys 2001:4-7)

Klausulen NOL är förkortat från ”Noudettavana lähettäjältä”. Betyder att säljare överlämnar godset till köparen i den egna lokalen. Köparen bär allt ansvar. Köparen måste lasta godset och ordna transporten samt stå för alla kostnader. Säljaren har inga risker eller kostnader i klausulen NOL. (Suomen Logistiikkayhdistys 2001:17–21)

Klausulen TOP är motsatsen till NOL. Betyder att det är säljaren som ska leverera varan åt köparen till angiven plats. Kostnader samt riskerna är säljarens ansvar. Köparen har inga risker i klausulen TOP. (Suomen Logistiikkayhdistys 2001:55–57)

Organisationen som ligger bakom Finnterms är Suomen Logistiikkayhdistys ry och den senaste upplagan av Finnterms är 2001. (Räty 2006: 25)

5.4 Övriga termer använda i världen

Det är mycket vanligt att termer som franko, free, fritt och frei har fått även betydelse i respektive hemland och används vid den dagliga handeln. Dessa termer fördelar kostnaderna mellan säljare och köpare men riskövergången mellan säljare och köpare är oklar. (Räty 2006: 25)

I den tyska handel används termen ”ab Werk” som är rakt översatt från Incoterms Ex Works. I dessa fall lastar den tyska underleverantören fordonet fastän enligt Incoterms Ex Works har inte underleverantören någon skyldighet alls att lasta. (Räty 2006: 25)

Det används även termer som ”As is” eller ”as is where is” där säljaren får ett minimalt ansvar för affären. Detta betyder att varan blir såld på ställe så som den ser ut och köparen får ta med sig varan. (Räty 2006: 25)

Det finns också ett antal termer som används i Europa och Östblocket. Termen FOT, Free on Truck eller FOR, Free on Rail. Dessa har samma betydelse som FOB. Termen Warsaw är mycket vanlig i det forna östblocket. (<http://tools.effso.se/leveransklausuler.pdf>)

5.5 Byggbranschens leveransklausuler

Byggbranschen har utvecklat till sin egen bransch ett antal leveransklausuler som ska användas ihop med ABM92, som är ett kontrakt de stora byggfirmorna avsluter angående stora byggprojekt. (<http://tools.effso.se/leveransklausuler.pdf>)

Klausulerna som byggbranschen använder:

1. LOK, Levererat Olossat Köparen
2. LLK, Levererat Lossat Köparen

3. LIK, Levererat Inburet Köparen
4. HOS, Hämtat Olastat hos Säljaren
5. HLS, Hämtat Lastat hos Säljaren

(<http://tools.effso.se/leveransklausuler.pdf>)

Största orsaken till dessa klausuler är att de lämpar sig mycket bra för byggbranschen. Byggbranschens klausuler är bättre utformade angående lastning och lossning än Incoterms klausulerna.
(<http://tools.effso.se/leveransklausuler.pdf>)

6 DEN EMPIRISKA UNDERSÖKNINGEN

6.1 Inledning till undersökning

Det blev aktuellt att påbörja undersökningsdelen i lärdomsprovet eftersom teoridelen i lärdomsprovet färdigställdes. Vi har i teoridelen en inledning till internationell handel. Där klargjordes transportsätt samt en beskrivning av den viktiga teorin angående Incoterms 2000.

Eftersom det nu är dags för undersökningsdelen i lärdomsprovet kommer vi att undersöka Incoterms klausulers användning i företag med verksamhet i Österbotten. Vi vill med undersökningen kunna dra en slutsats angående Incoterms klausulernas användning hos företag i Österbotten samt vilka problem som uppstår vid dess användning.

Förhoppningsvis får vi olika svar som bevisar att företagen i Österbotten använder ett flertal olika Incoterms klausuler och har de förutsättningar som behövs för att idka internationell handel. Vi vill också se om det kunde finnas något att förbättra gällande användningen av klausulerna.

Vi hoppas att svaren vi får har den variation att det är möjligt att dra de slutsatser som behövs för en bra undersökning. Förhoppningsvis kommer vi också att se bristerna i hur företagen använder klausulerna och på det sätt kanske kunna hjälpa de österbottniska företagen att välja rätta klausuler.

6.2 Undersökningsmetoden

Vid val av undersökningsmetod har vi noggrant övervägt mellan den kvalitativa och kvantitativa metoden. Vi har kommit till den slutsatsen att en kvalitativ undersökning är den metod som är bäst lämpad för vårt arbete. Den kvalitativa metoden kommer vi att utföra i form av en intervju med ett antal personer i företag som använder och tolkar Incoterms klausulerna i sitt dagliga arbete. Detta tror vi att kommer att ge en god inblick i företaget och dessutom lär man känna personerna och får en god kontakt med dem. En intervju ger en bättre möjlighet att precisera frågorna och säkerställa svaren så att man verkligen vet vad personen avser med sina svar.

Vi anser att Incoterms är ett så pass mångfacetterat ämne och att de används på många olika sätt beroende på en mängd faktorer. Därför tror vi att man genom en kvalitativ undersökning bäst kan förstå hur och varför företagen i Österbotten använder sig av vissa klausuler och varför de inte tillämpar andra klausuler.

Orsakerna till att man använder en viss klausul kan bero på många olika faktorer och vi anser att en kvantitativ forskningsmetod inte skulle ge ut hela sanningen eftersom vi vill veta hur företagen använder sig av dessa klausuler och dessutom få en god inblick i företagens kunskap.

Den kvalitativa intervjumetoden ger mera trovärdiga svar om hur processen går till i verkligheten i dessa utvalda företag. Svaren vi får är dock inte lika exakta som i den kvantitativa metoden, men svaren vi får är mera beskrivande och kreativa. Dessutom ger den kvalitativa intervjumetoden en möjlighet för mera fria och öppna svar.

6.2.1 Kvantitativa undersökningar

En kvantitativ undersökning är oftast utformad som en enkät. Genom enkäten ställer man bra frågor till människor som ger svar hur människor tycker om någon fråga. Svaren man får kan t.ex. vara i sifferform. Resultatet är enkelt att sammanställa i statistik. Vid den kvantitativa undersökningen mäter man resultatet och sammanställer statistiken. Den finns ett litet men i den kvantitativa undersökningsmetoden. När de undersökta svarar på enkäten kan det många gånger exempelvis vara fel personer som svarar, eftersom man inte alltid har möjlighet att påverka vem som svarar. Det kan hända att vissa personer som svarar inte hör till målgruppen i undersökningen. (http://www.stelacon.se/pdf/Produktblad_Djupintervjuer.pdf)

6.2.2 Kvalitativa undersökningar

Den kvalitativa undersökningen ger möjligheten att lära känna de intervjuade bättre. Vid intervjun går man mycket djupare in i en fokusgrupp. De intervjuade är intressanta personer, och man får veta mycket mera vad de avser. Vid den kvalitativa undersökningen beskriver man det verkliga livet. Vid den kvalitativa metoden väljer man ut de intressanta personer som man tror kan ge de rätta svaren. (http://www.stelacon.se/pdf/Produktblad_Djupintervjuer.pdf)

Det finns fall där både den kvalitativa och kvantitativa metoden bör användas för att få de svar som en bra undersökning bör innehålla. Detta ger möjlighet att få in de båda undersöknings metodernas goda sidor. (<http://web.holmenonline.net/MetoduppsatsPelleHolmen.pdf>)

Intervjuerna med de österbottniska företagen ägde rum per telefon, per e-post eller genom personligt möte. Vid telefonintervjuerna diskuterade vi med de aktuella personerna och antecknade svaren på papper så det skulle vara lättare att analysera svaren senare. (<http://web.holmenonline.net/MetoduppsatsPelleHolmen.pdf>)

Vi strävade efter att skriva ner intervjumaterialet efter intervjun så att all viktig information skulle komma med. E-post svaren kunde vi lättare analysera eftersom den intervjuade hade skrivit långa svar om företagets åsikter angående Incoterms klausulerna. Det personliga mötet med den intervjuade är det bästa alternativet eftersom man får en lång diskussion och det går lätt att skriva svaren, dessutom ger det möjligheten att få en bättre kontakt med personen.

