



# **Finländska näringsindkares kunskaper om leveransvillkor**

Incoterms 2010

Anders Genberg

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Företagsekonomi
Identifikationsnummer:	4753
Författare:	Anders Genberg
Arbetets namn:	Finländska näringsidkares kunskaper om leveransvillkor
Handledare (Arcada):	Siv Relander
Uppdragsgivare:	
<p><b>Sammandrag:</b></p> <p>Detta examensarbete handlar om finländska näringsidkares kunskaper om leveransvillkor, närmare bestämt Incotermerna 2010. Incotermerna är leveransvillkor som används av parter som idkar internationell handel. Incotermerna definierar ansvaret och risken, betalningen av frakten samt försäkrandet av godset. Incotermerna 2010 är till antalet elva; sju av dem kan användas till alla transportsätt medan fyra av dem används endast inom sjötransport.</p> <p>Syftet med examensarbetet var att utreda finländska företagspersonals kunskapsnivå angående Incotermerna 2010. Mitt mål var att undersöka om respondenterna har en tillräcklig kunskap om Incotermerna 2010 samt arbetsuppgifternas inverkan på kunskapsnivån. I min undersökning avgränsade jag mig till huvudstadsregionen.</p> <p>Jag utförde min undersökning kvantitativt och använde mig av en elektronisk enkät med 19 frågor. Frågorna var uppdelade i tre grupper: personfrågor, arbetsomgivning och bildfrågor om själva Incotermerna. Utgående från bildfrågorna gjorde jag min analys. Som litteratur använde jag böcker, nätsidor samt en tidigare gjord undersökning om ämnet.</p> <p>I resultatet framkom att tillräckligheten av finländska näringsidkares kunskaper om leveransvillkor kan diskuteras. När alla bildfrågor togs i beaktande, svarade i medeltal 71 % av respondenterna rätt. I de olika bildfrågorna varierade andelen rätta svar mellan 32,5 % och 90 %. Av respondenterna, gällande arbetsuppgift, svarade speditörerna bäst på bildfrågorna medan transportörerna svarade sämst. Resultatet var tydligt beroende av vilken Incoterm frågan gällde. Slutresultatet var ändå att kunskapsnivån inte var tillräcklig hos respondenterna.</p>	
Nyckelord:	Incotermerna 2010, Leveransvillkor, Internationell handel, Handelsavtal, Logistik
Sidantal:	94
Språk:	Svenska
Datum för godkännande:	29.05.2015

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Business Administration
Identification number:	4753
Author:	Anders Genberg
Title:	Knowledge of Finnish traders about delivery conditions
Supervisor (Arcada):	Siv Relander
Commissioned by:	
<p><b>Abstract:</b></p> <p>This thesis is a study about what Finnish corporate people knows about delivery conditions, in other words Incoterms 2010. Incoterms are delivery conditions that are used by corporates making international trade. Incoterms defines responsibility and risks, payment of shipment and insuring of the transported goods. Incoterms 2010 consist of eleven terms; seven of them can be used in all kinds of transportation, while the rest of them can only be used in sea transportation.</p> <p>The purpose of my thesis was to explore the knowledge level of Finnish corporate people regarding Incoterms 2010. My goal was to investigate if my respondents have a sufficient knowledge about Incoterms 2010 and if their task assignment has an effect on their level of knowledge. My study is narrowed to capital area of Helsinki.</p> <p>My study was a quantitative research with an electronic survey that consisted of 19 questions. The questions were divided into three groups: personal issues, work environment and pictures about Incoterms 2010. I made my analysis based on the answers on the pictures. As literature I used books, webpages and a similar thesis about the same topic.</p> <p>My conclusion was that the adequacy of Finnish traders of delivery conditions can be discussed. When all the picture questions are taken into consideration, 71 % of my respondents answered correctly. When you look at the pictures separately the correct response percentage varied between 32,5 % and 90 %. In my study, respondents were separated according to task assignments, and the forwarding agents answered most correctly on picture questions when the conveyors answered the least correctly. The results were dependent on which delivery condition was asked. My final result was that the knowledge level of my respondents wasn't good enough.</p>	
Keywords:	Incotermer 2010, Leveransvillkor, Internationell handel, Handelsavtal, Logistik
Number of pages:	94
Language:	Swedish
Date of acceptance:	29.05.2015

OPINNÄYTE	
Arcada	
Koulutusohjelma:	Liiketalous
Tunnistenumero:	4753
Tekijä:	Anders Genberg
Työn nimi:	Suomen elinkeinoharjoittajien tietämys toimitusehdoista
Työn ohjaaja (Arcada):	Siv Relander
Toimeksiantaja:	
<p>Tiivistelmä:</p> <p>Opinnäytetyöni käsittelee suomalaisyrittäjien tietotasoa toimitusehdoista, eli Incotermeista 2010. Incotermit ovat toimituslausekkeitä joita käyttää kansainvälistä toimintaa harjoittavat tahot. Incotermit määrittelee kuka kantaa vastuun ja ottaa riskin rahdista, kuka maksaa kuljetuksen sekä vakuutuksen. Uusimmassa painoksessa, Incoterms 2010, on 11 toimituslauseketta: seitsemää käytetään kaikkiin kuljetusmuotoihin ja neljää ainoastaan merikuljetuksiin.</p> <p>Tutkimuksen tarkoitus oli kartoittaa suomalaisyrittäjien tietämys Incotermeistä 2010. Tavoitteeni oli tutkia onko vastaajillani riittävästi tietoa toimitusehdoista, Incotermeistä 2010, ja vaikuttaako tehtävänimike tietämykseen. Olen rajannut tutkimukseni pääkaupunkiseudulle.</p> <p>Tein opinnäytetyöni kvantitatiivisena tutkimuksena ja käytin siihen sähköistä kyselyä, joka sisälsi 19 kysymystä. Kysymykset oli jaettu kolmeen ryhmään: henkilökysymyksiin, työalaan ja kuviin Incotermeistä. Näiden kuvien perusteella tein analyysin. Opinnäytetyössäni käytin kirjoja, verkkosivuja ja yhtä aikaisemmin tehtyä tutkimusta kirjallisuutena. Johtopäätökseni oli että vastaajieni tietämyksen riittävyys toimitusehdoista on keskusteltavissa. Kun kaikki kuvakysymykset otetaan huomioon, vastasi keskimäärin 71 % vastaajistani oikein. Kun vertaa kaikkia kuvia erikseen, vaihteli oikeinvastausprosentti 32,5 % ja 90 % välillä. Kun vertasin eri työnimikkeitä vastasivat huolitsijat parhaiten kun taas rahdinkuljettajat vastasivat huonoiten. Tulokset olivat kuitenkin riippuvaisia siitä mistä toimitusehdosta oli kyse. Lopputulos oli kuitenkin se, että vastaajillani ei ollut tarpeeksi tietämystä toimitusehdoista.</p>	
Avainsanat:	Incotermer 2010, Leveransvillkor, Internationell handel, Handelsavtal, Logistik
Sivumäärä:	94
Kieli:	Ruotsi
Hyväksymispäivämäärä:	29.05.2015

# INNEHÅLL

<b>1</b>	<b>INLEDNING</b>	<b>10</b>
1.1	PROBLEMFÖRMULERINGEN	11
1.2	SYFTE	12
1.3	AVGRÄNSNINGAR	12
<b>2</b>	<b>Internationella handeln och Incotermer</b>	<b>13</b>
2.1	Internationell handel och affärsmetodernas utveckling	14
2.1.1	<i>Global och nationell handelskamarorganisation</i>	15
2.1.2	<i>Incotermernas utveckling</i>	16
2.2	Aktörer inom företag som kommer i kontakt med transport	17
2.2.1	<i>Företag</i>	17
2.2.2	<i>Avdelningar</i>	18
2.2.3	<i>Arbetsuppgifter</i>	18
2.3	Avtal	19
2.3.1	<i>Köpeavtal</i>	19
2.3.2	<i>Speditionsavtal</i>	20
2.3.3	<i>Transportavtal</i>	20
2.3.4	<i>Försäkringsavtal</i>	21
2.4	Incotermerna	21
2.4.1	<i>Hur man använder Incotermerna</i>	21
2.4.2	<i>Ex Works - EXW / Från Fabrik</i>	22
2.4.3	<i>Free Carrier – FCA / Fritt fraktföraren</i>	22
2.4.4	<i>Carriage Paid To – CPT / Fraktfritt</i>	23
2.4.5	<i>Carriage and Insurance Paid To – CIP / Fraktfritt inklusive försäkring</i>	24
2.4.6	<i>Delivered At Terminal – DAT / Levererat angiven Terminal</i>	25
2.4.7	<i>Delivered At Place – DAP / Levererat angiven plats</i>	25
2.4.8	<i>Delivered Duty Paid – DDP / Levererat förtullat</i>	26
2.4.9	<i>Free Alongside Ship – FAS / Fritt vid fartygets sida</i>	26
2.4.10	<i>Free On Board – FOB / Fritt ombord</i>	27
2.4.11	<i>Cost And Freight – CFR / Kostnad och frakt</i>	28
2.4.12	<i>Cost Insurance and Freight – CIF / Kostnad, försäkring och frakt</i>	29
<b>3</b>	<b>Metodik</b>	<b>29</b>
3.1	Skillnaden mellan kvalitativ och kvantitativ	30
3.2	Kvantitativ metod	32
3.2.1	<i>Krav på undersökningen</i>	34
3.2.2	<i>Hur göra en enkät</i>	35

3.3	Genomförande av undersökningen .....	37
3.3.1	<i>Enkäten</i> .....	37
3.3.2	<i>Insamlingen av data</i> .....	38
3.3.3	<i>Genomförande av analysen</i> .....	38
<b>4</b>	<b>Undersökningen av leveransvillkor .....</b>	<b>39</b>
4.1	Del A - Personfrågor.....	39
4.2	Del B - Arbetsomgivning.....	41
4.3	Del C – Bild frågor .....	49
<b>5</b>	<b>Tolkning.....</b>	<b>53</b>
5.1	Del 1 - Arbetsuppgift.....	53
5.2	Del 2 - Arbetserfarenhet .....	55
5.3	Del 3 – Rollen i användningen av Incotermer .....	57
<b>6</b>	<b>Slutsats .....</b>	<b>59</b>
6.1	Vidare forskning.....	60
6.2	Egna tankar .....	61
<b>Källor</b> .....		<b>62</b>
<b>Bilagor</b> .....		<b>65</b>
	Bilaga 1 – Tabeller från undersökningen .....	65
	Bilaga 2 – E-målet som skickades ut till företagen .....	74
	Bilaga 3 – Kontaktlista .....	75
	Bilaga 4 – Enkäten .....	77

## Figurer

Figur 1: Aktörer som är inblandade i transportavtalet (Relander Siv, 2012) .....	13
Figur 2: Könsfördelningen mellan respondenterna i undersökningen .....	40
Figur 3: Språkfördelningen bland respondenterna .....	40
Figur 4: Åldersfördelningen för respondenterna .....	41
Figur 5: Respondenternas arbetsområden .....	42
Figur 6: Respondenternas branscher .....	42
Figur 7: Respondenternas kontakt med Incotermer i arbetet.....	43
Figur 8: Respondenternas svar på hur länge de jobbat med Incotermer .....	44
Figur 9: Respondenternas svar på hur stort företag de jobbar i.....	45
Figur 10: Respondenternas svar på hur stora företag de samarbetar med.....	45
Figur 11: Respondenternas roll angående användningen av Incotermer.....	46
Figur 12: Respondenternas svar på vilka Incotermer de använder i sitt arbete.....	47
Figur 13: Respondenternas svar på om de har en tillräcklig kunskap om Incotermer för att sköta sitt jobb enligt förväntningarna .....	47
Figur 14: Respondenternas svar på om de fått tillräckligt med information av deras arbetsgivare om Incotermer .....	48
Figur 15: Respondenternas svar till bilden DAP .....	49
Figur 16: Respondenternas svar till bilden DAT.....	50
Figur 17: Respondenternas svar till bilden EXW .....	50
Figur 18: Respondenternas svar till bilden FCA .....	51
Figur 19: Respondenternas svar till bilden FAS.....	52
Figur 20: Respondenternas svar till bilden FOB .....	53
Figur 21: Arbetsområde DAP.....	65
Figur 22 Arbetsområde DAT.....	65
Figur 23 Arbetsområde EXW.....	66
Figur 24 Arbetsområde FCA .....	66
Figur 25 Arbetsområde FAS .....	67
Figur 26 Arbetsområde FOB .....	67
Figur 27 Leveransvillkor DAP .....	68
Figur 28 Leveransvillkor DAT .....	68
Figur 29 Leveransvillkor EXW .....	69

Figur 30 Leveransvillkor FCA .....	69
Figur 31 Leveransvillkor FAS .....	70
Figur 32 Leveransvillkor FOB .....	70
Figur 33 Rollen i användningen av Incotermer DAP .....	71
Figur 34 Rollen i användningen av Incotermer DAT .....	71
Figur 35 Rollen i användningen av Incotermer EXW .....	71
Figur 36 Rollen i användningen av Incotermer FCA .....	72
Figur 37 Rollen i användningen av Incotermer FAS.....	73
Figur 38 Rollen i användningen av Incotermer FOB .....	73



# 1 INLEDNING

Dagens samhälle och population utvecklas och växer konstant. Detta speglar sig också i att handeln i länderna, mellan länderna och kontinenterna i världen går i samma riktning. Då handeln och transportererna ökar är det viktigt att alla följer samma regler och normer för att undvika missförstånd, misstag samt problem. För att få allting att skötas så smidigt som möjligt bör man ta hjälp av internationellt accepterade regler och avtalsnormer, som lättare kan förklaras som leveransvillkor. Leveransvillkor används för att definiera vem som arrangerar huvudtransporten, betalar frakten, försäkrar godset och tar risken för dem, vem som kontaktar speditören samt vem som står för de olika tullavgifterna. Med hjälp av dessa regler och normer kan man lättare definiera både rättigheterna och skyldigheterna samt ansvarsfördelningen för de olika skedena under en transport. Man kan använda sig av olika slags leveransvillkor eller regler men de vanligaste som används både nationellt och internationellt är *Incoterms*, *Finnterms* samt *Combiterms*. Det ligger i hela företagsvärldens intresse att alla transporter sköts både rättvist som rätt.

I mitt examensarbete har jag valt att undersöka hurudan kompetens och kunskap näringsidkare samt företagspersonal besitter om *Incoterms* eller *International commerce terms* som de också kallas. Min egen roll i examensarbetet är att utförligt beskriva och berätta om ämnet jag studerat och gjort närmare antaganden om det. Incotermerna är i grund och botten standardiserade internationella handelstermer vars uppgift är att reda ut hur varutransportkostnader, ansvar och risk skall fördelas mellan köpare och säljare. De viktigaste frågorna då man talar om Incoterms är när och hur varan skall transporteras, vem som står för vilka kostnader under transporten, när risken och ansvaret flyttas över till den motsatta parten samt vem som sköter de viktiga pappersarbetena som t.ex. export- och importklarering medför. Då man söker svar till dylika frågor kan man ta hjälp av Incotermerna. De nyaste Incotermerna är 11 stycken till antalet och kan delas upp i två grupper; sju stycken av dem kan användas till alla transportsätt medan fyra stycken bara kan användas till sjötransport. Incotermerna uppdateras i samma takt som den internationella handeln d.v.s. konstant. Den första upplagan av Incotermerna introducerades av ICC (International Chamber of Commerce) år 1936, varefter den uppdaterats sju gånger. Den sista upplagan går under namnet Incoterms 2010 och trädde i kraft 1.1.2011. (ICC Incoterms 2010)

Inspirationen för examensarbetets fokusering fick jag av Arcada alumnen Marcus Björks examensarbete – Finländska näringsidkares kunskaper angående leveransvillkor. Björks undersökning omfattar Incotermerna 2000 och gjordes i Österbotten, medan min studie inbegriper Incotermerna 2010 och har gjorts i huvudstadsregionen.

## 1.1 PROBLEMFORMULERINGEN

Då man generellt talar om industri och produktion kommer man förr eller senare i kontakt med någon form av transport. Det må då hända i början av en produkts livscykel, i produktionsstadiet eller då man säljer det till den slutliga kunden i försäljningsstadiet, men till slut stöter man oberoende till slut på transport av varor och produkter. I Finland, som klassas som en ö ute i Europa, finns det flera olika företag samt industrier som är involverade i olika slags transport så som import och export vilka kräver någon form av leveransvillkor.

Det finns flera olika versioner av leveransvillkor eftersom det ofta uppstår tolkningsproblem då man arbetar med dem. I detta fall talar vi om de vanligaste, alltså Incotermerna, som ofta kan ge en alltför allmän eller ofullständig beskrivning av villkoret. För de finska omständigheterna finns det anpassade villkor som kallas Finntermer. Som ett komplement till dessa två har man sedan Combitermer var uppgift är att kombinera handelstermerna med ett fullständigt och väldisponerat system för kostnadsfördelningen mellan säljare och köpare. (Combiterms 2000, 2000:3)

Då man generellt tittar på ett företag och dess anställda bildar dessa en stor folkmassa. Av alla dessa anställda vet knappast alla av dem vem som har rättighet eller skyldighet till vad och vem som har ansvaret och bär risken under de olika delarna av transporten. Då någonting inte går enligt planerna under transporten kan detta vålla stora problem om man inte besitter kunskapen om leveransvillkoren. För att undvika dessa problem och för att låta bli att vidta juridiska åtgärder, borde det ligga i allas intresse som är inblandade i transport att ha en så rejäl kunskap angående både Incotermerna som andra leveransvillkor. Min hypotes är att de som är i kontakt med leveransvillkor borde ha tillräcklig kunskap för att sköta sitt dagliga arbete, inte har den kompetensen om leveransvillkor.

Det finns också även andra sätt än den rent juridiska aspekten då man ser på leveransvillkor. Hela företagets transportekonomi påverkas av leveransvillkor beroende på vilken helhetssyn man har på själva ekonomistyrningen i företaget. Leveransvillkoren bör ses från samma perspektiv som lagerhållningen, transportavtalen, försäkringsavtalen, interntransporterna m.m. Detta betyder för sin del att även andra personer i företaget, förutom inköpare och försäljare, borde ha en tillräcklig kunskap om leveransvillkoren då de också i någon form kommer i kontakt med dem. Med rätt användning av leveransvillkoren kan konkurrensfördelar vinnas gentemot konkurrenterna inom det egna segmentet. (Exporthandboken, 1999:352 f.)

## **1.2 SYFTE**

Syftet med mitt examensarbete är att undersöka vad Finländska företagspersonal vet om leveransvillkor d.v.s. Incotermer. Jag hoppas också komma till en slutsats i frågan om vem som vet vad om leveransvillkor samt om man borde ha en bättre kompetens med tanke på arbetsuppgifterna. Jag skall försöka att ta reda hur arbetsuppgiften påverkar kunskapen om leveransvillkor. Som grund antar jag att de flesta i något skede har hört eller kommit i kontakt med Incotermer, men inte riktigt har klart för sig vad de exakt innebär, d.v.s. kostnadsfördelningen, försäkringarna samt vem som bär risken och ansvaret under de olika delarna av transporten.

