

En Åländsk undersökning om producenters kunskaper i Incotermer 2010

Fredrik Ramsay

Examensarbete
Företagsekonomi – LOG10
2015

Fredrik Ramsay

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Företagsekonomi
Identifikationsnummer:	4957
Författare:	Fredrik Ramsay
Arbetets namn:	En åländsk undersökning om producenters kunskaper i Incoterms 2010
Handledare (Arcada):	Ann-Christine Sved
Uppdragsgivare:	-
<p>Sammandrag:</p> <p>Dagens värld blir allt mer global. Varor transporteras idag väldiga sträckor som skulle ansåts orimliga för 100 år sedan. Också kulturella skillnader kan skapa hinder för handeln. Bland annat dessa orsaker har gett upphov till att olika grupper med standardiserade leveransvillkor har skapats. Detta för att klarlägga vem av avtalsparterna som har ansvaret och innehar risken i en varutransaktion. Det finns olika sorters standardiserade leveransvillkor men den största gruppen av dessa är Incoterms. Det här arbetet behandlar ingående Incoterms 2010 och ger läsaren en överskådlig bild av dem samt var i ekonomin som de påträffas. För detta examensarbete så utfördes en kvalitativ studie vilken undersökte vad Åländska yrkesutövare, arbetandes i producerande företag, vet om Incoterms 2010. Studiens syfte var att ta reda på om yrkesutövarna hade tillräckliga kunskaper i leveransvillkoret Incoterms. Själva undersökningen var begränsad till sju till nio intervjuer vilka skulle utföras på fasta Åland i producerande företag. Intervjufrågorna omfattade Incotermerna, dess för och nackdelar samt respondenternas intresse för utbildning i ämnet. Undersökningen utfördes genom att respondenterna lät sig intervjuas vid deras egna arbetsplatser och svarsresultatet tolkades efteråt av tabeller och textanalys vilka producerats med hjälp av transkriberingen av intervjuerna. Själva svarsresultatet visade att de åländska näringsidkarna hade goda kunskaper angående Incoterms och leveransvillkor.</p>	
Nyckelord:	Incoterms 2010, leveransvillkor, Åland, näringsidkare, producenter, kvalitativ intervju, avtal, aktörer
Sidantal:	122 sidor
Språk:	Svenska
Datum för godkännande:	

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Business Administration
Identification number:	4957
Author:	
Title:	An Aland Islands research concerning producers knowledge about Incoterms 2010
Supervisor (Arcada):	Ann-Christine Sved
Commissioned by:	-
<p>Abstract:</p> <p>Today's world is getting more and more globalised. Goods these days are shipped such distances that surely would have been deemed absurd a hundred years ago. Also, cultural differences are starting to become possible hindrances when individuals from very different regions meet. These, among other things has become mandated for standardized internationally agreed upon commercial terms. This is used as a helping instrument for clarifying whom of the participants of an agreement are accountable for what and whom is liable for risk of the transaction of goods. There are different groups of commercial terms but Incoterms are the biggest one of them. In this thesis, the Incoterms 2010 are closely explained and illustrated and made clear to the reader. It contains a qualitative survey which was done to examine what professionals on the Aland Islands working in producing companies know about the Incoterms 2010. The intention of the study was to learn if professionals are possessing a sufficient amount of knowledge about the Incoterms. The study was accomplished by 7 to 9 interviews with different professionals on the Aland Island mainland. The interview questions comprised of Incoterms including both pros and cons, alongside the respondents interest in further education in the matter. The survey was carried out by interviewing the respondents at their workplaces. Afterwards, the results were analyzed by charts and text that were produced from the transcript of the interviews. The result from this thesis shows that professionals in the Aland Islands have a sound understanding about Incoterms and commercial terms.</p>	
Keywords:	Incoterms 2010, commercial terms, Aland Islands, entrepreneur, producer, qualitative interview, agreement, participant
Number of pages:	122 pages
Language:	Swedish
Date of acceptance:	

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	Inledning	7
1.1	Problemformulering	8
1.2	Syfte	9
1.3	Avgränsningar och metoder	10
2	Teori.....	11
2.1	Aktörerna	11
2.1.1	<i>De olika företagen</i>	12
2.1.2	<i>Vilka avdelningar</i>	13
2.1.3	<i>Olika arbetsuppgifter</i>	13
2.2	Avtal och kontrakt.....	14
2.2.1	<i>Olika sorters avtal och hur de fungerar</i>	14
2.2.2	<i>Kontraktsinnehåll</i>	15
2.2.3	<i>Leveransvillkoren i avtalen och avslutning</i>	17
2.3	Standardiserade leveransvillkor	17
2.3.1	<i>Finnterms, Combiterms och Incoterms 2000</i>	18
2.4	Incotermer	19
2.4.1	<i>Genom historien</i>	19
2.4.2	<i>Definition av Incotermerna</i>	20
2.4.3	<i>De olika Incotermerna</i>	21
2.4.4	<i>EXW, Ex Works</i>	23
2.4.5	<i>FCA, Free Carrier</i>	24
2.4.6	<i>FAS, Free Alongside Ship</i>	25
2.4.7	<i>FOB, Free On Board</i>	26
2.4.8	<i>CPT, Carriage Paid To</i>	27
2.4.9	<i>CIP, Carriage and Insurance Paid To</i>	28
2.4.10	<i>CFR, Cost and Freight</i>	29
2.4.11	<i>CIF, Cost, Insurance and Freight</i>	30
2.4.12	<i>DAT, Delivered at Terminal</i>	31
2.4.13	<i>DAP, Delivered at Place</i>	32
2.4.14	<i>DDP, Delivered Duty Paid</i>	33
2.5	Sammanfattning av teorin.....	33
3	Metodik.....	34
3.1	Allmänt om metodik	34
3.2	Kvalitativ metodik.....	35
3.2.1	<i>Det kvalitativa tillvägagångssättet</i>	35

3.2.2	<i>Kvalitativa begrepp</i>	36
3.2.3	<i>Kvalitativa intervjuer</i>	36
3.2.4	<i>Kvalitativa svagheter</i>	37
3.3	Förberedelserna av intervjuerna	38
3.4	Min undersökning	38
3.4.1	<i>Hur jag valde mina intervjufrågor</i>	39
3.4.2	<i>Valet av respondenter</i>	39
3.4.3	<i>Testning av intervjun</i>	40
3.4.4	<i>Positivt och negativt</i>	40
3.5	Avslutning metodik	41
4	Undersökningresultat	41
4.1	Själva intervjuerna	41
4.2	Resultat och tolkning av intervjuerna	42
4.3	Bakgrundsfrågorna	42
4.4	Incotermer samt användandet av dem i företaget	43
4.5	Fördelar och nackdelar med Incotermerna	47
4.6	Kunskapsnivån angående Incotermerna	49
4.7	Avslutning resultat	50
5	Diskussion	50
5.1	Jämförelsen mot tidigare undersökningar	51
5.2	Jämförelse mot teori	52
6	Avslutning	53
6.1	Fortsättning av arbete	53
6.2	Egna tankar	54
	Källor	55
	Bilagor	58
6.3	Bilaga 4. Tabell över respondenternas svar på använda Incotermer	58
6.4	Bilaga 3. Tabell över helhetsöversikten av respondenternas svar	59
6.5	Bilaga 2. Intervjufrågor utskickade till Respondenterna före intervjutillfället	60
6.6	BILAGA 1. Transkribering av Intervjувaren	64

Figurer

Figur 1, Björk, Magnus 2009. Vad vet Finländska näringsidkare om Leveransvillkor .s13	12
Figur 2 Skoog, Widlund s. 123	14
Figur 3. Incoterms 2010 – Översikt av Incotermerna. (IF.se, 2015).....	22
Figur 4. Incoterms 2010 – EXW (Gbsourcing.com, 2011).....	23
Figur 5. Incoterms 2010 – FCA (Gbsourcing.com, 2011)	24
Figur 6. Incoterms 2010 – FAS (Gbsourcing.com, 2011).....	25
Figur 7. Incoterms 2010 – FOB(Gbsourcing.com,2011)	26
Figur 8. Incoterms 2010 – CPT(Gbsourcing.com,2011).....	27
Figur 9. Incoterms 2010 – CIP(Gbsourcing.com,2011).....	28
Figur 10. Incoterms 2010 – CFR (Gbsourcing.com, 2011)	29
Figur 11. Incoterms 2010 – CIF(Gbsourcing.com,2011).....	30
Figur 12. Incoterms 2010 – DAT (Gbsourcing.com, 2011).....	31
Figur 13. Incoterms 2010 – DAP(Gbsourcing.com,2011).....	32
Figur 14. Incoterms 2010 – DDP (Gbsourcing.com, 2011).....	33

Tabeller

Tabell 1. Resultatet av den Kvalitativa Intervju undersökningen. – Se bilaga nr. 3.	43
Tabell 2. Vilka Incotermer används mest (grönt) respektive minst (rött)? – Se bilaga nr. 4.....	46
Tabell 3. Resultatet av den Kvalitativa Intervju undersökningen. – Se bilaga nr. 3.	47
Tabell 4. Resultatet av den Kvalitativa Intervju undersökningen. – Se bilaga nr. 3.	50

1 INLEDNING

Världen krymper. Om inte fysiskt så iallafall när det gäller handel och ekonomi. Vår värld i dagens läge har aldrig varit så liten och så lätt att göra affärer i världen över. I denna allt mer globaliserad värld så idkas handel mellan parter som inte haft möjlighet, vetskap eller vilja att tidigare göra affärer sinsemellan.

Historiskt sett så har handeln ofta hämmats av geografiska, politiska eller ideologiska skäl. Dessa hinder har begränsat, när, på vilket sätt och med vem affärer har kunnat genomföras med, samt i förlängningen ökat på kostnaderna samt arbetsbördan. På grund av dessa hinder så har handeln oftast begränsats till närliggande länder och kontinenter. Dessa hinder har dock under 1900-talets andra hälft reducerats av olika händelser såsom avtal, ny teknologi och en större kulturell förståelse vilket resulterat i en väldigt lätt och fri handel.

Vi har idag möjligheten att som företag eller privatperson snabbt och enkelt utöva handel över nästan hela världen med egentligen vem som helst. Den här friheten att kunna handla med vem som helst, var som helst, möjliggör en otrolig potential för kostnadseffektiviseringar, materialoptimeringar samt tidsvinningar. Alla vilka utgör bra grunder för goda affärer i allmänhet.

Fastän friheterna i sig öppnar upp möjligheter så frammanar de också vissa möjliga svårigheter. Ett exempel är att fastän distansen inte längre utgör ett hinder i sig så kan alla de mellanhänder och hanterare längs transportrutten skapa problem. Ju längre resan är så desto mer kan gå fel. En annan sak som också oftast inte tas i beaktande är att när handeln sker på flera platser i världen och mellan flera olika kulturer så ökar risken för att missförstånd sker. Kulturer och samhällen i närheten av varandra har historiskt sett alltid varit mer liknande varandra. Detta har gjort att kulturella missförstånd förekommit mer sällan mellan grannar. När sedan väldigt olika kulturer möts så ökar risken att bagateller i en viss kultur kan ses som väldigt förolämpande i en annan och på så sätt skapa friktion.

Risken för att friktion och konflikter uppstår mellan handelspartners har försökts dämpas med hjälp av olika internationellt accepterade standardiserade leveransvillkor. Dessa villkor, vilka läggs till i handelsavtalet, är menade för att hjälpa och underlätta transportens olika skeden samt förhindra missförstånd gällande parternas ansvarsområden. Incotermer eller ” International Commercial Terms ” är idag den vanligaste gruppen internationellt erkända leveransvillkor. Dessa används globalt och är detta arbetes huvudsakliga tema.

Slutarbetet kommer undersöka vad åländska näringsidkare i små och medelstora producerande företag vet om Incotermer och vad de betyder i handeln där de ingår. Arbetet och undersökningen kommer att utföras på fasta Åland med anledning av landskapets geografiska läge vilket tillåter en god internationell handel och ett gott urval av producenter vilka de flesta arbetar mer eller mindre internationellt. Undersökningen kommer utföras genom kvalitativa intervjuer av näringsidkare vilka innehar tjänster som har väsentliga arbetsuppgifter gällande denna undersökning.

1.1 Problemformulering

Finland liknas ofta i handelssammanhang vid en ö. Detta på grund av att Finlands västra och södra gräns till största delen består av Bottenhavet samt Finska viken. Dessutom så har vår östra granne, Ryssland, historiskt sett varit ett svårnavigerat affärsområde, vilket lett till att fartygstrafiken västerut blivit det primära transportsättet för att nå resten av världen samt att få importerat varor till Finland.

Det här samt att globaliseringen ökar och att vi alltmer behöver exportera och importera varor från andra världsdelar, så innebär att köp och säljvillkoren i framtiden kommer innehålla mera standardiserade leveransvillkor än vad de gör i dagsläget. I praktiken så använder redan många näringsidkare Incotermer frekvent i det dagliga arbetet.

Magnus Björks och Niclas Holmbergs examensarbeten från 2009 respektive 2011 tar dock upp ett sådant oroande faktum, att många näringsidkare i Finland, fastän de använder villkoren i sitt dagliga arbete, har bristfälliga eller rentav dåliga kunskaper i vad

Incotermer är och vad de betyder. Av examensarbetena samt av den erfarenhet jag själv upplevt inom produktion och transport har fått mig att ifrågasätta ifall näringsidkare faktiskt har den tillräckliga kunskap som behövs angående arbete med Incotermer.

Eftersom det oftast bara är en grupp eller till och med en person som sköter om inköp och transporter i små och medelstora företag så skulle denna information vara väldigt viktig och bra att ha. Incotermerna finns som sagt till för att hjälpa, motverka missförstånd och lösa juridiska frågor angående inköp och försäljning. Det finns också möjlighet att göra kostnadseffektiveringar inom transporten och lagerhållningen om man använder Incotermerna på det mest fördelaktiga sättet.

1.2 Syfte

Syftet med det här examensarbetet är att fortsätta på Magnus Björks och Niclas Holmbergs examensarbeten och ta reda på vad finländska näringsidkare, och i det här fallet specifikt åländska, vet om leveransvillkor samt Incotermer. Jag vill med det här examensarbetet få veta om kunskapsnivån fortfarande är på en bristfällig nivå hos finländska näringsidkare eller om den möjligen har utvecklats på dessa fem år sedan de första arbetena gjordes.

Min undersökning kommer dock ha en del förändringar gentemot de föregående arbetena. Jag kommer dels göra undersökningen med kvalitativa metoder istället för kvantitativa vilka de föregående använt. Det här för att få ett större djup i informationen som undersökningen ger. Jag kommer också göra det på annan ort än de andra, nämligen Åland.

Mitt primära delsyfte kommer vara att undersöka kunskapsnivån mellan olika befattningar på marknaden. Min hypotes är då att de lägre tjänsterna besitter en bättre uppfattning om Incotermerna än vad tjänsterna som vilka är i högre befattning har.

Mitt sekundära delsyfte kommer att vara att undersöka om näringsidkare på Åland skulle ha ett intresse att få ta del av någon sorts fortbildning i Incotermer och lever-

ansvillkor. Detta för att ge företagen i sig eller en möjlig tredje part en uppfattning om det skulle löna sig att ordna fortbildningstillfällen på Åland angående Incoterms.

1.3 Avgränsningar och metoder

Jag kommer i mitt examensarbete använda mig av kvalitativa undersökningar, närmare bestämt kvalitativa intervjuer. Jag kommer med dessa intervjuer näringsidkare i producerande företag på Åland och utföra dessa under tiden 27.4–30.4.2015. Jag har valt att begränsa denna undersökning till fasta Åland på grund av att majoriteten av de företag vilka befinner sig i min tilltänkta målgrupp finns på fasta Åland och de borde ge en god överblick i kunskapsnivån.

Jag kommer begränsa storleken på undersökningen till sju eller max nio intervjuer totalt. Detta antal borde ge en tillräckligt överskådlig överblick medan att på samma gång hålla informationen på en hanterbar nivå.

Teorin om leveransvillkoren och metodiken kommer jag att ta ur olika relevanta böcker och källor från internet. Incoterms 2010 kommer också att beskrivas noggrant. I mitt urval av företag kommer jag att söka små och medelstora producerande företag, vilka har sin huvudproduktion på det åländska fastlandet och arbetar internationellt.

I mitt urval av intervjuerna kommer jag att försöka nå en sådan blandning av respondenter vilka gör så att jag får en så bra överblick som möjligt av kunskapsnivån på marknaden.

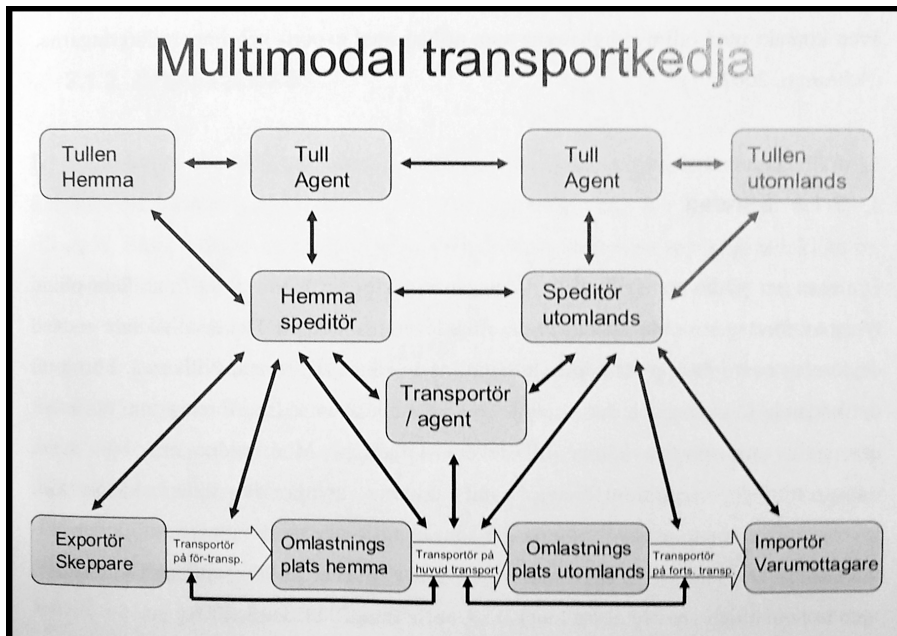
2 TEORI

Som näringsidkare idag så behöver du kunna Incotermerna och deras funktioner klart och tydligt. Varor och produkter rör sig i sådan utsträckning på världsmarknaden att man direkt hamnar i ett negativt läge gentemot konkurrensen ifall man inte kan leveransvillkoren. Eftersom syftet med det här examensarbetet är att ta reda på om näringsidkare har tillräckliga kunskaper angående Incotermer så kommer jag i denna teori behandla sådant som berör temat Incotermer eller leveransvillkor. Jag kommer i följande kapitel behandla bland annat de aktörer på marknaden som kommer i kontakt med Incotermer i sitt dagliga arbete. Jag kommer även behandla avtalen och de kontrakt där Incotermerna tilläggs samt deras olika former. Jag kommer också framställa en kontrollista på vad ett kontrakt bör innehålla. Eftersom det här arbetet huvudsakligen grundar sig på en undersökning i kunskaper angående Incotermer så kommer jag lägga allra störst tyngdpunkt på leveransvillkor och Incotermerna p.g.a. dess väsentlighet för temat i det här arbetet.

2.1 Aktörerna

Vid en första anblick så är det lätt att tro att det bara är ett fåtal aktörer, företag och personer i handeln som kommer i kontakt med Incotermer och leveransvillkor.

Den här traditionella synen är på hur, var och när Incotermer används. Människor får intrycket med det här synsättet att om de inte direkt arbetar med transporter eller att deras företag inte är verksam med dylikt så angår inte Incotermer dem. Som figur nummer 1. nedan, gällande Multimodal transportkedja, visar så är det inte fallet. Troligen så kommer ett stort antal i kontakt med Incotermerna frekvent, men utan att veta om det. På grund av att handeln idag är så globaliserad så kommer de allra flesta produkterna idag i kontakt med någon sorts längre transport på ett eller annat sätt. Detta betyder oftast att det finns en överenskommen Incoterm bifogad till produktens köpeavtal för att där underlätta ansvarsfördelningen. På grund av detta så kommer majoriteten alla företag idag i kontakt med Incotermer nästan dagligen. (Björk, 2009: s. 13)



Figur 1, Björk, Magnus 2009. Vad vet Finländska näringsidkare om Leveransvillkor .s13

I bilden ”Multimodal transportkedja” så visas hur många som egentligen kommer i kontakt med en vara under en transport. Både direkt och indirekt. Alla de här aktörerna behöver veta om Incotermerna och hur de fungerar för att effektivt kunna arbeta så att produkten faktiskt kommer fram.