6.3 Tid för undersökningen

De planerade intervjuerna påbörjades i slutet av september 2009 och genomförandet av intervjuerna gjordes i oktober 2009. Själva intervjumaterialet och frågorna hade varit under planering en längre tid. Intervjuerna tolkades och slutsatserna av undersökningen drogs under hösten 2009.

En faktor som påverkade tidsramen till intervjuerna väsentligt var att det inte alltid var lätt att få tag på personer som hade tid eller ville ställa upp på en intervju. Vissa svar har vi erhållit per e-post vilket ibland fördröjde processen.

I allmänhet kan man nog säga att det gick bra att samla in intervjumaterialet. Man kan konstatera att det gick allra lättast i företagen där det fanns någon som man kände från tidigare. Intervjuerna gav mycket olika svar och tolkningen av svaren får läsas längre fram i vårt arbete.

6.4 De intervjuade företagen

Målet vi hade med vår undersökning var ju att undersöka företag med verksamhet i Österbotten. Detta uppfylldes mycket väl. Företagen vi intervjuade var ofta från Vasa regionen där vi hade mest kontakter. Två företag från norra Österbotten ingick också.

Personerna som vi intervjuade var ofta försäljningschefer. Speciellt i mindre företag där försäljningen skötte hela processen från anbudsgivning till leverans var detta vanligt. Undantag fanns dock speciellt i de större företagen där det ofta finns personal som skilt har ansvaret för transporterna och exporten.

Företagen som vi intervjuade per telefon, e-post eller personligt möte:

1. ABB Keskiäjäntekejeet-Kojeistotot
2. Dantherm Filtration Oy
3. B. Herrmans Oy Ab
4. Wärtsilä Finland Services
5. Riitan Herkku Oy
6. Lindeman Ab
7. Botnia Marine Ab
8. Solving Ab
9. TH-Tools Ab

7 INTERVJUFRÅGOR

Till de intervjuade på de österbottniska företagen ställde vi 14 frågor. Intervjuerna skedde per telefon, genom personligt möte eller per e-post. Vid intervjuerna strävade vi att först få fram basfakta om företaget och sedan behandla Incoterms klausulerna i de österbottniska företagen.

Frågorna har översatts till finska eftersom det fanns en del personer vi intervjuade vars modersmål var finska. Översättningen gjorde vi så noggrant som det bara gick så att vi fick den rätta infallsvinkeln på både svenska och finska.

1. Namn?
2. Position i företaget?
3. Företagets namn?
4. Hur stort är företaget personalmässigt?
5. Företagets bransch?
6. Vad tillverkar företaget?
7. Vilka länder är de vanligaste ni exporterar till?
8. Vilka transportsätt använder ni oftast?
9. På vilket sätt kommer du i kontakt med Incoterms i arbetet?
10. Vilka Incoterms klausuler är mest användbara för er verksamhet?
11. På vilka grunder har ni valt att använda vissa Incoterms klausuler?
12. Vilken betydelse har landet ni exporterar till vid val av klausul?
13. Har ni haft problem med val av Incoterms klausul? (t.ex. tvister med köparen)
14. Tycker ni att det fattas något i klausulerna? (förbättrings förslag)

7.1 Intervju med ABB Europa områdets försäljningschef för Keskijännitekojeet-Kojeistot

Först vill vi påpeka att personen ville vara anonym. Personen som vi intervjuade arbetar på ABB i Vasa som försäljningschef för enheten Keskijännitekojeet-Kojeistot som har ca 100 anställda. Enheten hör under ABB:s organisation i Finland och är underenhet till Sähkövoimatuotteet. Till enheten Sähkövoimatuotteet hör enheterna Sähköjakeluautomaatio, Keskijännitekojeet ja –Kojeistot ja Muuntajat. ABB är ett internationellt bolag som är verksamt i över 100 länder och sysselsätter 120 000 människor runt om i världen.

Enheten Keskijännitekojeet ja –Kojeistot tillverkar mellanspanningsställverk, ställverk och ynfifix till kunder runt i världen.

ABB Keskijännitekojeet ja –Kojeistot exporterar sina varor till alla delar i världen, men vi kommer bara att behandla Europa området. Inom Europa exporterar enheten till länder som Frankrike, Italien, Holland, Sverige, Schweiz och Belgien. Största delen av exporten går till Belgien.

Enheten Keskijännitekojeet ja –Kojeistot säljer 90% till andra ABB bolag och endast ca 10% direkt till kunder. Detta p.g.a. att det är mycket svårt att sälja direkt till kunder i vissa länder. ABB har märkt att det uppkommer språkbarriärer och att den lokala kännedomen av marknaden inte finns i Vasa. ABB använder istället lokala försäljare.

Transportmedlen som används vid exporten är landsvägstransporter och lastbil. Landsvägstransporter lämpar sig bäst för det tillverkade dessutom är det nästan omöjligt att nå vissa destinationer i Europa med sjötransport. Flygtransporterna är för dyra för de varorna som är aktuella. Försäljningschefen påpekade att europeiska destinationerna är mycket lätta att transportera till för att vägarna är bra och man når kunden snabbt genom landsvägstransporter.

När vi ställde försäljningschefen frågan på vilket sätt han kommer i kontakt med Incoterms i arbetet så var svaret dagligen. När försäljningschefen och hans kollegor säljer till kunder och levererar produkter bestäms det alltid i köpekontraktet vilken Incoterms klausul leveransen ska ske med. Det diskuteras också mellan säljare och köpare vilket leveransvillkor som bör användas.

De mest använda Incoterms klausulerna hos ABB Keskijännitekojeet ja – Kojeistot är DDU, CIP och FCA dessa tre klausuler används till 90% vid exporter. Vid sjötransporter används klausulen CIF, men det är mera sällan.

Vid frågan gällande på vilka grunder används vissa klausuler fick vi en hel del orsaker. Främst påpekade försäljningschefen att Incoterms klausulerna DDU, CIP och FCA passar mycket bra för landsvägstransporter som är det mest använda transportsättet. Vid de få sjötransporterna används CIF.

Eftersom försäljning sker till 90 % till andra ABB bolag är det av gammal vana och att ABB har riktlinjer för vilka klausuler som ska användas till olika länder. Till Polen används alltid FCA vid försäljning till annat ABB bolag. Till Frankrike används CIP och till Schweiz DDU. Till andra europeiska länder kan valet av klausul variera.

Vid försäljning till kunden direkt kan alla klausuler förekomma, men ABB försöker i dessa fall använda de förenämnda klausulerna och de används nästan alltid vid försäljning till en extern kund.

Försäljningschefen ville lyfta fram att kunderna ofta är de samma och att ABB har långa kundförhållanden fastän produkterna är speciella. Leveransvillkoret förhandlas ofta vid den första affären. Båda parter känner en trygghet i att använda samma leveransvillkor när de märker att inga problem uppstår och då försätter leveranserna med samma klausul.