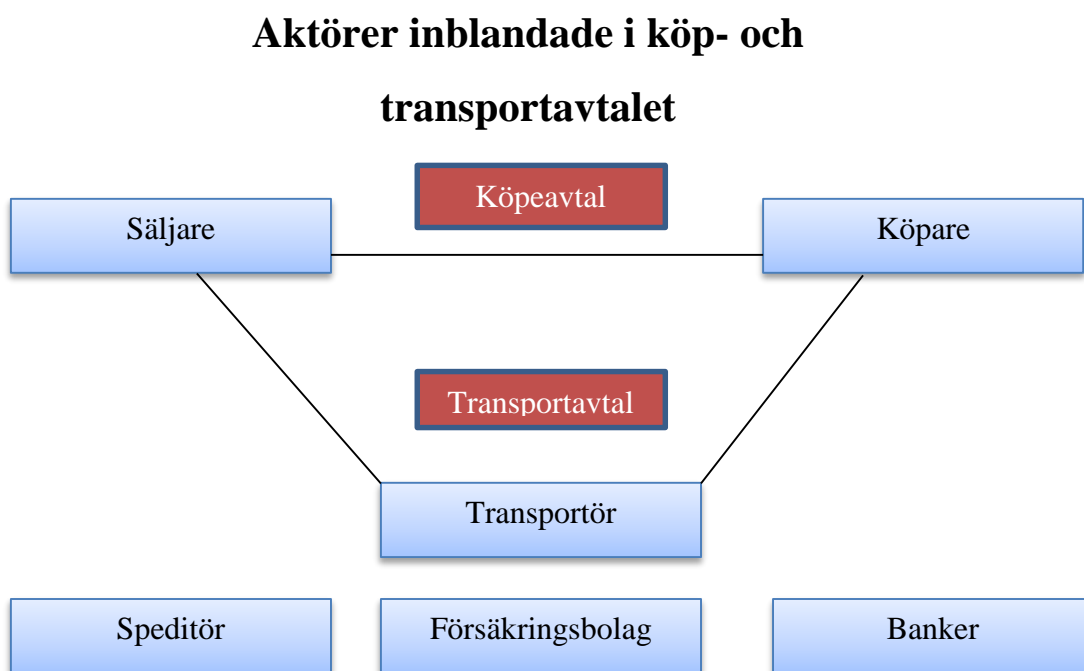
## **1.3 AVGRÄNSNINGAR**

Jag kommer i mitt slutarbete att göra en kvantitativ enkätundersökning som kommer att besvaras av personal i företag som är lokaliserade i huvudstadsregionen samt kommer i kontakt med transporter i sitt arbete. Jag kommer att avgränsa min undersökning till huvudstadsregionen för att jag själv är från området och på det sättet lättare få information från företagen. Detta samtidigt som min skola befinner sig i området kan ha en klar fördel för att lyckas med arbetet. Teorin om leveransvillkoren kommer jag att samla in från olika böcker, medan det också skall nämnas att jag avgränsar mig till Incotermerna 2010. För

att få en så jämförbar enkät som möjligt skall jag i mån av möjlighet försöka hitta personal med liknande arbetsuppgifter för att sedan kunna jämföra kunskapen mellan dessa arbetare. Materialet till undersökningen är insamlad under perioden 1.3.2014 – 1.4.2015.

## 2 INTERNATIONELLA HANDELN OCH INCOTERMER

Det finns en hel rad saker man bör ta i beaktan då man skall teckna ett köpeavtal. Förrän man kommit till punkten då godset mellan köpare och säljare har bytt ägare från plats A till plats B har en hel massa beslut gjorts och en lång samt tidskrävande process satts igång. Ett leveransvillkor mellan parterna kommer inte upp av sig själv och det krävs både förhandlingar och diskussioner förrän man har namnen på avtalen.



Figur 1: Aktörer som är inblandade i transportavtalet (Relander Siv, 2012)

Som vi kan läsa av *Bild 1* är det många aktörer som är inblandade då man sluter och tecknar ett transportavtal. Det första man skall komma ihåg är köpeavtalet mellan köpare och säljare som sätter igång hela processen samt där man definierar och bestämmer leveransvillkoret för själva leveransen. Leveransvillkoret har stor betydelse här p.g.a. att den bestämmer om det är endera säljaren eller köparen som kontaktar en transportör eller speditör som i sin tur gör upp ett transportavtal eller speditörsavtal. Leveransvillkoret

definierar och avgör vem det är som skall teckna ett försäkringsavtal för själva frakten. Är det säljaren, köparen, transportören eller speditören. När vi kommer till bankens roll är det i huvudsak att vara en förbindelse mellan säljare och köpare, beroende på betalningsvillkoret. (Relander Siv, 2012)

## 2.1 Internationell handel och affärsmetodernas utveckling

Internationell handel är handel över gränser, dessa gränser har under historien utvecklats ifrån fysiska gränser som avstånd, skog och berg samt kulturella och språkliga till landsgränser idag. I internationell handel har man genom tiderna följt gemensamt överenskomna regler mellan de två parterna, annars skulle ju handeln i praktiken vara omöjlig att genomföra. Dessa överenskomna spelregler har varit speciellt viktiga då man inte haft förutsättningar till direkt handel p.g.a. att språket inte varit desamma samt för att underlätta processen mellan säljare och köpare. Då säljare och köpare började utöva handel över gränserna i större proportioner berättas det att det skedde på följande sätt: Ursprungsbefolkningen hämtade sina produkter till stranden som de ville sälja till motparten och efter det avlägsna de sig. Gästerna som kom med sina båtar lade sina egna produkter bredvid ursprungsbefolkningen och väntade tills de kom tillbaka. Om de var missnöjda avlägsna de sig igen och väntade på ett motbud mot sina produkter. Denna process varade enda tills båda parterna var nöjd med utbytet och avlägsnade sig med de utbytta produkterna. Denna form av handel kallas *silent trade* och nuförtiden stöter man på handelsformen i länderna runt medelhavet och mellanöstern. I modern tid används också ordet *pruta* som betyder att köparen är missnöjd med priset och försöker förhandla sig till ett förmånligare pris medan säljaren vill förstås ha ett så högt pris som möjligt. Detta hör till deras kultur, men om intresset är tillräckligt stort faller både språk- och kulturbarriärerna. (Räty, 2006: s. 7)

Leveransvillkoren har utvecklats i samma takt som affärsmetoderna i den internationella handeln. Under antikens Rom på 600-talet var det silkvägen och karavanhandeln som blomstrade. Araberna tog över fjärrhandeln då de lärde sig att hantera monsunvindarna som vände två gånger i året för att passera den indiska oceanen. Under medeltiden var det Genovas och Venedigs stadsstater som utvecklade handeln, vilket gjorde att medelhavs-

området blev ett globalt marknadsområde. I Nordeuropa var det Hansaförbundet som under medeltiden hade den största prägel på handeln, vilket ännu syns idag i form av handelshus. (Räty, 2006: s. 8)

Då affärsmetoderna har utvecklats med tiden har det gjort att själva handelsprocessen har blivit än mer komplicerad. Olika formaliteter har kommit till i den vanliga handelsprocessen mellan säljare och köpare så som skatter, tullar, distribution, transport, dokument, betalningssätt m.m. Till olika råvaror utvecklades sedan olika affärsmetoder. Till själva transaktionen av varorna kom det också till ett antal deltagare: förmedlare, representanter, grossister, distributionsledet, finansiärer, försäkringsbolagen, skattemyndigheterna m.m. Alla dessa deltagare hade sina specifika roller i handelsprocessen mellan köpare och säljare. (Räty, 2006: s. 8-9)

### **2.1.1 Global och nationell handelskamarorganisation**

Handelskamarorganisationer utvecklades från lokala föreningar till näringslivets intressegrupper både områdesvis som nationellt. De första handelskamarorganisationerna grundades år 1599 i Marseille i Frankrike och i Brugge i Belgien. Som föregångare av handelskammrar kommer ofta Frankrike upp som förebilden av dem. Därifrån har handelskammaren fått sitt namn och spridits via Napoleon först till grannländerna och därifrån vidare framåt. Handelskamarorganisationerna kan endera grunda sig på ett obligatoriskt medlemskap (t.ex. Tyskland, Frankrike, Italien och Spanien) eller då i ett frivilligt medlemskap (Norden och Storbritannien). Oberoende av själva organisationssättet kan man hålla dem som endera officiella eller halvofficiella organisationer. (Räty, 2006: s. 10)

Den internationella handelskamarorganisationen ICC eller International Chamber of Commerce grundades efter första världskriget år 1919 som en intressegrupp för det internationella näringslivet. Nationerna som var med och grundade handelskammaren var de vinnande nationerna av första världskriget samt den nygrundade Nationernas förbund förutom USA som aldrig varit medlem där. När FN senare grundades fick ICC stå som finansiell rådgivare. ICC har sedan första världskriget utvecklat och stött näringslivet globalt och främjat världshandeln. Organisationens största aktivitetsmeriter förutom Incoterma har varit skiljedomstolen samt rembursreglerna som första gången lanserades år

1933. ICC har också definierat handelsordet ”force majeure” samt skapat en allmänt använt botten för internationella köpeavtal ”ICC Model International Sale Contract”. (Räty, 2006: s. 10-11)

### **2.1.2 Incotermernas utveckling**

Då man talar om köpeavtal mellan köpare och säljare ser man att de består av vissa bas-element. Dessa element är uppbyggda produkten, som är delat i kvantitet och fördelning, betalningen, som är delat i priset och betalningsvillkor, samt transporten, som är delat upp köparens och säljarens skyldigheter. I själva köpeavtalet kan man ha nerskrivet i detalj vad som är parternas skyldigheter med tanke på leveransvillkoren eller så kan man använda en gemensamt överenskommen handelsterm eller handelstermens förkortning för att definiera parternas skyldigheter. (Räty, 2006: s. 11)

Då ICC började sin verksamhet var det direkt klart att man måste hitta gemensamma spelregler och definitioner på den internationella marknaden för handelstermer. Då man skapar dessa gemensamma definitioner undviker man nationella tolkningar om olika villkor och termer. Året efter att ICC grundats (1920) hölls den första kongressen i Paris för att undersöka behovet av dessa definitioner. De första sex handelstermer presenterades år 1928 och de beskrev de mest använda internationellt affärsmetoderna. (Räty, 2006: s.11-12)

ICC utvidgade projektet med handelstermerna och leveransvillkoren för den internationella marknaden genom namn, innehåll och förkortningar. Genom utvidgningen och satsningen på detta projekt presenterades och godkändes International Commercial Terms år 1935 på ett möte av ICC. Det långa namnet ändrades följande år till det mer bekanta Incoterms 1936. De första Incotermerna var i kraft enda till 1953 då de förnyades första gången. De följande uppdateringarna skedde 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 samt den senaste 2010. (Räty, 2006: s. 12)

Från första årets publikation av Incotermerna, som också var elva till stycken, finns det ännu många bekanta förkortningar. De var EXW (EX Works), FAS (Free Alongside Ship), FOB (Free On Board) och CIF (Cost Insurance and Freight). Följande version av Incotermerna som kom ut 1953 definierade vad som var parternas minimi skyldigheter för transporten varpå man sinsemellan fritt kunde bestämma om andra skyldigheter. De

två följande gångernas Incotermer (-67 och -76) var direkt kompletterande för 1953:s Incotermer. Till 1976:ans samling infördes för en kort stund Incotermen FOA (Free On Airport), som senare togs bort. I versionen som kom ut 1980 skedde en stor förändring i innehållet av leveransvillkoren. Godshanteringen och transportsystemen hade gått igenom en revolution med roro-skeppen (fartyg som lätt kan lastas på och lastas av), växande containertrafiken och de förenade transporterna. Nästa uppdateringen skedde 1990 och då förändrades hela sättet att förstå Incotermer. Både innehållet och utformningen av boken ändrades totalt, förkortningarna förnyades samt layouten för att få en lättläst och enkel utskrift. Innehållet av leveransvillkoren började luta åt det mer elektroniska hållet som hela tiden började komma fram mer och mer. Samtidigt som Sovjetunionen föll ihop i början av 1990-talet ändrades marknaden. Den blev från en koncentrerad och centraliserad marknad till en öppen och fri marknad vilket inverkar både betydligt och positivt på antal användare av Incotermer. I 2000:s Incotermer skedde största förändringarna i specifikationen av leveranserna samt import- och exportklareringsskyldigheterna till en mer praktisk insyn. De senaste Incotermerna som uppdaterades 2010 var meningen att uppfylla dagen kriterier inom transporten för att tillfredsställa behoven för en växande global värld. Det viktigaste Incoterms versionerna har under åren visa sig vara Incoterms 1953 och Incoterms 1990. (Räty, 2006: s. 12-14)

## **2.2 Aktörer inom företag som kommer i kontakt med transport**

Om man börjar undersöka och titta närmare på vem som kommer i kontakt med leveransvillkor i företag, kommer man fram till att det berör många olika avdelningar samt anställda. Dessa områden och personer har endera direkt eller indirekt kontakt med leveransvillkor.

### **2.2.1 Företag**

Om man börjar med att se på leveransvillkor från ett företagsperspektiv kan man genast konstatera, som i *Bild 1*, att det finns flera olika företag som skall känna igen leveransvillkoren. Man kan inte enbart stirra på dem som tecknar ett köpeavtal, säljare och köpare, att veta vad leveransvillkoren går ut på, utan bör även ta i beaktan dem som sköter om transporten och speditionen. Man talar då även om transportföretag, speditorsföretag för



att inte glömma tullarna som är styrda av staten. Det är viktigt att dessa typer av företag känner igen leveransvillkoren för att undvika missförstånd, t.ex. tullarna går igenom och granskar olika tulldokument. Det innebär ju att tullarna borde veta vad dessa villkor består av. (Tullen, 2015)

### **2.2.2 Avdelningar**

Om man sedan flyttar sig nedåt ett steg och tittar närmare på företagens avdelningar kan man konstatera att det finns många avdelningar som är beroende av leveransvillkoren för att kunna sköta sin dagliga verksamhet. Om man börjar med dem som sätter igång hela utbytesprocessen mellan företagen, då talar man om avdelningarna som sköter om inköp och försäljning. Andra avdelningar som borde vara bekanta med leveransvillkoren i företag är ju den juridiska avdelningen, som sköter om och granskar avtalen vilka innehåller dessa villkor och klausuler. Faktureringsavdelningen som sköter om betalningarna ut och in i företaget samt att de förstår villkoren för att kunna definiera och bestämma kostnaden för sträckan godset transporteras. Logistik- och lageravdelningen som sköter om både transportsättet och transportmedlet samt att rätt vara/gods skickas iväg i rätt mängd, tidpunkt och transportmedel. Dessa avdelningar skall känna till leveransklausulerna för att kunna veta både sina skyldigheter som rättigheter. Sedan finns det undantagsfall, som stora händelser eller kontrakt, som innebär att man behöver ta hjälp av personal i en högre position för att få godkänt för vissa beslut. Det är även viktigt att dessa personer känner väl till leveransvillkoren. (Backa m.fl. 2006:52 ff., Björk 2009:14–15)

### **2.2.3 Arbetsuppgifter**

Då man ännu flyttar ett steg lägre ner stöter vi på den enskilda arbetaren som sköter dessa viktiga uppgifter dagligen. Dessa arbetares kunskaper om leveransvillkor är väldigt varierande, en del kan ingenting, utan följer bara de vanliga dagsrutinerna som de blivit vana med och tillsagda att göra, andra känner igen dem, medan vissa kan vara riktiga experter på dem. Företagspersonal som inköpare och försäljare borde vara bekanta och veta vad leveransvillkoren står för. De skall känna till vem som bär ansvaret och har skyldigheterna för godset när det transporteras mellan företag A och företag B samt veta vilken Incoterm

som skall användas i avtalet parterna mellan. Även personen som sköter om själva transporten av godset borde känna igen leveransvillkorens innehåll. När man t.ex. söker efter en arbetsplatsannons på nätet för lastbilschaufförer står det i kraven att personen måste kunna både läsa och skriva samt förstå innehållet av fraktsedeln, vilken i sig innehåller Incotermer och leveransvillkor. Detta är väldigt viktigt för att kunna sköta sitt arbete på bästa möjliga sätt. (Careerbuilder.se, 2014, Björk, 2009:15)

## **2.3 Avtal**

Avtal tecknas och förhandlas på olika nivåer. Det beror till största delen på vilken omfattning avtalet har. Det finns många avdelningar som är specialiserade på avtal, som t.ex. inköps-, försäljnings-, juridiska eller faktureringsavdelningen. Då man skall teckna ett avtal mellan två parter, sitter man oftast ner en god stund och förhandlar fram detaljer i kontraktet tills båda parterna är nöjda med det. Vid avtalsförhandlingar bör man ta flera saker i beaktning, specifika detaljer om utbytet, deadlines för t.ex. transporten, olika sanktioner och leveransvillkor. Avtalsförhandlingar kräver ofta kompromisser från båda parterna för att komma till en bekväm slutsats för båda. Om man kommit till att teckna avtalet skall det svara på en del kritiska frågor. Vem ansvarar för vad, vem som skall göra vad, när något skall ske, när och hur länge är avtalet giltigt, hur skall avtalet tolkas. Om avtalet inte kan besvara dessa frågor talar man oftast om ett inkomplett avtal som bör åtgärdas. (Henning Grauers, 2001:32 ff., Gorton m.fl. 2006:47 ff.)

### **2.3.1 Köpeavtal**

Då man som företag idkar handel tecknar man vanligtvis ett köpeavtal som berättigar en att köpa in vissa saker. Som jag tidigare nämnde är avtalsförhandlingar ett tidskrävande arbete och det krävs tålamod för att nå en överenskommelse. Huvuduppgifterna som ett köpeavtal innehåller är information om det säljande och köpande företaget, vad det är som säljs (namn på produkten, mått och vikt, kvantitet samt priset både i netto och brutto). Övriga saker som skall finnas i ett köpeavtal är regler för betalningsvillkor, hur man skall betala, inom vilken tid, hur godset skall förpackas, transportsättet, leveranssättet samt destinationspunkten. Vid samma tidpunkt skall det också bestämmas om kvalitets- och

kvantitetskontroll då godset avgår från säljaren, försäkringen av godset, skyldigheterna vid komplikationer (försening av godset eller/och betalningen), bestraffningar, risker och ansvar vid force majeure och naturkatastrofer. Samtidigt måste man lösa frågor som berör säkerheten av informationsflödet, lösningar vid konfliktsituationer samt vilken eller vems lag som skall tolkas/följas då beslut tas. Dessa omfattande avtal skall också ha bestämt under vilken tid det är i kraft och när det är giltigt. (Gorton m.fl. 2006:47-50)

### **2.3.2 Speditionsavtal**

Ett speditorsavtal definierar att ett speditörsföretag skall fungera som speditör till ett företag som skall leverera någonting. Företaget som man talar om är då antingen det säljande eller köpande som har åtagit sig att sköta om transporten av godset. Problem uppstår oftast i de fallen då nya affärskontakter binds till nya ställen och man är inte riktigt säker på hur man skall gå till väga när man transporterar till den nya affärskontakten. Speditörernas fördel i dessa fall, samt affärsidé, att man har ett brett register på samarbetspartners och vet hur logistiken fungerar på dessa ställen. Till speditörens uppgifter hör bl.a. transporten av gods, lagringen av gods, förtullningen, teckning av försäkring, rådgivningsarbete m.m. Speditören skall även teckna ett transportavtal med transportföretaget.

Som alla avtal när man talar om handel mellan företag är speditorsavtalet mycket omfattande. Viktiga uppgifter som ett speditorsavtal skall innehålla är uppgifter om de inblandade parterna, prisuppgifter om helheten, avtalets giltighetsperiod. Vid komplikationer skall det även definieras hur man skall gå till väga för att lösa tvisten. Till sist måste ju även kontraktet vara underskrivet av alla inblandade parterna för att båda vara i kraft och giltigt. (NSAB 2000)

### **2.3.3 Transportavtal**

Transportavtalets uppgift är att definiera vem som sköter om transporten av godset. Precis som i de tidigare avtalen som jag nämnt innehåller transportavtalet uppgifter om alla inblandade parterna. Andra essentiella uppgifter som skall finnas i ett transportavtal är prisuppgifter, kvantitetsuppgifter, viktuppgifter samt vilken typ av gods det är frågan om. Det

intressanta med prisuppgifterna är att de kan ändra p.g.a. att bränslet oftast är indexerat och skapar därför en ändring i priset. Som tidigare avtal bör alla inblandade parter ha skrivit under avtalet för att de skall vara giltigt. (ACI Transport & Spedition AB, 2014)

### **2.3.4 Försäkringsavtal**

Det finns olika slags försäkringar beroende på vad man transporterar och vad man vill ha försäkrat. Det man måste veta är behovet av själva försäkringen och dess innehåll. För transporter kan man t.ex. teckna en biltransportförsäkring, som innebär att man försäkrar varorna som befinner sig i transportbilen som du själv äger. Varustransportförsäkringen tecknar man för handelsvarorna som man köper eller säljer, men inte äger fordonet. Vägtransportförsäkringen täcker om man transporterar andra företags egendom. (LokalTapiola, 2014)

## **2.4 Incotermerna**

I följande stycke kommer jag att redogöra om vad Incotermerna 2010 går ut på och vad man använder dem till. Incotermerna kan delas in i två grupper. I den ena gruppen finns villkoren som man kan använda för vilket transportsätt som helst medan den andra gruppen är specifikt för sjötransporter. Jag kommer att dela upp dem i dessa två grupper och börja med Incotermerna som kan användas i alla transportsätt. Jag kommer att förklara vem som ansvarar för vad i vilket skede av transporten och vad dessa förkortningar betyder i detalj. Bilderna som finns under varje Incoterm ska tolkas på följande sätt: det blåa huset representerar säljaren medan det grå köparen. Den svarta pilen som finns på alla bilder definierar var godset överförs från köpare till säljare. Bilderna är väldigt förenklade och vissa av dem är väldigt lika varandra, vilket kan leda till missstolkningar. Bilderna tar endast ställning till var godset lämnas medan de inte över huvudtaget beskriver kostnader, risken eller försäkringsansvaret.