Jag kommer fortsättningsvis i kapitlet ”Aktörerna” att gå igenom de olika företagen, avdelningarna och yrkesmänniskorna som under en transports gång troligen kommer i kontakt med Incotermer och leveransvillkor. Detta för att försöka ge en bild av att hur ofta det faktiskt är som kommer i kontakt med leveransvillkor på marknaden.

2.1.1 De olika företagen

Många har en tendens att tro att det bara är speditörer och transportörer som skulle komma i kontakt med leveransvillkor och Incotermer. Men som man kan se från bilden ovan ”Figur 1. Multimodal transportkedja” så är verkligheten annorlunda. De företagen som vi vanligtvis tänker oss att kommer i kontakt med Incotermerna är t.ex. tullen, speditörer, transportörer, m.m. Men i verkligheten är det många fler som handskas med leveransvillkoren. Dessa är till exempel förutom de förut nämnda: försäkringsbolag, olika sorters producerande företag, underleverantörer, distributörer banker m.m. (Björk, 2009: s. 14)

Många företag inser säkerligen inte att de är och kommer vara i kontakt med Incotermerna vilket möjligen medför att de inte anstränger tillräckligt för att upprätthålla sin kunskap i ämnet. Verkligheten är dock att alla som berörs av leveransvillkoren behöver ha en god kunskap angående om dem för att kunna dra nytta av dem.

2.1.2 Vilka avdelningar

Liknande som med de olika företagstyperna så är det lätt att man tänker sig att en viss sorts avdelning i ett företag har hand om alla kontakter med olika leveransvillkor och dylikt. Där kan man tänka sig att lager, transport och speditorsavdelningar är sådana exempel där det varor och transporter med jämna mellanrum skall tas emot och skickas. Men många ofta glömmer bort är att t.ex. försäljningsavdelningarna är de som gör kontakten med kunderna och på grund av det behöver kunna Incotermerna för att effektivt och korrekt kunna förhandla med kunderna. Andra avdelningar som också behöver kunna dem är inköp, försäkringsansvariga, förpackningsavdelningen med flera. (Björk, 2009: s. 15)

2.1.3 Olika arbetsuppgifter

Som det framkommit ur föregående stycken så används Incotermerna i stort sett av alla parter som i dagens läge har med internationell handel att göra, men också i nationell, handel och kommers. Oftast är det logistikern som man tror är den enda som arbetar med leveransvillkoren men som berört så behöver försäljarna kunna Incotermerna samt alla som arbetar med inköp. Man skall inte heller glömma de som hanterar produkterna fysiskt. De också bör veta vilka Incotermerna som är involverade är för att ha kännedom om vem som har ansvar för vad vid till exempel lastning och lossning. Därför kan det bli en stor nackdel om Incotermerna är i vida användning men yrkesmänniskorna, vilka är i kontakt med varorna inte är ordentligt insatta i vad de avtalade Incotermerna betyder i praktiken. På grund av det här så ökas risken att fel och misstag begås i hanteringen av varorna. (Björk, 2009: s. 15)

2.2 Avtal och kontrakt

Avtalen är idag viktigare än någonsin. I och med att avstånden växer och att transporterna blir allt längre så ökar också risken för skador, missförstånd och bedrägeri.

Eftersom man i alla tider har köpt samt sålt varor och handel alltmer blivit en viktigare del i människans liv så har det också uppkommit ett behov att kunna dokumentera hur köpet gått och bör gå till. Därför har vi idag väldigt ingående standarder på hur avtal och kontrakt skall ingås samt hjälpmedel, som t.ex. Incotermer, vilka finns till för att effektivisera och underlätta avtalets användning.

2.2.1 Olika sorters avtal och hur de fungerar

Det finns lika många olika sorters kontrakt och avtal som det finns yrkesgrenar. De olika yrkesgrenarna har sina egna behov när det gäller kontrakt men huvudinnehållet i ett kontrakt är oftast detsamma. Ett avtal definieras ofta som en ömsesidig överenskommelse mellan två eller flera parter, där produkter, tjänster eller pengar kommer byta ägare. (Skoog, Widlund. 2001 s. 123)

OFFERT + ACCEPT = AVTAL		
OFFERT + påtecknad offertkopia	=	AVTAL
OFFERT + BESTÄLLNING (+beställningserkännande)	=	AVTAL
AVTALSTEXT signerad av båda parter	=	AVTAL
Muntligt erbjudande + bekräftelsebrev +accepttid (tyst accept)	=	AVTAL
PROTOKOLL + påtecknat av parterna	=	AVTAL
MUNTlig ÖVERENSKOMMELSE "Gentlemen's agreement" (svårbevisat)	=	AVTAL

Figur 2 Skoog, Widlund s. 123

Men hur ingås ett kontrakt och när blir det bindande? Som kan ses från bilden ovan så börjar ett avtal gälla när ett erbjudande eller offert från säljaren accepteras av köparen. Som vi också ser ovan så kan avtal ingås på många olika sätt. Det kan som sagt vara att kunden accepterar ett offerterbjudande, båda parterna har undertecknat ett protokoll

eller varför inte en muntlig överenskommelse. Men alla avtal är bindande efter att parterna har ingått dem, också de muntliga. Avtal brukar nästan alltid skrivas till pappers, mest för att alla villkor och klausuler skall komma och inte glömmas men också för att skydda båda parterna i det fallet att något skulle hända. Som sagt så går det att ingå ett muntligt avtal också, ett så kallat ”gentlemans agreement” men det blir då en mycket osäkrare situation om det händer något. (Skoog, Widlund. 2001 s. 124)

2.2.2 Kontraktsinnehåll

När man sätter upp ett kontrakt så har både köpare och säljare ett ömsesidigt ansvar att klargöra och komma överens om alla de aspekter som ingår i en affärstransaktion. Dock så är det kanske inte alltid det allra enklaste att alla gånger komma ihåg vad kontrakt bör innehålla. Därför så beskriver jag nu nedan en lista på de punkter av information som ett kontrakt behöver innehålla. Denna lista är tänkt att kunna fungera som checklista för upprättande av kontrakt. Dessa saker är alla förstås inte obligatoriska men för att täcka de flesta eventualiteterna och riskerna så behöver man ha behandlat majoriteten av dem.

- **Leveransomfattning:** Är vad säljaren skall utföra gällande t.ex. transport, montering, m.m.
- **Systemspecifikation:** Är vad produktens funktion och prestanda är.
- **Företagets åtagande:** Är vad de olika parterna har för ansvar i affären.
- **Teknisk specifikation:** Är vad som ingår i leveransen i produktväg som t.ex. apparatur, utrustning och olika komponenter.
- **Kapacitet och prestanda:** Denna punkt beskrivs ibland separat och här klargörs vad produkten skall prestera. Om prestandan inte är vad som utlovats så besöker man den här punkten.
- **Miljökrav och tekniska krav:** Är vad för olika krav som diverse myndigheter ställer på produkten eller transporten.
- **Tidsplaner:** I denna punkt beskrivs tidsplaneringen för produktion, transport och leverans.
- **Övertagandevillkor och prover:** Är hur varan kommer att övergå från säljaren till köparen och om det finns någon sorts funktion vid överföringen som testar varan.

- **Utbildning:** Om produkten behöver vidare skolning för att tas i bruk så framställs det här hur det kommer gå till.
- **Produktdokumentation:** Säljaren ställer här till köparens förfogande sådan information med vilken köparen kan själv till viss mån kan justera eller reparera produkten.
- **Antaganden, begränsningar och exkluderingar:** Säljaren framställer här sina reserveringar vilka är menade att skydda denne mot orimliga risker vilka kan ha uppstått under upphandlingen otillräcklig information.
- **Ansökningar till myndigheter:** Är vem av parterna som är skyldig att ansöka om myndigheters lov och tillstånd.
- **Leveransbestämmelser:** Är vilka, av jurister framställda, standardiserade leveransbestämmelser som parterna åtar sig följa.
- **Ändringar, ändringsprocedur:** Här klargörs inom vilka ramar som det går att göra ändringar utan att kontraktet behöver förnyas eller att det blir kontraktsbrott.
- **Dokumentation:** Precisering av vilken dokumentation som ingår gällande produkten eller varan. T.ex. ritningar, planlösningar, m.m.
- **Konsekvenser vid försenad leverans:** Är vad som händer och vad följderna blir om leveransen blir försenad av någon orsak.
- **Force Majure:** Är de tillfällen när säljaren inte räknas som ansvarsskyldig på grund av yttre orsaker som denne inte har kunnat påverka.
- **Skatter, tullar och avgifter:** Klargöring av vem av parterna som skall betala de olika skatter, tullar och avgifterna vilka vid affären uppstår.
- **Leveransvillkor & Incoterms:** Här tillsätts vilken Incoterm eller leveransvillkor som används vid transporten från säljaren till köparen.
- **Hävning:** Klargöring av vilket sätt som parterna har möjlighet att häva avtalet.
- **Övertagande:** Beskrivelse av när köparen kan och får överta produkten från säljaren i eget bruk.
- **Utrustningsgaranti:** Precisering av vilken sorts garanti som medföljer produkten och hur länge den är i kraft.
- **Prestandagaranti:** Precisering av vad säljaren garanterar som prestanda för produkterna efter köpet genomförts.

- **Skador:** Beskrivelse på vilket sätt skador och dylik ekonomisk förlust skall hanteras mellan parterna vid sådan situation.
- **Twister:** I denna punkt klargör man hur en tvist löses mellan parterna. Vare sig det sedan är mellan parterna själv, utomstående part eller i domstol.
- **Priser:** Specificering av priserna för varorna och vidare eventuellt underhåll och service av varorna.
- **Betalningsvillkor:** Klargörande av när, på vilket sätt och hur som betalningen för produkten kommer att ske mellan parterna.
- **Säkerheter, bankgarantier:** Specificering av om det skall användas olika säkerhetsaspekter angående betalningsförfarandet.
- **Valutor:** Precisering av vilken valuta det är som kommer användas i betalningsförfarandet mellan köpare och säljare.
- **Försäkringar:** Vid eventuella försäkringar så antecknas det här
(Skoog, Widlund. 2001 s. 127-140)

2.2.3 Leveransvillkoren i avtalen och avslutning

Jag har nu i det här kapitlet behandlat avtalen och dess vikt i handeln. Jag har även producerat en lista på de saker och den information vilken behöver finnas i ett kontrakt. I texten samt listan framkom att det är här som Incotermen och leveransvillkoren skall bifogas. Vikten framkommer också här att kunna Incotermerna till den grad att man faktiskt vet vad det är som ingår i det avtal som man ingår. Om man inte är medveten om de olika Incotermerna så kan man i bästa fall göra ett sämre kontrakt men i värsta fall gå på ekonomisk förlust på grund av det. Ett avtal kan vara ett avtal i sig själv medan en Incoterm bara är ett hjälpmedel i avtalet. Närmast kommer jag att behandla först leveransvillkoren för att sedan fortsätta till att grundligt behandla Incoterms 2010.

2.3 Standardiserade leveransvillkor

Olika köpe- och handelsavtal har genom tiderna oftast haft någon sorts leveransvillkor i sig. Mest för att veta på vilket sätt som varan skall ta sig från säljaren till köparen men också för att ha som säkerhet ifall någonting går snett. Men det är ofta tidskrävande att förhandla fram ett leveransvillkor som gynnar båda parterna och desto längre man själv

är hemifrån desto lättare kan de uppstå missförstånd och friktion på grund av kulturella skäl fastän det inte var avsikten från början.

Bortsett från mångas missuppfattning så är ett leveransvillkor inte ett eget avtal utan ett hjälpmedel som man tillför till ett handels eller köpeavtal.

Leveransvillkoret är det som reglerar kostnadsfördelningen och ansvaret mellan säljaren och köparen under varans transport från säljaren till köparen. Bland annat så ger leveransvillkoret svar på vem det är som:

- Är skyldig att betala för transporten och till vilken plats.
- Vem det är som skall lasta och lossa godset från transportmedlen.
- Samt när och var som risken byter från säljaren till köparen.

(Tullverket.se, 2015. Leveransvillkor)

Som sagt så är leveransvillkor väldigt användbara i handeln men vi använder oss nästan uteslutande av standardiserade leveransvillkor idag. För att effektivisera tidsanvändningen och minimera missförstånden så utvecklades de här internationellt godkända standardiserade leveransvillkoren. Med de här så sparar man mycket tid vid förhandlingsbordet och minskar risken att det skall uppstå missförstånd och rum för tolkning.

2.3.1 Finnterms, Combiterms och Incoterms 2000

Det finns idag ett flertal olika internationella och nationella standardiserade leveransvillkor på marknaden men ICC:s Incoterms är den största serien standardiserade leveransvillkor. Som exempel kan där nämnas Sveriges Combitermer och Finlands Finntermer. Exemplet Sveriges Combitermer uppstod när det svenska Transportindustriförbundet ansåg att det behövdes ett förtydligande av kostnadsfördelningen mellan säljaren och köparen. (DSV Ab, 2015. Leveransvillkor.)

Våra egna Finnterms så liknar väldigt mycket Incoterms men har ett par specifika termer som gör att de skiljer sig från varandra. De specifika termerna vilka bara finns i Finntermerna är NOL och TOP. (Logistiikan Maailma, 2015. Luokka: Finnterms.)

Incoterms 2000 är också likaså Incoterms 2010 Incoterms men en äldre version av dem. Incoterms 2000 utkom år 2000 men blev uppdaterad år 2010. De största skillnaderna mellan 2000 och 2010 vara att fyra av de äldre termerna föll bort eller bytte namn. Närmare bestämt: Delivered at Frontier (DAF), Delivered Ex Ship (DES), Delivered Ex Quay (DEQ) och Delivered Duty Unpaid (DDU). (Jomatir, Transport Solutions, 2015.).

Jag har här nu introducerat leveransvillkoren och berättat om olika sorters sådana. Jag kommer nu till följande behandla och berätta om Incoterms 2010.

2.4 Incotermer

Som jag redan diskuterade i leveransvillkoren så är de väldigt goda hjälpmedel när handel idkas ute i världen. Gruppen Incotermer, eller som de egentligen heter International Commercial Terms, är internationellt sätt den största gruppen standardiserade leveransklausuler vilka används flitigt världen om. Incotermerna ges ut av ICC (International Chamber of Commerce) och består av 11 standardiserade leveransvillkor som berättar hur, var och när ansvaret för varor och dess varutransportkostnader skall delas upp mellan köparen och säljaren. Detta inkluderar på vilket sätt varor skall transporteras, vem som är skyldig att betala för vad, importklarering, exportklarering och till vem som risken tillfaller under de olika skedena av transporten. (Jomatir, Transport Solutions, 2015.)

Incotermerna finns alltså till för att förenkla internationell handel och ger en stor fördel speciellt då när köpare och säljare är från kulturer som skiljer sig från varandra. Incotermerna ger en standardiserad plattform vilket förenklar avtalsbildningen vid olika köp och försäljningar. Också det att ansvarstagaren är tydligt utsatt gör att risken för missförstånd och friktion minskas om det händer något under transporten med produkten. (Miq Logistics 2015. Resources, Explanation of incoterms.)

2.4.1 Genom historien

Incotermerna är inget särskilt nytt påfund. Utveckling av Incoterms:en påbörjades redan år 1921 på initiativet av ICC (International Chamber of Commerce), som på grund av den ökande världshandeln började se ett behov av standardiserade avtal och villkor. Det

skulle hursomhelst dröja ända till 1936 innan den första upplagan av Incotermer kom ut. På grund av andra världskriget så skulle det dröja 17 år till 1953 innan Incotermerna fick en ny uppdaterad upplaga men har sedan dess med jämna mellanrum uppdaterats åren 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 och 2011. Incoterms 2010 är den åttonde samt senaste versionen och utkom den första januari 2011. (Esandis.com, 2015. B-6-2- Incoterms prior to 2010.)

2.4.2 Definition av Incotermerna

Incotermerna är per definition internationellt godkända standardiserade leveransvillkor vilka ger sig i uttryck av en serie trestaviga akronymer där en plats eller destination tilläggs efter för att diktera överlämningsplatsen av varan. Dessa läggs sedan till i köp- och försäljningskontrakt. Detta för att underlätta ansvarsfördelningen vid transporten av produkten ifråga. Incotermerna täcker de flesta handelssituationer vilket troligen har gjort dem till den största gruppen leveransvillkor i användning idag. Incotermerna är dock bara hjälpmedel i handelsavtalen och kan inte i sig själva skapa ett kontrakt, gå emot ett lands lagar eller diktera penning- och valutatransaktioner. (Miq Logistics 2015. Resources, Explanation of incoterms.)

I den senaste upplagan av Incoterms finns det 11 olika Incotermer att välja mellan. De är också uppdelade i fyra grupperingar vilka alla har sina egna speciella egenskaper. Detta för att ge en klarare bild av vad de olika klausulerna är menade att göra. De olika grupperingarna är:

- **E-gruppen.** Den minsta gruppen och den där köparen hämtar produkterna hos säljaren. Allt ansvar ligger här på köparen.
- **F-gruppen.** Säljaren skall här leverera godset till ett transportmedel som köparen har anlitat. Risken övergår här när varan är levererad till köparen. Köparen skall här själv ordna huvudtransporten och står för kostnaden.
- **C-gruppen.** Liknande som F-gruppen, men här så ordnar säljaren huvudtransporten och står för kostnaderna för den. Risken övergår dock här vid leveransen till huvudtransporten från säljaren till köparen fastän det är säljaren som står för kostnaden.

- **D-gruppen.** I D-gruppen så står säljaren för alla kostnader samt risker fram till att köparen fått varorna levererade till en angiven plats. (Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

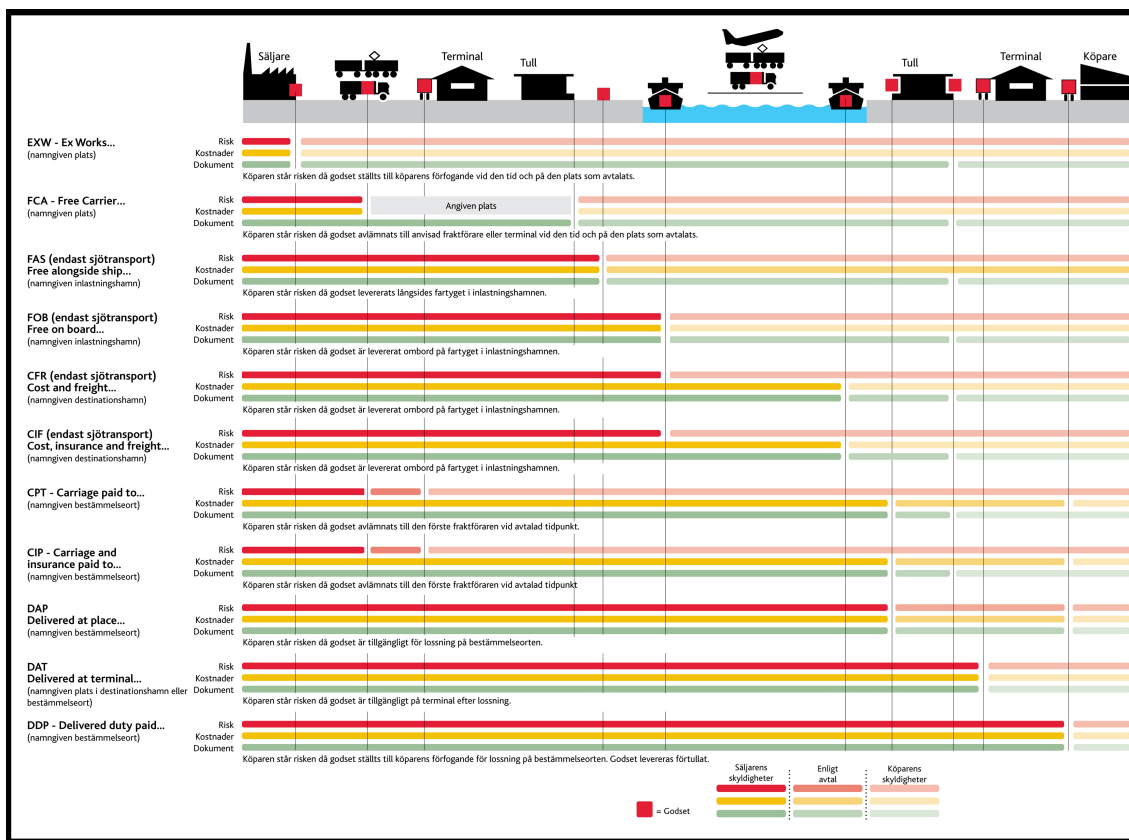
2.4.3 De olika Incotermerna

Incotermer kan många gånger verka svåra och komplicerade. Vid en första anblick så verkar det som om allting bara har kastats i en hög för att sedan ruskas om för att bli nästan obegripligt. Som jag redan gick igenom i Definitionen av Incotermerna så finns det en organisation av dem för att hjälpa göra dem lättare att förstå och greppa. Som sagt så delas de först upp i de fyra huvudgrupperna enligt användningsområde. De 11 olika enskilda leveransklausulerna är:

- EXW, Ex Works
- FCA, Free Carrier
- FAS, Free Alongside Ship
- FOB, Free On Board
- CPT, Carriage Paid To
- CIP, Carriage And Insurance Paid To
- CFR, Cost and Freight
- CIF, Cost, Insurance and Freight
- DAT, Delivered At Terminal
- DAP, Delivered At Place
- DDP, Delivered Duty Paid (Jomatir, Transport Solutions, 2015.)