Försäljningschefen ville påpeka att priset vid val av Incoterms klausul är viktigt eftersom transportkostnader sparas. Företaget har professionell personal som

känner till det bästa och billigaste sättet att transportera varan från säljaren till köparen.

Företaget har inte haft några problem med Incoterms klausulerna men tvister kan inte undvikas. ABB Keskijännitekojeet ja –Kojeistot har haft en liten tvist med ett annat företag i Vasa trakten. Tvister med kunder i Europa har förekommit. Försäljningschefen berättade att de få tvister som enheten haft har varit transportskador som lösts med hjälp av Incoterms 2000. Försäljningschefen ville också medge att han inte kan alla Incoterms klausuler utan och innan utan tolkningen ofta sker när det uppstår tvister.

Den sista intervju frågan som behandlar Incoterms bristfällighet och förbättringsförslag av klausulerna fanns det inte mycket att tillägga. Vid ABB Keskijännitekojeet ja –Kojeistot användning av Incoterms, har allt fungerat bra och Incoterms klausulerna har varit lätta att använda.

7.2 Intervju med Mika Rytönen försäljningsansvarig på Dantherm Filtration Oy

Den följande intervjun skedde hos ett mindre företag vilket ger en annan bild av Incoterms klausulernas användning. Den intervjuade heter Mika Rytönen och är försäljningsansvarig hos Dantherm Filtration Oy. Företaget är ett större danskt bolag, men är inte gammalt i Finland och har nyligen börjat skapa kundkontakter på marknaden.

Företaget har 15 anställda i Helsingfors och Vasa och är beläget på Fågelberget i Korsholm. Företaget tillverkar och installerar filter-enheter, fläktar, rör, avfallshantering, luftverksverktyg och kontrollsystem. Företaget anser att installationstjänsten och den tekniska supporten är lika viktiga bitar som försäljningen.

Av företagets försäljning riktar sig ca 90 % till Finland och ca 10 % består av export. Exporten har vuxit, men finanskrisen och det faktum att företaget är ganska nytt i Finland har gjort processen långsammare. Företaget exporterar till Ryssland och Norge som för tillfället är de enda exportländerna.

Transportsätten som företaget använder när varor levereras är landsvägstransporter och främst lastbil. Det kan också förekomma kurir leveranser dock mera sällan.

Försäljningsansvariga Mika Rytönen konstaterade att företaget använder Incoterms klausuler i alla köpekontrakt som företaget undertecknar med kunderna. Det är ingen skillnad om kunden är i Finland eller om varan exporteras till en kund utomlands. Eftersom företaget är litet och har liten personalstyrka har Mika Rytönen också ansvaret för transporter, köpekontraktet och försäljningen.

Företaget använder Incoterms klausulerna EXW och DDU, men företaget har också varit tvunget att leverera till Ryssland med ryska leveransvillkor, vilket

Mika Rytönen inte tycker om. Det är inte tryggt att leverera med ryska leveransvillkor p.g.a. att man inte kan vara säker på spelreglerna.

Dantherm Filtration Oy vill använda EXW i de flesta fall p.g.a. att företaget då inte behöver ordna transporten och risken är då är som minst för säljaren. Företaget använder EXW vid alla leveranser som sker inom Finland. Mika Rytönen anser ändå att ett viktigaste är att företaget sparar mycket tid vid användning av EXW eftersom företaget har liten personal.

När företaget levererar till Ryssland eller Norge använder man Incoterms klausulen DDU. Detta betyder att Dantherm Filtration Oy måste ta i beaktande transportkostnader i priset som Mika Rytönen ser som en negativ sak.

Mika Rytönen vill medge att valet av dessa lättolkade klausuler främst beror på att företaget varken har kännedomen eller kunskapen om andra klausuler och att det blir en vana att använda något som fungerat bra hittills.

Mika Rytönen konstaterade att landet man exporterar till egentligen inte påverkar valet av klausul, mycket p.g.a. att företaget exporterar lite.

Företaget har inte stött på stora tvister, men det har skett enstaka transportskador som har varit lätta att tolka för Incoterms klausulerna EXW och DDU har en mycket klar risköverföring. Mika Rytönen erkände att han äger en bok som heter Incoterms 2000 och att han har varit tvungen att öppna den ibland.

Vid frågan om det fattas något från Incoterms klausulerna svarade Mika Rytönen sade att han ärligt inte kan ge några förbättringsförslag för att företaget inte ännu idkar så mycket export att det skulle finnas negativ eller positiv feedback att ge angående Incoterms.

Mika Rytönen lovade att höra av sig när företaget får mera exportverksamhet och behov av att använda Incoterms. Mika Rytönen konstaterade att han ringer

oss när han får problem med att tolka Incoterms. Mika Rytönen påpekade att han är på väg till en Incoterms skolning på våren. Han hoppas att lära sig mera då.

7.3 Intervju med Nordic Lights områdesförsäljningschef

Vi intervjuade områdesförsäljningschefen för arbetsljus åt arbetsmaskiner vid Ab Herrmans Oy. Nordic Lights producerar cykel komponenter och arbetsljus för arbetsmaskiner och beläget i Sandsund, Pedersöre. För arbetsljusen använder de namnet Nordic Lights som känns mera internationellt. Nordic Lights har både produktionen och de andra funktionerna i Jakobstad. Företaget har för tillfället ca 120 anställda om både cykelkomponentavdelningen som går under namnet Herrmans och arbetsljus avdelningen räknas.

Företaget har en ganska bred exportverksamhet och störst är USA marknaden för arbetsljusen. Europa är störst om man tar hela sortimentet i beaktande. Företaget har även viss export till Östeuropa. Det huvudsakliga transportmedlet som används vid export är lastbilstransport.

Incoterms klauslerna kommer första gången in i bilden vid offert och följande gång om kunden önskar förhandla om klausulen och möjligen använda en annan klausul som passar sig bättre för leveransen. EXW är den mest använda klausulen inom företaget.

Denna klausul lämpar sig bäst för verksamheten eftersom Nordic Lights leveranser är mycket varierande till storlek och kvantitet. Istället för att använda olika klausuler vid varje leverans så är det enklare för företaget att sälja med EXW, då bör man enbart ange priset på varan exklusive frakt. Användningen gör det mycket enklare för kunden att se det verkliga priset på varan.

Landet som man exporterar till har inte så stor betydelse. Lite variationer kan uppstå ibland och områdesförsäljningschefen påpekade att till vissa delar av Europa kan CIP eller CIF ibland användas. Vid leveranser till östeuropa är det dock endast EXW som gäller, som är bäst lämpad eftersom importklareringen ligger på köparens ansvar.

Nordic Lights har inte haft några större problem med skador på varorna där man hade behövt tillämpa Incoterms. Någon liten skada har uppstått, även fast EXW använts har Nordic Lights tagit ansvaret för skadan vilket kan anses konstigt. Han påpekar att om en skada uppkommer på någon vara är det mycket enkelt att tolka situationen så att varan är för dåligt packad. Områdesförsäljningschefen påpekar att skadorna har varit mycket små och större tvister har undvikits.

Personen som intervjuades har inga förbättringsförslag angående klausulerna och sade att han egentligen vet för lite om klausulerna för att kunna ge några förslag på förbättringar på klausulerna.

7.4 Intervju med Outi Panu Manager Transportations, Wärtsilä Finland Services Oy

Den följande intervjuade jobbar på Wärtsilä Finland Services Oy som har verksamheten i Vasa. Hon heter Outi Panu och är Manager för Transportations på Service sidan.