### **2.4.1 Hur man använder Incotermerna**

Incotermerna är i sin stora enkelhet definitioner av praktiska regler som används mellan företag som idkar internationell handel. Varje leveransvillkor har sina egna namn och

förkortningar. Dessa villkor definierar skyldigheter i leveransen för både säljare och köpare samt riskerna och kostnadsfördelningen. Om parterna för köpeavtalet, säljare och köpare, vill använda sig av Incotermer skall man definiera och specificera dem så noga som möjligt, t.ex. ”Incotermen, destination och Incoterms 2010 (upplagan)..

#### 2.4.2 Ex Works - EXW / Från Fabrik



EX Works kan användas i alla transportsätt, inklusive multimodala transporter. Det är säljarens ansvar att godset förpackas och märks enligt ändamål och behov. Som översättningen säger, från fabrik, har säljaren minimiskyldigheter med tanke på själva leveransen. Enligt Incotermen tar säljarens ansvar slut då den placerar godset till köparens förfogande på en plats och vid rätt tidpunkt som man kommit överens om. Säljaren är inte skyldig att lasta ombord godset i fordonet som köparen har skaffat till punkten där den skall avhämtas eller sköta om kommande deklarerings för godset. Parterna borde så specifikt som möjligt definiera platsen där godset skall avhämtas för att undvika missförstånd. Då godset är överlämnat på den bestämda platsen är köparen både skyldig att stå för alla kostnaderna samt riskerna och därpå också teckna en försäkring. Försäkringen är dock inte obligatorisk för någondera parten. EX Works används oftast som leveransvillkor för inhemska transporter, medan internationellt används oftast FCA för liknande leveranser. (Räty, 2010: s. 15-21)

#### 2.4.3 Free Carrier – FCA / Fritt fraktföraren



Free Carrier passar till alla transportsätt, inklusive multimodala transporter. Det är säljarens ansvar att godset förpackas och märks enligt ändamål och behov. Uttrycket Free

Carrier betyder att säljaren är skyldig att tillföra godset till köparens namngivna fraktförare, en annan nämnd person hos köparen eller på en överenskommen plats. I denna Incoterm borde båda parterna precisera leverans- eller mottagningsplatsen så noga som möjligt för att det är där ansvaret byts. Till säljarens ansvar hör också att exportdeklarera godset, medan alla andra kostnader som t.ex. tullavgifter hör till köparen. En exakt definition när ansvaret går över från säljaren till köparen lyder på följande sätt: Om platsen där godset skall lämnas finns i säljarens utrymme, skall godset vara packat i ett fordon som är ordnat av köparen. Om då godset befinner sig på en annan plats än i säljarens utrymme är ansvaret för förpackningen av godset på köparen. Försäkringen i Incotermen är inte obligatorisk, men vid behov bör säljaren teckna en försäkring till den angivna platsen medan köparen tecknar en från den angivna platsen till slutdestinationen. (Räty, 2010: s. 23-31)

#### 2.4.4 Carriage Paid To – CPT / Fraktfritt



Carriage Paid To kan användas till alla transportsätt, inklusive multimodala transporter. Det är säljarens ansvar att godset förpackas och märks enligt ändamål och behov. Uttrycket fraktfritt betyder att säljaren överlämnar godset till köparens fraktförare eller till en annan ansvarig person på en i förhand bestämd plats. Då man använder Incotermerna CPT, CIP, CFR eller CIF uppfylls säljarens krav då man överlåter godset till fraktföraren, inte då godset anländer till destinationen man kommit överens om. Till säljarens ansvar hör också att teckna ett transportavtal samt betala frakten till den överenskomna destinationen. Denna leveransklausul har två kritiska punkter, p.g.a. att risken och kostnaderna fördelas på olika ställen i processen. Parterna bör då precisera noga platsen där godset överlämnas till fraktföraren, vilket också betyder att ansvaret överförs då från säljaren till köparen. Till denna plats skall säljaren även teckna ett transportavtal. Det finns inga specifika krav på att endera säljaren eller köparen skulle behöva teckna en försäkring, men

det rekommenderas ju alltid. Om en försäkring tecknas står säljaren för försäkringskostnaderna under hela transporten. CPT förutsätter att säljaren sköter exportklareringen enligt behov. Säljaren är dock inte skyldig att betala för någon sorts importformaliteter. (Räty, 2010: s. 33-39)

#### 2.4.5 Carriage and Insurance Paid To – CIP / Fraktfritt inklusive försäkring



Carriage and Insurance Paid To kan användas till alla transportsätt, inklusive multimodala transporter. Det är säljarens ansvar att godset förpackas och märks enligt ändamål och behov. Leveransvillkoret fraktfritt inklusive försäkring betyder att säljaren överlämnar godset till den nämnda fraktföraren eller ansvarspersonen som är nämnd i kontraktet. Säljaren är skyldig att teckna ett transportavtal samt betala frakten av godset till den bestämda destinationsorten. Säljaren är skyldig att sköta om exportklareringen. Säljaren skall också teckna en försäkring för godset, ifall det förstörs eller skadas under transporten då den är på köparens ansvar, kallas transportförsäkring. Vid behov av en mer täckande eller bredare försäkring står köparen för försäkringskostnaderna om inte man kommit överens om något avvikande. Då man använder Incotermerna CPT, CIP, CFR eller CIF fyller säljaren leveranskraven då man har överlåtit godset till fraktföraren, inte då godset anländer till den överenskomna destinationen. Denna klausul har två kritiska punkter, för att risken och kostnaderna delas på olika ställen i processen. Därför bör båda parterna precisera leveransplatsen så noga som möjligt, där risken överförs från säljaren till köparen samt destinationen dit köparen måste teckna ett transportavtal. Om parterna vill att risken överförs i ett senare skede skall detta vara detaljerat skrivet i köpeavtalet. CIP villkoret definierar att säljaren, vid behov, skall sköta om exportklareringen, men är dock inte skyldig till någon sorts importklaringskostnader. (Räty, 2010: s. 41-51)

#### 2.4.6 Delivered At Terminal – DAT / Levererat angiven Terminal



Delivered At Terminal passar alla transportsätt, inklusive multimodala transporter. Det är säljarens ansvar att godset förpackas och märks enligt ändamål och behov. Leveransklausulen levererat angiven terminal betyder att säljaren skall leverera godset till en överenskommen destination/plats eller hamn. Godset skall vara avlastat från fraktfordonet till köparens förfogande för vidare behandling. Terminal ordet kan betyda en av följande saker, en öppen eller täckt plats som t.ex. lastbrygga, lager, förråd, containergård eller väg, järnväg eller flygfraktterminal. Säljaren bär ansvaret tills godset är avlastat på den förbestämda platsen. Båda parterna bör precisera den exakta punkten för avlastningen på terminal- eller hamnområdet, för att efter det bär köparen risken då godset är transporterat och avlastat på punkten. Säljaren skall ha tecknat ett transportavtal till den punkten. DAT klausulen förutsätter att säljaren, vid behov, sköter om exportklareringen, medan säljaren inte är bunden att sköta om importformaliteterna. Parterna behöver inte teckna en försäkring, fast det alltid rekommenderas. (Räty, 2010: s. 53-59)

#### 2.4.7 Delivered At Place – DAP / Levererat angiven plats



Delivered At Place kan användas till alla transportsätt, inklusive multimodala transporter. Det är säljarens ansvar att godset förpackas och märks enligt ändamål och behov. Leveransvillkoret levererat angiven plats betyder att säljaren levererar godset till en förutbestämd plats där fordonet finns för att bli avlastat. Säljaren ansvarar för alla risker enda tills godset är transporterat och till köparens förfogande i ett fordon vid en förutbestämd destination. Som i tidigare Incotermer bör båda parterna vara noggranna med att definiera platsen där köparen skall motta godset. Säljaren bör också teckna ett transportavtal till denna destination. Enligt DAP bör säljaren, vid behov, sköta om exportdeklareringen.



Om parterna vill att köparen skall stå för några ytterligare uppgifter, så som importklareringen eller tullformaliteterna skall man hellre använda klausulen DDP. Parterna är inte tvingade att teckna en försäkring, fast det alltid rekommenderas. (Räty, 2010: s. 61-67)

#### 2.4.8 Delivered Duty Paid – DDP / Levererat förtullat



Delivered Duty Paid passar alla transportsätt, inklusive multimodala transporter. Det är säljarens ansvar att godset förpackas och märks enligt ändamål och behov. Incotermen levererat förtullat fyller säljarens maximala skyldigheter till transporten av godset. Säljaren skall leverera godset till en förbestämd plats så att köparen kan lasta av det. Säljaren är ansvarig för alla kostnader och risker tills godset är transporterat till destinationen. Säljaren är också skyldig att sköta om import- och exportklareringen, betala för import- och exporttullen samt förvalta alla tullformaliteter. Man bör inte använda denna Incoterm om inte säljaren har möjlighet att sköta om importklareringen. Precis som i de tidigare leveransvillkoren bör säljaren och köparen precisera platsen där godset byter ansvarsperson för att undvika missförstånd. Detta för att säljaren är skyldig att stå för riskerna samt kostnaderna enda tills dess. Ingendera part är tvingade till att teckna en försäkring. (Räty, 2010: s. 69-77)

#### 2.4.9 Free Alongside Ship – FAS / Fritt vid fartygets sida



Free Alongside Ship passar endast sjötransporter. Det hör till säljarens ansvar att godset förpackas och märks enligt ändamål och behov. Leveransvillkoret fritt vid fartygets sida betyder att säljaren transporterar godset till en förbestämd plats och till köparens förhållande vid ett fartyg. Vid ett fartyg kan betyda en av följande saker, lastbryggan, pråmen

eller hamnområdet om inte platsen är specifikt skrivet i avtalet. Som i tidigare Incotermerna är det ytterst viktigt att precisera platsen där godset skall lämnas för lastning, för då säljaren har lämnat godset där, är risken helt och hållet köparens. Det förutsätts att säljaren transporterar eller kan bevisa att godset finns i hamnen. Frasen bevisa att godset finns i hamnen används mycket inom råvaruhandeln där godset/produkten oftast säljs vidare. Då man transporterar godset i containers, skall säljaren överlåta godset till fraktföraren i inlands terminalen, inte vid sidan av båten. I dessa fall skall inte Incotermen FAS användas, utan FCA. FAS förutsätter att säljaren export klarerar godset, vid behov, men är inte skyldig att sköta om import- eller importtullformaliteter. Säljaren eller köparen är inte skyldiga att teckna ett försäkringsavtal, fast det alltid rekommenderas. (Räty, 2010: s. 79-85)

#### 2.4.10 Free On Board – FOB / Fritt ombord



Free On Board passar endast sjötransporter. Det är säljarens ansvar att godset förpackas och märks enligt ändamål och behov. Incotermen fritt ombord betyder att säljaren transporterar godset ombord på ett fartyg som köparen har nämnt i avtalet. Risken för att godset förstörs eller skadas blir på köparens ansvar då godset är tillgängligt ombord på fartyget. Köparen ansvarar för alla kostnader efter det. Säljaren bör leverera eller bevisa att godset är ombord på fartyget. Bevisa i detta hänseende används i situationer då godset skall transporteras vidare, som i t.ex. råvaruhandeln. FOB leveransvillkoret är inte rätt Incoterm då försäljaren överlåter godset till fraktföraren annanstans än ombord på fartyget. Detta sker då man använder containers som transportmedel och lämnar den i terminalen. Vid sådana situationer bör Incotermen FCA användas. FOB förutsätter av säljaren att den export klarerar godset vid behov. Säljaren är dock inte skyldig att sköta om import- eller tullformaliteter. (Räty, 2010: s. 87-93)

#### 2.4.11 Cost And Freight – CFR / Kostnad och frakt



Cost And Freight kan endast användas till sjötransporter. Det är på säljarens ansvar att godset förpackas och märks enligt ändamål och behov. Incotermen kostnad och frakt kan definieras på följande sätt, säljaren levererar godset ombord på båten eller bevisar att han gjort det. Bevisa i detta hänseende används i situationer då godset skall säljas vidare t.ex. råvaruhandeln. Risken för att godset förstörs eller skadas flyttas över till köparen då godset är lastat ombord på fartyget. Till säljarens skyldigheter hör också att teckna ett transportavtal, betala kostnaderna samt frakten till den förbestämde hamnen. Då man använder Incotermerna CPT, CIP, CFR eller CIF fyller säljaren leveranskraven då man har överlätt godset till fraktföraren, inte då godset anländer till den överenskomna destinationen. Denna leveransklausul har två kritiska punkter för att risken och kostnaderna delar på sig vid olika tidpunkter. Av denna orsak skall båda parterna så noga som möjligt specificera destinationshamnen, för det är där som säljaren inte mera är skyldig att betala kostnaderna. Incotermen CFR är inte den rätta leveransklausulen om säljaren överlätt godset förrän det är lastat i båten, som i t.ex. fallet med containers. I dessa fall är det rekommenderat att använda CPT, för att undvika onödiga misstag. Till säljarens skyldigheter hör också att exportklarera godset, om det så behövs. Säljaren är inte skyldig att sköta om några import- eller tullformaliteter. Båda parterna är inte skyldiga att teckna en försäkring, fast det i alla fall rekommenderas. (Räty, 2010: s. 95-103)

## 2.4.12 Cost Insurance and Freight – CIF / Kostnad, försäkring och frakt



Cost Insurance and Freight kan endast användas till sjötransporter. Det är på säljarens ansvar att godset förpackas och märks enligt ändamål och behov. Incotermen kostnad, försäkring och frakt betyder att säljaren levererar eller bevisar att godset är ombord på fartyget. Bevisa i detta hänseende används i situationer då godset skall säljas vidare, som i t.ex. råvaruhandeln. Risken för godset blir köparens då godset är ombord på fartyget. Till säljaren skyldigheter hör att teckna ett transportavtal, försäkringsavtal, betala kostnaderna och frakten till destinationshamnen. Försäringen som säljaren skall teckna för Incotermen innehåller bara minimiskyldigheterna för säljaren och i fall köparen vill ha en bredare försäkring måste man endera komma överens om det med säljaren eller då teckna en egen bredare försäkring. Då man använder Incotermerna CPT, CIP, CFR eller CIF fyller säljaren leveranskraven då man har överlåter godset till fraktföraren, inte då godset anländer till den överenskomna destinationen. Denna klausul har två kritiska punkter, p.g.a. att kostnaderna och riskerna fördelas på olika ställen. Därför är det ytterst viktigt att destinationen dit godset skall vara så precist som möjligt för att undvika komplikationer. Incotermen CIF är inte den rätta leveransklausulen om säljaren överlåter godset förrän det är lastat i båten, som i t.ex. fallet med containers. I dessa fall är det rekommenderat att använda CIP, för att undvika onödiga misstag. Till säljarens skyldigheter hör också att exportklara godset, om det så behövs. Säljaren är inte skyldig att sköta om några import- eller tullformaliteter. (Räty, 2010: s. 105-117)

## 3 METODIK

Efter att jag nu presenterat teorin för olika avtal och leveransvillkor, skall jag nu berätta om undersökningen. När jag gör en undersökning bör man använda sig av olika metoder

för att uppnå ett önskat resultat. Jag har själv valt att använda mig av en kvalitativ undersökningsmetod och den i form av en enkätundersökning. För att kunna få det mesta ut av det kommande resultatet krävs det att jag förstår mig på metodiken och grunderna för den. Jag kommer till näst att kort gå igenom skillnaderna mellan den kvalitativa och kvantitativa metoden. Efter det kommer jag att granska den kvantitativa metoden närmare, för det var den jag använde mig av, samt kommer jag att förklara hur man gör en enkät. Till sist kommer jag att kort sammanfatta hur jag gjorde min enkät och vad jag kom fram till.

### **3.1 Skillnaden mellan kvalitativ och kvantitativ**

Då man skall samla in information och data krävs det att man använder sig av en metod. Precis som jag nämnde i de tidigare stycket är det ytterst viktigt att man förstår sig på metodiken för att kunna tolka den informationen som man samlat in. Det finns två metoder man kan välja mellan, den kvalitativa metoden där man oftast intervjuar en fokusgrupp, ett segment eller helt slumpmässigt väljer personer. Intervjuerna är oftast en del av den kvalitativa metoden p.g.a. djupet man får av att fråga och vara närvarande under intervjun. Till den kvalitativa metoden kan även naturalistisk observation höra. Med termen naturalistisk menar man observationer gjorda i en människas eller en grups naturliga miljö. Man söker upp en plats där de människor man är intresserade av befinner sig. Dessa platser kan vara arbetsplatser, offentliga platser eller hemma hos den man kommer att observera. (Hartman, 2004:282)

I boken *Vetenskapligt tänkande från kunskapsteori till metodteori*, som är skriven av Jan Hartman, definieras kvalitativa undersökningar på följande sätt ”Kvalitativa undersökningar karakteriseras av att man försöker nå förståelse för livsvärlden hos en individ eller en grupp individer”. Man vill alltså i sin undersökning hitta ett djupare sätt att analysera och samla data på. Man vill se mera på egenskaper än på numeriska siffror. Därför tycker jag att denna definition förklarar den kvalitativa metoden bra, man vill få en helhetsbild på hur man upplever miljön omkring sig. (Hartman, 2004:272–273)

Då man gör undersökningar kan man använda sig av kvalitativa metoder, som ser på hur man upplever situationer eller egenskaper på saker, eller så kan man använda sig av kvantitativa metoder. Ordet kvantitativa ger oss redan en klar ledtråd vad det är för en undersökning som bär detta namn. Ordet kvantitet har ju med mängder att göra vilket indikerar att man undersöker hur mycket det finns av något. Då man gör kvantitativa undersökningar frågar man ”i vilka kvantiteter finns det” istället för ”hur mycket finns det”. Det svar eller resultat som man får av kvantitativa undersökningar är numeriska, vilket betyder att man kan mäta det på något sätt. Efter det försöker man att hitta samband mellan det man just frågat eller mätt. Detta skede utförs med hjälp av en enkätundersökning. De båda metoderna kräver ett svar eller resultat som uppfyller en viss pålitlighets- och giltighetsgrad, vilket jag kommer att förklara närmare senare i metodikdelen. Vad är då de klara skillnaderna mellan dessa två metoder? Som jag nämnde tidigare i stycket används ofta en enkätundersökning då vi talar om den kvantitativa metoden där man mäter saker i siffror, medan en kvalitativ undersökning oftast består av en intervju där man mäter egenskaper och hur man upplever sin omgivning. Det är ändå viktigt att poängtera att intervjuer också kan vara kvantitativa. Då man gör en kvantitativ intervju består den av standardiserade frågor och kontakten mellan intervjuaren och den intervjuade behöver inte uppstå, medan i en kvalitativ intervju är det den viktigaste delen då man samtidigt bör observera hur den intervjuade upplever situationen. (Hartman, 2004:203-207, 232-233).