De enskilda Incotermerna har ett ingående system där de tar upp alla olika skyldigheter, rättigheter och ansvarsområden som en viss term berättigar. Det här för att hjälpa användaren få en bättre överblick och göra det lättare att använda Incotermerna i handeln. Bilden nedan visar alla de olika termernas obligationer, skyldigheter och ansvarstaganden på de olika parterna i ett avtal. Som med de flesta översiktsskator så kan inte bilden

säga allt om Incotermerna men den kan ge den överblick som behövs för att veta var man skall börja leta efter information.

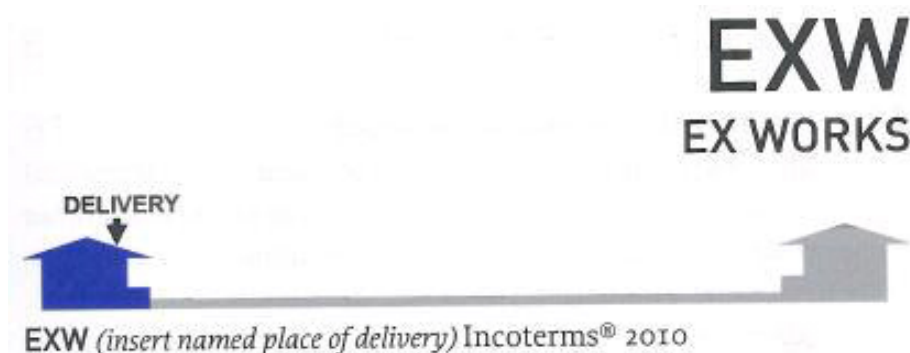


Figur 3. Incoterms 2010 – Översikt av Incotermerna. (IF.se, 2015)

Det är väldigt mycket information att ta till sig och det är ofta svårt att vid första anblicken förstå vad en av klausulerna innebär. Både i Magnus Björks och Niclas Holmbergs arbeten så behandlar de Incotermerna ingående. Men i ett väldigt komprimerat format, vilket ofta blev tung- och svårläst. Därför har jag nu med tanke på detta försökt i mitt arbete få de enskilda Incotermerna så överskådliga som möjligt här nedan genom att med en numrerad lista göra det enklare för läsaren att skilja på de olika ansvarsområdena. De olika områdena är som följer:

1. Introduktion av Incotermen.
2. Säljarens skyldigheter.
3. Köparens skyldigheter.
4. Vilken handelspart risken för eventuell skada på varan tillfaller.
5. Vem som är ansvarig för eventuell Försäkring och extra dokumentation.

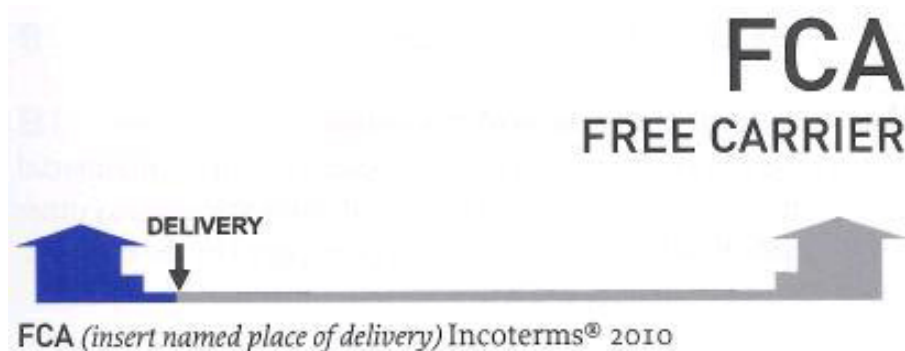
2.4.4 EXW, Ex Works



Figur 4. Incoterms 2010 – EXW (Gbsourcing.com, 2011)

1. “Ex Works” är egentligen en av de enklaste Incotermerna och betyder att köparen är skyldig att hämta varan från säljarens lager. Detta leveransvillkor är det leveransvillkor som ger säljaren det minsta ansvaret. EXW kan användas vid alla slags transporter.
2. Säljaren är här endast skyldig att ha varorna redo, lämpligt förpackade enligt situationen och att tala om för köparen när och var varorna befinner sig för upphämtning. Säljaren har här heller inget som helst ansvar för varorna vid lastningen till det transportmedel som köparen anlitat.
3. Köparen har här skyldigheten att ordna export, import, tullformaliteter och stå för alla kostnader och risker. Det är ändå inte rekommenderat att köparen skall använda EXW ifall denne inte har chansen att genomföra alla de formaliteter som krävs för export.
4. Under hela transporten så står köparen för risken.
5. Ev. försäkring tecknas av köparen. Ifall en försäkring behövs så tecknas den av köparen. Köparen ansvarar för all dokumentation för export och import. (Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

2.4.5 FCA, Free Carrier



Figur 5. Incoterms 2010 – FCA (Gbsourcing.com, 2011)

1. Med ”Free Carrier” så menas fri transport av godset till en gemensamt överrenskommen plats. FCA kan användas med alla olika typer av transportmedel.
2. Säljarens skyldighet är här att stå för transporten, kostnaderna, deklarationen för exporten samt risken för varorna fram till en gemensamt överrenskommen överlämningspunkt. Risken och kostnaderna övergår till köparen när varorna överlämnas till den transportör som köparens anlitat. Säljaren skall därefter meddela köparen om leveransen varefter delge faktura och klarera varorna för export.
3. Köparens skyldighet är här att meddela säljaren om platsen för leverans, fixa transporten från överlämningsplatsen samt uträta det pappersarbete som behövs för importen av produkterna. Köparen står för transportkostnaderna från överlämningsplatsen.
4. Risken övergår från säljaren till köparen när varorna överlämnas på den avtalade platsen.
5. En eventuell försäkring av varorna tecknas av köparen.
(Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

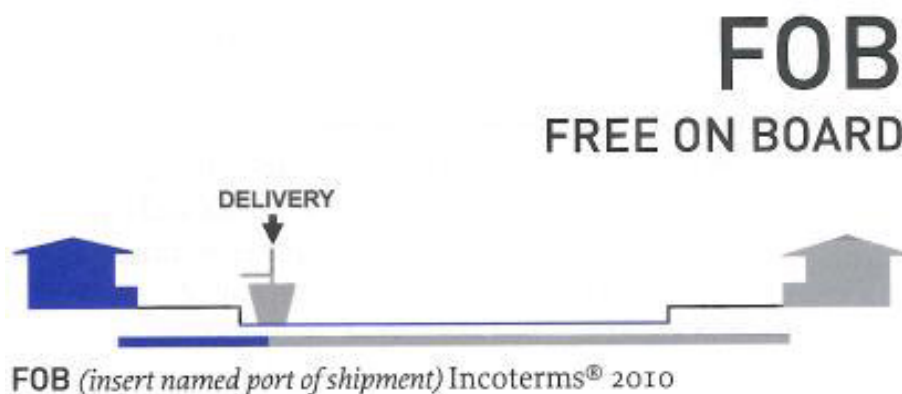
2.4.6 FAS, Free Alongside Ship



Figur 6. Incoterms 2010 – FAS (Gbsourcing.com, 2011)

1. Med ”Free Alongside Ship” så menas att säljaren levererar godset till den hamn och det fartygs sida som köparen ämnar använda för fortsatt transport. FAS är ämnat att användas endast med sjötransporter.
2. Säljarens skyldigheter är här att transportera och leverera varorna till den angivna hamnen och placera dem vid fartygets sida på kaj, pråm eller liknande angringspunkt. Säljaren står här för kostnaderna fram till att varorna är levererade. Efter leverans skall säljaren sedan meddela köparen om leveransen och delge faktura till denne.
3. Efter att varorna är levererade så ligger vidare kostnader på köparen. Köparen skall ordna fortsatt transport och ordna tullformaliteter för exporten samt importen av varorna. Säljaren skall dock hjälpa med dokumentationen ifall köparen anser hjälpen behövlig men köparen står för eventuella kostnader.
4. Fram till att produkterna är levererade i den angivna hamnen så står säljaren för risken för skador och förlust. Risken överförs sedan på köparen när varorna levererats.
5. En eventuell försäkring tecknas av köparen. Köparen skall ordna dokumentation av export och import. Säljaren skall dock bistå köparen med nödvändig information för exporthandling ifall köparen begär detta. (Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

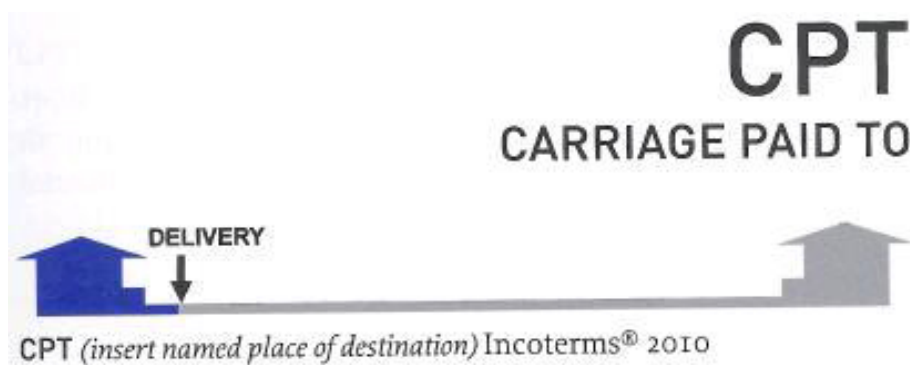
2.4.7 FOB, Free On Board



Figur 7. Incoterms 2010 – FOB(Gbsourcing.com,2011)

1. "Free On Board" betyder att säljaren skall leverera godset till den angivna hamnen och ombord på det fartyg som köparen ämnar använda för den fortsatta transporten. FOB lämpar sig enbart till sjötransporter.
 2. Säljarens skyldigheter vid FOB är att transportera varorna till den angivna hamnen samt där lasta ombord dem på det fartyg som köparen avser använda för fortsatt transport. Säljaren står här för kostnaderna för transportern till hamnen samt lastningen. Vid FOB skall säljaren även utföra dokumentationen nödvändig för exporten, meddela köparen om leveransen samt delge fakturan till köparen.
 3. Köparens skall här ordna den vidare transporten från hamnen, meddela säljaren den tidpunkt när transporten är tillhanda så att säljaren kan förbereda för lastningen samt genomföra den dokumentation som behövs för importen. Vid FOB så står köparen för de kostnader som tillkommer efter att varorna lastats och surrats.
 4. Fram till att varorna är lastade på transporten så ansvarar säljaren för risken. När varorna är lastade så övergår risken på köparen.
 5. Eventuella försäkringar skall tecknas av köparen.
- (Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

2.4.8 CPT, Carriage Paid To



Figur 8. Incoterms 2010 – CPT(Gbsourcing.com,2011)

1. “Carriage Paid To” betyder att transporten är betald till en angiven ort. Ofta med flera transportörer och transportsätt inblandade. Det går att använda CPT vid alla olika typer av transporter och används ofta vid container-transport.
2. I det här fallet så är det säljarens skyldighet att ordna transporten och den dokumentationen för exporten till den avtalade platsen. Säljaren skall också tala om för köparen när varorna levereras, delge faktura samt andra dokument som köparen kan behöva för importen.
3. Köparen har som skyldighet att meddela om vart varorna skall levereras, ordna med dokumentation för importen samt motta varorna vid överrenskommen plats.
4. Risken övergår från säljaren till köparen då varorna överlämnas till det andra transportmedlet vid avtalad tidpunkt.
5. Det är köparen som tecknar försäkring och handhar importen av varorna.
(Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

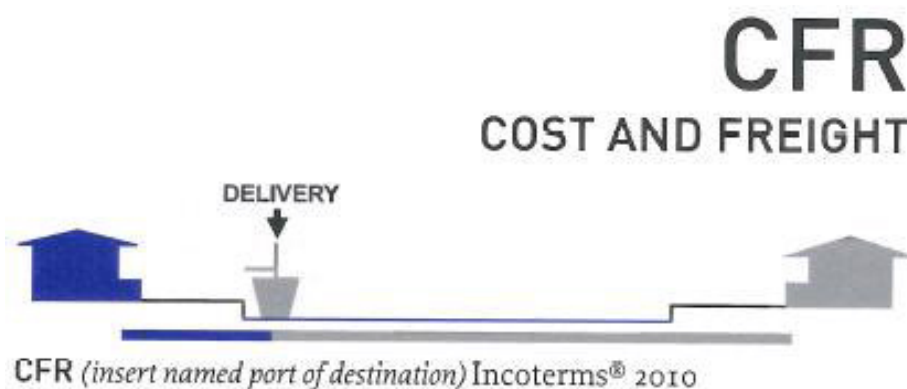
2.4.9 CIP, Carriage and Insurance Paid To



Figur 9. Incoterms 2010 – CIP(Gbsourcing.com,2011)

1. Med ”Carriage and Insurance Paid to” menas att frakt och försäkring är betald till en fastställd plats. CIP är nästan helt lika som CPT med skillnaden att här så försäkras varorna av säljaren. CIP kan användas med alla typer av transportmedel och används ofta i samband med container-transporter.
2. Säljarens skyldigheter är här att ta hand om expordokumentationen samt transportern till den överrenskomna leveransplatsen. Säljaren skall här meddela köparen när godset har levererats, delge faktura samt eventuella andra dokument som köparen behöver för importen.
3. Risken är köparens när den första fraktföraren har hämtat varorna, vid en i avtalet angiven tidpunkt. Köparens skyldigheter är att ta emot varorna på den destinationsplatsen och ta hand om importen av varorna.
4. Risken övergår till köparen när de levererats till den andra fraktföraren, vid den angivna tidpunkten.
5. Försäkring tecknas här av säljaren men för köparens räkning fram till den angivna destinationsorten. Säljaren är dock bara skyldig att teckna minimiförsäkring på godset fram till destinationsorten. (Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

2.4.10 CFR, Cost and Freight



Figur 10. Incoterms 2010 – CFR (Gbsourcing.com, 2011)

1. I ”Cost And Freight” gäller det för säljaren att transportera varorna till den angivna destinationshamnen där sedan köparen kan ta emot den. CFR är endast menad att användas i och med sjötransport.
2. Säljarens skyldighet är här att få godset transporterat till en angiven destinationshamn där sedan köparen tar emot det. Säljaren skall också utföra all dokumentation angående exporten. Säljaren står för alla de kostnader som uppkommer i och med transporten samt exporten till destinationshamnen men risken övergår från säljaren till köparen när varorna är lastade på fartyget i lastningshamnen. När varorna är lastade så skall säljaren meddela köparen om den beräknade ankomsttiden till destinationshamnen.
3. Köparens skyldigheter i CFR är att ta emot och lossa godset i destinationshamnen på den meddelade ankomsttiden. Fastän säljaren står för merparten av transportkostnaderna så tillfaller kostnaderna för lossningen, vidare transport samt importdokumenten till köparen.
4. Efter att varorna har lastats ombord på fartyget i lastningshamnen så övergår risken för skador från säljaren till köparen.
5. Köparen har ansvaret för tecknande av eventuella försäkringar för godset.
(Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

2.4.11 CIF, Cost, Insurance and Freight



Figur 11. Incoterms 2010 – CIF (Gbsourcing.com, 2011)

1. “Cost Insurance and Freight” är mycket lik CRF i de flesta aspekter. Säljaren skall här transportera varorna till en angiven destinationshamn där köparen har emot dem. Skillnaden här mot CRF är att i CIF så är det säljaren som är skyldig att försäkra godset. CIF är bara menad att använda i samband med sjötransporter.
2. Säljarens skyldigheter är här att transportera godset till en angiven destinationhamn, utföra all dokumentation gällande exporten och teckna en försäkring vilken står i köparens namn. Säljaren står här för alla de kostnader som uppkommer i och med transporten, dokumentation gällande exporten till destinationshamnen samt försäkringen gällande godset. När varorna är lastade så skall säljaren meddela köparen om den beräknade ankomsttiden till destinationshamnen. Samma som i CRF så övergår risken från säljaren till köparen när godset är lastat på fartyget i lastningshamnen.
3. Köparen har här samma skyldigheter som i CRF, vilka är att ta emot och lossa godset i destinationshamnen på den meddelade ankomsttiden. Kostnaderna som tillfaller köparen är för lossningen, vidare transport samt för importdokumentationen.
4. Efter att varorna har lastats ombord på fartyget i lastningshamnen så övergår risken för skador från säljaren till köparen. I och med att säljaren är skyldig att teckna en försäkring i köparens namn så betalar försäkringsbolaget ut ersättningen till köparen.

5. Säljaren har som skyldighet att teckna en försäkring på godset till den angivna destinationshamnen. Dock så är säljaren bara skyldig att teckna en försäkring med minimalt skydd. Ifall köparen önskar sig en försäkring med utökad täckning så skall säljaren teckna en sådan men köparen är tvungen att betala kostanden för försäkringen. (Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

2.4.12 DAT, Delivered at Terminal



Figur 12. Incoterms 2010 – DAT (Gbsourcing.com, 2011)

1. ”Delivered at Terminal” betyder hela samma som det säger. Här påförs att säljaren skall leverera till en terminal angiven av köparen. DAT kan användas med alla typer av transportmedel.
2. Säljaren har här skyldigheten att leverera produkterna till den angivna terminalen på slutdestinationen och får stå för kostnaderna av transporten samt är ansvarig för risken. Säljaren är också skyldig att lossa lasten vid slutdestination, meddela köparen om leveransen, delge faktura till köparen och andra dokument enligt överenskommelse för att underlätta importen för köparen.
3. Köparen måste här hämta varorna från terminalen på avtalad tid. Köparen är här också skyldig att sköta importen och betala dess kostnader.
4. Risken för godset ligger på säljaren under hela transporten fram till terminalen vid slutdestination.
5. Eventuella försäkringar köps här av säljaren. (Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

2.4.13 DAP, Delivered at Place



Figur 13. Incoterms 2010 – DAP(Gbsourcing.com,2011)

1. DAP eller ”Delivered at Place” menas att produkterna levereras av säljaren till en plats som köparen angivit. DAP går att användas med alla olika transportmedel.
2. Säljaren har här som skyldighet att leverera frakten till den slutdestination som köparen angett. Säljaren har här ansvar att stå för transportkostnaden och risken för varorna fram till denna plats. Säljaren har också som uppgift att efter leveransen meddela köparen att den är utförd, delge faktura åt köparen samt annan dokumentation som avtalats om.
3. Köparen har här som ansvar att lossa lasten vid slutdestination samt att stå för importklareringen och betala kostnaderna för det.
4. Säljaren står för risken under hela transporten fram till slutdestinationen.
5. Eventuella försäkringar tecknas i DAP av säljaren. (Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

2.4.14 DDP, Delivered Duty Paid



Figur 14. Incoterms 2010 – DDP (Gbsourcing.com, 2011)

1. ”Delivered Duty Paid” är en av de enklaste Incotermerna där säljaren sköter om allt och levererar det till destination som köparen valt. Det är möjligt att använda DDP med alla olika transportmöjligheter.
2. Säljaren sköter här om att varorna kommer till slutdestination, betalar transportkostnaderna samt genomför import och förtullningen. Säljaren skall också meddela köparen när leveransen är utförd, delge faktura och annan dokumentation som avtalats om.
3. I DDP så behöver köparen inte egentligen göra någonting annat än att vara beredd att ta emot varorna på angiven plats och tid.
4. Risken av varorna står på säljaren under hela transporten och övergår inte till köparen förrän efter att de levererats till angiven ort.
5. En eventuell försäkring tecknas här av försäljaren.
(Incoterms.se, 2015. Incoterms.)