Wärtsilä är känd i världen som diesel motor tillverkare. Wärtsilä är en ledande gasmotor tillverkare i dagens handel. Wärtsiläs motorer används i fartyg, kraftverk och i speciella lösningar där stora motorer behövs. Wärtsilä är uppdelat i fyra huvudorganisationer, Ship Power, Power Plants, Services och Industrial Operations. Vi kommer att behandla Services i denna intervju.

Wärtsilä Services är den enhet som erbjuder service på fartyg, kraftverk och tekniska tjänster 24h i dygnet. Största affärsområdet för Wärtsilä Service är reservdelsförsäljning till Ship Power, Power Plants och till externa kunder.

Wärtsilä Services exporterar varor överallt i världen och det är mycket svårt att ange till vilket land exporten är störst. Största exportområdet är Europa. Det går mycket i vågor vilket är för tillfället det största export området. Brasilien har blivit ett mycket stort exportområde p.g.a. att Wärtsilä sålt kraftverk till Brasilien.

Wärtsilä Services använder sig av alla transportsätt, allt ifrån kurir leveranser till större leveranser med båt. Fördelningen mellan de olika transportsätten är lika. Outi Panu ville berätta en rolig historia kring en leverans som Wärtsilä Service har haft till Peru. Paketet flögs med flyg till Peru, men sista biten upp för berget transporterade paketet med en åsna.

Outi Panu är dagligen i kontakt med Incoterms i arbetet. Eftersom Outi Panu och hennes kollegor är ansvariga för alla transportleveranser som Wärtsilä Service har. Incoterms klausulerna används vid varje leverans som Wärtsilä Service skickar. Wärtsilä Service har ca 700 leveranser per dag. Outi Panu är ansvarig för alla leveranser och är tvungen att sköta de svåraste leveranserna själv.

Outi Panu är inte i direkt kontakt med kunden, men ger ofta råd till försäljningen angående vilken Incoterms klausul som ska användas i köpekontraktet. Leveranserna till Wärtsiläs kunder kan vara till mycket svåra ställen, därför måste leveransvillkoret väljas med omsorg.

Wärtsilä Services använder alla Incoterms klausulers som finns, men föredrar att använda DDU, DDP, FOB, FCA, CIP och CIF. Valet av klausul sker i samspel med kunden, men Wärtsilä Service utreder förstas alltid vilket fordon och vilken rutt som ska användas och hur fordonet passar ihop med Incoterms klausulen.

Varans vikt och pris har stor betydelse samt vilket fordon som kan transportera varan. Det är inte lönsamt att flyga Wärtsiläs motorer. För tillfället har Wärtsilä Service en leverans till Brasilien som kommer att flygas fram, fast en sjötransport skulle vara billigare. Valet av flyg som transportsätt beror i detta fall endast på det att kraftverket inte kan producera el om inte leveransen kommer snabbt fram. Det är kundens fördel att varan kommer snabbt fram.

Wärtsilä Services har haft problem med att få licens att importera till ett land. I detta fall är det bättre att välja en klausul som man inte behöver skaffa importlicensen.

Outi Panu gav ett mycket bra exempel på en DDU leverans till Manaus som ligger i Brasilien. Transportkostnaderna är små och leveranser fungerar mycket bra med ett speditjonsbolag. Hon hade stött på en leverans till en stad nära Manaus där leveransvillkoret var DDU. Problemet var att det inte fanns vägar fram så leveransen fick flygas den sista biten och detta betyder att Wärtsilä Services får en stor extra transportkostnad som inte är inräknat i priset. Outi Panu konstaterade att alltid lär man sig något nytt och i detta fall skulle FCA Manaus användas.

Vid frågan har Wärtsilä tvister eller konflikter med kunder och andra aktörer svarade Outi Panu, dagligen. Outi Panu konstaterade att har man 700 leveranser per dag är det alltid en låda som försvunnit eller gått sönder. Outi Panu konstaterade att alla fall löses med kunden.

Outi Panu gav fin feedback angående FCA klausulens användning med sjötransporter. Outi Panu ansåg att FCA klausulen med sjötransport är mycket oklar och varje fall som kommer med ex. FCA Mäntyluoto sjötransport ska utredas var risken överförs från säljaren till köparen. Outi Panu har i dessa fall frågat av områdets specialister, men ändå fått olika svar.

Denna intervju gav oss fin feedback och kommer att hjälpa oss att dra bra slutsatser. Intervjun gav en bild av god kunskap som till stor del beror på att Outi Panu använder och tolkar klausulerna dagligen.

7.5 Intervju med Riitan Herkkus exportchef

Följande intervju ägde rum med Riitan Herkkus exportchef. Riitan Herkku är ett medelstort företag med ca 100 anställda och en omsättning på 26 miljoner Euro. I koncernen Riitan Herkku Oy ingår Intercheese Ltd, Korvatunturin Marja Oy och North West Berries Ltd. Dessutom har Riitan Herkku flera dotterbolag. Ett av dessa dotterbolag är det egna transportbolaget RH-Trans.

Riitan Herkku är ett familjeföretag som grundades 1986. Företaget tillverkar och säljer livsmedelsprodukter. Till sortimentet hör ostar, safter, soppor, färdigmat, sylter och bär. Företaget anser att det är viktigt att tillverka och handla enligt österbottniska traditioner.

Riitan Herkkus största marknad är den finska marknaden, men exporten har ökat från år till år. Företaget exporterar till Skandinavien och hela Europa. Företaget importerar också råvaror. Till företagets export länder hör alla de skandinaviska länderna, de flesta länderna i Europa och många asiatiska länder. I Asien är det Kina och Japan som är ledande export länder.

Riitan Herkkus transportbolag RH-Trans sköter om företagets transporter i Skandinavien och Europa. Dessa transporter är landsvägstransporter och sker med lastbil. Fordonen har frys-skåp för att kunna transportera varor till kunder runtom i Europa. Företaget använder inte flyg eller kurirtjänster.

Till den Asiatiska marknaden är det sjötransporter som gäller. Detta p.g.a. att det är långa avstånd till kunden. Vid sjötransporter förpackas varorna i 40” frys-containers.

Riitan Herkkus exportchef berättade att han arbetar väldigt intimt med försäljningen och är den person som har ansvaret att bestämma leveransvillkoret med kunden. Riitan Herkku använder Incoterms 2000 vid alla leveranser som sker mellan säljare och köpare.

Företagets val av Incoterms klausul är oftast kundens önskemål. Detta är också ett sätt att anpassa sig till kundens önskemål. Företaget levererar på kundens villkor och vill på detta sätt vara den perfekta handelspartnern.

Exportchefen ansåg att dagens handel är oerhört punktlig och leveranserna ska vara framme på överenskommen tid. Kundens produktion är ofta mycket tidsbunden, t.ex. kan kunden börja koka bären kl. 10 på en fredag som förutsätter att leveransen är framme då och inte senare.

Riitan Herkku använder Incoterms klausulerna DDU och DDP till alla sina transporter inom Skandinavien och Europa. Detta p.g.a. att det är ett mycket problemfritt alternativ för kunden. Exportchefen berättade att kunden är nöjdare, medan Riitan Herkku får stå för risken angående leveransen.

Vid sjötransporterna till Asien använder företaget Incoterms klausulen CIF. Incoterms klausulen CIF är mycket omtyckt i Asien och exportchefen såg inga problem med CIF .