Ett annat sätt att förklara skillnaden mellan de olika metoderna är att urvalet i den kvantitativa undersökningen är mycket större. Metoderna i sig indikerar på hurdan undersökningen kommer att vara, i den kvantitativa undersökningen vill man ha så många svar som möjligt medan i den kvalitativa undersökningen vill man ha en tillräcklig kvalitet och djup på svaren. Medan man i den kvantitativa undersökningen frågar efter mängder och numeriska värden startar man den kvalitativa undersökningen med att formulera en fråga som man vill bygga vidare på. Logiken ligger i det att man med hjälp av att fråga samma fråga på olika sätt får den bästa grunden för svar som möjligt. Man får den bästa bilden av hur en människa eller en grupp ser på en fråga. Detta sätt kan aningen ske med hjälp av en intervju eller naturalisk observation. Det knepiga ligger i att få frågorna frågade på det rätta sättet för att få svar på din huvudfråga. (Hartman 2004:277)

Då man genomför en kvantitativ undersökning delar man ofta upp processen, som också kallas forskningsprocess, i tre olika faser, planerings-, insamlings- och analysfasen. Dessa faser innehåller sedan olika delmoment, som hjälper en att få en regelrätt och vetenskapligt korrekt arbete. (Hartman 2004:207)

## 3.2 Kvantitativ metod

I den föregående delen presenterade jag kort vad metodik är och skillnaden mellan kvalitativ och kvantitativ metod. Till näst skall jag närmare titta på den metoden jag använde, nämligen den kvantitativa metoden samt skall jag förklara vad en enkät är, hur man gör en enkät, vad enkäten skall innehålla och vad man skall tänka på då man gör en enkät.

Ordet kvantitativ betyder mätbart i hänseendet att mäta något i en mängd. I en kvantitativ undersökning mäter man då hur mycket eller hur många det finns av något specifikt. Man samlar in denna data och sedan sammankopplar man det för att se vad som händer. Är datan på något sätt beroende eller oberoende av varandra och om de är beroende kan man se direkta eller indirekta kopplingar mellan dessa? (Bell och Bryman, 2003:87-88)

En kvantitativ undersökning kan göras på flera olika sätt. Ett av dessa sätt är att göra undersökningen som en strukturerad intervju. Då man gör en liknande undersökning med denna metod är det viktigt att man skiljer på en kvantitativ intervju och en kvalitativ intervju. Då man gör en kvantitativ intervju använder man sig av endera standardiserad intervjuform eller en mycket strukturerad intervjuform. Detta betyder att intervjuaren följer samma kronologiska följd under intervjun med alla sina respondenter. Det leder till att både frågandet, uppsamlingen av datan samt registreringen blir väldigt mycket lättare och svaren kan således jämföras bättre med varandra. Till kvalitativa undersökningar används semi-strukturerade intervjuer samt ostrukturerade intervjuer då miljön och undersökningen inte har lika strikta regler utan man försöker se på saken med ett större djup. (Bell och Bryman, 2003:135)

Finns det då något negativt med strukturerade intervjuer? Man kan inte direkt påstå att det finns problem för strukturerade intervjuer eller standardiserade intervjuer då dessa

problem lika gärna kan gälla semi-strukturerade eller ostrukturerade intervjuer. Problemen, som man även undersökt, har handlat om utomstående faktorer som påverkat respondenten. Det kan ha handlat om hudfärg, social och ekonomisk ställning, kön med mera. Samtidigt spelar personkemin en stor roll mellan intervjuaren och respondenten vilket också kan leda till att respondenten inte vill hamna i ett dåligt ljus hos intervjuaren och därför inte svarar helt ärligt eller som den skulle i en oberoende bekväm situation. (Bell Bryman: 2003:157)

En kvantitativ undersökning kan också göras som en enkät. Som jag nämnde i förra stycket om en strukturerad undersökning är en enkät väldigt lika den. Enda direkta skillnaden är att i en strukturerad intervju finns det en intervjuare tillgänglig under undersökningen. Ordet enkät används speciellt till intervjuer/undersökningar som är gjorda och svarade på egenhand utan inflytande av en motpart. Man kan göra en enkätundersökning på två olika sätt. Antingen gör man det i pappersform eller så gör man den elektroniskt. Om man har bestämt sig för att göra enkäten i pappersform är det vanligaste sättet att man kontaktar chefer inom ditt intresseområde, vilka sedan delar ut enkäten till sina medarbetare och returnerar enkäten då den blivit ifylld. Det största problemet med pappersenkäter är att svarsprocenten blir allt för låg och bortfallet betydande. Det kan både bero på dagens teknik då stora delar av arbetet sköts elektroniskt och många anser pappersenkäter väldigt föråldrat. (Bell och Bryman, 2003:161)

Då man ser närmare på enkäter och börjar jämföra fördelar och nackdelar stöter man snabbt på, precis som i många fall, på kostnadsfrågan. Då man gör pappersenkäter kan man i stora mängder skicka ut material samtidigt som man kan med en gång få in mycket material. Man kan jämföra detta med personlig intervjuer där man för det första måste söka sig till den platsen där respondenten finns samt sätta tiden till varje enskild individ som man intervjuar. En annan positiv faktor är att alla respondenter behandlas lika. Respondenterna får samma frågor på samma papper och man behöver heller inte fundera på personkemin mellan intervjuaren gentemot respondenten. Samtidigt måste man ju poängtera att detta också är en nackdel i om respondenterna inte förstår enkäten eller inte uppfattar frågan. Det är då väldigt viktigt att man tar detta i beaktan och gör enkäten kort och lättförståelig med en god layout. (Bell och Bryman, 2003:162-163)



### 3.2.1 Krav på undersökningen

Då man gör undersökningar stöter man ofta på olika utmaningar och problem som man borde lösa. Ett av problemen är t.ex. storleken på urvalet vilket har en valid del i undersökningens giltighet och pålitlighet. Hur stor och omfattande undersökningen blir beror allt som oftast på tiden, pengarna och noggrannheten som man vill och kan jobba med. (Bell och Bryman, 2003:121)

Då man gör kvalitativa undersökningar och studier över lag måste de uppfylla vissa krav. Det kan förklaras bättre med ordet giltighetsgrad. Resultatet skall alltså uppnå en viss giltighetsgrad. Grundelement i en undersökning är att man använder sig av rätt mätinstrument. Du kan inte t.ex. mäta en persons vikt med hjälp av en linjal. Detta exempel var enkelt att förstå, men i många fall är verkligheten en helt annan. Om man befinner sig på en restaurang och servitören frågar en om man är nöjd med maten, kan det vara svårt att definiera graden på nöjdheten. Samtidigt kan respondenten bli påverkad av yttre faktorer så som sällskapet eller den som ställer frågan. (Hartman, 2004:240)

Giltigheten i en undersökning kan också bestämmas genom hur pålitlig, valid och reliabel den är. Undersökningens pålitlighet innebär att det mått man mäter alltid ger samma resultat då samma mått mäts. T.ex. om man mäter en persons vikt skall vikten inte svikta på vågen oberoende hur många gånger personen stiger på vågen. (Hartman, 2004:240, Bell och Bryman, 2003:95-96)

Reliabilitet kan delas in i tre olika kategorier som bestämmer om ett mått eller undersökning reliabelt eller inte. Dessa faktorer är stabilitet, intern reliabilitet och interbedömarreliabilitet. Då man mäter stabilitet i en undersökning tittar man på om undersökningen är tillräckligt stabil över en längre tidsperiod. Om man t.ex. skickar ut en enkät idag till en grupp på 50 personer och en månad senare skickar samma enkät till samma respondenter förväntar man sig att svaren man får inte fluktuerar. Det finns förstås problem då man mäter olika saker och i detta hänseende kan man ju inte påverka sådana yttre faktorer som nationell ekonomi samt privat ekonomi. Respondenterna kan ha ändrat åsikt på hur de ser på saker en månad senare. (Bell Bryman, 2003:94)

Intern reliabilitet beskriver för oss att måttet man mäter med måste vara pålitligt. Som exempel kan man ta metallcylindern i Paris som definierar för oss vad ett kilogram väger. Den skapades av Internationella mått- och viktbyrån år 1889. Denna cylinderformade metallbit gjordes för att vi skulle kunna definiera vad ett kilogram är. Föremålet är konstruerat så att den inte skall ändra vikt eller mått under dens existens, vilket gör att man med föremålet har en pålitlig startpunkt. För att föremålet skall vara intern reliabelt krävs ännu en räkning där man räknar ut korrelationen som ger en siffra (koefficienten) som varierar mellan 0 (inget samband och ingen intern överensstämmelse) och 1 (fullkomligt samband och total intern överensstämmelse). För att den interna reabiliteten skall vara tillräckligt acceptabel skall korrelationen ligga på en nivå över 0,8. (Bell och Bryman 2003:94-95, Ingela Roos, Dagens nyheter)

Den tredje och sista faktorn kallas för interbedömarreliabilitet, vilket har med subjektiva bedömningar att göra med. Om det t.ex. finns flera olika observatörer till en och samma fråga eller intervju kan det tolkas på olika sätt p.g.a. att alla individer ser på saker på väldigt olika sätt, vilket i sig påverkar reliabiliteten direkt. (Bell och Bryman, 2003:94-95)

### **3.2.2 Hur göra en enkät**

Precis som i alla undersökningar finns det vissa specifika saker man bör tänka på då man gör en enkät. Det första en respondent lägger märke till då den får enkäten framför sig är förstås utformningen, uppställningen och själva layouten. Första intrycket avgör redan mycket om respondenterna kommer att svara på enkäten eller inte. Om man tittar vidare på layouten och uppställningen bör man ta i beaktan att frågorna är väl uppställda och svarsalternativen tydligt markerade. För att underlätta uppgiften används det ofta slutna frågor i en enkät. Enkäten skall inte heller se för omfattande ut eller tät för att skrämma bort respondenterna. Det viktiga är att hitta en gyllene medelväg och undvika extremerna. (Bell Bryman, 2003:168)

Då man börjar tänka närmare på själva utformningen av enkäten rekommenderas det att svarsalternativen placeras vertikalt. Detta p.g.a. att layouten blir lättare att förstå och att

respondenten inte blir förvirrad om man använder den ena eller andra (horisontal/vertikal). Det viktigaste är ändå att poängtera svarsättet. Skall det svaras genom att sätta ett kryss, ringa in, stryka eller fylla i. (Bell och Bryman, 2003:170-171)

Det finns två alternativ då man ställer frågorna, slutna eller öppna. De slutna frågorna, som jag redan tidigare nämnde, är oftast mer vanliga i kvantitativ forskning än i kvalitativ. Det finns både för- och nackdelar med både slutna och öppna frågor. Fördelar med slutna frågor är följande:

- Det är lätt att tolka och bearbeta svaren
- Svaren i de slutna frågorna är lätta att jämföra då svarsalternativen är desamma
- Frågorna är både lätta att ställa för intervjuaren och svara av respondenten

Medan nackdelarna är följande:

- Svaren är entydiga och ger inte chans till ett spontant svar som skulle kunna ge mer information och uttömmande svar
- Svarsalternativen kan tolkas olika och det kan bli ett snedrivet svar av respondenten
- Slutna frågor kan irritera den som svarar på enkäten p.g.a. det inte finns "rätta" svar

Fördelarna med öppna frågor är följande:

- Respondenten kan svara med sina egna ord istället för ett antal slutna svar
- De öppna frågorna lämnar utrymme för oväntade och spontana svar
- Ger en bättre inblick för intervjuaren om man är obekant med ämnet

Nackdelarna är följande:

- Öppna frågor är mer tidskrävande och bör alltid koda om vilket tar tid
- Kräver mer av respondenten
- Svaren kan misstolkas av intervjuaren om de frågas på många olika sätt

(Bell och Bryman, 2003:176-181)

I början av föregående stycke talades det om två alternativ av frågor. Om man går djupare in på frågorna kan man kategorisera dem in i olika typer av frågor. Man kan ställa frågor som berör det personliga i respondenten så som ålder, yrke, utbildning, civiltillstånd och

inkomst. Andra typer av frågor är faktafrågor om andra personer, vilket innebär hur respondenten ser på sig själv i en grupp samt hur den uppfattar sina medarbetare. Attitydfrågor används mycket i både strukturerade intervjuer och enkäter. Med attitydfrågorna vill man få veta vad för inställning respondenten har gentemot olika saker. Till sist finns det kunskapsfrågor som berör hurudan information respondenten sitter på. Det behöver inte handla om kunskapen för sin arbetsuppgift utan tangerar de juridiska kraven från sin arbetsgivare. (Bell och Bryman, 2003:181-183)

### **3.3 Genomförande av undersökningen**

I föregående stycke gick jag igenom metodiken i mitt arbete. Jag förklarade skillnaden mellan kvantitativa och kvalitativa metoden samt gick mer ingående in på den metoden jag använde mig av, kvantitativa. Då jag redogjort det gick jag kort igenom kraven på en undersökning samt reglerna för en enkät. Dessa punkter tyckte jag att var relevanta i mitt arbete. I detta stycke skall jag berätta om undersökningsprocessen, alltså hur jag gjorde enkäten från början till slut samt samlade in materialet.

#### **3.3.1 Enkäten**

Jag började med att diskutera ärendet med min handledare Siv Relander. Vi kom fram till att en kvantitativ metod med enkätundersökning skulle vara bästa möjliga alternativet för att få ihop den data och material som behövdes. Jag började med att surfa på nätet och hittade sidan [www.helsinkiopas.com](http://www.helsinkiopas.com) och sökte under logistikbolag. Där sökte jag upp bolagens kontaktinformation och skrev dem ner på ett papper så att jag hade den viktiga informationen på ett och samma ställe. Nästa steg för att hitta fler bolag i huvudstadsregionen var att gå igenom vilka företag vi varit på studiebesök under skolan gång. Då jag tyckte att jag samlat in tillräckligt med kontaktuppgifter var det dags att börja med enkäten.

För intressets skull hade jag som hjälp Magnus Björks examensarbete från 2007 där jag tittade hurudana frågor han ställt till sina respondenter. De första frågorna, som man

ofta frågor i enkäter, var såkallade personfrågor, dessa nämnde jag om i metodiken i förra stycket. Min enkät började med frågor om ålder och kön. Frågorna efter det handlade om arbetsområde, arbetsuppgifter och kontakten med leveransvillkor för att få en inblick i hur man kommer i kontakt med dem. Sedan följde jag upp med hur stort bolag man jobbar i och med hur stora bolag man samarbetar med. De sista frågorna handlade om bilder som jag hade kopierat från Incotermboken (Incoterms 2010).

I min undersökning skulle jag både ha svenskspråkiga som finskspråkiga respondenter så enkäten måste göras på de båda inhemska språken. Det utmanande i enkäten var att få frågorna låta lika på de båda språken så att man skulle kunna så bra som möjligt jämföra dem och få en bra helhet oberoende språket. Jag skickade första versionen till min handledare och hon gav mig förbättringsförslag som jag åtgärdade. Sedan testade jag enkäten med några testpersoner för att få den så bra som möjligt och därefter var det dags att skicka ut den.

### **3.3.2 Insamlingen av data**

Då jag började med mitt slutarbete hade jag bestämt mig för att per telefon ta kontakt med de olika företagen. Då jag fick kontakt med rätt personer skulle jag presentera min undersökning samt skicka dem ett e-mail med all nödvändig information samt länkar till både den finska som svenska enkäten. E-målet finns som en bilaga i slutet av arbetet. De första telefonsamtalen med företagen var utmanande och jag fick inte mitt budskap fram och jag märkte att metoden inte kanske var den rätta, men jag bestämde mig för att inte ge upp. Efter många samtal med företagspersonal runt om i huvudstadsregionen fick jag till slut det antal svar av respondenter för att få en så valid undersökning som möjligt.

### **3.3.3 Genomförande av analysen**

I det följande stycke i mitt examensarbete kommer jag att gå igenom vad respondenterna har svarat på mina frågor i enkäten. Jag kommer att gå igenom datan i sin helhet för att läsaren skall få en bättre förståelse för analysen i arbetet. I kapitlet efter det kommer jag

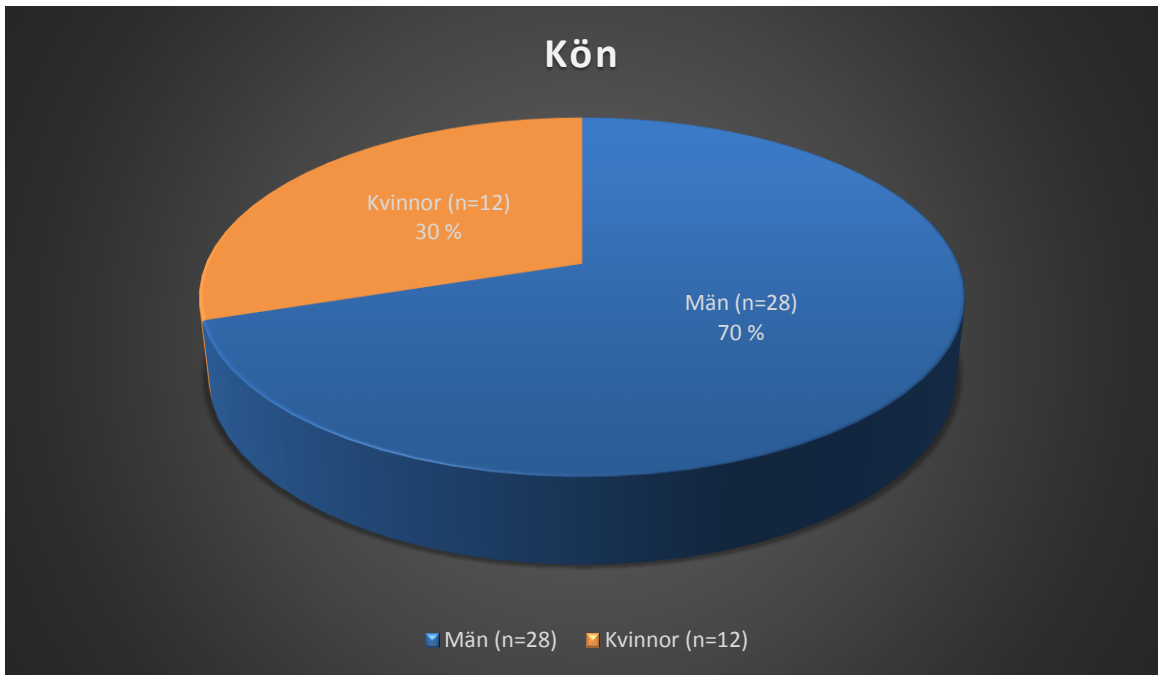
att gå djupare in på varje bild och ställa tre olika frågeställningar till varje bild. Till sist skall jag sätta ihop alla delar i analysen och skapa en slutsats på vad jag kommit fram i om respondenternas kunskap om leveransvillkor.

## **4 UNDERSÖKNINGEN AV LEVERANSVILLKOR**

Min enkätundersökning är indelad i tre delar. Den första delen, som jag nämnde tidigare, handlar om personfrågor. Det för att få grundläggande information om respondenterna. Den andra delen handlar om hur mycket respondenterna kommer i kontakt med leveransvillkor. Den sista delen behandlar tolkning av bilder och om respondenten vet med att titta på en bild vilken Incoterm det skulle vara frågan om. I kapitel 4 finns en genomgång av svarsresultaten, i kapitel 5 framkommer korstolkningar av respondenternas svar i förhållande till arbetsuppgift, arbetserfarenhet samt rollen i användningen av leveransvillkor. För att resultatet skall motsvara syftet med mitt arbete, koncentrerar jag mig på ovan nämnda faktorer i mina korstolkningar. Resultaten illustrerar jag i paj- och stapeldiagram. Frågorna med två svarsalternativ visas som pajdiagram för att göra resultatet möjligast klart. Stapeldiagrammen beskriver frågorna med flera svarsalternativ. I bildfrågornas stapeldiagram står rött för fel svar, medan grönt står för rätt svar. Till näst kommer jag att presentera mitt resultat för min undersökning.

### **4.1 Del A - Personfrågor**

I min undersökning fick jag in 54 svar, varav 40 var fullständiga vilka jag kommer att basera min undersökning på. Enligt *Figur 2* kan man se könsfördelningen av respondenterna.