2.5 Sammanfattning av teorin

Som sammanfattande så kan jag säga att leveransvillkor och Incotermer finns överallt, både i näringslivet och utanför. Jag har i det här stycket behandlat aktörerna på marknaden, dess avdelningar och näringsidkarens olika kontaktmöjligheter med olika leveransvillkor. Jag tog även upp avtalen vilka är en väldigt viktig del när man talar om temat leveransvillkor. För som sagt så kan inte ett leveransvillkor vara ett kontrakt i sig

utan behöver bifogas till ett kontrakt. Med det så kunde jag sedan gå in på djupet i Inco-termerna och jag har försökt föra fram dem och dess egenskaper på ett pedagogiskt sätt. Jag hoppas med den här teorin att fler skall förstå nyttan med leveransvillkoren lära sig dem. För vi drar alla nytta av ett gott kunnande av dem. Härnäst så kommer jag behandla på vilket sätt som jag har utfört min undersökning, det vill säga vilken metodik som jag har använt.

3 METODIK

Jag har hittills i mitt arbete redogjort för varför jag gör detta arbete och den teori vilken jag anser vara väsentlig för det här temat. Härnäst så kommer jag att behandla den kvalitativa metodiken, vilken jag använt mig av för att kunna genomföra mitt examensarbete. Jag valde att göra min undersökning enligt kvalitativa metoder, då kvalitativ forskning oftast ger forskaren tillgång till undersökningsresultat som har en djupare informationsgrad. (Bryman, 2001, sid 249)

I det följande avsnittet kommer jag att ta upp kvalitativa metoder i allmänhet, hur en intervju är uppbyggd samt hur jag själv gick tillväga, när jag förberedde mina intervjuer.

3.1 Allmänt om metodik

I dagens handel och affärsvärld är konkurrensen stenhård på alla plan. Företag och aktörer i de närmaste slåss om kunder, klienter och anställda. I det här klimatet kan det innebära att man ”vinner eller försvinner” om man inte kan svara på vissa frågor eller veta vad olika attityder är på marknaden. Det är här metodiken kommer in, nämligen den kunskap om att hur på bästa sätt få svar på hur marknaden ser ut eller vad människor där vill och anser.

Man använder sig av metodik för att få svar på en fråga, och oftast då genom en undersökning. För att få svar på frågan eller problemet så utför man då en undersökning varefter man sammanställer resultatet så att det går att tolka. Inom metodiken finns det två huvudgrenar, kvalitativ samt kvantitativ metodik, som man oftast brukar skilja på. De olika metoderna används på olika sätt och ger olika resultat. Kvalitativa metoder an-

vänds ofta när resultatet ej går att mäta utan endast tolka. Det här gör man oftast genom intervjuer eller observationer. (Hartman, 2004: s. 282)

Med kvantitativ metodik så går resultatet ofta att mäta på något sätt. Denna metod är grupperad i tre olika faser; planerings-, insamlings-, och analysfasen. Man använder sig av numeriska svar och resultat som genom att tolkas samt jämföras förhoppningsvis ger svar på frågeställningarna. Oftast så används en enkät som hjälpmedel för att utföra en kvantitativ undersökning. Respondenten ger där svar på frågor som enkelt kan omvandlas till siffror som sedan kan tolkas. (Hartman, 2004: s. 232–233)

3.2 Kvalitativ metodik

Som tidigare redan nämnts så används kvalitativa metoder oftast när resultat inte går att mäta utan bara tolka. De används främst då man vill ha en djupare förståelse för målgruppen. Kvalitativa metoder ger också målgruppen en större frihet att kunna lämna sina synpunkter till forskaren än t.ex. när kvantitativa metoder används.

Det beror ju förstås på i vilken mån målgruppen tillåts delta och inverka och det varierar beroende på vilken kvalitativ metod som har valts för en viss undersökning. Man kan i kvalitativ metodik välja relativt hårt styrda intervjumallar. Här har respondenten mindre möjlighet att lämna extra information men har även här hursomhelst möjlighet att ge bredare information än om t.ex. enkäter använts vilka hade fasta svarsalternativ. (E-delegationen, 2015. Kvalitativa Metoder)

3.2.1 Det kvalitativa tillvägagångssättet

När man väljer att göra en kvalitativ undersökning så är det viktigt att komma underfund med var man skall börja och hur man skall genomföra undersökningen. Bryman beskriver följande sex steg vilka man bör följa:

1. Först måste man bestämma sina forskningsfrågor.
2. Man behöver därefter välja ut potentiella respondenter samt bestämma var intervjun kan äga rum.
3. Sedan skall man bestämma sig för vilken sorts datainsamlings metod som man tänker använda sig av.

4. När man sedan har fått in all information så gäller det att kunna tolka det. Den här fasen samverkar med det följande steget vilket är att,
5. Visualisera den insamlade informationen och ifall nya koncept uppstått så redogör man även för dem. Här har även forskaren möjlighet att specificera frågeställningen och vi behov samla in mera information.
6. Då forskaren är tillfredsställd med sitt materiale så skall han övergå till att skriva rapporten om de resultat som erhållits ur den kvalitativa undersökningen. (Bryman, 2001, sid 252)

3.2.2 Kvalitativa begrepp

Validitet och reliabilitet är två begrepp som används mycket inom forskningen. Med validitet så menas att forskaren kan redogöra för i vilken situation och inom vilken population som resultaten är valida. För att förklara det så mäter validiteten vad som är väsentligt i sammanhanget. Med reliabilitet däremot så menas att man mäter på ett säkert sätt. Reliabilitet förklaras bäst genom att noterar att begreppet handlar om pålitlighet och är egentligen bara ett mått för hur trovärdig forskningen är. En sak som dock är viktig att minnas är att hög reliabilitet inte garanterar en hög validitet medan däremot hög validitet förutsätter en hög reliabilitet. Inom den kvalitativa forskningen strävar man därför alltid efter både hög validitet och reliabilitet. (Bryman, 2001, sid 257)

3.2.3 Kvalitativa intervjuer

Intervjuer sker oftast genom mer eller mindre styrda frågor och ofta till en enskild respondent. Den kan också genomföras med att respondenten intervjuas medan de andra representanterna i målgruppen får sitta med och lyssna. Med den här metoden så kan de andra respondenterna dock påverkas av de tidigare intervjuerna. Det här kan leda till att det antingen kan ge ett visst mervärde till resultatet men det kan även leda till att respondenternas egna svar förvrängs av de föregående svaren och den ”publik” som uppstår.

Arbetet med intervjuer innehåller fem olika faser:

- Planeringsfasen, där det tas fram syfte och frågeguide.
- Rekrytering av de som ska delta i undersökningen.
- Intervjuerna sam dokumentationen av dem.
- Analysen av resultaten från intervjuerna.
- Den sammanställande analysen och diskussionen av resultatet.

En fördel med intervjuer är att det är lättare som forskare att säkerställa att respondenten kommer till tals och att denne får uttala sig i alla frågor. Vilket inte alls är säkert med enkätundersökningar, där forskaren kan vara långa sträckor från den plats där respondenten fyller i enkäten.

Dock har kvalitativa intervjuer den nackdelen gentemot kvantitativa undersökningar att de kvalitativa ofta är dyrare och mer tidskrävande räknat per respondent. Det här leder i sin tur ofta till att respondentantalet blir färre vid kvalitativa undersökningar än vid kvantitativa. Respondenttalet blir ofta så litet, att det väldigt sällan i kvalitativa undersökningar går att dra några generella slutsatser utifrån intervjuresultaten. (E-delegationen, 2015. Kvalitativa Metoder)

3.2.4 Kvalitativa svagheter

Det man kan säga om svagheter i kvalitativa metoder jämfört med de kvantitativa är att de kvalitativa metoderna ofta anses vara för impressionistiska och subjektiva. Det här beror på att resultatet från en kvalitativ undersökning oftast baseras på forskarens egna osystematiska uppfattning om vad som är betydelsefullt samt dennes personliga förhållande till undersökningspersonerna i studien. En annan sak som också kritiserar är att forskningen oftast är svår att replikera. Oftast går det inte att göra om en viss undersökning för att forskaren själv varit det viktigaste redskapet vid insamlingen av den undersökningens information. Förstås så bör denne ju bara observera och registrera men det är han själv som väljer vad det är som undersökningen blir och inrikta sig på. Forskarens egna intressen kan här också ge upphov till andra resultat än vad som det skulle bli vid en helt objektiv undersökning. (Bryman, 2001, sid 269-271)

3.3 Förberedelserna av intervjuerna

Det går oftast inte att dra generella slutsatser i en kvalitativ undersökning. Men fastän det är på det viset, så är det viktigt att urvalet av respondenter, vilka ska ingå i undersökningen, speglar målpopulationen för undersökningens syfte. Därför skall man utgå från syftet och sträva att hitta personer som på olika sätt representerar undersökningens mål.

I kvalitativa undersökningar styrs frågorna oftast inte i någon högre grad, men när det sker så skall forskaren göra sitt bästa för att försöka hålla det så neutralt som möjligt. Detta för att det just är så lätt att påverka resultaten i undersökningarna. Det är nämligen väldigt enkelt hänt att resultatet påverkas, både av medveten och omedveten avsikt. På grund av detta bör den som leder intervjuerna ha god erfarenhet av kvalitativa undersökningar och att vara neutral i det område som ska behandlas. Sen bör inte frågorna heller vara onödigt avgränsade. De bör även vara neutrala utifrån syftet med undersökningen.

Analysen av en kvalitativ undersökning bör lägga fokus på att finna avvikande uppgifter i undersökningens resultat. En kvalitativ undersökning har oftast inte den tillräckliga mängd respondenter, vilket krävs för att man skall kunna tala om andelar. Det är oftast mycket riskabelt att dra slutsatser från kvalitativa undersökningar där antalet deltagare är litet. Resultaten från en kvalitativ undersökning kan dock i sin tur leda fram till behovet och genomförandet av en kvalitativ studie för att se hur stor andel som till exempel tycker något specifikt i en fråga. (E-delegationen, 2015. Kvalitativa Metoder)

3.4 Min undersökning

I det här kapitlet kommer jag att redogöra för hur jag gick tillväga för att skapa min egen kvalitativa undersökning, vilken jag genomförde med personintervjuer. Under följande fyra underrubriker så kommer jag förklarar alla de olika delmomenten i att skapa en undersökning.

3.4.1 Hur jag valde mina intervjufrågor

Eftersom de tidigare arbetena som Björk och Holmberg utfört var till stor inspirationsskälla och mitt arbetes syfte liknade deras så hade mycket nytta av att läsa deras frågor och dra inspiration från dem. Men skillnaden var att jag hade valt att använda mig av kvalitativa metoder när de hade använt sig av kvantitativa. Det här gjorde att jag behövde göra ett annorlunda upplägg t.ex. själva frågeuppbyggnaden eller uppställningen. Det är aldrig bra att ha intervjufrågor som är väldigt slutna, då detta lätt gör att intervjun får ett styltat stammande när respondenten serveras svaren framför sig istället för att behöva framställa egna svar.

Sen behövde jag också fundera på min uppställning av frågorna i intervjun och hur de skulle se ut. T.ex. så kan nämnas så hade både Björk och Holmberg grafik i sina enkäter, vilket gav respondenten något att tyda. Jag beslöt mig däremot att koncentrera mig på att få diskussionen att löpa smidigt, så jag valde att inte ha någon extra grafik i mina frågor. Jag funderade också på hur jag skulle få fram frågor som skulle hjälpa mig med mina delsyften på bästa sätt. I mina delsyften finns frågan om hierarkin spelar någon roll i kunskapen och om näringsidkarna skulle vilja ha mera utbildning i Incotermer.

Som man kan se i bilaga 2 så fick jag till slut det uppställt på det sättet att jag började med bakgrundfrågor. Från dessa övergick jag sedan till frågor gällande Incotermer och dess användning i respondenternas företag. Efter det så fortsätter jag intervjun med frågor om för- och nackdelar med Incotermerna samt respondenternas åsikter om deras egna samt sitt företags kunskaper inom Incotermer. Eftersom många av frågorna hade sannolikhet att bli väldigt ingående så bestämde jag tidigt att jag skulle spela in alla intervjuerna för att sedan transkribera dem.

3.4.2 Valet av respondenter

Efter att jag hade fått frågorna klara så började jag försöka rekrytera individer att intervjua. Som sagt så hade jag redan valt att avgränsa undersökningen till fasta Åland samt till att bara intervjua näringsidkare i lämpliga befattningar i små samt medelstora företag. Detta hjälpte när man skulle börja leta på den åländska marknaden. Jag hade

också siktet inställt på att försöka kunna boka intervjuerna så att jag skulle få största bästa spridning på stickprovet, för att på det sättet kunna få en bättre överblick på populationen och sedan kunna tolka resultatet lättare. Jag fick ganska snart ihop den önskade mängden intervjuer bokade. Inför min första intervju så hade jag nio stycken respondenter bokade, vilket jag ansåg att räckte bra för min undersökning.

3.4.3 Testning av intervjun

Efter att jag hade fått intervjuerna bokade var jag tvungen att finjustera mina frågor lite på både längd och kvalitet, så att jag kunde vara säker på att jag inte skulle behöva tänka på det under intervjuerna. Jag tog enligt utomstående råd och testade mina intervjufrågor på två av mina kollegor från Arcada. Båda testtillfällena gav mig värdefull information både om intervjuernas troliga tidslängd och på kvaliteten av mina intervjuer frågor. Jag hade själv planerat att intervju skulle ta 20-30 minuter att genomföra helt i lugn takt. Frågorna skulle vara sådana att både de respondenter som använder Incoterms och de som inte gör det skulle kunna svara på de flesta frågorna. På det första testtillfället så tog mina intervjufrågor slut efter 13 minuter och på det andra tillfället så tog intervjun 15 minuter. Eftersom dessa testpersoner inte helt var insatta i ämnet så var jag inte alls missnöjd. Jag antog att sedan när det är yrkesfolk som sitter där så har och kan de så mycket mer att de säkerligen får tiden till att ta 20-25 minuter.

3.4.4 Positivt och negativt

På det hela så tycker jag nu att uppgifterna jag beskrivit ovan gick helt bra att skapa och få till stånd. Intervjufrågorna var den av uppgifterna som tog längst att göra och få klart. Då de föregående examensarbetena vara gjorda i kvantitativ stil så fick man inte så mycket hjälp från de arbetena, men samtidigt fanns det inte heller några egentliga restriktioner på frågorna i sig. Som alltid är det förstås lite krångligt för yrkesmänniskorna att hitta tid för intervjuer på arbetstid vilka inte ger någon direkt vinning men i stort sett så var de flesta jag kontaktade välvilliga och hjälpsamma, speciellt då jag ringde eller kopplades fel inom företaget. Det som var mycket bra var att jag fick intervjufrågorna testade så att jag fick ett smakprov på hur det var att intervjua med dem. Det hjälpte mig

mycket, att jag sedan kunde justera dem innan jag behövde dem i de slutliga intervjuerna.

3.5 Avslutning metodik

Jag har här i detta metodikkapitel behandlat vad metodik i allmänhet är samt även gått mera in på djupet vad den kvalitativa metodiken handlar om. Jag har även tagit upp kvalitativa begrepp, vad kvalitativa intervjuer är och vad som kan ses som svagheter med kvalitativa metoder.

Vidare så har jag berättat hur jag gick till väga för att producera mina intervjufrågor och valt näringsidkare att intervjua. Jag har också tagit fram hur jag förberett mig före intervjuerna genom att testa frågorna på kollegor för att sedan kunna justera dem efter behov. Jag kommer i nästa kapitel berätta hur intervjuerna gick och presentera erhållna svarsresultat.

4 UNDERSÖKNINGSRESULTAT

I detta kapitel kommer jag ta upp hur intervjuerna gick till och min upplevelse av dem. Jag kommer presentera resultatet av mina intervjuer i de fyra grupperingar vilka jag delade upp intervjufrågorna i. I den första delen, bakgrundsfrågorna, så behandlar jag respondenterna, deras ursprung samt deras nuvarande position i deras företag. I del två så analyserar jag respondenternas kunskaper i Incotermer och vilka termer som de oftast använder i sitt arbete. I del tre analyserar jag vad respondenterna anser att kan vara fördelar och nackdelar med Incotermerna. Till sista i del fyra så tar jag upp svaren angående intresset för vidare utbildning i Incotermer samt respondenternas uppskattning om kunskapen i leveransvillkor i det egna företaget. Med det här tillvägagångssättet så hoppas jag att resultatet skall bli presenterat så klart som möjligt.

4.1 Själva intervjuerna

Totalt så utförde jag sju intervjuer med olika näringsidkare på fasta Åland. Som sagt så hade jag bokat nio stycken men två respondenter fick förhinder på sista dagen av in-

tervjuerna i slutet av arbetsveckan. Detta gjorde att jag inte hade möjlighet att få bokade nya intervjuer men eftersom jag hade utfört sju så kände jag mig ändå nöjd.

Själva intervjuerna gick enligt mig väldigt bra. Alla respondenter var glada och trevliga och vi fick ostört göra intervjun i deras arbetsrum eller i annat utrymme. Jag hade förberett mig genom att ha med ett par kopior av intervjufrågorna på papper. Vidare så hade jag två olika inspelningsapparater för att vara säker på att jag inte skulle ha tekniska problem. Före varje intervju så kontrollerade jag att det var okej för respondenten att jag spelade in intervjun. Alla var okej med inspelningen och inga problem uppstod där. Jag hade också förberett mig på var exakt deras kontor låg på förväg och uppenbarade mig exakt på den tidpunkt som vi hade kommit överrens om när intervjun bokades. Intervjuerna löpte som sagt alla bra och jag tyckte att fördelarna med kvalitativa intervjuer var riktigt påtagliga som t.ex. att om respondenterna inte helt förstod en fråga så kunde man klargöra den på ett sätt som inte är möjligt med kvantitativa intervjuer.

4.2 Resultat och tolkning av intervjuerna

Som jag sade förut så kommer jag dela upp analysen för resultatet av mina intervjuer i fyra delar. Detta för att på bästa sätt kunna visa upp resultaten. Resultatet kommer presenteras i de fyra grupper som de fanns i på det frågebatteri vilket jag delgav åt respondenterna innan intervjuerna. Alla resultaten är behandlade och tolkade från transkriberingen av intervjuerna vilken finns för beskådande i bilagorna med nummer 1. Intervjufrågorna finns att beskådas i bilagorna och har numreringen nummer 2. Den första delen av resultatet som jag har sammanställt kan ses som tabellform i bilaga 3.

4.3 Bakgrundsfrågorna

När man ser på bakgrundsfrågorna så framkommer det att det är en ganska bra spridning på respondenternas olika tjänster. Vi har i stickprovet en logistikchef, en inköpare, två inköpschefer, en transportansvarig, en som jobbar med kundrelationer och en VD. Så en stor del av fältet är täckt och den enda positionen som jag anser saknas skulle enligt mig vara en försäljare för att alla grupper skulle bli representerade. Ser man sen till ut-

bildningen så är största delen av dem merkonomer men vi har ändå en god spridning där med från folkskolan till högskoleutbildning.

Majoriteten arbetar också i olika team på arbetsplatserna. Ser man på hur länge de har arbetat på sina nuvarande positioner så är medellängden 8 år vilket är bra. Jämför man sen med hur länge de har arbetat i samma bransch så blir medellängden 17 år.

Som resultat så tycker jag att det här är helt bra svar. Alla respondenterna hade en specialiserad utbildning eller fortbildning vilket jag tror gjorde att de har kunskapen att leta fram nya fakta när de behöver den som t.ex. Incotermer. Sen det att majoriteten arbetade i större team tror jag att ger den nyttan att de inte är ensamma när problem uppstår och kan säkert fråga andra i teamet om råd när det behövs. Ser man vidare på tidrymden som de varit på sina nuvarande positioner så tycker jag att 8 år är rätt bra vilket jag också tolkar att det finns ett individs byte på de olika tjänsterna vilket säkert ger upphov till nya idéer om driften och liknande när nya människor kommer på jobb. Sen till medellängden som gruppen varit i samma bransch vilken blev 17 år. Jag tycker det här är helt ok för att det finns en stor kunskapsbank vilka de som varit längre med i spelet innehar. Om de bara förstår att dela med sig av den informationen när yngre kommer på jobb så har de nog en stor tillgång där.