Till mindre kunder i Finland och Skandinavien använder Riitan Herkku Incoterms klausulen EXW. Det är enklare för de mindre kunderna att hålla reda på transportkostnaderna eftersom kunden ordnar transporten.

Exportchefen för Riitan Herkku ansåg att exportlandet inte har någon betydelse vid val av klausul eftersom Riitan Herkku strävar efter att leverera enligt kundens önskemål eftersom kunden har lokalkänningen.

Riitan Herkku har inte haft några problem med Incoterms klausulerna. Exportchefen kunde inte heller minnas att transportskador skulle uppstått vid något tillfälle. Exportchefen berättade att problemen som oftast uppstår har att göra med betalningsvillkoren.

Exportchefen förklarade att det är mycket lättare att ex. elektronik går sönder vid en transport än att livsmedel. Livsmedel är ganska praktiska att transportera. Det negativa är att livsmedel är speciella transporter som kräver varsamhet.

Angående den sista frågan om förbättringsförslag till Incoterms 2000 förklarade export chefen att han personligen inte stött på något problem med Incoterms klausulerna och detta är också en förklaring till att han inte kan ge något förbättringsförslag.

7.6 Intervju med Lindeman Oy:s export och import ansvariga

Företaget Lindeman Oy är ett företag som har lång historik. Företaget grundades 1895 av Gustaf Lindeman och drivs ännu idag av samma släkt.

Företagets produkter har ändrat mycket genom åren, men under sjuttioalet utvecklades maskinell montering av fiskenät som är företagets huvudprodukt än idag. Lindeman Oy har sin fabrik i Replot, men produktionssamarbete bedrivs i Estland och Ryssland. Viktigaste produkten som företaget tillverkar är miljövänliga fiskenät.

Lindeman Oy har en personalstyrka på 20 personer och den intervjuade är export och import ansvarig på företaget.

Lindeman Oy har flest kunder utanför den finska gränsen. Mycket p.g.a. att fisket i Finland inte är så lönsamt. Företaget exporterar till Skandinavien, Tyskland, Australien, New Zeeland, Asien och Kanada som är företagets största marknad.

Lindeman Oy använder ofta flygtransporter till kunder i Australien och New Zeeland. Till Asien och Kanada är det sjötransport som används för det mesta. Mängderna som transporteras till Asien och Kanada är större. Inom Europa används landsvägstransporter och kurirtjänster.

Den intervjuade är alltså export och import ansvarig på företaget och är i hög grad involverad med Incoterms klausuler. Import och export ansvariga är tillsammans med försäljningen och kunden och förhandlar om leveransvillkoret på köpekontraktet.

Lindeman Oy använder Incoterms klausulerna CIF, CIP och EXW. Incoterms klausulen CIF används vid alla sjötransporter. Kunderna i Asien och Kanada vill att CIF används för dess lämplighet och på grund av att den är lätt förstådd.

Vid flygtransporter till Australien och New Zeeland använder företaget CIP. Detta är ett lämpligt alternativ för kunden för att Lindeman Oy ordnar en försäkring och står för transportkostnaderna till den angivna destinationen.

Vid landsvägstransporter i Europa använder företaget för det mesta CIP, men det förekommer också EXW. Lindeman Oy och dess kunder i Europa vill använda CIP för att kunden ofta är en liten aktör som inte har möjlighet att ordna transport. Företaget har också kunder som föredrar EXW. I dessa fall vill kunden kontrollera transportkostnaderna.

Export och import ansvariga på Lindeman Oy ser inte något samband med export landet vid val av Incoterms klausul. Det är främst en vana och trygghet att använda en viss Incoterms klausul.

Företaget har inte haft några transportskador eller tvister med köpare. Produkterna som företaget transporterar är mycket lämpliga att transportera.

Export och importansvariga personen på företaget Lindeman Oy har inte något förbättringsförslag till Incoterms klausulerna, utan väntar på den nya upplagan Incoterms 2010.

7.7 Intervju med Botnia Marine Oy:s ekonomichef

Botnia Marin är ett båtbyggande företag som ligger i Malax där båtarna produceras. Deras produktsortiment går under namnet Targa som omfattar olika storlekar på motorbåtar för fritid men även för arbetsbruk. Företaget är ganska stort för att vara stationerat i Österbotten. Anställda har de sammanlagt ca 180 personer. Botnia Marins officiella huvudbransch är tillverkning av sport- och fritidsbåtar.

Personen vi intervjuade var ekonomichef och kom i kontakt med Incoterms vid försäljning och förhandlingarna med kunden. Hon sade att deras val av Incoterms klausul sker i samförstånd med försäljningsavdelningen och alltid vid behov brukar de också kolla upp deras funktion ur Incoterms 2000 upplagan.

Länderna de har den största exporten till är Sverige, Norge och England. Exporten riktar sig dock till andra delar av världen och EU också, men de tre ovannämnda länderna är de som de exporterar mest till.

Transporten sker uteslutande med lastbil. Alla båtar lastas på en trailer och transporteras oftast med samma trailer ända fram till kunden. Lastbilstransporterna är dessutom mycket praktiska inom EU.

Incoterms klausulerna ansåg ekonomiechefen i allmänhet var lite svåra att tolka. Därför tyckte hon att DDU är den mest använda Incoterms klausulen. DDU har inte egentliga några oklarheter om ansvarsfördelningen tyckte hon. CPT var den klausul som personen ansåg vara den vanligaste utöver DDU.

Personen vi intervjuade tillade dock att användning av andra klausuler också förekommer ibland. När andra klausuler används är det ofta till Sydeuropa som exporten riktar sig. Ekonomiechefen sade att Frankrike är ett exempel på ett land dit de ofta levererar CPT vilket betyder att kunden vill att försäkringen ordnas för transporten.

Användningen och överenskommelsen om vilken klausul som ska användas sker i gott samförstånd med kunden och inkluderas alltid i avtalet mellan företaget och kunden.

Intervjuobjektet tyckte att de inte haft några större problem med klausulerna och att de egentligen inte haft problem med tolkningen vid transportskador. Enda som personen vi intervjuade hade haft problem med var tolkningen av när varan är på vems ansvar vid t.ex. byte av fraktförare. Om sådana situationer uppstår kollas det oftast upp från någon som vet hur klausulen ska tolkas.

Intervjuobjektet hade inte några större förbättringsförslag. Önskemål om att de kunde göras mera lättförståeliga framkom dock. Det kan ibland vara svårt att veta när ansvaret egentligen flyttas mellan köpare och säljare.

7.8 Intervju med Solving Ab

Solving Ab är ett företag beläget i Pedersöre på Sandsund industri område. Solving Ab:s officiella bransch är tillverkning av lyft- och godshanteringsanordningar. De tillverkar enkelt sagt transportlösningar ämnat för industrin och tunga produkter. Ett exempel på deras produkt är luftkudde truckar, dessa förflyttar laster på en luftfilm som i praktiken är friktionsfri. Solving har också andra lösningar för att flytta tunga saker. Företaget har för tillfället cirka 40 anställda.

Personen vi intervjuade var ansvarig för After Sales Services samt för processkvaliteten. Så han hade mycket information som var aktuellt och kunde besvara frågorna väl. Företaget är en global aktör på marknaden och han nämnde Kina, Korea, Sydamerika samt Ryssland som viktiga marknader för företaget, även i Europa har företaget en del försäljning.