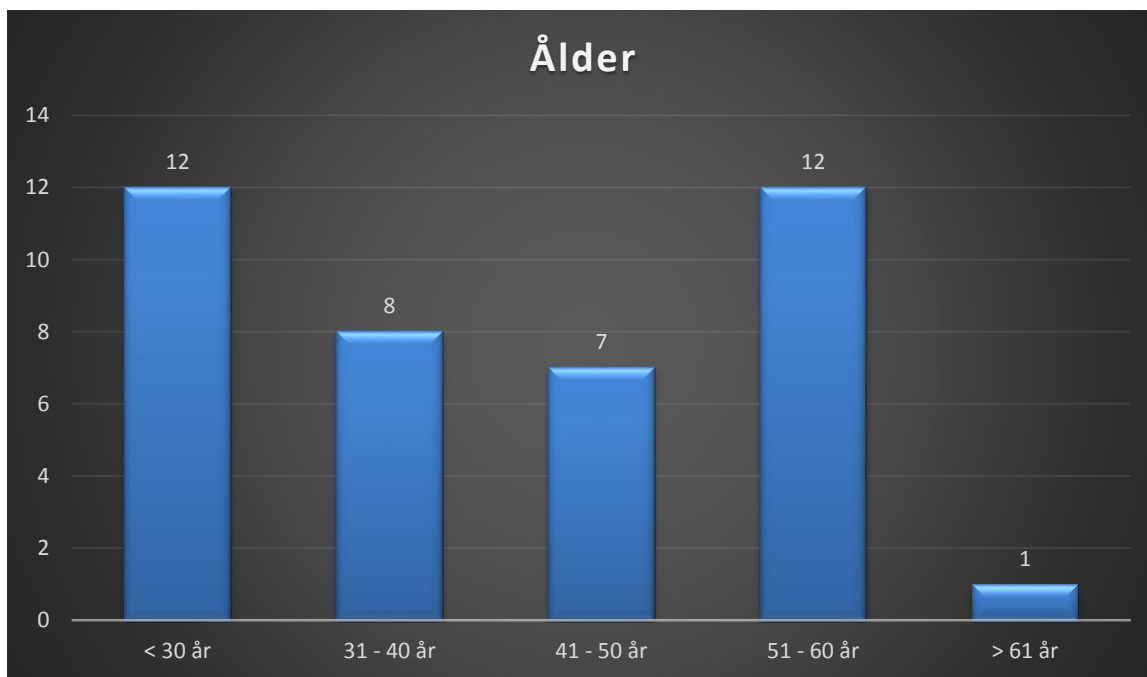
Figur 2: Könsfördelningen mellan respondenterna i undersökningen

Språkfördelningen mellan respondenterna kan ses i följande figur. *Figur 3* demonstrerar de fullständiga svaren språkfördelning där jag hade 34 finska respondenter och 6 svenska respondenter. Den finska delen blev mer dominant p.g.a. att jag presenterade min undersökning på finska i telefonen och blev därför vidarekopplad till en finstalande person. I mitt e-mail hade jag också den finska förklaringen på arbetet först och sedan den svenska. Detta kan förstås också ha inverkat på resultatet.



Figur 3: Språkfördelningen bland respondenterna

Åldersfördelningen för undersökningen kan ses i *Figur 4*. I tabellen kan man se att åldersfördelningen varit relativt jämn, med ingen grupp över 30 % av alternativen, förutom den sista gruppen som inte har många år till pension. Ålderfrågan i min undersökning var öppen vilket betyder att jag fick exakta svar och kan därmed räkna medelåldern på respondenterna som är 40,75 år.



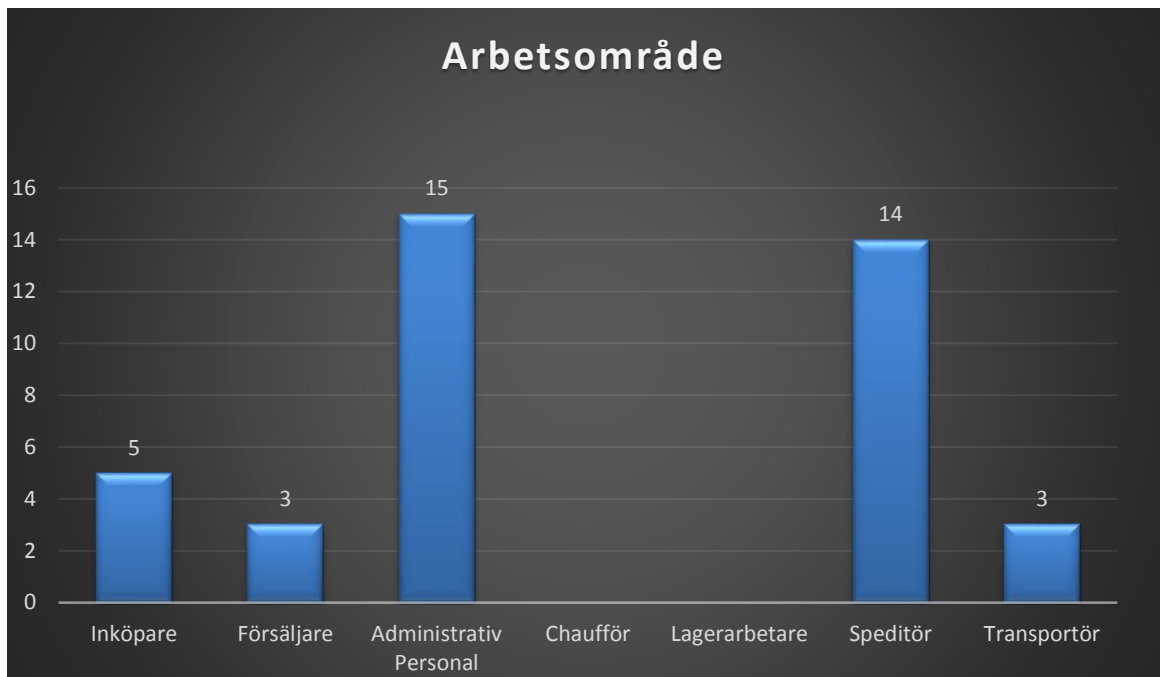
*Figur 4: Åldersfördelningen för respondenterna*

## 4.2 Del B - Arbetsomgivning

I del två kommer vi att gå närmare in på respondenternas bakgrund med tanke på arbetet och hur de kommer i kontakt med Incotermerna.

När man tittar närmare på tabellen om i vilka arbetsområden respondenterna arbetar i, kan man se två områden som är klart större än de andra, vilka är speditörer och administrativ personal. Anledningen till att det ser ut såhär kan bero på sättet jag hämtat in information. Personerna och respondenterna jag talat med per telefon kan ha skickat enkäten till personer som har ett större kunnande inom detta område och de gäller speciellt speditörer som stöter på ämnet dagligen samtidigt som administrativ personal kan vara ett allmänt svar om inte svarsalternativen har stämt exakt med ens arbetsuppgift.





Figur 5: Respondenternas arbetsområden

I följande figur ser man i vilken bransch respondenterna jobbar i. En klar majoritet ligger finns under svarsalternativet annat. Största delen av dem som svarat annat har satt transport eller logistik som sitt branschalternativ. Detta beror på att många av de bolagen som jag diskuterat med har utlokalisera sin transport, vilket leder till att man kontaktar dessa bolag som har kunskapen om ämnet.



Figur 6: Respondenternas branscher

Som man kan se i *Figur 7* ser man att nästan  $\frac{3}{4}$  av respondenterna kommer i kontakt med leveransvillkor i deras arbete. Detta ger en någorlunda bra grund till min undersökning om leveransvillkoren.



*Figur 7: Respondenternas kontakt med Incotermer i arbetet*

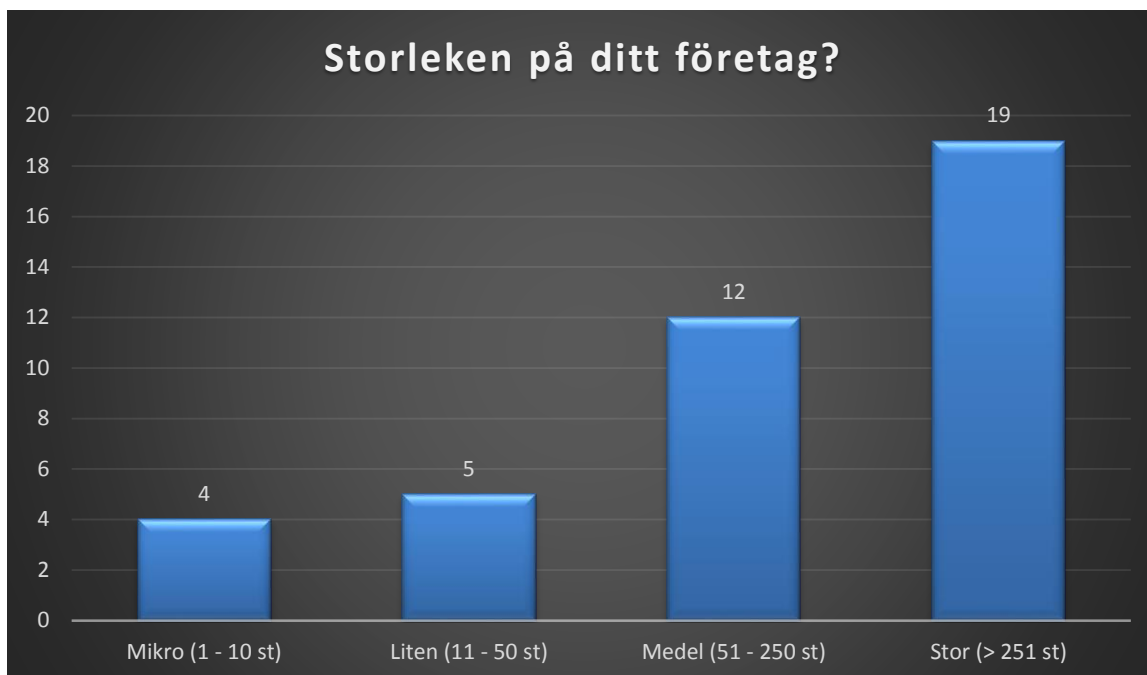
När det gäller respondenternas arbetserfarenhet om leveransvillkor ser man i *Figur 8* att den största gruppen är respondenter som har jobbat med leveransvillkor i över 15 år (>15).

Resten av grupperna är riktigt jämna när man räknar antalsmässigt.



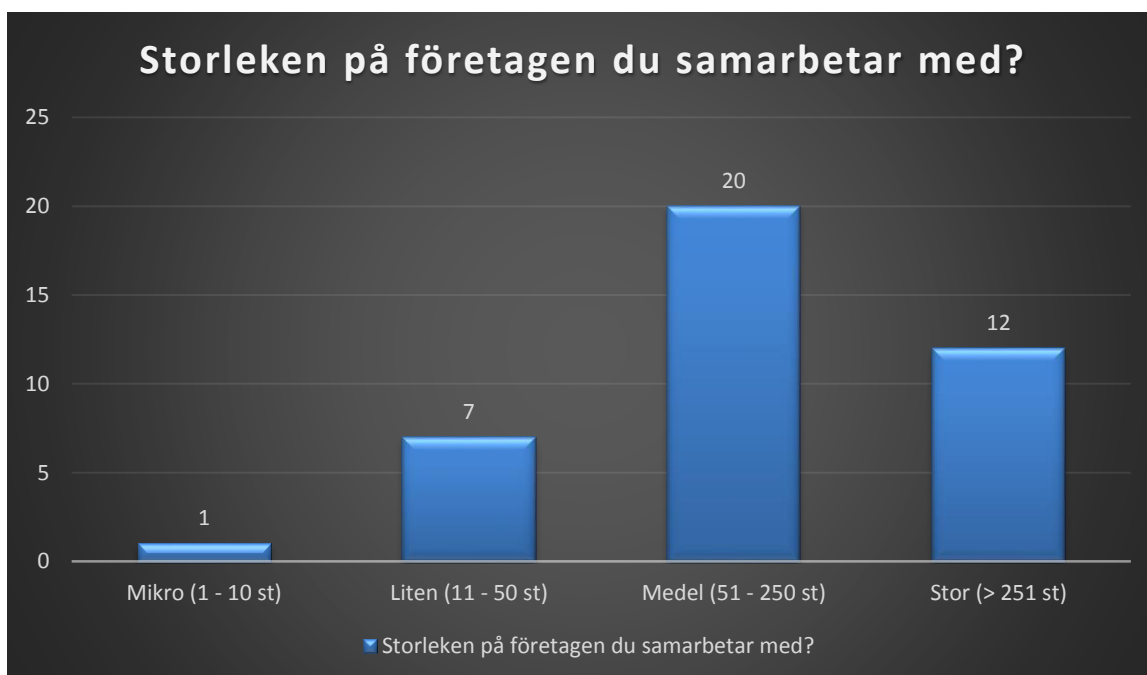
Figur 8: Respondenternas svar på hur länge de jobbat med Incotermer

I den följande figuren kan man se storleken på företagen som respondenterna arbetade för. Den största gruppen tillhörde segmentet stor (>250). Det kan förklaras genom mitt sätt att samla in material, jag skulle med större sannolikhet få mera svar från ett större bolag än från ett mindre. Men för att få det bästa resultatet i att jämföra de olika stora bolagen är alla storleksklasser representerade.



Figur 9: Respondenternas svar på hur stort företag de jobbar i

I *Figur 10* kan vi se med vilka storleks bolag respondenten samarbeta med. Den klart största gruppen är medelstora företag (50-250). Alla grupper är representerade utom det minsta, men företagen jag fick svar ifrån var mestadels större bolag.



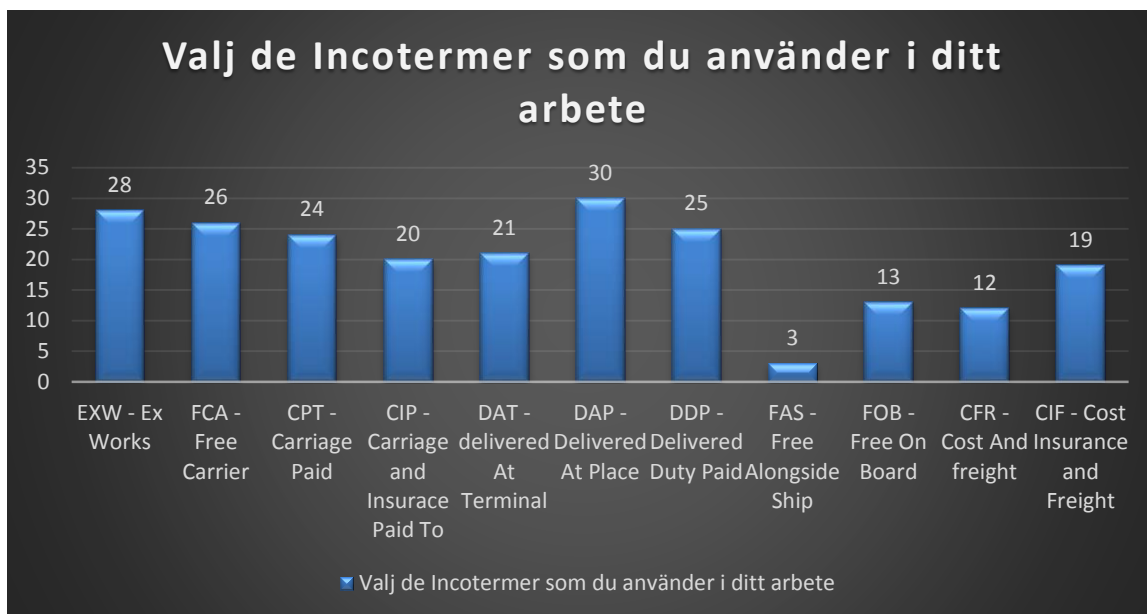
Figur 10: Respondenternas svar på hur stora företag de samarbetar med

I *Figur 11* förklaras respondenternas roll angående användningen av leveransvillkor i sitt arbete. Över hälften av respondenterna har en passiv roll, alltså bestämmer de inte om vilka Incotermer som används i olika situationer. Den minsta gruppen är respondenter som har en beslutande angående Incotermer. De alltså beslutar om vilka Incotermer som används i de olika situationerna. Den näst största gruppen är respondenter som inte anser sig hör till någondera av ovanstående grupperna.



*Figur 11: Respondenternas roll angående användningen av Incotermer*

För att titta närmare på vilka olika Incotermer som används i arbetslivet bad jag respondenterna kryssa i de alternativ som de använder sig av i arbetet. Som man kan se i *Figur 12* så är det Incotermerna DAP, EXW, FCA, DDP och CPT som används mest. Den enskilt mest använda Incotermen är DAP som användes av 30/40 (75 %) av respondenterna. De minst använda var FAS som hade en användningsprocent på 3/40 (7,5 %).



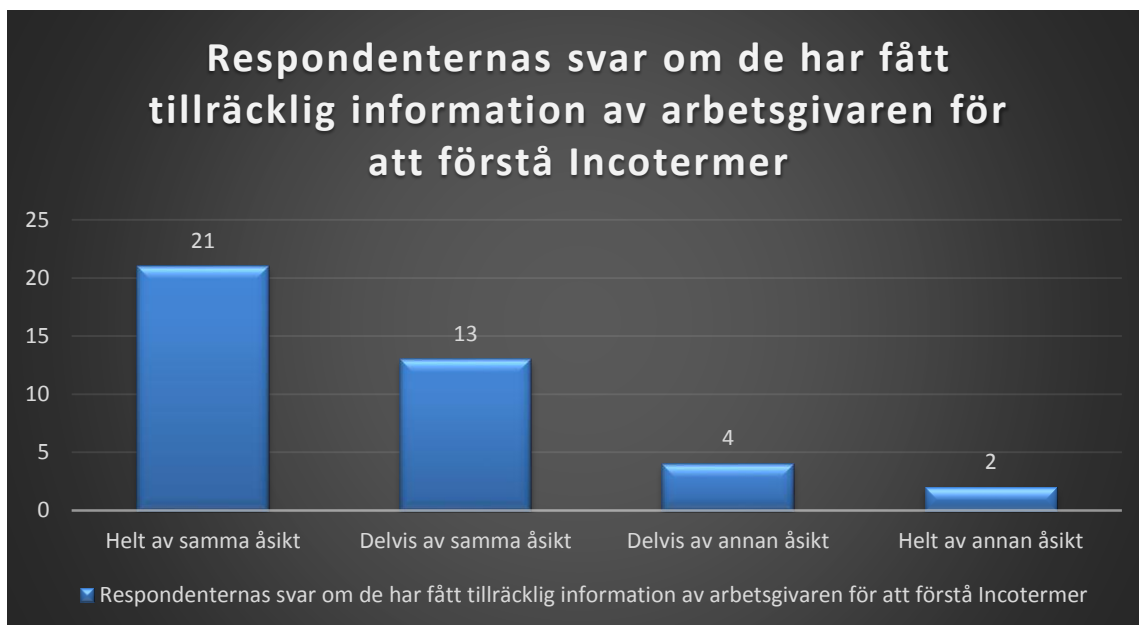
Figur 12: Respondenternas svar på vilka Incotermer de använder i sitt arbete

Figur 13 förklarar om respondenterna sitter med en tillräcklig kunskap för att klara av sin arbetsuppgift. Enligt respondenterna tycker 22/40 (55 %) att de har en tillräcklig kunskap för att sköta sin arbetsuppgifter, medan 15/40 (37,5 %) tycker att de delvis är av samma åsikt med påståendet. Det positiva med svaren är att 3/40 (7,5 %) är delvis av annan åsikt och 0/40 (0 %) helt av annan åsikt med påståendet, vilket skulle indikera att de klarar sig bra i undersökningen.