4.4 Incotermer samt användandet av dem i företaget

Fråga nr. från fråge formuläret	nr.1	nr.2	nr.3	nr.4	nr.5	nr.6	nr.7
2.1 Har de kunskaper om Incoterms?	Ja	Ja	ja	ja	ja	ja	Ja
2.2 A Använder ni Incoterm?	Ja	Ja	ja	ja	ja	ja	nej
2.2 B Kunde de nämna och förklarar vanliga Incoterms?	Ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
2.3 Hur ofta använd Incoterms?	ofta	Sällan	ofta	sällan	ofta	ofta	sällan
2.4 Är Incoterms viktiga för företaget?	ja	Ja	ja	ja	ja	ja	nej

Tabell 1. Resultatet av den Kvalitativa Intervju undersökningen. – Se bilaga nr. 3.

Om vi nu går över till Incotermerna så ser vi från tabellen ovan att alla respondenterna visste eller förstod bra vad som Incotermerna handlar om och var man skall hitta dem. Många använde också Incotermerna i sitt dagliga arbete men det fanns de som använde dem mera sällan. Den stora majoriteten tyckte också att Incotermerna var väldigt viktiga

för deras företag. Minoritetens orsak varför hen inte tyckte att Incotermer var viktiga för dennes företag var för att företaget inte egentligen alls använder vid sina transporter.

Här nedan kommer jag nu att ta upp de två frågorna vilka gick mera in på djupet och undersökte vilka Incotermer respondenterna använde oftast och mest sällan. Respondenterna bes här också förklara vad Incotermerna betyder:

- Kan ni ge exempel på de Incotermer eller leveransvillkor som ni oftast använder er av eller kommer i kontakt med? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?

1. **Respondent 1:**

CPT är den som är vanligast. TOP, EXW, DDU och DDP är de som är de vanligaste och sen så finns ju alla CIP och likande men tidigare så använde vi bara CPT, men att nu så har vi övergått över till TOP och vid import så är ju EXW väldigt vanlig den också. Skillnad mellan CPT och TOP, om jag utan att jag använder boken, så menar det var väl i princip att det har att göra att t.ex. TOP betyder även då att då skall transportbolaget även då lossa varan i mottagarens lager. Men som jag sa så behöver jag använda Incoterms bilderna i arbetet men det är väl det som är skillnaden TOP och CPT. Den skall väl den köras fram till mottagaren plats o då är de ansvariga för att lossa. Men jag kan ha fel på detaljerna.

2. **Respondent 2:**

Största delen som vi ha så har vi faktiskt som DDU, ”delivered duty unpaid”. Vi har också en del EXW men i de fallen är det inte rent ”EXW” för vi har avtalat då med dem att vi kör de som Incotermers EXW men att dom ändå bokar fraktern men vi betalar den för att vi skall få de smidigare med deras. Att de skall kunna kombinera frakterna som dom vill lite gemensam som vi har med en del leverantörer men de heter som jag förstår de EXW men alltså det är avtalat EXW fastän de bokar men att vi betalar frakten. DDU är ju då ”delivered duty unpaid” så vi får hit leveransen till bestämt datum och sen så egentligen om vi går in på. Då vi får hit den leverans till oss på ett angivet datum senast säger

oftast är de avtal senast när de är vissa avtal där de gäller att de har en veckas från och tillsatt leverans men oftast är de senast angivet leverans datum som vi säger o då leverans de oförtullat så vi sköter förtullningen för att få hit det. Då är de DDU och dom står för frakten enligt avtal. EXW som är den nästvanligaste är ju då när vi i teorin bara sätter en order på nånting, sätter ett visst datum när vi bokar transport som hämtar från dess lager och de skall då va klart för transport på det datumet o vi sköter då transporten och vi står för transportkostnaderna.

3. Respondent 3:

Om man säger så idag så är det ju moderbolaget som gör upphandlingar och gör avtalen men vi är ju förstas med i diskussion men de används ju oftast de här vanliga hederliga EXW och DDP är väl dom vanligaste. sedan ibland DAP och CIP möjligen men i huvudsak EXW och DDP. I EXW så är det ju vi, köparen som tar riskerna men givetvis så är det ju vi som tar riskerna och står för försäkringar från lastningspunkten medan DDP är ju tvärtemot egentligen. då är det ju säljaren som tar alla risker, försäkringar osv.

4. Respondent 4:

Nod det är ju om vi köper så att vi står transporten FCA alltså att säljaren levererar godset ombord på trailern som vi anlitar. Frågan om lastbilstransporter till störta delen. Vi har en container transport. Så det är FCA i det fallet och då står ju köparen för kostnad och risk fram till att godset är på bilen. osen använder vi oftast DAP om det är så att leverantören står för frakten till oss. Eller DDP om vi köper från utanför EU och de kan vara tull och andra kostnader involverade. De e de tre som jag använder för de mesta.

5. Respondent 5:

Alltså vi använde ju egentligen ska man ju va ganska strikt man ska ju inte använda så många men vi använder ganska många. Vi använder till viss det, vilket jaga har försökt få bort för det vill jag inte att vi skall använda så när kunderna betalar så använder vi ganska mycket FCA. och sen är det ju då FCA, CIP m vi har också CPT och DAP till viss del DAT som vi använder. Så vi har en ganska spridd på de här. Beroende lite på vad vi betalar och vad kunden betalar. FCA så

är ju beroende orten då betalar kunden frakten. Sen så har vi ju CIP med olika orter där vi betalar frakten åt kunden. Vi har CPT där vi betalar och DAP där som vi betalar också frakter och mesta handlingar kring det hela.

6. Respondent 6:

Ja våra standardtermer så är FCA. Och skall innehålla ”packning included”. Och med det menas att det är mottagaren som betalar frakten. Och i o med det så har de rätten att välja transportören. Dom får då en kundnummer. Vi skall försöka hålla det. Men sen har vi specialare CIP ”Cost Insurance Paid to”. Då står vi för den fram till anvisad plats. Det beror på hur det är offererat.

7. Respondent 7:

Det finns ju EXW och då är de ju helt enkelt att köparen måste hämta dom och vårt ansvar slutar vid fabriken. DAP vilket betyder att vi skickar den till kunden. FOB att man kostnadsfritt fraktar det till fartyget. Det är nu de vanliga som jag kommer ihåg från den gamla goda tiden.

För att summera respondenternas svar så hade alla goda kunskaper angående de Incotermer som de använde själva mest. Men när de sen kom andra Incotermer på tal som dom inte var för bekanta med så visste ändå alla vara de skulle leta för att få reda på svaret. Här nedan har jag sammaställt en tabell som visar vad de olika respondenterna svarade att de oftast använde för slags Incotermer. Dessa är märkta i grönt. Jag har också lagt till de Incotermer vilka de svarade att de använder mer sällan eller aldrig. Dessa har jag markerat i rött. Som man ser så använde majoriteten EXW och DAP medan de inte använde så frekvent Incotermer ur F och C gruppen. Det som ännu är lite intressant var att två av respondenterna menade att DDU och TOP skulle vara Incoterms

2010 vilket är felaktigt.

DDU hör till Incoterms

2000 och TOP hör till

Finnterms.

*Tabell 2. Vilka Incotermer används mest (grönt) respektive minst (rött)?
– Se bilaga nr. 4.*

Intervjurespondenter							
INCOTERM	nr.1	nr.2	nr.3	nr.4	nr.5	nr.6	nr.7
EXW	X	X	X		X		X
FCA		X	X	X	X	X	
FAS							
FOB			X				
CRF							
CIF			X	X			
CPT	X	X			X		
CIP	X	X	X	X	X	X	
DAP		X	X	X	X		X
DAT	X				X		
DDP	X		X	X	X	X	
DDU	X	X					
TOP	X						

4.5 Fördelar och nackdelar med Incotermerna

Fråga nr. från fråge formuläret	Intervjurespondenter						
	nr.1	nr.2	nr.3	nr.4	nr.5	nr.6	nr.7
3.5 A ser de fördelar med Incoterms?	ja	Ja	ja	ja	ja	ja	ja
3.5 B ser de nackdelar med Incoterms?	nej	Ja	nej	nej	nej	ja	ja
3.5 C Kunde de ge exempel både på för och nackdelar?	nej	ja	nej	nej	nej	ja	ja
3.5 D Känner de att de kan utnyttja fördelarna med Incoterms?	Ja	ja	ja	nej	ja	ja	ja
3.6 Har företaget riktlinjer?	ja	vet inte	ja	ja	vet inte	ja	nej
3.7 Har hen befogenhet att välja Incoterms själv?	ja	nej	ja	ja	nej	nej	ja

Tabell 3. Resultatet av den Kvalitativa Intervju undersökningen. – Se bilaga nr. 3.

När man ser på grupperingen fördelar och nackdelar med Incotermer så kan man läsa ur tabellen att alla respondenter ser fördelar med att använda Incotermer. Vidare så kan man utläsa att vissa av respondenterna kan se olika möjliga nackdelar med dem också men majoriteten kan inte se några nackdelar med Incotermerna. På frågan att om de tror sig kunna utnyttja fördelarna med Incotermer så svarar alla respondenter utom en att de känner att de kan använda dem fullt ut. Majoriteten av respondenterna svara sedan på frågan om deras företag har några färdiga riktlinjer för användningen av Incotermer att det har de. Mot det här svaret så finns två svaranden som inte vet om deras företag har det och den sista svarande svarar att den inte har det. Till sist kan man utläsa ur tabellen att nästan hälften av respondenterna inte har rättigheter att välja egna Incoterms i sitt arbete.

- Hurdana fördelar eller nackdelar ser ni i att använda Incotermer?

1. Respondent 1:

Jag ser mest fördelar med dem. För du har det tydligt, du har det beskrivet exakt hur det är. Du vet vem som skall last och lossa. Du vet vem som skall betala frakt och försäkring. En jättefördel. Den styr precis och tydlig vad de är. nackdel med Incoterms kan vara att många inte vet vad de innebär och de skrev under utan i att veta va de betydde vilket kan leda till konflikt. Men inte nackdel att använda den utan att man inte vet vad de betyder.

2. Respondent 2:

Som fördelar så är ju såklart att man har ett avtal , leveransvillkor helt enkelt och man vet vad som gäller och är det så att det skall vara så det är leverart från leverantören eller från vårt lager för vi har leverantörerna över hela världen vi har från Turkiet Lettland Sverige Finland . Frankrike England hela Europa till och med vissa delar av Asien så vi har det är viktigt at dom respekterar vad det är för Incoterms och att dom följer det på det sättet . Så de skulle ja säga. Nackdelar med dem är väl att de kan bli låst ibland men jag har aldrig uppfattat att de skulle bli nackdelar för man tar alltid diskussioner vad som avtalats om. Vi ha ju all kommunikation på hur saker ska lösas när de krisar så jag skulle inte säga att det finns några egentliga nackdelar.

3. Respondent 3:

Det är väl vädertaget när det är godkänt internationell och det är ju ett måste när man jobba i större och också mindre bolag. Att man vet vems är ansvaret i transportsammanhang. Man måste använda Incotermer när man handlar internationellt och även nationell. Men jag ser nu inte att det skulle finnas nackdelar i det egentligen när det nu reglerar allting rätt klart. I min värld är det nog självklart att det skall finnas Incoterms i ett avtal.

4. Respondent 4:

Fördelen är ju att det är en standard som alla känner till och alla använder så att det är ingenting som man behöver förklarar så mycket. Det är välskända villkor och vad det skulle vara för nackdelar så vet jag inte om jag kommer på någon överhuvudtaget.

5. Respondent 5:

Alltså jag ser bara fördelar att i eftersom man har en överenskommelse med sin kund så ser ju bara fördelar med Incoterms och det är därför dom finns för att man skall för att det inte sen skall bli några problem vem som betalar vad och det blir ju enkelt att se vems om betalar vad när man har Incoterms. Så det är ju ett bra system att specca up kostnader.

6. Respondent 6:

Ja som jag sa då så är fördelarna att man säkerställer att ifall något skulle hända med leveransen. Men som nackdel så kan ju vara att alla möjligen inte använder samma saker. De från USA så kan ju ännu använda sina egna villkor medan européerna använder Incotermerna.

7. Respondent 7:

Inte ser jag ju i o för sig några nackdelar. Som du säger så kan de ju vara klarare i det fallet att man är i relationer som är nya. Där kan det ju vara bra samt i de fallen när man exporterar. Men här hos oss tillsvidare så har vi så liten export att vi behöver det inte ännu. Det är ännu handshake som i de gamla tiderna men med att volymerna ökar så blir säkert behovet större.

Man kan summera den här rubriken på det sättet att alla respondenterna såg fördelarna i att använda Incotermer och alla hade grundexemplet att den stora fördelen med Incotermerna är att allting blir så klart i kontrakten och pappersarbetet för att inte tala om ifall någonting skulle hända. Några kunde också se vissa risker eller nackdelar med dem som t.ex. att läget kan blir väldigt låst om man arbetar med kontrakt på flera år. En sak var också det som möjligen inte var deras egen risk men som kom upp som nackdel är att om inte båda parterna kan och förstås Incotermerna så kan de bli problem.

4.6 Kunskapsnivån angående Incotermerna

Till sist tar jag nu och behandlar den sista gruppen frågor som är mer riktade till deras egen tro på kunskaper och utbildning i ämnet. Direkt man utläsa från tabellen att majoriteten har haft stunder när deras egna kunskaper inom Incotermer och leveransvillkor inte har varit på den nivå som de skulle önskat sig. Vidare så framkommer det att det bara är två av respondenterna som har inom en nära dåtid fått ta del av vidare fortbildning eller ens utbildning inom Incoterms. Av respondenterna så är det tre stycken som inte alls fått någon direkt utbildning inom Incoterms och leveransvillkor utan de har lärt sig genom självstudier. Men hursomhelst så säger alla utom en att kunskapsnivån inom deras företag angående Incotermer hursomhelst ligger på nivå som är god eller medel.

Fråga nr. från fråge formuläret	Intervjurespondenter						
	nr.1	nr.2	nr.3	nr.4	nr.5	nr.6	nr.7
4.8 Finns Situationer när Incoterms kunde varit bättre?	nej	ja	ja	nej	nej	ja	ja
4.10 A Har dom får utbildning i Incoterms?	nej	ja	nej	nej	ja	ja	ja
4.10 B Hur länge sen va utbildningen?	n/a	5år	n/a	n/a	1år	1år	40år
4.10 C Skulle de vilja ha utbildning/ fortbildning i Incoterms?	ja	-	ja	nej	nej	nej	ja
4.11 Vad tycker dom kunskapsnivån är i företaget?	medel/god	medel	medel	god	medel	god	dålig

Tabell 4. Resultatet av den Kvalitativa Intervju undersökningen. – Se bilaga nr. 3.

4.7 Avslutning resultat

Jag har här nu gått igenom resultaten av mina kvalitativa intervjuer. Vi har här fått se sammanställningen av intervjuresultaten i tabellform samt att jag har analyserat djupare frågor med respondenternas svar. Summeringen som jag anser är att respondenterna har en rätt god kunskap inom Incotermer och leveransvillkor. Fastän ett antal av dem inte har fått en egentlig utbildning i det. Alla respondenterna kunde räkna upp de Incoterms som de använde själva mest och beskriva hur de fungerar på ett nöjaktigt sätt. Men fastän de inte kunde alla Incotermer flytande så visste alla ändå var de så skulle leta reda på fakta. Majoriteten hade också inställningen att Incoterms är väldigt viktiga för deras företag och bransch och att de nästan uteslutande ger föredelar om man använder dem. Härnäst kommer jag nu att diskutera svaren och jämföra dem mot tidigare undersökningar och mot den teori som jag framställt i detta examensarbete.

5 DISKUSSION

I detta kapitel kommer jag att diskutera det resultat vilket jag behandlade i det föregående kapitlet. Jag kommer även här jämföra och diskutera resultatet mot tidigare Undersökningar och mot den teori som jag framställt.

5.1 Jämförelsen mot tidigare undersökningar

Jag började det här arbetet efter att ha läst både Magnus Björks och Niclas Holmbergs arbeten angående finländska näringsidkares kunskaper inom Incotermer och leveransvillkor. Alla har vi nu gjort på lite olika sätt, både Björks och Holmbergs undersökningar gjordes med kvantitativa metoder medan jag har genomfört mitt med kvalitativa metoder. Magnus arbete, vilket också var det första av oss tre, var ganska stort och undersökte ett stort stickprov av näringsidkarna i Vasa trakten. Han undersökte där kunskapen angående Incotermer också intresset för vidare utbildning i Incotermer. Niclas däremot utförde sin undersökning i Helsingfors, och riktade där sig mer in på butik-sägare i huvudstaden. Niclas gjorde utöver sin undersökning av näringsidkarna en ingående jämförelse av Incoterms 2000 och den nyaste versionen Incoterms 2010.

Jag har nu genomfört min undersökning på fasta Åland undersökandes åländska näringsidkare anställda av åländska producenter. Jag har gjort som Niclas i hänseendet att jag har riktat in mig mer på en population än vad Magnus gjorde i sin undersökning. Men jag också tagit efter Magnus undersökning om intresse angående fortbildning i Incoterms och implementerat det i mitt slutarbete.

Till slutsatserna som både Magnus och Niclas kom fram till. Magnus kom med sitt slutarbete fram till att kunskapsnivån i Vasaregionen var mycket sämre än vad han först hade trott. Han fick också fram den slutsatsen att intresset för fortbildning inom Incoterms fanns hos de anställda ifall det skulle gå att ordna under arbetstid. Dock så tyckte ägarna och ledningen att det här inte var så väldigt intressant.

Niclas kom fram till i sitt examensarbete att butiksägarna i Helsingfors hade lite samma problem som Magnus att deras kunskapsnivå var kanske inte helt på rätt nivå. Men sen så hade Niclas hursomhelst den tanken att han möjligtvis tänkt fel om målgruppen och att han kanske hade högre förväntningar från början. Detta kan ha påverkat hans undersökning men det går bara att spekulera om.

Jag själv är av den åsikten att mitt resultat från min undersökning visar att min egen målgrupp hursomhelst har kunskaper inom Incotermer och kan dem relativt bra. Den antydelse vilken kommer ur de föregående arbetena att arbetstagare har undermåliga kunskaper i Incotermer syns inte enligt mig i mitt eget resultat av de åländska yrkesutövarna. De har dessutom talats om och visats intresse för fortbildning inom Incotermer och här så var det också chefer som stod för vissa av de kommentarerna. Hursomhelst så visar mitt resultat att mina respondenter förstår hur viktiga Incotermerna är och att det kan ge fördelar i handeln som annars skulle gå förlorade eller vara svårare att uppnå.

5.2 Jämförelse mot teori

Efter att ha sett det resultat som kom från min undersökning så anser jag att min teori är precis var den skall vara. Min teori behandlar aktörerna på marknaden, avtal, leveransvillkor samt Incotermer. Allt vad som har kommit upp i intervjuerna och som respondenterna och jag tyckte att var viktigt.

Tanken med min teori är att den skall kunna fungera som ett hjälpmedel för näringsidkare i både små och medelstora företag. Kapitlet aktörerna på marknaden är menad att visa vilka som faktiskt kommer i kontakt med Incotermerna, Att det faktiskt inte bara är speditörer och logistikere som handskas med dem. Kapitlet om avtalen skall belysa det att hur viktigt det är att man har sina avtal i skick och att man kan göra både vinster och förluster på att inte ge avtalen mera uppmärksamhet. Därför har jag också tillverkat en kontrollista där man som näringsidkare skall kunna gå och checka att man har allting med som man behöver ha i sitt kontrakt, på samma gång som det är mer pedagogiskt än lagboken.

Kapitlet om avtal skall också belysa det att var Incotermerna finns och hör hemma, för i sig självt så kan inte en Incoterm vara ett kontrakt utan att det alltid läggs till i ett kontrakt. Och Sen har vi kapitlet leveransvillkor och Incotermer där jag går igenom vad ett leveransvillkor och Incoterm är och hur det används. Jag har också lagt ner mer möda

på att försöka få alla de enskilda Incotermerna beskrivna på ett så pedagogiskt sätt som möjligt för att det skall hjälpa näringsidkare att snabbt börja förstå Incotermerna.

Alla de här sakerna tycker jag att ha uppkommit under mina intervjuer. Incotermerna har speciellt påpekats hur viktiga de är för avtalen och den trygghet som de ger och bägge parter i ett avtal Vikten av att ha dem i avtalen och att avtalen inte är bristfälliga har hjälpt alla företagen på ett sätt eller det andra. Det har uppkommit behovet av att kunna kolla upp Incotermerna snabbt när man behöver dem och att man snabbt skall kunna läsa in sig på dem utan att läsa paragrafer upp och paragrafer ner.