Företagets val av transportsätt följer ett naturligt och logiskt mönster. Han sade att man använder sig av landsvägstransporter inom Europa men när det är fråga om andra områden i världen är det flygtransporter och sjötransporter som gäller.

Eftersom företaget exporterar kommer de oundvikligen i kontakt med Incoterms klausulerna. Personen vi intervjuade hade att göra med Incoterms klausulerna genom sitt arbete med försäljningen och i övrigt när han ordnar leveranserna. För Solving Ab var det EXW, CIF och DDU som var de mest återkommande klausulerna, men han sade att det är så pass stor variation att han inte kan säga vilken som är den mest användbara för deras verksamhet utan att dessa förhandlas fram enskilt med varje kund.

Att det finns vissa återkommande klausuler beror inte på att man helst skulle använda bara dessa inom företaget. Klausulernas användning och variation beror mest på hur man förhandlar och ibland också hur företaget vill leverera som i sin tur beror på t.ex. området dit leveransen går.

Landet som Solving Ab levererar till har betydelse för vilken Incoterms klausul man använder. Eller snarare verkar det som om området man levererar till har betydelse. Som exempel gav intervjupersonen att man bör undvika att leverera med DDP vid leveranser som går utanför EU gränserna eftersom det då blir mycket svårt att få med alla kostnader för förtullning i det slutgiltiga priset som kunden ska betala t.ex. olika tullavgifter är ibland svåra att förutse.

Problem med att tolka eller allmänna problem har uppstått mycket sällan men någon gång har det uppkommit svåra situationer för Solving med klausulerna. Han påpekade att det är mycket viktigt att nämna den rätta klausulen som lämpar sig för transporten direkt från början på fakturan. Ett exempel hade han att dela med sig om där man offererade EXW, men där Solving Ab i slutändan också stod för transportkostnaderna och därmed egentligen levererade CIP eftersom det enligt EXW är på kundens ansvar att ordna transport. I detta fall gick det så olyckligt att varan förstördes eller försvann och försäkringsbolaget var inte villigt att ersätta detta eftersom fakturan nämnde EXW som den aktuella klausulen man levererat med. Men personen vi intervjuade sade att denna situation löste sig sist och slutligen.

Han ansåg sig inte ha några förbättringsförslag på klausulerna utan tyckte att det för det mesta har att göra med folks okunnighet att göra när man använder klausulerna fel. Han sade sig ha märkt att personer som använder klausulerna i sitt dagliga arbete ibland är förvånansvärt okunniga om hur klausulerna ska användas och tolkas. Alltså borde användarna lära sig Incoterms klausulerna bättre så att man kunde undvika kniviga situationer.

7.9 Intervju med produktionsplanerare Tom West TH-Tools Oy

Tom West fungerar som produktionsplanerare på företaget TH-Tools Oy i Vasa. Företaget har 53 anställda i Vasa och 100 anställda i hela Finland. Företaget är ett metallföretag som anser att all metall är värdefull.

TH-Tools Oy tillverkar noggrant bearbetade metallkomponenter eller verktyg. Produkterna som företaget tillverkar är exakt tillverkade för kundens ändamål. Företaget tillverkar också produktionsmaskiner och – linjer för olika industribranscher. Produkterna är skräddarsydda enligt kundens önskemål och behov.

TH-Tools Oy har en hel del kunder i Finland, men företaget idkar också export. Företaget exporterar till Polen, Kina, Indien och Estland där företaget skapat ett nätverk.

TH-Tools Oy använder de flesta olika transportformer som finns. Största delen av företagets försäljning går med lastbil till kunderna. Dessa kunder finns i Finland, Polen och Estland.

Sjötransporter används främst till kunderna i Kina och Indien. Detta främst p.g.a. att det är lämpligaste och billigaste sättet att transportera stora produktionslinjer till kunden.

Flygtransporter används främst då det är komponenter som ska levereras till en kund. Komponenterna måste levereras fort till kunden för det kan vara att exempelvis kundens produktion är ur funktion tills komponenten levererats.

Tom West är inte i direkt kontakt med Incoterms i arbetet. Tom West arbetar väldigt intimt med hans kollegor på TH-Tools Oy som är med och väljer leverans villkoren med kunden.

TH-Tools Oy använder Incoterms klausulerna FCA och DDU. Försäljningsavdelningen kommer överens med kunden att använda vissa klausuler. Företaget

har valt att leverera med FCA och DDU för att risköverföringen är klar och de flesta kunder har också varit nöjda över valet att använda DDU och FCA. Eftersom företaget kan leverera till samma kund flera gånger är det en trygghet att använda samma klausul varje gång.

Tom West ser inget samband med Incoterms klausulernas användning till ett visst land, Tom West anser att säljaren och köparen kommer överens om leveransvillkoret.

Tom West kan konstatera att inga tvister med kunder har förekommit angående Incoterms klausulerna.

Tom West kan inte ge några förbättringsförslag p.g.a. att han inte är i direkt kontakt med de olika Incoterms klausulerna.

8 ANALYS AV INTERVJUERNA

Företagen vi analyserade är alltså företag med verksamhet i Österbotten. De flesta företagen vi intervjuade var till sin personalstyrka under 200. Detta bryts dock av undantagen ABB och Wärtsilä. Vi anser ändå att det var intressant att få med de lite större företagen i vår undersökning eftersom de ger en bra grund för våra andra intervjuer.

En stor fördel med de större företagens intervjuer var att de ofta hade personer som speciellt sköter exporten och därmed var väl insatta i Incoterms klausulerna. Alla företag som vi intervjuade hade en så kallad producerande verksamhet. De producerar sina varor själva.

Det intressanta var att företagen hade en viss variation på var de hade sin verksamhet. Företagens spridning var från Jakobstad i Norr till Malax i söder.

Analysen av de intressanta svar vi fått, kommer vi att genomföra på ett fritt sätt. Vi kommer att analysera svaren i fri form för att det ska bli lättläst och göra analysen mera lättförståelig för läsaren.

8.1 Typ av exportverksamhet i de intervjuade företagen

Företagen vi intervjuade hade den största exporten till de nordiska länderna samt Europa. Vanliga länder var de stora EU länderna. Ett särskilt mönster kan man inte säga att det finns på denna punkt i företagen. Asien var en vanlig destination som företagen exporterar till.

Detta motsvarar ganska bra den bild man fått om företagen i Österbotten. Om de har exportverksamhet så är det ofta Europa som är en stor marknad. En lite förvånande detalj är att även om Nordamerika fanns med bland områden dit exporten riktar sig så kan man inte säga att det var speciellt vanligt. Stora företag som t.ex. Wärtsilä Service har naturligtvis exportverksamhet världen över.

Eftersom de flesta företag har sin huvudmarknad i Europa sker transporter till största del med lastbilar. När det gäller destinationer till Asien och andra delar av världen som ligger långt borta var det ofta flyg vid små mängder och vid större mängder var sjötransporter den vanligaste lösningen.

Solving Ab var ett exempel på företag som vid leveranserna till Europeiska destinationer använde sig av landsvägstransporter och vid leveranser till mera avlägsna destinationer använde sig av fartygs- eller flygtransporter. Gällande transportsätten kan man säga att desto större företag så desto större variationer fanns det vid användningen av transportsätt.

Valet av transportsätt har många gånger att göra med destinationens tillgänglighet. Det är t.ex. omöjligt att nå en destination i Amerika med lastbil och då tvingas man vid liknande fall att använda sig av fartygstransporter eller flygtransporter.