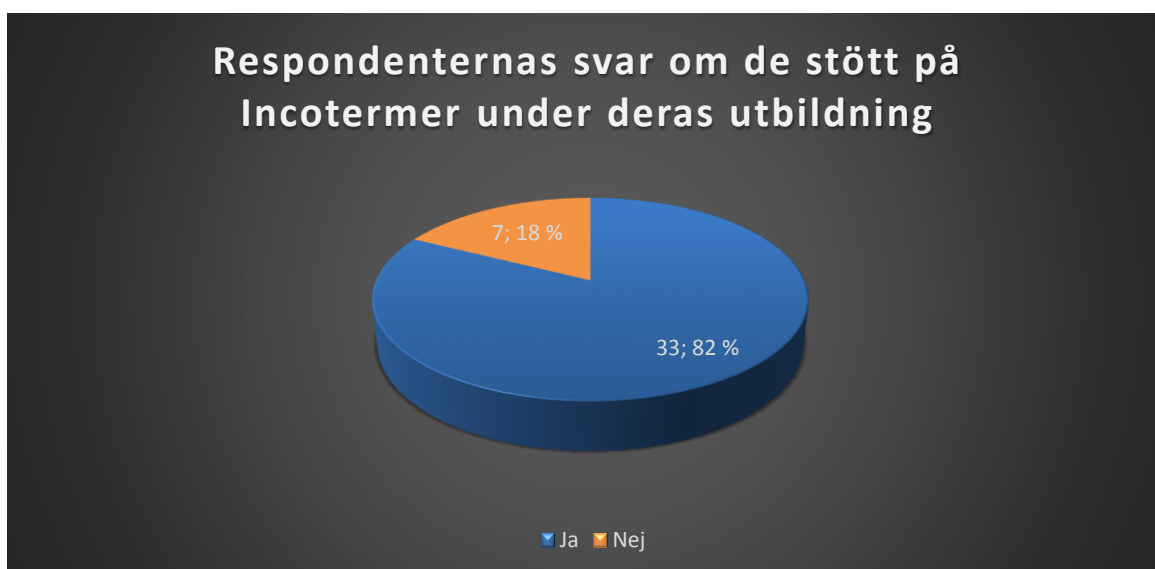
Figur 13: Respondenternas svar på om de har en tillräcklig kunskap om Incotermer för att sköta sitt jobb enligt förväntningarna

Då man sedan tittar vidare på *Figur 14* jämfört med *Figur 13* kan man se likheter med svaren. Över hälften (52,5 %) av respondenterna tycker att de fått tillräcklig information av respektive arbetsgivare för att förstå Incotermer. Detta kan förklaras med att arbetsgivaren varit aktiv med att skola personalen i dessa frågor. Detta är inte relevant i denna undersökning, bara ett antagande av resultaten.



*Figur 14: Respondenternas svar på om de fått tillräckligt med information av deras arbetsgivare om Incotermer*

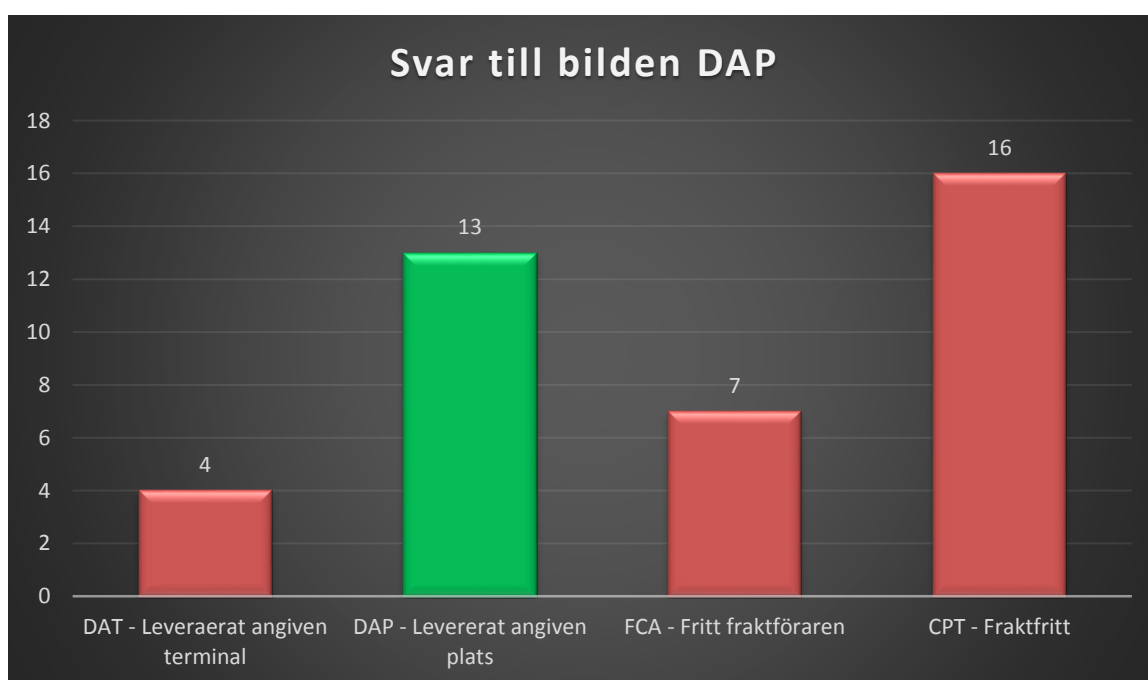
I *Figur 15* demonstreras respondenternas kontakt med Incotermer under deras utbildning. Hela 82 % procent har stött på dem under sin utbildning, medan 18 % inte har kommit i kontakt med dem.



### 4.3 Del C – Bild frågor

I den tredje delen av analysen hade jag sex olika bilder som respondenterna skulle välja rätt svar mellan fyra alternativ. Bilderna finns i kapitlen 2.4.2 – 2.4.12 där Incotermerna förklaras. Vid varje bild fanns det ett rätt svarsalternativ. Bilderna var väldigt förenklade, men om man aktivt arbetade med Incotermerna borde det rätta svarsalternativet varit enkelt att välja. I följande figurer har jag valt att markera det rätta alternativet med grön färg samtidigt som de röda balkarna motsvarar de svaren som var fel.

Den första bilfrågan föreställde Incotermen DAP. 13/40 (32,5 %) av respondenterna hade svarat rätt på frågan. Värt att notera är att 16/40 (40 %) av respondenterna svarat att bilden motsvarar CPT. Incotermen CPT oblikerar köparen till största delen av ansvaret och kostnaderna efter EXW och FCA. Av respondenterna svarade 4/10 (10 %) att bilden föreställde DAT medan 7/40 (17,5 %) svarade att det var FCA.

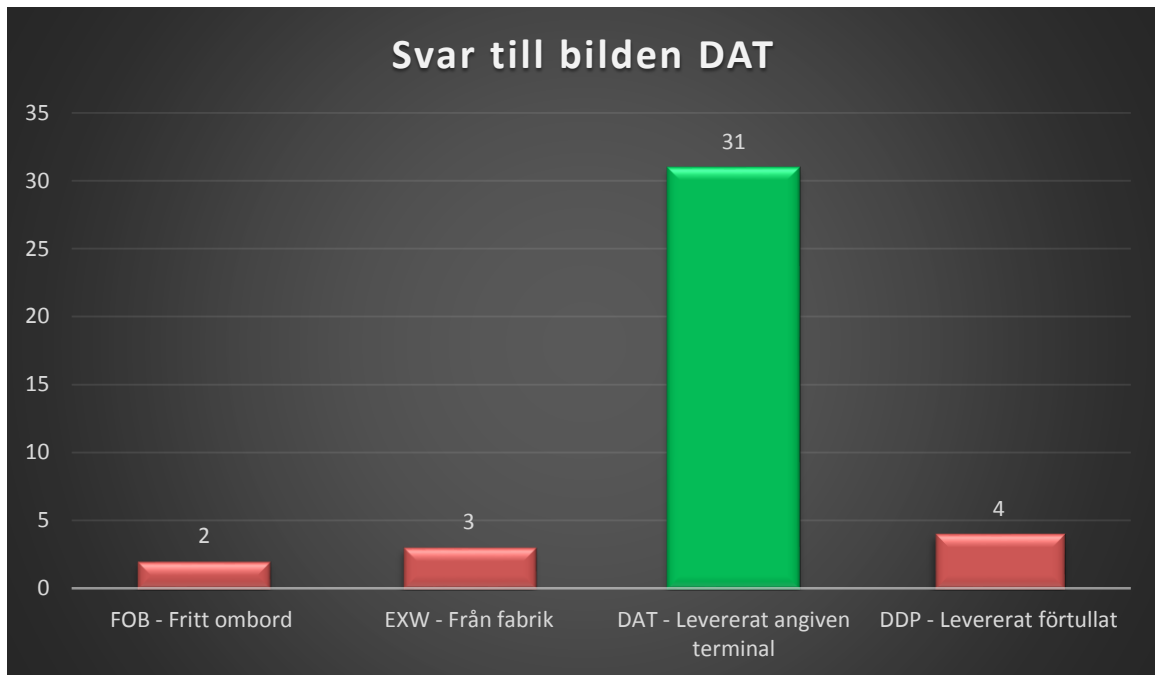


Figur 15: Respondenternas svar till bilden DAP

Den andra bild frågan föreställde Incotermen DAT. Av respondenterna svarade 31/40 (77,5 %) rätt på denna fråga. Som man kan se i teorin beskrivning av Incotermerna är det klart utmärkt en terminal på bilden. Detta kan förklaras och tolkas till den höga procenten av rätt svar samtidigt som man måste vara benägen om vad de olika Incotermerna står

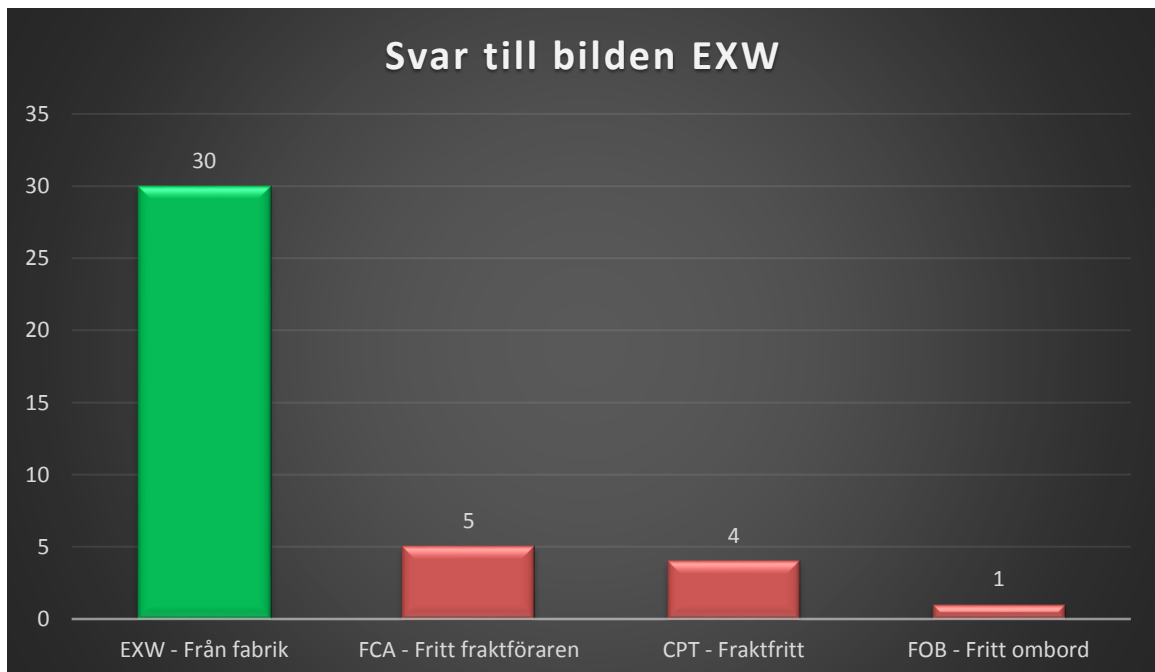


för.



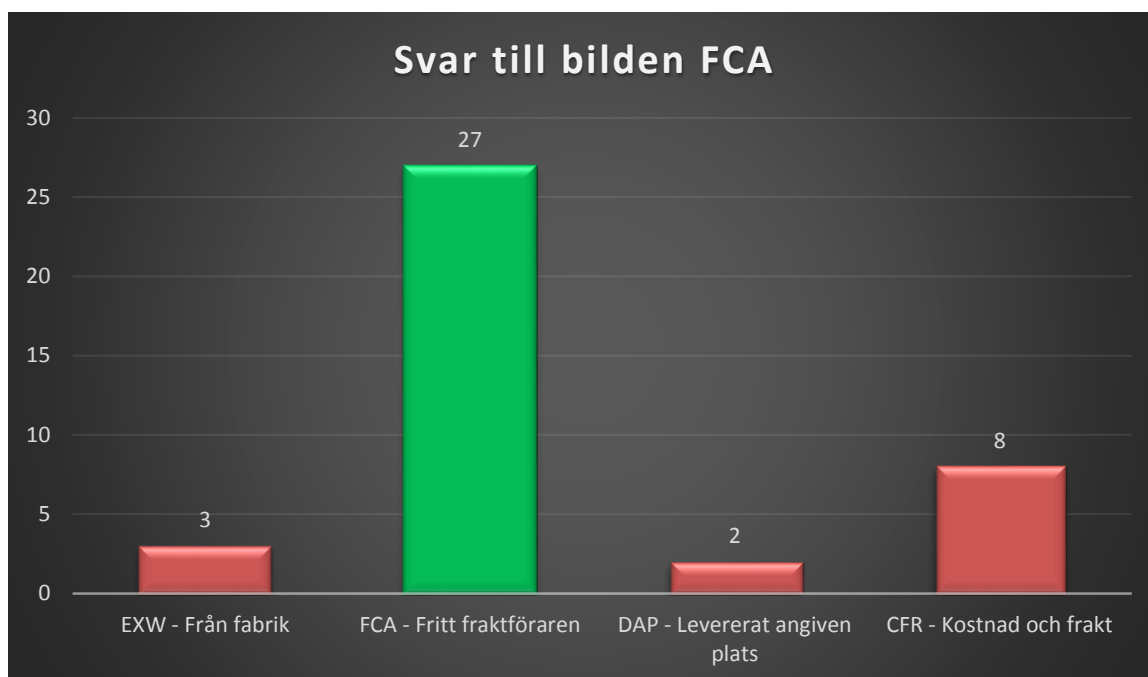
Figur 16: Respondenternas svar till bilden DAT

Den tredje bild frågan behandlar Incotermen EXW. 30/40 (75 %) av respondenterna svarade rätt på frågan. I *Figur 12* frågades det om vilka Incotermer respondenterna använder mest och då var Incotermen den näst mest använda av dem alla vilket skulle ge ett intryck att den skulle vara mer bekant än de andra.



Figur 17: Respondenternas svar till bilden EXW

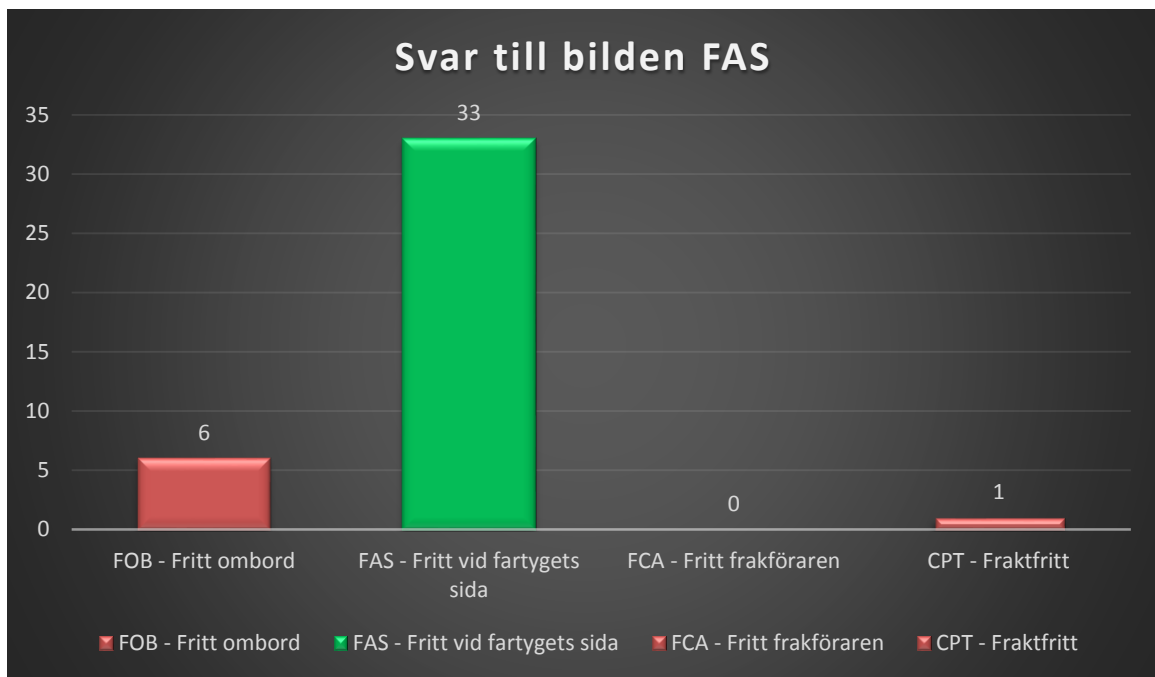
Den fjärde bild frågan föreställde Incotermen FCA. 27/40 (67,5 %) av respondenterna svarade rätt på bild frågan. Värt att nämna är att 8/40 (20 %) av respondenterna svarade CFR på frågan fastän den Incotermen bara kan användas till sjötransport.



Figur 18: Respondenternas svar till bilden FCA

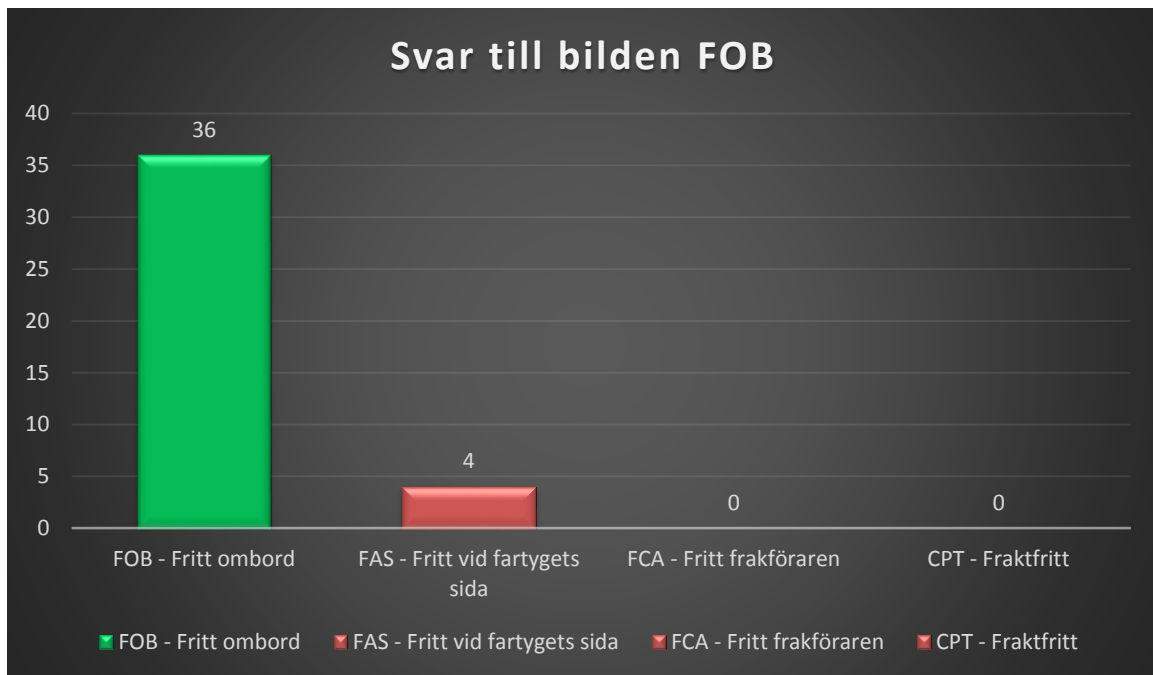
Den femte bild frågan föreställde Incotermen FAS. 33/40 (82,5 %) av respondenterna svarade rätt på frågan. Pilen på bilden var klart markerad bredvid båten, ändå svarade 15

av respondenterna på bild frågan FOB.



Figur 19: Respondenternas svar till bilden FAS

Den sista och sjätte bild frågan föreställde Incotermen FOB. 36/40 (90 %) av respondenterna svarade rätt på frågan. Pilen var klart markerad på båten och förenklad vilket kan förklaras i den höga procenten rätt svar.



Figur 20: Respondenternas svar till bilden FOB

## 5 TOLKNING

I det följande stycke i arbetet skall jag försöka förklara och gå in på hur respondenterna har svarat samt försöka förklara varför respondenterna har svarat på ett visst sett. Jag skall också försöka jämföra olika respondenter inom skilda arbetsuppgifter för att få en uppfattning hur mycket kunskap de alla sitter på jämfört med de andra.