6 AVSLUTNING

Med det här examensarbetet så har jag försökt undersöka vad Åländska näringsidkare arbetandes i producerande företag vet om Incotermer och leveransvillkor. Jag har även försökt ta reda på om det skulle finnas ett behov och intresse på Åland för framtida fortbildning inom Incotermer. Jag har här i mitt arbete försökt skapa ett hjälpmedel som skall hjälpa personer förstå att Incotermer inte bits, fastän de kan skälla och verka otrevliga. För nyttan med dem är enorm, när man sen kan utnyttja deras fördelar till fullo.

6.1 Fortsättning av arbete

Efter att ha gjort det här arbetet så tycker jag att det uppstått många nya intressanta frågeställningar och undersökningar som skulle kunna utföras. Det här arbetet har visat att fastän den här serien arbeten började som kvantitativa enkätundersökningar så gick det helt bra att konvertera temat till en kvalitativ intervjuundersökning. Så med framtiden i åtanke så kan man fortsätta i antingen Björks, Holmbergs eller mitt eget arbete och utföra det på t.ex. en annan ort i Finland. Men det skulle också gå att kombinera de två olika sätten för kunna få ut ännu mera information.

Om man är på väg att göra en uppföljning av mitt det här arbetet så rekommenderar jag att välja försäljarna som målgrupp. Hittills så har mig veterligen ingen testat deras kunskaper inom Incotermer direkt. Men med tanke på deras vitala roll i försäljningen och uppgörande av avtal så skulle jag säga att de skulle vara en ytterst intressant grupp att

undersöka. Det temat som också uppkom under den här undersökningen var det höga intresset för utbildning inom Incotermerna. Jag tror att intresset skulle vara högt om man skulle kunna designa en grundkurs i Incotermer som mindre företag skulle kunna lära sig av, utan att den skulle bli för komplicerad och svårförstådd.

6.2 Egna tankar

Detta arbete har varit en väldigt lärorik upplevelse där jag har fått testa alla de färdigheter vilka jag lärt mig under alla kurser i Arcada. Allt från att kunna göra upp en rimlig tidtabell till att kunna producera intervjumaterial och boka intervjuer med okända personer. Detta projekt har gett mig lärdomar för en lång tid framåt och jag hoppas att det här arbetet kan hjälpa andra i behov av den kunskap som det besitter eller så sen att hitta inspiration till ett eget framtida examensarbete.

KÄLLOR

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

Miq Logistics 2015. Resources, Explanation of incoterms. [www] Hämtat 12.4.2015

<http://www.miq.com/resources/info-and-tools/international-shipping/explanation-incoterms/>

If skadeståndsförsäkringsbolag Ab, 2015. Incoterms® 2010. Hämtat 14.4.2015

http://www.if.se/web/se/SiteCollectionDocuments/Commercial/Transport/Incoterms_2010.pdf

Incoterms.se, 2015. Incoterms. [www] Hämtat 13.4.2015

<http://incoterms.se/docs/incotermsswe.htm>

Esandis.com, 2015. B-6-2- Incoterms prior to 2010. [www] Hämtat 12.4.2015

http://www.esandis.com/uk/import_export_training/historical_incoterms.php#

Gcb sourcing.com, 2015. Incoterms 2010. [www] Hämtat 12.4.2015

<http://gcb sourcing.com/Fr/Blog/transport-et-douane/transport/quest-ce-quun-incoterm/>

Jomatir, Transport Solutions, 2015. Incoterms, International Commerce Terms. [www] Hämtat 15.4.2015

http://www.jomatir.pt/incoterms2010_eng.html

Logistiikan Maailma, 2015. Luokka: Finnterms. [www] Hämtat 15.4.2015

<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Luokka:Finnterms>

Tullverket.se, 2015. Leveransvillkor. [www] Hämtat 15.4.2015

<http://www.tullverket.se/innehallao/d/deklarationshjalp/deklarationshjalp/leveransvillkor.4.9b2c39913d83071477116b.html>

DSV Ab, 2015. Leveransvillkor. [www] Hämtat 15.4.2015

<http://www.se.dsv.com/~media/SE/Files/pdf/Leveransvillkor.pdf>

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

Ulf Skoog, Conny Widlund. 2001. Proffs i Inköp. Projektbolaget Ab, 121-146 s. ISBN 91-972102-1-8.

Bryman, Alan & Bell, Emma. 2005, Företagsekonomiska forskningsmetoder, 1:1 Uppl. Malmö: Liber Ekonomi. Sid 362-363

Byman Alan. 2001, Samhällsvetenskapliga metoder, 1:3 Uppl. Malmö: Daleke Grafiska AB. Sid 127, 249-272

E-delegationen, 2015. Kvalitativa Metoder. [www] Hämtat 21.4.2015

<http://www.behovsdrivenutveckling.se/verktyg/metoder/kvalitativa-metoder/>

BILAGOR

6.3 Bilaga 4. Tabell över respondenternas svar på använda Incotermer

	Intervjurespondenter						
INCOTERM	nr.1	nr.2	nr.3	nr.4	nr.5	nr.6	nr.7
EXW	X	X	X		X		X
FCA		X	X	X	X	X	
FAS							
FOB			X				
CRF							
CIF			X	X			
CPT	X	X			X		
CIP	X	X	X	X	X	X	
DAP		X	X	X	X		X
DAT	X				X		
DDP	X		X	X	X	X	
DDU	X	X					
TOP	X						

6.4 Bilaga 3. Tabell över helhetsöversikten av respondenternas svar.

Resultsöversikt, Undersökning Angående Incotermer , Ramsay

Fråga nr. från fråge formuläret	Intervjurespondenter						
	nr.1	nr.2	nr.3	nr.4	nr.5	nr.6	nr.7
1.3 Hur arbetar dom?	själv	själv/team	team	själv/team	team	team	team
1.4 Hur länge i position?	10år	3år	7år	15år	7år	10år	4år
1.5 Hur länge i bransch?	18år	3år	19år	35år	7år	34år	4år
2.1 Har de kunskaper om Incoterms?	Ja	Ja	ja	ja	ja	ja	Ja
2.2 A Använder ni Incoterm?	Ja	Ja	ja	ja	ja	ja	nej
2.2 B Kunde de nämna och förklarar vanliga Incoterms?	Ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
2.3 Hur ofta använd Incoterms?	ofta	Sällan	ofta	sällan	ofta	ofta	sällan
2.4 Är Incoterms viktiga för företaget?	ja	Ja	ja	ja	ja	ja	nej
3.5 A ser de fördelar med Incoterms?	ja	Ja	ja	ja	ja	ja	ja
3.5 B ser de nackdelar med Incoterms?	nej	Ja	nej	nej	nej	ja	ja
3.5 C Kunde de ge exempel både på för och nackdelar?	nej	ja	nej	nej	nej	ja	ja
3.5 D Känner de att de kan utnyttja fördelarna med Incoterms?	Ja	ja	ja	nej	ja	ja	ja
3.6 Har företaget riktlinjer?	ja	vet inte	ja	ja	vet inte	ja	nej
3.7 Har hen befogenhet att välja Incoterms själv?	ja	nej	ja	ja	nej	nej	ja
4.8 Finns Situationer när Incoterms kunde varit bättre?	nej	ja	ja	nej	nej	ja	ja
4.10 A Har dom fått utbildning i Incoterms?	nej	ja	nej	nej	ja	ja	ja
4.10 B Hur länge sen va utbildningen?	n/a	5år	n/a	n/a	1år	1år	40år
4.10 C Skulle de vilja ha utbildning/ fortbildning i Incoterms?	ja	-	ja	nej	nej	nej	ja
4.11 Vad tycker dom kunskapsnivån är i företaget?	medel/god	medel	medel	god	medel	god	dålig

6.5 Bilaga 2. Intervjufrågor utskickade till Respondenterna före intervjutillfället.

Undersökning i Incoterms, Intervjufrågor

Bakgrundsfrågor

1. Vad är er *arbetstitel och arbetsuppgift*?
2. Till *vilken bransch* hör ert företag ?
3. Arbetar ni *självständigt* eller *inom ett team*?
4. Hur länge har ni arbetat i er *nuvarande position*?
5. Hur länge har ni arbetat inom er *nuvarande bransch*?
6. Vad är er *utbildning*?

Incotermer samt användandet av Incotermer och leveransvillkor inom företaget:

1. Känner ni till begreppet Incoterm?
2. Använder ni Incotermer eller leveransvillkor i ert arbete? Hur frekvent använder eller kommer ni i kontakt med dem i era vanliga arbetsuppgifter?

Ifall ni svarat **JA** på fråga 2:

- Kan ni ge exempel på de Incotermer eller leveransvillkor som ni *oftast* använder er av eller kommer i kontakt med? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?
- Kan ni ge exempel på Incotermer eller leveransvillkor som ni *inte* eller *sällan* använder er av? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?

Ifall ni svarat **NEJ** på fråga 2:

- Finns det en orsak att ni *inte* använder er av Incotermer i ert arbete?
- Använder ni andra leveransvillkor eller egna produktioner och i så fall vilka?

- Kan ni ge exempel på de andra leveransvillkor eller egna produktioner som ni använder?
 - Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?
 - Tror ni att det eventuellt kommer att uppstå ett framtida behov för er att använda Incotermer eller leveransvillkor?
3. Hur frekvent skulle ni säga att Incotermerna och leveransvillkor används inom er bransch ?
4. Hur viktiga tycker ni att Incotermerna är för ert företag? Gäller det här också för er bransch i allmänhet ?

Fördelar och nackdelar för företaget i användandet av Incotermer och Leveransvillkor

5. Hurdana *fördelar* eller *nackdelar* ser ni i att använda Incotermer?
- I vilka situationer skulle du säga att det är *fördelaktigt* att använda sig av Incotermer?
 - Händer det att Incotermer *skapar* problem? Händer det *ofta* eller *sällan*?
 - Känner ni att ni kan utnyttja *fördelarna* med Incotermerna och leveransvillkor?
6. Har ert företag färdiga riktlinjer angående *användning* av Incotermer och leveransvillkor?

7. Vem eller vilka är det som har befogenhet att *göra beslut* angående val av Incotermer i ert företag?

Incotermer och Leveransvillkor samt kunskaperna i ämnet

8. Har det uppstått situationer där du önskade att du hade bättre kunskaper angående Incotermer? Hurdana situationer har det rört sig om?
9. Många tycker ofta att Incotermer är svåra att greppa. Vad tror ni att är orsaken till detta kunde vara?
10. Har ni fått utbildning inom leveransvillkor och Incotermer?

Ifall ni svarat **JA** på frågan ovan:

- Var fick ni i såfall er utbildning och *hur länge* sedan var det?

Ifall ni svarat **NEJ** på frågan ovan:

- Skulle ni vilja ha utbildning / skolning i Incotemer och leveransvillkor? Varför?

11. Skulle ni säga att kunskapsnivån angående Incotermer och leveransvillkor är på en tillräckligt god nivå i ert företag?

Öppen fråga, har referenten något viktigt att berätta

1. Har ni något mer att tillägga angående Incotermer och leveransvillkor? Är det något ämne som inte tagits up i den här intervjun?

6.6 BILAGA 1. Transkriberingar av alla Intervjusvaren.

Intervju med respondent nr. 1

Bakgrundsfrågor

7. Vad är er arbetstitel och arbetsuppgift?

Jag är --- , jag arbetar som logistikchef för ---. Och ansvaret är som titeln beskriver hela logistikdelen, lagring , ja allt från transporter till framför allt transportavtal och den typen av saker. För --- delen så vi är uppdelade i två avdelningar så jag har inte ansvaret för konfektyrdelen, jag hjälper till att fixa avtal men det är hos --- som jag har mitt huvudsakliga ansvar. --- och ---- märket.

8. Till vilken bransch hör ert företag ?

Själva --- är inom mångindustri branschen men om vi just pratar om vår fabrik så är den inom livsmedelsbranschen.

9. Arbetar ni självständigt eller inom ett team?

Vi arbetar självständigt här men vi är nog också en hel del toppstyrda från --- t.ex. vid transportupphandlingar och sånt vilket görs det med gemensamma tänder för att få in våra totala --- volymerna, men vi är självständiga på det sättet att vi skriver avtalen själva och vi som är kostnadsansvariga och på det sättet.

10. Hur länge har ni arbetat i er nuvarande position?

Min nuvarande position så har jag varit i 10 år.

11. Hur länge har ni arbetat inom er nuvarande bransch?

Inom här på samma jobb så har jag arbetat 18 år lite över, hela mitt arbetsliv

12. Vad är er utbildning?

Till utbildning är jag fordonsmekaniker, det är det som jag är utbildad till som min huvudsakliga utbildning men självklart så har vi gått ledarskap-utbildningar , vi har gått projektledning, --- har egna utbildningsprogram så just nu går ja --- management program och t.ex. där är det då de hösta direktörerna som undervisar oss i ledarskap och såna saker men bilmekaniker i Karis bilmekanikerskola är min huvudsakliga utbildning.

Incotermer samt användandet av Incotermer och leveransvillkor inom företaget:

12. Känner ni till begreppet Incoterm?

Vad det används till och va det är så det är ju den saken som helt och hållet beskriver vem som skall göra vad inom förflyttningen av varan, den bestämmer vem som skall ta försäkring , vem som skall lasta bilden, vem som skall lossa bilen , den bestämmer vart de skall köra egentligen, vart räkningen skall gå, den bestämmer det mesta inom förflyttningen, inte ens redan från tiden före den lastas så för att har du en, har du den t.ex. EXW så går ju ansvaret när man meddelar den att nu finns varorna redo, det är ju lite intressant för brinner fabriken ner och man meddelat

att den är klar o hämtas så är ju ansvaret på den som meddelas . Så att så skulle jag beskriva det, det är ju jätte svårt att beskriva.

13. Använder ni Incotermer eller leveransvillkor i ert arbete? Hur frekvent använder eller kommer ni i kontakt med dem i era vanliga arbetsuppgifter?

Alltså dom finns ju alltid med på alla fraktsedlar det är ju självklart det måste ju finnas och men sen så använder vi har mera haft fokus på de, vi har genemanst inom konfektservicen gått igenom vilka leveransvillkor som vi skall erbjuda kunderna och sen så är det ju en förhandlingssak, men vid varje nytt försäljningsavtal så då kommer de ju upp till ytan och det skall ju skrivas under att vi kör med det här avtalet men vi har försökt skapa en gemensam linje på vilka vi skall använda.

14. Ifall ni svarat JA på fråga 2:

- **Kan ni ge exempel på de Incotermer eller leveransvillkor som ni oftast använder er av eller kommer i kontakt med? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

CPT är det som är vanligast, TOP, EXW , DDU och DDP det är dom vanligaste. Sedan så finns ju alla CIP och de typerna men från tidigare så använde vi bara CPT men att nu så har vi övergått över till TOP och vid

imoprt så är ju EXW väldigt vanlig också. Skillnad mellan CPT ch TOP om jag utan att jag använder boken så men det var väl i princip att det har att göra att TOP tex jag kan ha fel och jag kan få ett minus men den betyder även då att då skall transportbolaget även lossa varan i motagarens lager tror jag. Men som jag sa så behöver jag ha bildernrä i arbetet men det är väl det som är skillnaden och CPT så skall väl den köras fram till mottagaren plats o då är dom ansvariga för att lossa. Men jag kan ha fel på detaljerna.

- **Kan ni ge exempel på Incotermer eller leveransvillkor som ni *inte* eller *sällan* använder er av? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

CIP så brukar vi inte använda eller egentligen så använder vi inte de flesta, vi lägger ju in en standard, man vill inte ha så många olika men det är väl en som vi brukar använda. Och de har ju den är ju då med I står för insucrence i cippen men den använder vi inte. (Funderar). Jag skulle så gärna vilja ta boken till hjälp. DAT använder vi inte heller och den kommer jag inte ihåg vad den betyder men den vet jag att vi inte använder.

15. Hur frekvent skulle ni säga att Incotermerna och leveransvillkor används inom er bransch ?

Alltså när man utnyttjar vad som har beskrivits eller som alltså dom används ju hela tiden. I varje leverans avnänds dom. Det är svårt att veta

för dom kommer ju oftast till ytan när det uppstår beskymer, är det en TOP eller CPT så det har ju ingen betydelse så länge det inte har hänt något men det använd ju , om man ser hur oftast det använd så det använd 50 gånger per dag men hur ofta som vi behöver ta någøit beslut baserat på omdet är nogt såm gått sönder eller något annat och vem som är ansvarig så det hnder kanske 1 eller 2 gåner per år som vi behöver gå in djupare o se vad det här leveransvillkore betyder och se vem som är ansvarig. Vi har haft ett case där vi faksikt hade betydelse vad det stod på fraktsedeln det senaste året och i det stora hela så var det kofektyr innehållande alkohol. Och det blev viktig att veta vem som hade ansvaret när det skulle igenom tullen.

16. Hur viktiga tycker ni att Incotermerna är för ert företag? Gäller det här också för er bransch i allmänhet ?

Det är exteremt vikiga för vårt företag. Vi har i flera tillfällen tagit itu med försäljning och inköpet i och beskriver vilka vi skall köra med och försöker hålla en strikt linje och vi erbjuder dom den o den för att det betyder det här och det där. Det är viktiga än vad någon tror. Om man inte jobbar mycket med transporter så har man ingen susning om hur viktiga Incterms är. De är mycket viktigare än vad någon annan tror enligt mig.

Fördelar och nackdelar för företaget i användandet av Incotermer och Leveransvillkor

17. Hurdana fördelar eller nackdelar ser ni i att använda Incotermer?

Jag ser mest fördelar med dem. För du har det tydligt, du har det beskrivet exakt hur det är. du vet vem som skall last och lossa . du vet vem som skall betala frakt och försäkring. En jättefördel. Den styr precis och tydlig va de är. nackdel med Internms kan va att många vet inte va de innebär och de skrev under utan iatt veta va de betydde vilket kan leda till konflikt. Men inte nackdel att använda den utan att man inte vet va de betyder.

- I vilka situationer skulle du säga att det är *fördelaktigt* att använda sig av Incotermer?

Vid en olycka eller när något går fel så är de , när man måst ta ut produktvärde i försäkring. Utan incotermer Annars ha man ju SDR som styr menden är ju väldigt liten summa, en liten valuta som inte är en valuta. Det är den ju som styr per kg. Och vi kör ju med väldigt lätta varor så vi får ju inget ut per kg men sen så är det ju också ganska billiga saker . men transporterar man dyrare produkter så kan de ju löna sig.

- Händer det att Incotermer *skapar* problem? Händer det *ofta* eller *sällan*?

Det kan skapa problem om folk inte vet vadom har godkänt. Vet dom va dom har godkänt och då är det inget beskymer men de kan skapa problem för dom som inte har kunskap va dom har godkänt och det sen händer något som fordrar incoterms. Då kan de bli ett problem. För man ska ju nog veta vad man skriver under när man skriver under men väldigt många vet nog väldigt lite om vad incotermer innebär. En gång per år så kan de va att vi behöver se på va de betyder.

- **Känner ni att ni kan utnyttja fördelarna med Incotermerna och leveransvillkor?**

Jo absolut kan jag ju nog jag tror att jag har de kunskaoer på grund av att jag har mera kunskaper än en som inte alls är innsatt i det vilket ger mig en fördel . för de kommer inte och säger att de står att du hadd fel det här är fel för jag kan komma till dem och säga vad en viss incterms betyder. Och på sås ätt visa att den är ansvarig och unvika bråk.

18. Har ert företag färdiga riktlinjer angående användning av Incotermer och leveransvillkor?

Jo vi har inte haft det tidigare och då har vi varit mer flexibla med va kunderna har gjort men vi har skapat riktlinjer på vilka vi skall använda och nu är det väldigt skämmigt , det är säkert ett år sen förra gången men vi har dem i vissa perioder och jag tror det nu var TOP och FCA som vi hade och vad som vis akll erbjuda. Men det är ju också ett förhan-

dligsbart moment. Affärer faller inte på vilka vi använder. Men vi har riktlinjer på vad vi skall erbjuda i första hand.

19. Vem eller vilka är det som har befogenhet att *göra beslut* angående val av Incotermer i ert företag?

Jag kan kanske delvis ta beslutena . riktlinjerna är för logistisk avdelningcheferna men jag är exterpt på inctermerna men de är direktörerna. Men en del av säljarna ha kanske tyvärr mer befogenheter men de för nog en dialog med mig när de gör affärer men de behöver inte. Men då räknar jag att försäljvartalen är viktigare än inctermsen. Men dess kunskap har nog blivit bättre de senaste åren men de vill nog kolla med logistikavdelningen ofta innan de gör något.