8.2 Klausulerna i användning

Många av de som vi intervjuade var i sådan position att de är med och väljer klausulerna men inte egentligen behöver tolka villkoren så ofta. En typisk person som vi intervjuade arbetade med försäljning och kom i kontakt med Incoterms vid själva försäljningstillfället. Många gånger gällde det även i mindre företag för försäljarna att sköta om så att frakten blir bokad. Personerna vi intervjuade var i sådan position att de kom i kontakt med klausulerna dagligen. Ett undantag var Tom West på företaget TH-tools Oy.

Ett litet mönster kan man se i hur företagen använder klausulerna. De mindre företagen använder sig ofta av de så kallade enklare klausulerna t.ex. EXW var en mycket vanlig klausul. Förutom EXW var också CIP, CIF och DDU vanligt förekommande. Orsakerna till varför en viss klausul används i ett företag kan vara många t.ex. Nordic Lights använder sig av EXW på grund av att prissättningen blir enklare då, eftersom de säljer så varierande kvantiteter.

En gemensam faktor för hur de mindre företagen valde klausulerna är hur lätta de är att tolka, och man kan säga att (EXW, CIP, CIF, DDU) dessa fyra är de som är de klaraste vad gäller riskövergången. Större företag som ABB och Wärtsilä använder sig av många olika klausuler beroende på att deras leveranser går till alla delar i världen.

En stor del av företagen valde att använda vissa klausuler på grund av deras klara riskövergång. ABB hade en intern policy om vilka klausuler som ska användas vid vilket tillfälle. Annars kan man säga att landet man exporterar till även hade en stor betydelse för valet av Incoterms klausul. Ett typiskt land där det är viktigt med rätta klausulen var Ryssland eftersom import formaliteterna endast kan skötas av en person eller ett företag med special kännedom.

8.3 Företagens kommentarer om klausulernas funktion

I allmänhet har företagen inte haft så stora önskemål om klausulerna. Incoterms 2000 att uppfyllde sin funktion väl och att kännedomen om klausulernas funktion och hur man ska anpassa dessa är viktig, var saker som företagen tog upp i intervjuerna.

Vid Solving Ab ansåg den intervjuade personen att det inte finns några fel eller brister i klausulerna utan att det är kunskapen om klausulerna som bör förbättras. Hans uppfattning var att det ibland kan finnas förvånansvärt stora brister i kunskapen kring klausulernas användning även bland personer som använder dem dagligen.

Outi Panu Från Wärtsilä tyckte att det FCA klausulen kunde specificeras noggrannare angående sjötransporterna. Med detta uttryckte hon främst riskövergången vid detta transportsätt.

Några företag hade stött på tvister och oklarheter med klausulerna. Främst var det då transportsador som detta gällde. Det bör dock påpekas att några riktigt stora tvister eller skador inte uppstått i de företag vi intervjuade och att de tvister som uppstått har gått att lösa med god framgång.

8.4 Slutsats

Intervjuerna speglar ibland en viss okunnighet om Incoterms klausulernas funktioner och vilken klausul som kan användas. Orsaken till detta är att i mindre företag sköter ofta en försäljare om en mycket större helhet och Incoterms klausulerna blir ibland då enbart ett nödvändigt ont.

På basen av intervjuerna kunde rekommenderas att flera kurser eller föreläsningar om Incoterms kunde ordnas för att göra österbottniska företags utrikeshandel ännu säkrare. Om inte annat så i förebyggande syfte.

Man kan utgående från intervjuerna dra slutsatsen att EXW var en vanlig klausul. Företagen använder den flitigt och klausulen är enkel. EXW har en brist angående ansvars överföringen eftersom säljaren endast är skyldig att ställa varan till förfogande. Alltså blir det köparen ansvar att lasta varan också vilket vi sällan tror att uppfylls.

En klausul man kunde använda istället för EXW är FCA. Man kan då ange t.ex. lagret på verksamhetsstället som avlämningspunkt och eftersom varan är överlämnad när det lastas eller överlämnas åt fraktföraren blir ansvars överflyttningen mycket klarare. Detta innebär också att exportklareringen blir på säljarens ansvar.

Till de intervjuade företagens fördel kan man säga att FOB var en sällan använd Incoterms klausul. FOB är en av de klausulerna som har en oklar avlämningspunkt vilket gör den svår att tolka vid tvister eftersom varan anses överlämnad när den passerar relingen på fartyget.

9 AVSLUTNING

Eftersom detta är lärdomsprovets avsnitt vill vi sammanfatta lärdomsprovet med några egna kommentarer. Vi bestämde oss att stöda upp arbetet med en inledning om internationell handel. Vi har allmänt behandlat handel, dagens handel, EU-medlemskapet och problem som man kan stöta på vid internationell handel. Vi berörde också olika transportsätt eftersom de olika transportsätten har en stark anknytning till Incoterms. Teorin angående Incoterms 2000 är den viktigaste teorin i vårt arbete eftersom den stöder vår undersökning.

Lärdomsprovet påbörjades våren 2009 och avslutas på hösten 2009. Vi anser att lärdomsprovet har varit en utmaning att skriva, men man kan ändå på samma gång konstatera att riktlinjerna och stödet från Helena Blomquist varit till stor nytta. Vi vill också tacka företagen som ställde upp för intervjuerna och konstatera att vi är nöjda med svaren från intervjuerna.

KÄLLFÖRTECKNING

Böcker

Hans Abrahamsson & Freddy Sandahl 1996, Internationella transporter & expedition. Malmö, Liber AB.

Leif Holmvall - Arne Åkersson 2004, Export & Import – Att göra internationella affärer. Författarna och Liber AB.

Industrilitteratur/Internationella handelskammarens (ICC) Svenska Nationalkommitté, 1999, Incoterms 2000. Jönköping. Industri litteratur.

Kaij E. Karrus 1998, Logistiikka. Juva WS Bookwell Oy

Suomen Logistiikkayhdistys ry, Finnterms 2001. WS Bookwell oy.

Asko Rätty 2006, Incoterms, kauppatavat ja toimituslausekkeet. Helsinki. Suomen logistiikkayhdistys ry. ICC, International Chamber Of Commerce.

Internetkällor

(<http://www.icc.se/innehall/publ/incoterms/incotermsswe.htm>)

<http://tools.effso.se/leveransklausuler.pdf>

<http://www.cicci.com/Default.asp?ID=115>

<http://www.tekniikkatalous.fi/metalli/article116872.ece>

http://unitedcontainerlines.com/Air_Cargo_Shipping.html

<http://csinvestor.com/first-of-the-big-dead-wood-dhl-to-stop-all-express-deliveries-in-the-us/>

<http://www.eurooppatiedotus.fi/public/download.aspx?ID=40949&GUID={5C237096-5CB4-40F1-BCB8-ADE510739BC0}>

(<http://www.eurooppatiedotus.fi/public/default.aspx?nodeid=37764&contentlan=1&culture=fi-FI>)

http://www.stelacon.se/pdf/Produktblad_Djupintervjuer.pdf

<http://web.holmenonline.net/MetoduppsatsPelleHolmen.pdf>

http://images.google.fi/imgres?imgurl=http://www.arcelorlogistics.com/Refonte/images/Incoterms/Tableau-Incoterms-2000-Angl.gif&imgrefurl=http://www.arcelorlogistics.com/Refonte/Anglais/TOOLS/printincoterms.htm&usg=__wuc3NlzxIO774fL5TNQkCA3a6Sk=&h=575&w=990&sz=44&hl=fi&start=1&tbnid=msukcW54Yh4z3M:&tbnh=87&tbnw=149&prev=/images%3Fq%3Dincoterms%2B2000%26gbv%3D2%26hl%3Dfi