Jag börjar med att titta närmare på arbetsuppgifter bland respondenterna. Jag hade tänkt mig att jag också skulle jämföra företagsnischer men som jag tidigare nämnt handlade det mest om företag inom logistik och transportbranschen. Jag kommer att jämföra tre olika delar av enkäten med varje bild enskilt för att få det bästa ut av materialet. De tre delarna är arbetsuppgift, arbetserfarenheten med Incotermerna samt rollen i användningen av Incotermerna. Vidare information för varje enskild bildtolkning hittar man i Bilaga 1.

### 5.1 Del 1 - Arbetsuppgift

Vi börjar med att titta på den första bilden DAP. Då man tittar på hur många rätta svar varje enskild kategori hade kan man se att av inköparna svarade 80 % procent

rätt på frågan. De resterande grupperna svarade rätt på frågan med svarprocenten 33 % eller under. Värt att nämna är att 75 % av respondenterna använde DAP i sitt dagliga arbete. En annan sak att fundera på är att i den förenklade bilden kan man ha tolkat svaret som DAT, då man ser på ansvaret för köpare och säljare. Svarprocenten på detta alternativ blev dock bara 10 %. Vidare information hittar man i *Bilaga 1, Figur 21*.

Den andra bilden föreställde Incotermen DAT. I denna bild klarade sig transportörerna sig bäst med en rättsvarsprocent på 100 % medan speditörerna och administrativa personalen också klarade sig väldigt bra med 92,9 % respektive 75 %. Inköparna och försäljarna hade rättsvarsprocenter på 40 % samt 33 %. Bild frågan DAT hade en husliknande figur i bilden vilket kan förklara den höga rättsvarsprocenten. Det kan också spekuleras om respondenternas koncentration i uppgiften, speciellt hos inköparna och försäljarna, men det hör inte till detta arbete. Mer information kan hittas i *Bilaga 1, Figur 22*.

Bild nummer tre föreställde Incotermen EXW, som var i enkäten den näst mest använda Incotermen av dem alla (se *Figur 12*). Den bästa rättsvarsprocenten i denna bild fråga fick försäljarna med 100 %, medan inköparna och speditörerna också klarade sig bra med 80 % respektive 85,7 %. Incotermen EXW var en av de mer använda villkoret och bilden visade tydligt vad som efterfrågades. Den sammanlagda rättsvarsprocenten blev ändå bara 75 %. Ytterligare information kan hittas i *Bilaga 1, Figur 23*.

Den fjärde bilden föreställde Incotermen FCA, som var den tredje mest använda Incotermen bland respondenterna (*Figur 12*). Bäst i bild frågan klarade sig speditörerna med en rättsvarsprocent på 71,4 %. Värt att notera att ingen grupp gick under 60 %, vilket är betydligt högre än i de föregående bild frågorna. Det som också bör poängteras är att 20 % procent av respondenterna svarade CFR på bild frågan vilket kan tolkas som att bilden visade ett lika stort ansvar för köparen som i FCA, men CFR kan bara användas i sjötransport vilket kommer fram senare i enkäten. Tilläggsinformation kan man hitta i *Bilaga 1, Figur 24*.

Den femte bilden föreställde Incotermen FAS, som var den minst använda Incotermen bland respondenterna med 7,5 % (se *Figur 12*). De arbetsgrupper som klarade sig bäst i

denna bild fråga var inköparna, administrativa personalen samt speditörerna. Speditörerna klarade sig bäst med en rättsvarsprocent på 92,9 % medan både inköparna och administrativa personalen hade 80 %. Transportörerna och försäljarna landade på en rättsvarsprocent på 66,6 %. De två sista bilderna i enkäten var Incotermer som bara kunde användas till båttransporter samt bilderna innehöll en bild på en båt vilket gjorde att vissa svarsalternativ kunde elimineras. Mer information kan hittas i *Bilaga 1, Figur 25*.

Den sista och sjätte bilden föreställde Incotermen FOB, som var den tredje minst använda Incoterm av respondenterna (se *Figur 12*). Värt att nämna att på denna fråga hade respondenterna fyra svarsalternativ som i alla andra, men alla respondenter använde bara svarsalternativen FOB eller FAS. Av alla respondenter svarade 90 % på frågan rätt. Av arbetsgrupperna klarade sig alla utom försäljarna godkänt med en rättsvarsprocent på över 86 %. Försäljarnas svarsprocent var 66,6 %. Som jag nämnde i föregående stycke om båt bilden i själva bilden hade jag också märkt ut pilar där var godset skulle ges över från försäljaren till köparen, vilket också kan förklaras till detta utmärkta resultat. Mer information kan hittas i *Bilaga 1, Figur 26*.

## **5.2 Del 2 - Arbetserfarenhet**

Som tidigare nämnt skulle den andra delen handla om arbetserfarenheten och har det någon betydande skillnad om man har jobbat längre med Incotermer eller inte. Den första bilden föreställde Incotermen DAP. Överraskande med resultatet var att de som inte alls jobbat med Incotermer hade en rättsvarsprocent på 60 % medan de andra grupperna hade under 33 %. Värt att nämna är att de som jobbar med Incotermer över 15 år hade bara en procent på 29,4 % medan 52,9 % av dem hade svarat CPT som svarsalternativ i frågan, vilket är en aning oroväckande, för de borde ju veta mest om Incotermerna samtidigt som det var den mest använda Incotermen i arbetet. Man kan också anta att den första frågan gjorde respondenterna virriga och därför väldigt spridna svar på denna första fråga. Mer information hittar man i *Bilaga 1, Figur 27*.

Den andra bilden föreställde Incotermen DAT. I denna bild fråga såg man en klar skillnad med dem som jobbat med Incotermer längre gentemot de som jobbat med dem mindre

eller inte alls. Gruppen som hade en arbetserfarenhet över 15 år hade en rättsvarsprocent på 94,1 % samtidigt som de som inte alls hade jobbat med den hade 40 % svarat rätt på frågan. Med en arbetserfarenhet på 9-15 år svar rättsvarsprocenten 80 % medan grupperna under 2 år och 2-8 år hade en rättsvarsprocent på 66,6 %. Rättsvarsprocenterna gick alltså precis så som de skall gå enligt logiskt tänkande, de som jobbat mest med Incotermer vet mest om dem. Tilläggsinformation hittar man i *Bilaga 1, Figur 28*.

Den tredje bilden i frågeformuläret föreställde Incotermen EXW. De tre grupperna som klarade sig bäst var de som jobbar med Incotermer över 15 år, de som jobbat med dem under 2 år samt de som inte alls jobbat med dem. De som hade jobbat med dem under 2 år hade den bästa rättsvarsprocenten på 83,3 % medan de som inte alls jobbat med dem hade 80 % samt de som jobbat över 15 år hade svarat 76,5 % rätt på frågan. De två resterande grupperna hade en rättsvarsprocent på 66,6 %. Denna höga rättsvarsprocent på de som inte jobbat med dessa så länge kan förklaras t.ex. genom att de är just har blivit utexaminerade eller så har de just blivit skolade på arbetsplatsen samtidigt som EXW är den ”lättaste” Incotermen av dem alla. Mer information kan hittas i *Bilaga 1, Figur 29*.

Den fjärde bilden föreställde Incotermen FCA, som är var den tredje mest använda Incotermen av respondenterna i undersökningen (se *Figur 12*). De två grupperna med mest arbetserfarenhet av Incotermer svarade mest rätt på denna uppgift. De som hade jobbat med Incotermer 9-15 år hade en rättsvarsprocent på 83,3 % medan gruppen med över 15 års erfarenhet hade svarat 82,4 % rätt. De sämsta grupperna i denna fråga var de som inte alls hade jobbat med Incotermer samt de som hade en arbetserfarenhet på 2-8 år. De hade en rättsvarsprocent på 33,3 % procent medan den sista gruppen, under 2 år, hade 66,6 % rätt. Mer information om denna bild hittar man i *Bilaga 1, Figur 30*.

Den femte bilden föreställde Incotermen FAS, vilken var den minst använda Incotermen av respondenterna i undersökningen (se *Figur 12*). Den gruppen som klarade sig bäst var de som hade arbetserfarenhet över 15 år. De hade en rättsvarsprocent på 94,1 %. Den näst bästa gruppen var de som hade arbetserfarenhet av Incotermer 9-15 år med en rättsvarsprocent på 83,3 %. De resterande grupperna hade inte heller ett direkt dåligt resultat men överraskande nog hade de som inte alls jobbat med Incotermer en rättsvarsprocent på 80

% medan de två andra grupperna kom upp till 66,6 %. Bilden i denna uppgift, fastän förenklad, var väldigt klar med att markera ut var godset skulle befinna sig, men ändå blev det en aning sämre rätt svarat än vad jag förväntat mig då även de utan erfarenhet klarade sig så bra. Mer information kan hittas i *Bilaga 1, Figur 31*.

Den sista bilden, som tidigare nämnt, föreställde Incotermen FOB, som var den tredje minst använda Incotermen av dem alla. I denna bild, då man tittar på resultatet märker man att respondenterna lärt sig att tolka bilderna och kanske noggrannare se igenom vad de svarar. Detta märks också i rättsvarsprocenten för alla respondenter som ligger på 90 %. Bäst av alla klarade sig de med mest arbetserfarenhet av Incotermer (> 15 år) samt de som hade jobbat med dem 2-8 år, de båda kom upp till en rättsvarsprocent på 100 %. De som inte alls jobbat med Incotermer samt de som hade jobbat med dem 9-15 år hade en rättsvarsprocent på 80 % respektive 83,3 %. Den sista gruppen som klarade sig sämst var de med arbetserfarenhet under 2 år som svarade 66,6 % rätt på frågan. Tilläggsinformation kan hittas i *Bilaga 1, Figur 32*.

### **5.3 Del 3 – Rollen i användningen av Incotermer**

Som jag tidigare nämnde skall jag i denna sista del analysera hur respondenterna har svarat på bild frågorna från den synvinkeln att hurudan roll de har i användningen av Incotermer. Har respondenterna en beslutande roll, en passiv roll eller då ingendera av de ovannämnda. Om vi går först in på den första bilden i enkäten som föreställer Incotermen DAP. Precis som i de tidigare jämförelserna har första bild frågan inneburit problem för respondenterna. De som hade en beslutande roll med Incotermerna hade den bästa rättsvarsprocenten på 57,1 % medan de som inte hade någondera rollen hade 36,4 % rätt. Respondenterna med en passiv roll i användningen av Incotermer hade en rättsvarsprocent på 22,7 %. Den stora spridningen på svaren med tanke på om respondenterna svarat rätt eller fel kan vara för att det var den första bild frågan som jag ställde och den kan ha förvirrat respondenten. Försökte oberoende gör bilderna så enkla som möjligt och inte skapa en osäkerhet om svaren utan det fanns bara ett som passade bilden perfekt. Mera information kan hittas i *Bilaga 1, Figur 33*.



Den andra bilden i undersökningen föreställde Incotermen DAT. I denna bild hade respondenterna klarat sig bättre, men det kan bero på huset (terminalen) som finns på själva bilden. Överraskande nog svarade både den passiva gruppen som den gruppen som inte hade någondera rollen bättre än de med en beslutande roll. Den passiva gruppen samt den neutrala gruppen hade en rättsvarsprocent på 81,8 % medan den beslutande gruppen bara kom upp till en procent på 57,1. Mer information kan man hitta i *Bilaga 1, Figur 34*.

Bild nummer tre i enkäten föreställde Incotermen EXW. Värt att nämna är att respondenterna med den neutrala rollen klarade sig bäst i denna bild. De hade en rättsvarsprocent på 90,9 % medan den passiva gruppen klarade sig näst bäst med 72,7 %. Överraskande nog var det de som hade en beslutande roll som klarade sig sämst i denna bild. Deras rättsvarsprocent var 57,1 %. Denna utveckling kan bero på att de som har en neutral roll måst sätta sig mer in i frågan och lista ut vad som skulle vara rätt svar samtidigt som Incotermen EXW är kanske den mest kända av dem och kommer alltid upp först då man talar om Incotermer. Tilläggsinformation kan hittas i *Bilaga 1, Figur 35*.

Den fjärde bilden i undersökningen föreställde Incotermen FCA. I denna bild var det respondenterna som hörde till den beslutande rollens grupp som klarade sig bäst. Denna bild gav ett felfritt facit med en rättsvarsprocent på 100 %. Respondenterna i den passiva gruppens roll hade en rättsvarsprocent på 54,5 % medan den neutrala gruppen klarade sig bättre med en rättsvarsprocent på 72,7 %. Mer information kan hittas i *Bilaga 1, Figur 36*.

Den femte bilden i enkäten föreställde Incotermen FAS. I de två sista bilderna, som jag redan tidigare nämnde, ser man en klar skillnad med de första. Det kan bero på att man förstår bilderna bättre än de första eller så är det så enkla alternativ att välja emellan att rättsvarsprocenten blir så hög. I denna bild var det den neutrala gruppen som klarade sig bäst med rättsvarsprocenten på 100 %. Den passiva gruppen var en aning bättre än den beslutande gruppen med en rättsvarsprocent på 77,3 % respektive 71,4 %. Mer information kan hittas i *Bilaga 1, Figur 37*.

Den sjätte och sista bilden föreställde Incotermen FOB. Med facit på hand kan man säga att respondenterna lärde sig bild för bild bättre samtidigt som de blev bättre på att tolka svaren som var fullständiga (EXW – Ex Works – Från fabrik) och därför har vi en stigande trend i svaren på bild frågorna. Överraskande nog var det den neutrala gruppen som klarade sig bäst även i denna bild med fulla 100 % som rättsvarsprocent. Den beslutande samt passiva gruppen var väldigt nära varandra med rättsvarsprocenter på 85,7 % respektive 86,4 %. Det som också är värt att nämna att de mindre använda Incotermerna (se *Figur 12*) var dem som respondenterna svarade mer rätt på än dem som användes mer vilket överraskade mig. Man kan samtidigt se på bilderna att de blev mer detaljerade längre fram vilket kunde leda till att rättsvarsprocenten blev märkvärdigt mycket högre än i de första bilderna. Mer information kan hittas i *Bilaga 1, Figur 38*.

## 6 SLUTSATS

I följande kapitel skall jag redogöra mitt resultat från min undersökning och försöka skapa en slutsats av vad jag kommit fram till under undersökningen. Jag skall försöka koppla ihop syfte, metoden och resultatet.

Syftet med arbetet var att ta reda på vad företagspersonal i Finland vet om leveransvillkor, vem som vet vad samt om man borde ha bättre kompetens med tanke på arbetsuppgifterna. Jag undersökte också hur arbetsuppgifterna inverkar på kunskapen om leveransvillkor. När alla bild frågor tas i beaktande, svarade i medeltal 71 % av respondenterna rätt. I de olika bild frågorna varierade andelen rätta svar mellan 32,5 % och 90 %. I fyra av de sex bild frågorna var rätta svarsprocenten över 75 % och i den näst sämsta 67,5 %. Då jag undersökte arbetsuppgifternas inverkan på kunskapen om leveransvillkoren, var resultatet beroende av vilken Incoterm det var frågan om (se *Bilaga 1 Figur 21 – 26*). När man ser på Incotermerna som helhet, svarade speditörerna bäst med ett medeltal på 77 % rätt svar, medan transportörerna svarade sämst med ett medeltal på 61 % rätt svar. Med dessa resultat kan tillräckligheten av finländska näringsidkares kunskaper om leveransvillkor diskuteras. Den första bilden (DAP) misslyckades av många respondenter. Man kan se en klart stigande trend framöver i arbetet och det sämre resultatet i DAP-bilden kan eventuellt förklaras med att det var den första bilden i enkäten. Som jag tidigare

nämnt i arbetet var bilderna i frågorna väldigt förenklade, vilket kan ha inverkat på rättsvarsprocenterna. Man måste ändå ha haft en bra kunskap om leveransvillkoren för att få till det rätta svaret i frågorna. Som i många andra saker i arbetslivet och utbildningar finns det mycket att lära sig om Incotermer och leveransvillkor. Om jag jämför min hypotes om att företagspersonalen i Finland inte besitter en tillräcklig kunskap angående leveransvillkor, med resultatet, har jag en stark poäng i argumentet.

När man tittar närmare på resultatet kan man se att jag fått en bra spridning på arbetserfarenheten gällande Incotermerna. Endast 12,5 % av respondenterna hade ingen arbetserfarenhet medan de som hade mest arbetserfarenhet (>15 år) var den största respondentgruppen på 42,5 %. När man ser på Incotermerna som helhet, svarade personer med >15 års arbetserfarenhet rätt på i medeltal 79 % av bilderna. Motsvarande andel hos personer med ingen arbetserfarenhet alls var 63 %. Detta resultat visar att arbetserfarenheten har en klar betydelse. Åldersspridningen var jämn (Figur 4), vilket ledde till att man fick ett utbredd svar från de olika åldersklasserna.

I min undersökning jämförde jag respondenternas roll inom användningen av Incotermer med deras kunskap om Incotermerna. Övrigt nog, svarade de respondenter, som varken hade en beslutande eller passiv roll i användningen av Incotermer, mest rätt på mina bilder (se Bilaga 1 Figur 33 – 38).

Metodvalet i mitt examensarbete kan diskuteras omgående. Själva metoden med kvantitativ undersökning var inte problemet, men genomförande av det lyckades inte enligt planerna. Mitt kontaktnät inom logistikbranschen var inte tillräckligt brett, varför jag använde mig av e-post och telefon för att få fram mitt budskap till respondenterna. Problemet visade sig vara, att e-post meddelanden och telefonsamtal från studerande inte togs med största allvar ute i företagsvärlden. Ett bättre sätt skulle ha varit att ringa upp företagen och boka in sig där för att presentera arbetet samt genomföra undersökningen på plats.

## 6.1 Vidare forskning

Om någon läsare blivit intresserad av ämnet och skulle vilja undersöka vidare i ämnet finns det otaliga möjligheter för det. Man skulle kunna göra undersökningen i ett annat

område än huvudstadsregionen som jag gjorde. Man kunde också tänka sig undersöka större eller mindre bolag som helheter. Samtidigt kunde man sätta sig in i olika företagsnischer och jämföra fast två olika branscher. Möjligheterna är många och det är bara ens egna kreativitet som står i vägen.

## **6.2 Egna tankar**

Som helhet har jag varit nöjd med utgången av mitt examensarbete fastän det funnits både höga uppförsbackar som nedförsbackar. Det har oberoende varit ett givande arbete att jobba med och jag vill ännu tacka alla parter som medverkat i mitt arbete, speciellt min handledare Siv Relander, som hjälpt mig mycket på vägen. Incotermer är en betydande del av världsekonomin och värt att lära sig för att förstå helheten bättre.

## KÄLLOR

Incoterms 2010, toimitusten hallinta [www] Hämtad: 6.2.2014

Tillgänglig: <http://www.icc.fi/toimitusten-hallinta-icc-Incoterms-2010>

Incoterms 2010, Incoterms lyhyesti [www] Hämtad: 6.2.2014

Tillgänglig: <http://www.icc.fi/userData/5176/pdf/Incoterms-2010-lyhyesti.pdf>

Ramberg, Jan. Sundell, Staffan. Combiterms 2000. Sveriges Transportindustriförbunds Service AB, 2000, 68 s.

Exporthandboken, Internationell affärsutveckling för små och stora företag. 1999 Utgiven för Sveriges Exportråd av Industrilitteratur AB. 1999. Tryckeri AB Småland, Jönköping 1999, 470 s.

Björk, Magnus. 2009. Finländska näringsidkares kunskaper angående leveransvillkor, Examensarbete, 180 s. Identifikationsnummer 2444

Räty, Askö. 2006. Incoterms, kauppatavarat ja toimituslausekkeet, Studentlitteratur. ISBN 951-98050-7-9

Räty, Askö. 2010. Incoterms 2010, ICC rules for the use of domestic and international trade terms, ICC Services. ISBN 978-92-842-0089-4

Hartman, Jan. 2004. Vetenskapligt tänkande, från kunskapsteori till metodteori. , 2:a upplagan, Studentlitteratur, 307 s. ISBN 91-44-03306-0.