Incotermer och Leveransvillkor samt kunskaperna i ämnet

20. Har det uppstått situationer där du önskade att du hade bättre kunskaper angående Incotermer? Hurdana situationer har det rört sig om?

Egentligen var det ett tillfälle som jag hade hoppats att jag hade bättre kunskaper och et var när jag hörde att jag skulle bli intervjuad av dig. Då kändes det lite skämmigt att jag inte kunde dem utantill. Men jag känner att jag har tillräkliga kunskaper i dem och med incotermer så är det ju så at tman kan ta till hjälp böcker och grafer när man behöver dom.

21. Många tycker ofta att Incotermer är svåra att greppa. Vad tror ni att är orsaken till detta kunde vara?

Jag tror inte att folk känner att dom e sås våra men jag tror inte att folk äännuj har uppfatta hur viktiga dom är. för dom flesta så är det bara tre bokstäver som står på fraktsedeln. Dom har aldrig funderat på dem. De finns ju kartor som visar köpare o säljare o allt som de innehåller så dom är ju egentligen inte så svåra . så vill man veta och har behov så lär man sig och man behöver ju inte veta dem helt utantill utan kan ta fram dom när de behövs.

22. Har ni fått utbildning inom leveransvillkor och Incotermer?

Nej , det är nog bara självstudier men när de e så viktiga i mitt arbete så harjag nog läst mer på dom än andra här.

Ifall ni svarat NEJ på frågan ovan:

- **Skulle ni vilja ha utbildning / skolning i Incotemer och leveransvillkor? Varför?**

Jag skulle gärna få gå på en snabbkurs i det och se om det är något som jag mistöfrstått och tolkat på fel sätt. Men inte på en tvåveckorskurs utan fast en endagskurs där en bra lärare skulle ge utbildning i ämnet.

Det skulle vara bra.

23. Skulle ni säga att kunskapsnivån angående Incotermer och leveransvillkor är på en tillräckligt god nivå i ert företag?

Jag tror att nivån ligger här på en medelnivå branschmässigt sätt. Om man ser med åländska mått så ligger vi no lite ovanför andra producenter på Åland. Vi har här ett behov att känna igen dem bättre och därför tror jag att vi kan det lite bättre än medel på Åland.

Öppen fråga, har referenten något viktigt att berätta

Har ni något mer att tillägga angående Incotermer och leveransvillkor? Är det något ämne som inte tagits up i den här intervjun?

Nä egentligen inte . Du har nog ställt de msta frågorna men min slutmenign med inctermerna så vet folk inte hur viktiga de är egentligen och alla borde höjja sin nivå på leveransvillkoren så alla förstår . logistikerna ligger väl på rätt nivå men tex inköpet så är det kanske inte optimalt. De tänker inte så mycket på såna saker utan bara på priserna på råvarorna och varorna så incotermern faller bort lite.

Intervju med respondent nr. 2

Bakgrundsfrågor

1. Vad är er *arbetstitel och arbetsuppgift*?

Jag heter --- och jobbar som , kankse lite svår titel, avropare, inköpare. Inköpare står det i kontraktet men det e väl mest avrop inköp som jag ghar hand om o egentligen bara hand om eller jag har hand om alla inköpa av alla råvarao o förpackingsmaterila till --- men då handlar det bara om de själva avropen . inte då kontrakten och kontraktsskrivande på de sätte förhandlingarna på de sätte. Jag säger till när saker skall vara hemma. Meddelar o skapar råvaror o skickar o avtalade mängder.

2. Till *vilken bransch* hör ert företag ?

Jag atså vad skall man säga företaget är väl --- är väl den största o snacks när men livsmedel, djupfrysta livsmedle producerar vi också.

3. *Arbetar ni självständigt eller inom ett team?*

Med min del så är det väl lite blandat , stor del är nog självständigt arbete men är nog också team på det sättet att vi måste kommunicera ut när vi ändra före vi jobbar enligt prognos och våra produktionsplaner så är bara en vecka framöver så på de sättet så en del ledtider så kan ju vara upp mot , ja som värst så kan dom väl två, två och en halv månad så vi måst ju ha kommunikation när de vi ska producera vissa saker o vi

måste få information i god tid före när just när vi jobbar mot prognos så kör vi ibland lager på en del saker och har som mest två två on halv månads lager för produkter o en del har vi bara för dagen så det varierar nog extremt mycket o vi måste ha o endel saker ska vi ha mycket lager och endel så behöver vi lite och allt skall vara här i rätt tid.

4. Hur länge har ni arbetat i er *nuvarande position*?

Jag började egentligen jan 2012 som då backfiller till inköpschefen då han gick i in när vi börja med de här nya affärssystemet sappen SAP och sen så blev jag kvar här då en temporär anställning o sen blivit kvar o skött om de löpande avropen och lite andra diverse inom logistik och andra saker inom logiskt kodinator o en del ett tag också de e ja fortfarande inblandad io skall nu också ha nhan om HR frågor , lite fram och tillbaka.

5. Hur länge har ni arbetat inom er *nuvarande bransch*?

Det är nog sen januari 2012. Började direkt efter studierna.

6. Vad är er *utbildning*?

Jag är först gått merkonomutbildning och sen gick jag via det här högskolan på Åland en företagsekonomi utbildning vilken ännu fortfarande är inte klar . den ja Tog paus för att hoppa på det här tillfälliga projektet på ett år osen fastna jag här så denna ha ja väl dryga ett o ett

halv år kvar av studier för att få examen därifrån som ja fortfarande skjuter på men borde ta tag i.

Incotermer samt användandet av Incotermer och leveransvillkor inom företaget:

24. Känner ni till begreppet Incoterm?

Jo till den delen att det handlar om fraktförhållanden eller va man skall säga . jag vet vad det är men det är lite svårt . det är väl fraktvillkor kanske man kan säga. Så som jag uppfattar incotermsen är väl hur det skall levereras, när de skall hämtas , vem som betalar frakten o vem som betala förtullningar och så vidare bestäms av olika sorters incoterms och förhållanden.

25. Använder ni Incotermer eller leveransvillkor i ert arbete? Hur frekvent använder eller kommer ni i kontakt med dem i era vanliga arbetsuppgifter?

Jag kommer nog i kontakt i dom relativt ofta men jag är mer på den sidan att jag behöver inte veta den direkta betydelsen av dom för det är i mitt skede är redan allt avtalat och jag bara ser bara till att jag måste beakta om det är tex EXW att det är en av dom vanligare som vi använder att när man göra avrop , när man beaktar om vi skall boka frakter och också när vi sätter ordena och gäller det också det annan leverans

hit med EXW så har vi avtalat att då gäller ordedatumet från när det hämtats inte när de levererts hit som det annars gör med DDU oDDP leveranser.

Ifall ni svarat JA på fråga 2:

- **Kan ni ge exempel på de Incotermer eller leveransvillkor som ni *oftast* använder er av eller kommer i kontakt med? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

Största delen som vi ha så har vi faktiskt som DDU, delivered duty unpaid. Och sen har vi också en del EXW och vi då men i dom fallen är det inte rent EXW för vi har avtalat då med dom flerar dom att vi kör de som Incotermers EXW men att dom ändå bokar fraktern men vi betalara den för att vi skall få de smidigare med deras. Att dom skall kunna kombinera frakterna som dom vill lite gemensam som vi har med en del leverantörer men de heter som jag förstår de ExW men atså det är avtalat EXW fastän de bokar men att vi betalar frakten. DDU är ju då delivered duty unpaid så vi får hit leveranssen till bestämt datum och sen så egentligen om vi går in på. Då vi får hit den levvrans till oss på ett angivet datum senast säger oftast ede avtal senast när de e vissa avtal där de gäller att de har en veckas från och tillsatt leverans men oftast ede sensast angivet leverans datum som vi säger o då leverars de oförtullat så vi sköter för-

tullningen för att få hit det. Då är de DDU och dom står för frakten enligt avtal. Exw som är den nästvanligaste är ju då när vi i teorin bara sätter en order på nånting , sätter ett visst datum när vi bokar transport som hämtar från dess lager ovh de skall då va klart för transport på den datumet o vi sköter då transporten och vi står för transportkostnaderna.

- **Kan ni ge exempel på Incotermer eller leveransvillkor som ni *inte* eller *sällan* använder er av? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

Vi har den här DAP så är ju Delivered at place som vi också har på det sättet. Vi har väl nog CIP i nån priclista nån gammal som vi inte längre använder i dens direkta form men det är väl då som jag har uppfattat en ganska lik DDU att den leveraras fritt vid vår lager. FCA är väl som om jag tolkat den rätt , leveranser som går till ett centrallager eller att mer liknande centralalger . Vi brukar få nångong special leveranser på små kartonger eller liknande som varit FCA stockholm och så liknande att det har väl levererats från vår leverantörs lager till ett centrallager och då fraktar vi sen från centrallagret i spånga. CPT har vi också varit kontakt med men hur är det är. man borde läst på men och tänkte men inte blev det av. CPT är dom gångerna . jag tycker jag sett det nånstans. Jag skulle säga att CPT är leverans till oss där fraktföraren eller leverantören står

för frakten men vi står för kostnaderna för frakten skilt men jag är inte säker alls.

26. Hur frekvent skulle ni säga att Incotermerna och leveransvillkor används inom er bransch ?

Vi har ju då en om vi säger som så så har vi ju då för min del så har vi allting förhandlat och vi har ju då mina inköpschefer och direktörer som har kontroll på att leveransvillkoren uppehålls och är det så att det blir ett problem med en leverans så går vi in på kontraktet och ser vad som är avtalat och vad som gäller vanliga och sen så vet ja inte de ska va på i vårt lager vad som är angivet datum. Det är satt tid och då så får man ju i så fall hänvisa till vad det är för avtalsvillkor i leveransen till leverantören och meddela då att dom inte har hållit det eller då vad det är som gäller och att det då kan bli ett kontraktsbrott om de inte håller avtalet enligt leveranstid och incotemrs.

27. Hur viktiga tycker ni att Incotermerna är för ert företag? Gäller det här också för er bransch i allmänhet ?

Jag som för oss nog skulle jag väl säga att incotemr är ändå en viktig del . det är ju ofta de att det blir deras betydelse är väl inte alltid 100% i verk-

ligheten det viktigaste för oss är ju alltid att få leveransen i tid om det är något som är kritiskt så på det sättet hade det ju blivit med endel leveranser som vi har och att det är de ju trots att vi har kris med nått så är vi ju ta de som en exw kostnad men vad som helst att vi tar en annan och vi betalar frakten bokar frakten och har kontroll över frakten fastän det är avtalat annörlunda men ibland blir det undantagsfall men för standard leveranser skulle jag säga att det är viktigt med incoterms och att de följs och respekteras på det sättet.

Fördelar och nackdelar för företaget i användandet av Incoterms och Leveransvillkor

28. Hurdana fördelar eller nackdelar ser ni i att använda Incoterms?

Som fördelar så är ju såklart att man har ett avtal, leveransvillkor helt enkelt och man vet vad som gäller och är det så att det skall vara så det är leverantör från leverantören eller från vårt lager för vi har leverantörerna över hela världen vi har från turkiet lettland sverige finland . franska england hela europa till och med vissa delar av asien så vi har det är viktigt att dom respekterar vad det är för incoterms och att dom följer det på det sättet . så de ska ja säga. Nackdelar med dem är väl att de kan bli låst ibland men jag har aldrig uppfattat att de skulle bli nackdelar för man tar alltid diskussioner vad som avtalats om. Vi har ju all kommunikation på

hur saker ska lösas när de krisar så jag skulle inte säga att det finns några egentliga nackdelar.

- **I vilka situationer skulle du säga att det är *fördelaktigt* att använda sig av Incotermer?**

Ja om vi säger speciellt fördelar så är det ju just för att ha ett klart kontakt och klara villkor och klara förhållanden för hur man skall sköta leveranserna och vi skriver ju oftast kontrakt med leverantörer på 2 eller 3 års eller fleråriga kontrakt och då så är det ju bra att någon har under den tiden vissa villkor och då så skall man inte behöva vara och påminna vilka leveransvillkor för varje enskild leverans utan många leveranser kommer löpande och kan komma från samma företag ett flertal leveranser på en vecka och då är det bra att man inte behöver meddela skilt för de olika leveranserna vad som står i kontraktet. Det blir en tydlighet så att säga. negativa aspekter men oftast beror det på vår egen okunskap då.

- **Händer det att Incotermer *skapar* problem? Händer det *ofta* eller *sällan*?**

Nackdelar är kanske att de kan bli för statiskt, att vi har ev förhandlat fel kan bli problematiskt men det är på vår eget bevåg då om vi har gjort fel. Det kan ju också bli en kostnad, man märker ju ibland att det är en fördelaktigare för oss om vi ska ha exw från vissa leverantörer än tex DDU som vi då använder eller DDP men det är ju en kostnadsfråga i arbetstid för

oss ayy vis kall hålla på och boka leveranser . vi hade en leverantör som vi fick leveranser flera gånger i veckan och där så skulle boka transporter det blev ju ohållbar i längden trots att vi tjäna lite på det så det är ju dedär att det märker man ju att det kan bli statist och de kan bli om det är avtalt fel incotermer som inte gynnar oss så när det blivit löpande så kan vara negativt. Så de kan finnas

- **Känner ni att ni kan utnyttja fördelarna med Incotermerna och leveransvillkor?**

Jo absolut är det ju så att vi vet ju dom här som vi arbetar med mest och va de betyder och så det är ju lätt då att hänvisa till att det är som så att de inte håller sin del av avtalet så kan vi hänvisa till incetermsen och va de betyder . det är i sig om man bryter mot incetermsen och våra kontrakt så är det ett kontraktsbrott och i då värsta fall bötfälla . så det är ett bra stöd att ha och till att hänvisa till problem.

29. Har ert företag färdiga riktlinjer angående användning av Incotermer och leveransvillkor?

Det väl egentligen hänvisas till inköpscheferna. Jag skulle väl säga rent spontant att vi vid varje leverans speciellt vid större leveranse så undersöker vi vad som är effektivast och fördelaktigast för oss och vi har ju bra kontakt o samarbete med transmar som sköter det mesta o har bra kontakter inom Norden så på det sättet är det ganska lätt att få in-

formation och kontakt och på å sätt få reda på vad som är smidigast i leveransväg.

30. Vem eller vilka är det som har befogenhet att *göra beslut* angående val av Incotermer i ert företag?

Rent konkret så har vi egentligen 2 inköpschefer som är på hand om lite olika kontrakt. Ena är mer i om säger mindre leveranser och mindre ströleveranser och av små saker. Mindre inköp och närmare kontrakten. Sen har vi dom större där vi görs tillsammans med Orkla purchasing gruppen och har hand om större inköp som tas på högre nivå. Alla inköp och kontrakt som rör mer än bara finland och fabriken på Åland tas beslut om på högre nivå.

Incotermer och Leveransvillkor samt kunskaperna i ämnet

31. Har det uppstått situationer där du önskade att du hade bättre kunskaper angående Incotermer? Hurdana situationer har det rört sig om?

Jo absolut. Det skulle vara intressant att veta mera när man ibland blir och fundera. Men de situationer där det uppstår frågetecken så tar man ju och läser på för dom enskilda händelserna och vad som skulle vara fördelaktigast men den direkta kunskapen är ju allti den bästa att ha. Men mitt arbete så är det ju inte direkt nödvängidt när allting är

förhandlat när jag gör mina avrop. Men det skulle vara intressant för eget intresse att lära sig mera.

32. Många tycker ofta att Incotermer är svåra att greppa. Vad tror ni att är orsaken till detta kunde vara?

Ja skule väl kunna tänka att det är att Inoactermerna har så många liknande incotermer med små avvikelser så blir man och ta dom över samma kam fastän dom har ganska skilda praktiska nyttjande. Tex DDU och DDP är ganska liknande. Men sen så finns vissa delar som blir kritiska om man missuppfattar dem . Det är cokså viktigt för oss när vi jobbar från dag till dag att kunna veta med när leveransr kommer eller skall skeppas.

33. Har ni fått utbildning inom leveransvillkor och Incotermer?

Vi hade en kurs i sjötransport vi åbo akademi som vi behandlade en del incterms. Men det var mer om sjötransport och sjörätt på högskolan och det är väl det som är den utbildning som jag fått den.

Ifall ni svarat JA på frågan ovan:

- Var fick ni i såfall er utbildning och *hur länge* sedan var det?

Det var väl den där kursen men det var ren ett par, 5 år sedan. Men det blir att man lär sig bättre dem som man använder i använder och de som man inte använder faller bort från minnet.

34. Skulle ni säga att kunskapsnivån angående Incotermer och leveransvillkor är på en tillräkligt god nivå i ert företag?

För dom som är i behov av kunskapen så är den bra , speciellt inköpscheferna och då speciellt i de termerna som används mest. Men en del andra kanske skulle kunna behöva veta lite mer, man kan ju aldrig veta för mycket om sådant här.

Öppen fråga, har referenten något viktigt att berätta

Har ni något mer att tillägga angående Incotermer och leveransvillkor? Är det något ämne

Nä det skulle jag väl inte säga. Det har ju nog tagits upp det mesta om egna kunskaper incotermerna och frågor så från min sida så har jag nog inte så mycket mer och tillägga på rak arm.

Intervju med respondent nr. 3

Bakgrundsfrågor

1. Vad är er *arbetstitel och arbetsuppgift*?

Jag är --- och inköpschef ansvarar för att vi har alla material och råvaror som vi behöver till vår produktion . att allting finns på rätt tid och plats o så vidare. Vi är ju flera människor som arbetar med det här men jag ansvarar att priser finns på plats och att alla avtal finns på plats för alla råvaror och material som vi behöver , förutom potatisen. Där har vi skild avdelning som gör det.

2. Till *vilken bransch* hör ert företag ?

Alltså vår bransch , det som vi sysslar med på Åland är --- så vi producerar livsmedel, --- varor mm.

3. Arbetar ni *självständigt* eller *inom ett team*?

Om man säger så här så när det gäller inköp av de större avtalen för dom stora grupperna, förpackningsmaterial och råvaror så handlas allting in upphandlas allt centralt i moderograisationen. Men i samarbete med oss så jag skulle nog säga att vi är ett team. Vi ger ju input från oss på kvalitet och volymer osv och är med och kontrollerar att upphandlingarna görs rätt och är med o godkänner inköp och leverantörer.

4. Hur länge har ni arbetat i er *nuvarande position*?

Som inköpschef ede väl sen 2008 skulle jag säga . jag började som inköpare 1996 och bara som avropare egentligen då. Sen hade jag ansvaret för produktionsplaeringen och de har ajg då också fått tillbaka så jag är lite delad. Ansvarar för inköpet då men gör också den vekcovisa produktionsplaneringen

5. Hur länge har ni arbetat inom er *nuvarande bransch*?

Sedan 1996 så har jag jobbat här så det blir väl 19 år då.

6. Vad är er *utbildning*?

Min utbildning är merkonom som jag gick ut 1981 från handelläroverket på Åland.

Incotermer samt användandet av Incotermer och leveransvillkor inom företaget:

35. Känner ni till begreppet Incoterm?

Jag det är säkerställer väl vems ansvaret är då på vägen ,säljarens eller köparens , vem som har försäkring, risker osv. i grunderna vad incotermerna handlar om egentligen . när man gör inköpvartal så kommer med vilka termer som gäller då.

36. Använder ni Incotermer eller leveransvillkor i ert arbete? Hur frekvent använder eller kommer ni i kontakt med dem i era vanliga arbetsuppgifter?

Ifall ni svarat JA på fråga 2:

- **Kan ni ge exempel på de Incotermer eller leveransvillkor som ni *oftast* använder er av eller kommer i kontakt med? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

Om man säger så idag så är det ju moderbolaget som gör upphandlingar och gör avtalen men vi är ju förståss med i diskussion men de används ju oftast dom här vanliga hederliga EXW och DDP är väl dom vanligaste . sedan ibland DAP och CIP möjligen men i huvudsak EXW och DDP. I EXW så är det ju vi , köparen som tar riskerna men givetvis så är det ju vi som tar riskerna och står för försäkringar från lastningspunkten medan DDP är ju tvärtemot egentligen . då är det ju säljaren som tar alla risker, försäkringar osv.

- **Kan ni ge exempel på Incotermer eller leveransvillkor som ni *inte* eller *sällan* använder er av? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

Vi använder nog inte CIF när det gäller sjötransporter i princip. Samma med FOB. FCA använder vi väl inte för dom är väl nästan samma som EXW egentligen . Men det är väl nån liten sak som skiljer dom åt. Kan- ske de var riskerna som skiljer dem åt. Man använder ju dom här vanli- gaste nästan genomgående. Det gäller ju också sen vilka varor och råva- ror det handlar om när man väljer.