<http://www.tulli.fi/sv/foretag/beskattning/index.jsp>

<http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/index.jsp>

<http://www.tulli.fi/sv/foretag/export/index.jsp>

http://www.tulli.fi/sv/foretag/andra_tullforfarande/sarskilda_forfarande/index.jsp

10 BILD OCH FIGURFÖRTECKNING

Bild 1. Fraktfartyg

Bild 2. Flygfrakt

Bild 3. Kurirfrakt

Bild 4. Lastbilstransport

Figur 1. Handelsavtalets aspekter

Figur 2. EXW

Figur 3. FCA

Figur 4. FAS

Figur 5. FOB

Figur 6. CFR

Figur 7. CIF

Figur 8. CPT

Figur 9. CIP

Figur 10. DAF

Figur 11. DES

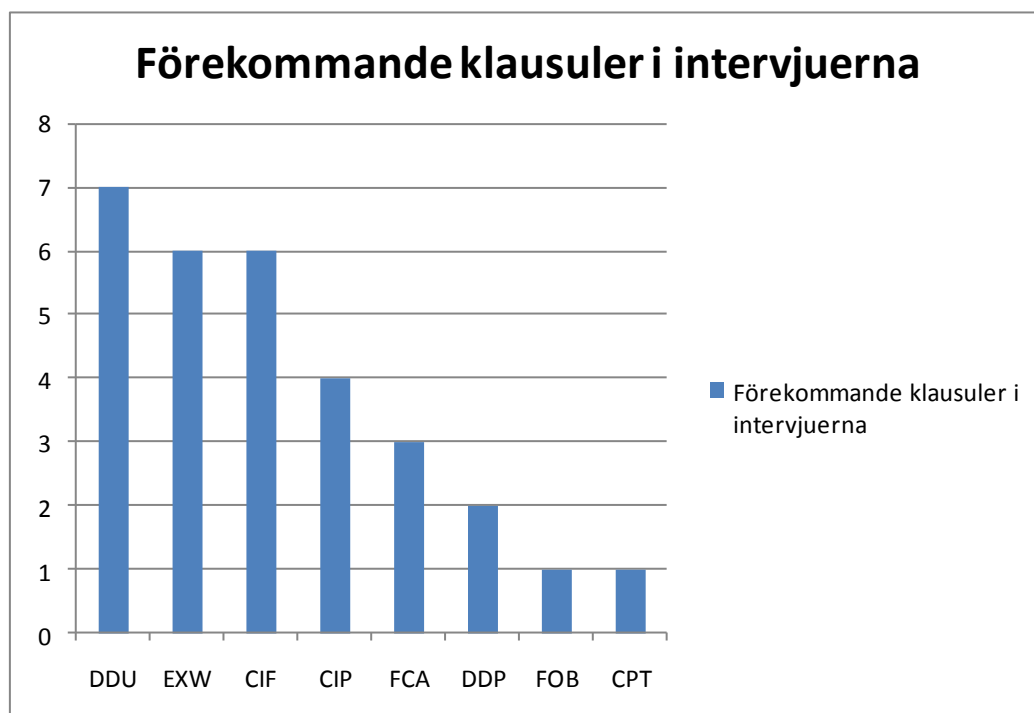
Figur 12. DEQ

Figur 13. DDU

Figur 14. DDP

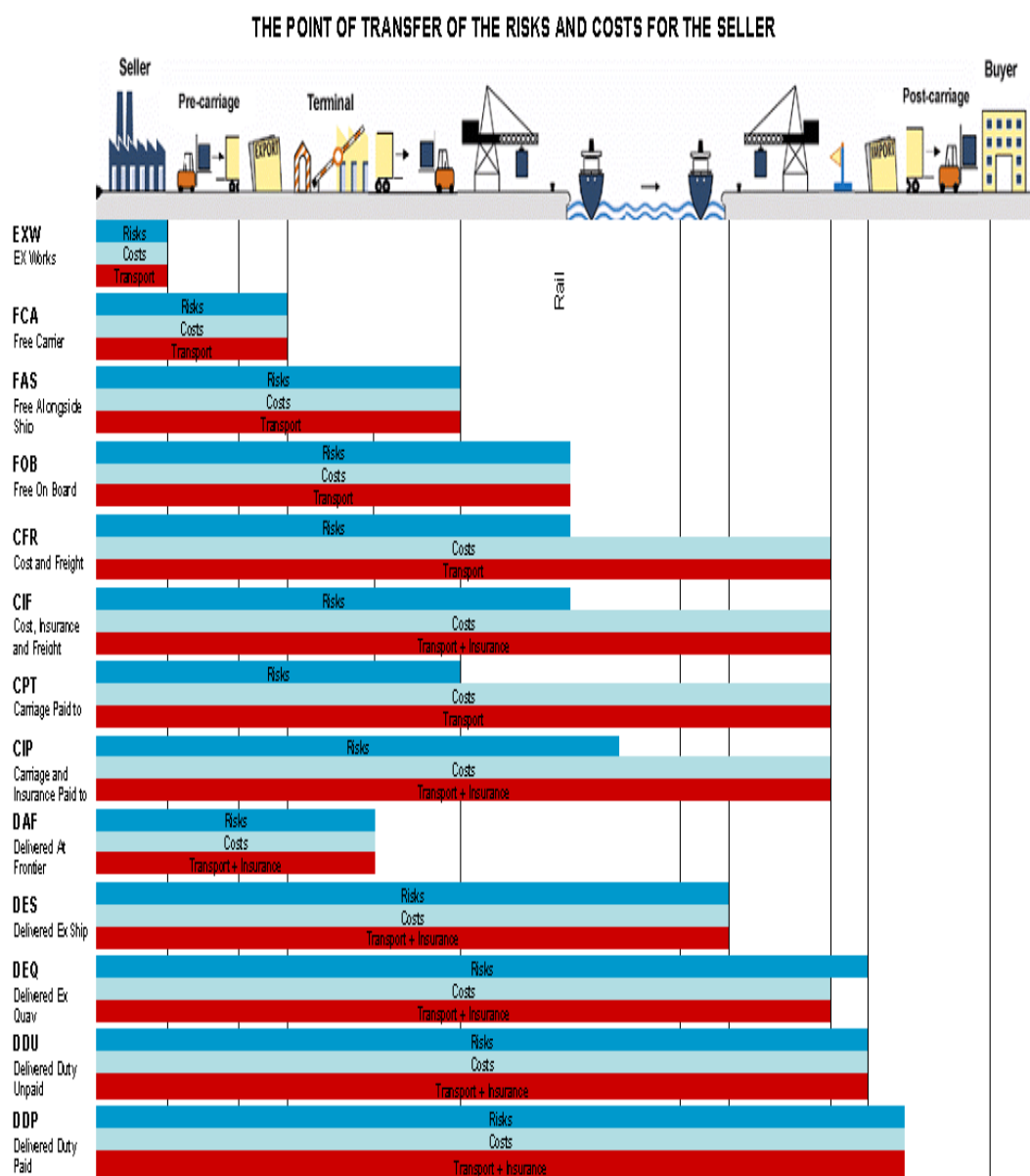
Figur 15. Incoterms tabell

Figur 16. Incoterms 2000

BILAGA 1

Figur 15. Intressant överblick av nämnda Incoterms klausuler i intervjuerna

BILAGA 2



Figur 16. Incoterms 2000 i sin helhet.