Bell, Emma. Bryman, Alan. 2003. Företagsekonomiska forskningsmetoder, Liber AB, 621 s. ISBN 91-47-07510-4.

Bakka Jørgen Frode, Fivelsdal Egil, Lindkvist Lars, 2006. Organisation: Struktur – kultur - processer. 5:e upplagan. Liber AB, 2006, 320 s. ISBN 978-91-47-07775-5

Careerbuilder.se, Arbetsplatsansökan Lastbilschaufför [www] Hämtad: 6.3.2014

Tillgänglig: [http://www.careerbuilder.se/Jobb/Transport-Lager-Logistik/Lule%C3%A5/Lastbils-chauff%C3%B6r/J3H44B62M8NTTXLGHC0/?APath=2.21.0.0.0&sc\\_cmp1=js\\_SE\\_JobRes\\_1&IPath=QHKCV](http://www.careerbuilder.se/Jobb/Transport-Lager-Logistik/Lule%C3%A5/Lastbils-chauff%C3%B6r/J3H44B62M8NTTXLGHC0/?APath=2.21.0.0.0&sc_cmp1=js_SE_JobRes_1&IPath=QHKCV)

Gorton, Lars, Hatzidaki-Dahlström, Lea, 2006. Nationell rätt och internationella7:e upplagan. Studentlitteratur, 2006, 235 s.

ISBN 978-91-44-03024-1

Henning Grauers, Per, 2002. Person och avtal – en kortfattad inledning till person och avtalsrätten. Upplaga 1:1. Liber AB, 2001, 127 s.

ISBN 91-47-06422-6

NSAB 2000, Nordiskt speditörsförbunds allmänna bestämmelser [www] Hämtad: 7.3.2014

Tillgänglig: <http://www.transportgruppen.se/PageFiles/3881/NSAB%202000.pdf>

ACI Transport & Spedition AB, 2014. Transportbestämmelser och Fraktberäkningsregler [www] Hämtad: 7.3.2014

Tillgänglig: [http://www.acitransport.se/images/transportbestammelser\\_swe.pdf](http://www.acitransport.se/images/transportbestammelser_swe.pdf)

LokalTapiola, 2014. Transportförsäkringar för företag [www] Hämtad: 7.3.2014

Tillgänglig: <https://www.lahivakuutus.fi/SV/Foretag/forsakringar/verksamhet/Transporter/Sivut/default.aspx>

Dagens nyheter, ”Världen skall få ett nytt kilogram”, Ingela Roos [www] Hämtad: 17.3.2015

Tillgänglig: <http://www.dn.se/nyheter/vetenskap/varlden-ska-fa-ett-nytt-kilogram/>

Helsingin opas, Logistiikkayritykset [www] Hämtad: 11.2.2014

Tillgänglig: <http://www.helsinkiopas.com/haku/logistiikkaa/3/>

Relander, Siv. 2012, Transport och distribution, Arcada – University Of Applied Sciences  
[Föreläsningsunderlag]

Tullen, 2015, Tullen som arbetsplats, Tullarbetet som yrke. Publicerad 03.01.2013  
Hämtad: 7.4.2015

Tillgänglig: [http://www.tulli.fi/sv/finska\\_tullen/arbetsgivare/tullarbetet/index.jsp](http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/arbetsgivare/tullarbetet/index.jsp)

# BILAGOR

## Bilaga 1 – Tabeller från undersökningen

Figur 21: Arbetsområde DAP

Arbetsområde \* Svar till bilden DAP Crosstabulation

Count		Svar till bilden DAP				Total
		DAT - Levererat angiven terminal	DAP - Levererat angiven plats	FCA - Fritt frak- tföraren	CPT - Fraktfritt	
Arbetsområde	Inköpare	0	4	0	1	5
	Försäljare	0	1	1	1	3
	Administrativ personal	2	4	4	5	15
	Speditör	1	4	2	7	14
	Transportör	1	0	0	2	3
Total		4	13	7	16	40

Figur 22 Arbetsområde DAT

Arbetsområde \* Svar till bilden DAT Crosstabulation

Count		Svar till bilden DAT				Total
		FOB - Fritt om- bord	EXW - Från fab- rik	DAT - Levererat angiven terminal	DDP - Levererat förtullat	
Arbetsområde	Inköpare	0	1	2	2	5
	Försäljare	1	0	1	1	3
	Administrativ personal	0	2	12	1	15
	Speditör	1	0	13	0	14
	Transportör	0	0	3	0	3
Total		2	3	31	4	40



Figur 23 Arbetsområde EXW

Arbetsområde \* Svar till bilden EXW Crosstabulation

Count

		Svar till bilden EXW				Total
		EXW - Från fabrik	FCA - Fritt fraktöraren	CPT - Fraktfritt	FOB - Fritt ombord	
Arbetsområde	Inköpare	4	0	1	0	5
	Försäljare	3	0	0	0	3
	Administrativ personal	10	3	1	1	15
	Speditör	12	2	0	0	14
	Transportör	1	0	2	0	3
Total		30	5	4	1	40

Figur 24 Arbetsområde FCA

Arbetsområde \* Svar till bilden FCA Crosstabulation

Count

		Svar till bilden FCA				Total
		EXW - Från fabrik	FCA - Fritt fraktöraren	DAP - Levererat angiven plats	CFR - Kostnad och frakt	
Arbetsområde	Inköpare	0	3	0	2	5
	Försäljare	0	2	0	1	3
	Administrativ personal	2	10	2	1	15
	Speditör	1	10	0	3	14
	Transportör	0	2	0	1	3
Total		3	27	2	8	40

Figur 25 Arbetsområde FAS

**Arbetsområde \* Svar till bilden FAS Crosstabulation**

Count

		Svar till bilden FAS			Total
		FOB - Fritt ombord	FAS - Fritt vid fartygets sida	CPT - Fraktfritt	
Arbetsområde	Inköpare	1	4	0	5
	Försäljare	1	2	0	3
	Administrativ personal	3	12	0	15
	Speditör	1	13	0	14
	Transportör	0	2	1	3
Total		6	33	1	40

Figur 26 Arbetsområde FOB

**Arbetsområde \* Svar till bilden FOB Crosstabulation**

Count

		Svar till bilden FOB		Total
		FOB - Fritt ombord	FAS - Fritt vid fartygets sida	
Arbetsområde	Inköpare	5	0	5
	Försäljare	2	1	3
	Administrativ personal	13	2	15
	Speditör	13	1	14
	Transportör	3	0	3
Total		36	4	40

Figur 27 Leveransvillkor DAP

Hur länge har du jobbat med leveransvillkor \* Svar till bilden DAP Crosstabulation

Count		Svar till bilden DAP				Total
		DAT - Levererat angiven terminal	DAP - Levererat angiven plats	FCA - Fritt frak- tföraren	CPT - Fraktfritt	
Hur länge har du jobbat med leveransvillkor	Inte alls	0	3	1	1	5
	< 2 år	1	2	2	1	6
	2-8 år	0	2	3	1	6
	9-15 år	1	1	0	4	6
	> 15 år	2	5	1	9	17
Total		4	13	7	16	40

Figur 28 Leveransvillkor DAT

Hur länge har du jobbat med leveransvillkor \* Svar till bilden DAT Crosstabulation

Count		Svar till bilden DAT				Total
		FOB - Fritt om- bord	EXW - Från fab- rik	DAT - Levererat angiven terminal	DDP - Levererat förtullat	
Hur länge har du jobbat med leveransvillkor	Inte alls	0	1	2	2	5
	< 2 år	1	0	4	1	6
	2-8 år	0	1	4	1	6
	9-15 år	0	1	5	0	6
	> 15 år	1	0	16	0	17
Total		2	3	31	4	40

Figur 29 Leveransvillkor EXW

Hur länge har du jobbat med leveransvillkor \* Svar till bilden EXW Crosstabulation

Count

		Svar till bilden EXW				Total
		EXW - Från fabrik	FCA - Fritt fraktöraren	CPT - Fraktfritt	FOB - Fritt ombord	
Hur länge har du jobbat med leveransvillkor	Inte alls	4	1	0	0	5
	< 2 år	5	1	0	0	6
	2-8 år	4	0	1	1	6
	9-15 år	4	2	0	0	6
	> 15 år	13	1	3	0	17
Total		30	5	4	1	40

Figur 30 Leveransvillkor FCA

Hur länge har du jobbat med leveransvillkor \* Svar till bilden FCA Crosstabulation

Count

		Svar till bilden FCA				Total
		EXW - Från fabrik	FCA - Fritt fraktöraren	DAP - Levererat angiven plats	CFR - Kostnad och frakt	
Hur länge har du jobbat med leveransvillkor	Inte alls	0	2	0	3	5
	< 2 år	0	4	0	2	6
	2-8 år	2	2	1	1	6
	9-15 år	1	5	0	0	6
	> 15 år	0	14	1	2	17
Total		3	27	2	8	40

Figur 31 Leveransvillkor FAS

Hur länge har du jobbat med leveransvillkor \* Svar till bilden FAS Crosstabulation

Count

		Svar till bilden FAS			Total
		FOB - Fritt ombord	FAS - Fritt vid fartygets sida	CPT - Fraktfritt	
Hur länge har du jobbat med leveransvillkor	Inte alls	1	4	0	5
	< 2 år	2	4	0	6
	2-8 år	2	4	0	6
	9-15 år	1	5	0	6
	> 15 år	0	16	1	17
Total		6	33	1	40

Figur 32 Leveransvillkor FOB

Hur länge har du jobbat med leveransvillkor \* Svar till bilden FOB Crosstabulation

Count

		Svar till bilden FOB		Total
		FOB - Fritt ombord	FAS - Fritt vid fartygets sida	
Hur länge har du jobbat med leveransvillkor	Inte alls	4	1	5
	< 2 år	4	2	6
	2-8 år	6	0	6
	9-15 år	5	1	6
	> 15 år	17	0	17
Total		36	4	40

Figur 33 Rollen i användningen av Incotermer DAP

Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor \* Svar till bilden DAP Crosstabulation

Count		Svar till bilden DAP				Total
		DAT - Levererat angiven terminal	DAP - Levererat angiven plats	FCA - Fritt fraktföraren	CPT - Fraktfritt	
Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor	Beslutande roll, bestämmer och tar beslut om vilket leveransvillkor som skall användas	1	4	0	2	7
	Passiv roll, gör som du blivit tillsagd	2	5	6	9	22
	Ingendera av ovannämnda	1	4	1	5	11
Total		4	13	7	16	40

Figur 34 Rollen i användningen av Incotermer DAT

Figur 35 Rollen i användningen av Incotermer EXW

Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor \* Svar till bilden DAT Crosstabulation

Count		Svar till bilden DAT				Total
		FOB - Fritt ombord	EXW - Från fabrik	DAT - Levererat angiven terminal	DDP - Levererat förtullat	
Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor	Beslutande roll, bestämmer och tar beslut om vilket leveransvillkor som skall användas	1	2	4	0	7
	Passiv roll, gör som du blivit tillsagd	1	1	18	2	22
	Ingendera av ovannämnda	0	0	9	2	11
Total		2	3	31	4	40

Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor \* Svar till bilden EXW Crosstabulation

Count

		Svar till bilden EXW				Total
		EXW - Från fabrik	FCA - Fritt fraktföraren	CPT - Frak- tfritt	FOB - Fritt ombord	
Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor	Beslutande roll, bestämmer och tar beslut om vilket leveransvillkor som skall användas	4	2	1	0	7
	Passiv roll, gör som du blivit tillsagd	16	3	2	1	22
	Ingendera av ovannämnda	10	0	1	0	11
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>40</b>

Figur 36 Rollen i användningen av Incotermer FCA

## Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor \* Svar till bilden FCA Crosstabulation

Count

		Svar till bilden FCA				Total
		EXW - Från fabrik	FCA - Fritt fraktföraren	DAP - Lev- ererat an- given plats	CFR - Kost- nad och frakt	
Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor	Beslutande roll, bestämmer och tar beslut om vilket leveransvillkor som skall användas	0	7	0	0	7
	Passiv roll, gör som du blivit tillsagd	3	12	1	6	22
	Ingendera av ovannämnda	0	8	1	2	11
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>27</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>40</b>

Figur 37 Rollen i användningen av Incotermer FAS

Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor \* Svar till bilden FAS Crosstabulation

Count		Svar till bilden FAS			Total
		FOB - Fritt ombord	FAS - Fritt vid fartygets sida	CPT - Fraktfritt	
Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor	Beslutande roll, bestämmer och tar beslut om vilket leveransvillkor som skall användas	2	5	0	7
	Passiv roll, gör som du blivit tillsagd	4	17	1	22
	Ingendera av ovannämnda	0	11	0	11
Total		6	33	1	40

Figur 38 Rollen i användningen av Incotermer FOB

Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor \* Svar till bilden FOB Crosstabulation

Count		Svar till bilden FOB		Total
		FOB - Fritt ombord	FAS - Fritt vid fartygets sida	
Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor	Beslutande roll, bestämmer och tar beslut om vilket leveransvillkor som skall användas	6	1	7
	Passiv roll, gör som du blivit tillsagd	19	3	22
	Ingendera av ovannämnda	11	0	11
Total		36	4	40



## Bilaga 2 – E-mailet som skickades ut till företagen

Hei!

Nimeni on Anders Genberg, olen kotoisin Espoosta ja opiskelen kansainvälistä logistiikkaa Arcadan ammattikorkeakoulussa Helsingissä. Tällä hetkellä suoritan loppututkiintoni, joka käsittelee minkäläistä tietoa suomalaisyrityksillä on toimitusehdoista ja olen rajannut sen Incotermeihin.

Yleensä toimitusehtoja katsotaan juridisesta näkökulmasta, eli kuka on vastuussa mistä missä vaiheessa, mutta toimitusehdot voivat myös vaikuttaa suoraan yhtiön toimitustalouteen. Sen takia olisi tärkeää, yhtiön kannalta, että kaikki osapuolet jotka ovat yhteydessä toimitusehtoihin tai kuljetuksiin tietäisivät niistä mahdollisimman paljon. Osapuolet voivat olla esim. varastohenkilöstöä, kuljettajia, vakuutusasiansuntioita, myyjiä, ostajia, jne.

Olisin hyvin kiitollinen jos pystyisitte auttamaan minua ja vastaamaan kyselyyni. Kyselyyn vastaaminen kestää 5 minuuttia.

Suomeksi:

<https://www.surveymonkey.com/s/R5NPKK5>

Ystävällisin terveisin,

Anders Genberg

puh.0505965053

Hej!

Mitt namn är Anders Genberg, hemma från Esbo och studerar Internationell affärslogistik på yrkeshögskolan Arcada i Helsingfors. Förtillfället håller jag på med mitt examensarbete. Jag undersöker hurdana kunskaper näringsidkare i Finland har angående leveransvillkor, närmare bestämt Incotermer.

Oftast ser man på leveransvillkor från den juridiska aspekten, d.v.s. vem som bär risken i vilket skede av transporten. Transportvillkoren kan även direkt påverka på företagets transportekonomi. Därför skulle det vara ytterst viktigt, för företagen, att alla parter som kommer i kontakt med leveransvillkor eller transporter skulle veta så mycket om leveransvillkor som möjligt. Dessa parter kan bestå av lagerarbetare chaufförer, försäkringsspecialister, köpare, säljare m.m.

Jag skulle vara väldigt tacksam om ni kunde ta er tid och svara på min enkät. Enkäten tar 5 minuter att fylla i.

På svenska:

<https://www.surveymonkey.com/s/R5VRNVY>

Med vänliga hälsningar,

Anders Genberg

tel. 0505965053

### **Bilaga 3 – Kontaktlista**

Agility Logistics oy

Beweship Oy

Finnsteve OY

DHL Oy

Sa-tu logistics oy

Cargotec Oyj

Posti Oyj

DSV Oy

Varova Oy

Heinon Tukku Oy  
DB Schenker Oy  
Finnfrost Oy  
SE Mäkinen Logistics Oy  
Kesko  
HOK – Elanto  
Tuko Oy  
Lidl  
Valio  
Ingman  
Meira Nova Oy  
Suomen Kaukokiito  
VR Transpoint  
Kiitolinja  
Helsingin Satama  
Maersk Finland Oy  
MEK-Trans Oy Ab  
UPS  
Nurminen Logistics oyj  
Bring

## Bilaga 4 – Enkäten

### Incoterms 2010

**\*1. Kön?**

- Man
- Kvinna

**\*2. Alder?**

**\*3. Arbetsområde?**

- Inköpare
- Försäljare
- Administrativ personal
- Chaufför
- Lagerarbetare
- Speditör
- Transportör

**\*4. Inom vilken branch idkar ditt företag sin verksamhet?**

- Skog
- Metall
- Livsmedel
- Teknik
- Kemi
- Annat, vad?

**\*5. Kommer du i kontakt med leveransvillkor i ditt arbete?**

Ja

Nej



**\*6. Hur länge har du jobbat med leveransvillkor?**

- Inte alls
- < 2 år
- 2-8 år
- 9-15 år
- > 15

**\*7. Storleken på företaget du jobbar i, enligt personalmängd.**

- Mikro (1-10)
- Litet (11-50)
- Medelstort (51-250)
- Stort (> 251)

**\*8. Storleken på företag som du samarbetar med i mitt arbete**

- Mikro (1-10)
- Litet (11-50)
- Medelstort (51-250)
- Stort (> 251)

**\*9. Vilken roll har du då du kommer i kontakt med leveransvillkor?**

- Beslutande roll, bestämmer och tar beslut om vilket leveransvillkor som skall användas
- Passiv roll, gör som du blivit tillsagd
- Ingenera av ovannämnda

### \*10. Välj de Incotermer du använder dig i ditt arbete

- EXW – Ex Works / Från fabrik
- FCA – Free Carrier / Fritt fraktföraren
- CPT – Carriage Paid To / Fraktfritt
- CIP – Carriage and Insurance Paid To / Fraktfritt inklusive försäkring
- DAT – Delivered At Terminal / Levererat angiven terminal
- DAP – Delivered At Place / Levererat angiven plats
- DDP – Delivered Duty Paid / Levererat förtullat
- FAS – Free Alongside Ship / Fritt vid fartygets sida
- FOB – Free On Board / Fritt ombord
- CFR – Cost And Freight / Kostnad och frakt
- CIF – Cost Insurance and Freight / Kostnad, försäkring och frakt

**\*11. Tycker du att du har en tillräcklig kunskap om Incotermer/leveransvillkor för att kunna sköta ditt arbete enligt förväntningarna?**

- Helt av samma åsikt
- Delvis av samma åsikt
- Delvis av annan åsikt
- Helt av annan åsikt

**\*12. Du har fått en tillräcklig introduktion eller instruktioner av din arbetsgivare för att klara av att hantera leveransvillkor**

- Helt av samma åsikt
- Delvis av samma åsikt
- Delvis av annan åsikt
- Helt av annan åsikt

**\*13. Du har støtt på Incotermer under min utbildning**

- Ja
- Nej



**\*14. Kryssa i det alternativ som passar bäst in på bilden**

- DAT - Levererat angiven terminal
- DAP - Levererat angiven plats
- FCA - Fritt fraktöraren
- CPT - Fraktfritt



**\*15. Kryssa i det alternativ som passar bäst in i bilden**

- FOB - Fritt ombord
- EXW - Från fabrik
- DAT - Levererat angiven terminal
- DDP - Levererat förtullat



**\*16. Kryssa i det alternativ som passar bäst in i bilden**

- EXW - Från fabrik
- FCA - Fritt fraktföraren
- CPT - Fraktfritt
- FOB - Fritt ombord



**\*17. Kryssa i det alternativ som passar bäst in i bilden**

- EXW - Från fabrik
- FCA - Fritt fraktföraren
- DAP - Levererat angiven plats
- CFR - Kostnad och frakt



**\*18. Kryssa i det alternativ som passar bäst in i bilden**

- FOB - Fritt ombord
- FAS - Fritt vid fartygets sida
- FCA - Fritt fraktföraren
- CPT - Fraktfritt



**\*19. Kryssa i det alternativ som passar bäst in i bilden**

- FOB - Fritt ombord
- FAS - Fritt vid fartygets sida
- FCA - Fritt fraktföraren
- CPT - Fraktfritt