37. Hur frekvent skulle ni säga att Incotermerna och leveransvillkor används inom er bransch ?

Atså vi kommer väl i kontakt med dem men främst så är det ju i upphandlingar men där så har vi ju genom bolaget o försöker ha långsiktiga kontrakt så det blir ju inte för ofta men sen så är det ju när nånting händer så kommer man ju i kontakt med dom, tex skador eller likanden. Då ser man på vad kontraktet säger och vems avnsaret var och hur det löses. Så det är väl relativt ofta.

38. Hur viktiga tycker ni att Incotermerna är för ert företag? Gäller det här också för er bransch i allmänhet ?

Givetvis är dom viktiga , eftersom de säkerställer vems ansvaret är när något händer och vi har en del dyra råvaror där det finns rätt stora värden i transporterna när vi köper hela bilar och det blir större värden. Så det e klart givetvis viktig att man vet vem som är ansvaret om något händer.

Fördelar och nackdelar för företaget i användandet av Incotermer och Leveransvillkor

39. Hurdana *fördelar* eller *nackdelar* ser ni i att använda Incotermer?

- I vilka situationer skulle du säga att det är *fördelaktigt* att använda sig av Incotermer?

Det är väl värdetaget när det är godkänt internationellt och det är ju ett måste när man jobbar i större och också mindre bolag. Att man vet vems är ansvaret i transportsammanhang. Man måste använda incotermer när man handlar internationellt och även nationellt. Men jag ser nu inte att det skulle finnas nackdelar i det egentligen när det nu reglerar allting rätt klart. I min värld är det nog självklart att det skall finnas incotermer i ett avtal.

- **Känner ni att ni kan utnyttja fördelarna med Incotermerna och leveransvillkor?**

Absolut för nå om vi nu tar exempel DDP så då är det ju säljarens ansvar och jag har lagt en order till dom och jag vill ha det här på ett datum så då skall det vara här det datumet i det skick som jag önskar så är det inte det så kan jag vända mig till leverantören att vi har ett avtal vilken inte följts. Så det blir klart. Förstås så är det ju annorlunda med EXW när det är vi som tar större ansvar när då är vi själva och vi ansvarar för transporten osv så där är det liksom, mycket större del vårt ansvar att den biten funkar.

40. Har ert företag färdiga riktlinjer angående användning av Incotermer och leveransvillkor?

Vi gör ju också en sån sak med bedömning i upphandlingarna att är vi duktigare på att förhandla frakter med leverantören så tar vi ofta det. Vi tar ju

förstås alltid o begär in EXW pris och DDP pris osen checkar vi vad transportern skulle kosta osen beslutar vi oss om bästa sättet.

41. Vem eller vilka är det som har befogenhet att *göra beslut* angående val av Incotermer i ert företag?

För större övergripande avtal gällande huvudsakliga råvaror och förpackningar så gör modebolagets inkpsavdelning upphandlingen och sen så ger vi våra egan rekommendationer och synpunkter och godkännande samt stämmer av om vi tycker att de känns att de räknat fel. Vi diskuterar med dem men de är de som skriver avtalen. Det är egentligen bara de mindre råvaroran och produkterna som vi själva handlar upp och tar beslut sjäkva men det är liksom väldigt små pagnar som det handlar om nuförtiden.

Incotermer och Leveransvillkor samt kunskaperna i ämnet

Har det uppstått situationer där du önskade att du hade bättre kunskaper angående Incotermer? Hurdana situationer har det rört sig om?

Givetvis har man funderat någora gåner men när man vi har hållit oss till EXW ochDDP så har man kanske inte funderat så mcyklet mer när man vet vad det två betyder. Visst har man funderat och känt till att det finns fler och mer och skuller manha fördel så visst har man funderat på de men sen så har det blivit på de viset att man kör på det här.

42. Många tycker ofta att Incotermer är svåra att greppa. Vad tror ni att är orsaken till detta kunde vara?

Man har ju själv aldrig riktigt fördjupat sig själv i dom men det känns att det finns utrymme för tolkningar i många av de andra incotermerna och man måste fundera efter vem som står för vad gällande kostnader, försäkringar osv och visst skulle de vara bra att ha full kunskap i alla men egentligen är de väl grejjen att det finns mera utrymme för tolkningar i de andra och de kan bli diskussioner ifall det händer något. Därför har jag nog hållit mig till de vanligaste enklaste.

43. Har ni fått utbildning inom leveransvillkor och Incotermer?

Nej jag har nog inte fått något sånt. Allt jag kan har jag nog läst på själv men aldrig gått på någon kurs. Bara egna studier och diskussioner i inköpsgruppen.

Ifall ni svarat NEJ på frågan ovan:

- **Skulle ni vilja ha utbildning / skolning i Incotermer och leveransvillkor? Varför?**

Ja det är ju aldrig helt fel och inte blir man aldrig fullärd så absolut skulle det vara intressant. Man skulle ju möjligen då kunna använda någon till incoterme som man inte använder idag.

44. Skulle ni säga att kunskapsnivån angående Incotermer och leveransvillkor är på en tillräkligt god nivå i ert företag?

Om vi tar hos oss så på åland involverade i den biten så totalt med alla incotermern så kanske vi ligger under medel skulle jag säga. Ingen toppplacering nog men runt mitten.

Öppen fråga, har referenten något viktigt att berätta

Har ni något mer att tillägga angående Incotermer och leveransvillkor? Är det något ämne

Ja vad skulle vi nu säga nu. Inte är det nu något som ja gkommer på så här spontant direkt. I och med att det blir mer o mer centralicerat med inköpen så är det ju dom som hanterar avtalen o vi är ju involverade o skall godkänna dem men kommer det in termer som vi inte känner igen så skulle det ju nog vara bra om vi skulle kunna det direkt utan att behöva läsa på om det så det skulle ju inte vara fel med lite utbildnign.

Intervju med respondent nr. 4

Bakgrundsfrågor

1. Vad är er *arbetstitel och arbetsuppgift*?

--- och titeln är senior purchasing manager. Och jag har ju hand om alla avtal som vi behöver för att kunna köpa materialet till fabriken. Det är ju många avtal som görs centralt idag av --- . Så de är de ju frågan om att bara vara med och se till våra intressen i dom. Men en del områden sköter jag själv. Handelsvaror som vi köper externt tex. Färdiga produkter från utomstående leverantörer.

2. Till *vilken bransch* hör ert företag ?

Det är --- och ---

3. Arbetar ni *självständigt* eller *inom ett team*?

Det är lite både och. Just för dom här handelsvarorna som jag har huvudansvaret så jobbar ja självständigt men för övrigt material som vi behöver till produktionen så är det ju i team med övriga --- där har dom kategoriansariga för olika material och typer av råvaror.

4. Hur länge har ni arbetat i er *nuvarande position*?

15 år ungefär.

5. Hur länge har ni arbetat inom er *nuvarande bransch*?

35 år om en månad

6. Vad är er utbildning?

Jag är merkonom. Färdig 1980 var det examen.

Incotermer samt användandet av Incotermer och leveransvillkor inom företaget:

45. Känner ni till begreppet Incoterm?

Det reglerar ju vem som står för kostnad och risk gällande köparen och säljaren från det att godset lastas hos köparen tills att de lossas här hos oss.

46. Använder ni Incotermer eller leveransvillkor i ert arbete? Hur frekvent använder eller kommer ni i kontakt med dem i era vanliga arbetsuppgifter?

No inte är det ju dagligen utan det är varje gång man gör ett nytt eller förnyar ett avtal så är det ofta en diskussion och värdering . t.ex. vad är leverantörernas kostnader för transporterna . och så ser vi vad vi själva kommer fram till för transportkostnader. Vad de skulle kosta om vi köper FCA eller EXW men oftast köper vi FCA när vi själva står för transporten. Det här gör vi ca vartannat eller vart tredje år som vi upphandlar.

Ifall ni svarat JA på fråga 2:

- **Kan ni ge exempel på de Incotermer eller leveransvillkor som ni *oftast* använder er av eller kommer i kontakt med? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

Nod det är ju om vi köper så att vi står transporten FCA alltså att säljaren leverar godset ombord på trailern som vi anlitar. Frågan om lastbiltransporter till störta delen. Vi har en container transport. Så det är FCA i det fallet och då står ju köparen för kostnad och risk fram till att godset är på bilen. Osen använder vi oftastad DAP om det är så att leverantöre står för frakten till oss. Eller DDP om vi köper från utanför EU och de kan va tull och andra kostander involverade. De e dom tre som jag använder för de mesta.

- **Kan ni ge exempel på Incotermer eller leveransvillkor som ni *inte* eller *sällan* använder er av? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

De e ju CIF förut för länge sen användes CIF ofta. Och det gör ju Cost Insurance freight. Oftast så använder jag min lista som jag har om det kommer andra incotermern än dom tre vanligaste som nämndes. Men det är sällan som det kommer fram andra incotermern än dom vanligaste. Men leverantören kan ju också föreslå någon annan. CIP har varit i diskussion vid något annat tillfälle.

47. Hur frekvent skulle ni säga att Incotermerna och leveransvillkor används inom er bransch ?

Dom finns ju i alla våra avtal. Det måste ju anges vem som har ansvar för vad. Det finns alltid med i avtalen.

48. Hur viktiga tycker ni att Incotermerna är för ert företag? Gäller det här också för er bransch i allmänhet ?

Ja det är väl en standard att alltid , för att kunna prissätta en vara veta vad det är för incoterm.

Fördelar och nackdelar för företaget i användandet av Incotermer och Leveransvillkor

49. Hurdana fördelar eller nackdelar ser ni i att använda Incotermer?

Fördelen är ju att det är en standard som alla känner till och alla använder så att det är ingenting som man behöver förklara så mycket . det är välkända villkor . och vad det skulle vara för nackdelar så vet jag inte om jag kommer på någon överhuvudtaget.

- I vilka situationer skulle du säga att det är fördelaktigt att använda sig av Incotermer?

Alla känner ju till dem så de är välkända för leverantörer och i mitt fall så handlar det ju om leverantörer när det är inköp som jag sysslar med.

- Händer det att Incotermer skapar problem? Händer det ofta eller sällan?

Vi har väl haft diskussioner någon gång som inte använde FCA utan EXW och då hade ofta kanske varit att dom inte förstått skillnaden mellan

dem. Dom säger att dom lastar på bilen att dom gör de allti men dom vill navända EXW. Då har vi sagt att det är FCA som är den rätta benämningen. Sådana situationer kan ha uppstått.

- **Känner ni att ni kan utnyttja fördelarna med Incotermerna och leveransvillkor?**

Njäee det är klart att när man gämnför priser om vi eller leverantören skall ta hand om olika saker så då är de ju en fördel att man har dom här incotermern men inte vet jag om man nyttjar dom med nån större fördel annars. Man har dom för att klargöra de olika sakerna i kontrakten.

50. Har ert företag färdiga riktlinjer angående användning av Incotermer och leveransvillkor?

Nej . Nje inte att vi skulle ha nån speciellt utan det är beroende på varifrån i världen som vi köper så spelar rol .vi har allmän riktlinje att vi checka båda vad leverantörern kan erbjuda och vad vi kan ordna och så gemför vi dom och beslutar sen.

51. Vem eller vilka är det som har befogenhet att göra beslut angående val av Incotermer i ert företag?

Jag har de ju för alla inköpsavtal och sen så har vi ju vår logistiksida som han är involverad när vi själva sköter transporten men det är jag som använder själva avtalet och mellan leverantören.

Incotermer och Leveransvillkor samt kunskaperna i ämnet

52. Har det uppstått situationer där du önskade att du hade bättre kunskaper angående Incotermer? Hurdana situationer har det rört sig om?

Nä vad jag minns så har vi aldrig haft något problem med det. Nej vi har faktiskt inte haft några sådana situationer. Vi har ju också sällan skador på våra gods.

53. Många tycker ofta att Incotermer är svåra att greppa. Vad tror ni att är orsaken till detta kunde vara?

Det är ju, nå det första är väl kanske att det är förkortningar som man med det samma inte förstår vad det är för innebörd med. Men de finns ju så bra scheman som beskriver vad det är och va det handlar om. Så bara man lägger lite tid så tror jag nog att man skall förstå dt. Men säkert vi första inblick så kan det vara svårt att förstå det.

54. Har ni fått utbildning inom leveransvillkor och Incotermer?

Nä.

Ifall ni svarat NEJ på frågan ovan:

- **Skulle ni vilja ha utbildning / skolning i Incotemer och leveransvillkor? Varför?**

Nej inte finns det behovet.

55. Skulle ni säga att kunskapsnivån angående Incotermer och leveransvillkor är på en tillräckligt god nivå i ert företag?

Bland dom som behöver dt så tror jag nog att kunskapen finns så att dom klarar sig.

Öppen fråga, har referenten något viktigt att berätta

Har ni något mer att tillägga angående Incotermer och leveransvillkor? Är det något ämne

Nä Det kan jag väl inte komma på såhär nej. Nog har det haft alla tänkbara fråga som man kan tänka sig.

Intervju med respondent nr. 5

Bakgrundsfrågor

1. Vad är er *arbetstitel och arbetsuppgift*?

Jag heter --- och är ansvarig för transporter här på ---. Jag bokar alla transporter jag har hand om alla prisuppgifter faktureringar och såna saker . och sen har jag lite inköp sen också men det hör inte till den här biten men lite blandande uppgifter på jobbet.

2. Till *vilken bransch* hör ert företag?

Vi är inom medicinsk utrustning. Vi säljer komponenter till medicinsk utrustning. Vi säljer inte färdiga produkter. Utan plastslangar till katetrar, pacemakrar. Inte färdiga produkter utan tillbehör till dem. Vi har kunder över hela världen, USA Kina Europa Indien Singapore Korea .

3. *Arbetar ni självständigt eller inom ett team?*

Alltså vi är ju ett team i.o.m. det börjar ju egentligen med att säljaren har kontakt med kunden så det är där som mycket bestäms från början, priser hur det skall sälja, vilket leveransvillkor. Så Det startat på de sättet hos säljaren. Men sen det ju jag slutligen som kommer i fysiska kontakten delen med leveransvillkoren ,vilket vi skall använda, vems om bestämmer transportsätt osv. jag skulle säga att vi är en kedja från säl-

jare till customer service och till mig sista biten som sitter på exporter.

Så det är viktigt att många känner till om det här.

4. Hur länge har ni arbetat i er *nuvarande position*?

Jag har varit 7 år här som jag har jobbat här. Men före det jobbade jag på ett transportbolag som speditör. Så jag har hållit på med det här ganska länge. I samma nisch men inte på den här tjänsten.

5. Hur länge har ni arbetat inom er *nuvarande bransch*?

7 år har jag varit här.

6. Vad är er *utbildning*?

Jag har egentligen inte gått så mycket skola. Jag gick 3 år på gymnasielinjen, sociallinjen vilken motsvarar lite gymnasiet och sen av en slump så börja jag jobba och har sen jobba mig framåt till var jag är idag och gått kurser för att lära mig mer men inte egentligen någon större direkt utbildning.

Incotermer samt användandet av Incotermer och leveransvillkor inom företaget:

56. Känner ni till begreppet Incoterm?

Det är ju så då att för att veta vem som står för olika kostnader så använder man Incoterm . Vem som står för risk och vem står för kostnad.

Det är ju det som Incotermen beskriver.

57. Använder ni Incotermer eller leveransvillkor i ert arbete? Hur frekvent använder eller kommer ni i kontakt med dem i era vanliga arbetsuppgifter?

Ja jag kommer ju dagligen i kontakt med dem jag. Eftersom det är nånting som jag jobbar med hela tiden. Och eftersom jag också alltid fram som boka transporter till som jobbar ja med det mycket.

Ifall ni svarat JA på fråga 2:

- **Kan ni ge exempel på de Incotermer eller leveransvillkor som ni *oftast* använder er av eller kommer i kontakt med? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

Alltså vi använde ju egentligen ska man ju vara ganska strikt man ska ju inte använda så många men vi använder ganska många. Vi använder till viss det, vilket jag har försökt få bort för det vill jag inte att vi skall använda så när kunderna betalar så använder vi ganska mycket FCA . o sen är det ju då FCA, CIP m vi har också CPT och DAP till viss del DAT som vi använder. Så vi har en ganska spridd på dem här. Beroende lite på vad vi betalar och va kunden betalar. FCA så är ju beroende orten då betalar kunden frakten. Sen så har vi ju CIP med olika orter där vi betalar frakten åt kunden. Vi har CPT där vi betalar och DAP där som vi betalar också frakter och mesta handlingar kring det hela.

- **Kan ni ge exempel på Incotermer eller leveransvillkor som ni *inte* eller *sällan* använder er av? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

EXW är ju en term som jag inte vill att vi skall använda för där så skall du ju inte göra någonting utan ställa godset på kaj. Vilket man inte gör utan man gör så mycket mera och jag vet att vi ibland använder det men jag har förklarat att den här egentligen är fel. Sen använder vi inte heller DDP för där står man ju som säljare för en riktigt stor risk vilket vi brukar försöka undvika.

58. Hur frekvent skulle ni säga att Incotermerna och leveransvillkor används inom er bransch?

Mycket.

59. Hur viktiga tycker ni att Incotermerna är för ert företag? Gäller det här också för er bransch i allmänhet?

Dom är mycket viktiga. O de e ju ganska rätt att man använder rätt Incoterm. För jag uppfattar många gånger att man kanske inte riktigt uppfattar innebörden av vem som står för risken. Det är en sån sak som jag tror att alla inte alltid är så införstådda med. Och det går ju bra så länge som det inte händer någonting. Så änge saker löper felfritt så betalar man bara och det är inte mer med det.

Fördelar och nackdelar för företaget i användandet av Incotermer och Leveransvillkor

60. Hurdana fördelar eller nackdelar ser ni i att använda Incotermer?

Alltså jag ser bara fördelar att i eftersom man har en överenskommelse med sin kund så ser ju bara fördelar med Incoterm och det är därför dom finns för att man skall för att det inte sen skall bli några problemet vem som betalar vad och det blir ju enkelt att se vems om betalar vad när man har Incoterms. Så det är ju ett bra system att specca up kostnader.

- I vilka situationer skulle du säga att det är fördelaktigt att använda sig av Incotermer?

Iallafall i vår bransch när vi har en överrenskommen leverans av en viss produkt så tycker jag ju liksom att de er ju jättebra när man ju vet precis vem som ska bettla för vad. Man behöver ju aldrig fundera på vem som skall betala vad. Man vet utifrån Incotemren. Därför är de ju viktigt att välja rätt leveranssätt och har man valt fel så får man skylla sig själv om man åker på kostander som man inte trodde att man skulle få.

- Händer det att Incotermer skapar problem? Händer det ofta eller sällan?

Nej det skulle jag väl inte säga utan däremot om de använde EXW så är de ju många gånger kan skapa ett problem för då får vi ju inte boka transporten utan kunden skall göra det så man kan då bli o sitta med gods här hos oss . Man får inte skicka iväg det för att man inte får boka

det själv. Så de kan ju bli ett problem att det blir fördröjda transporter. Det är kunden som styr bokning och kunden styr va kunden vill ha. De kan va en sak som ja kan se men annars så har vi ju ganska mycket fasta leveransvillkor på våra kunders, vi är ganska inkörda på hur de ska va.

- **Känner ni att ni kan utnyttja *fördelarna* med Incotermerna och leveransvillkor?**

Det väl som e bra e väl att man kan förklara att så här skall de va bara för de att de finns ju regler att det här inkluderar i det här leveransvillkoret så på de så tycker ja väl på de sättet att det är lättare att poängtera att det här betalar vi för men annars så vet jag väl inte va jag skall säga.

61. Har ert företag färdiga riktlinjer angående *användning* av Incotermer och leveransvillkor?

Alltså det där kan jag inte riktigt svara på för det kommer uppifrån säljare så et är ju dom som bestämmer mot kund att så här gör vi så att jag bestämmer ju dom inte själv . däremot så har vi som regel att skickar vi varuprover så använder vi Incoterm där vi står för kostnaderna . Men annars så är de mycket styrt från mellan säljare och kund. Så att där den biten är jag inte så insatt i utan de kommer färdigt till mig att så här skall det va.

62. Vem eller vilka är det som har befogenhet att *göra beslut* angående val av Incotermer i ert företag?

Det är nog säljarna som bestämmer.

Incotermer och Leveransvillkor samt kunskaperna i ämnet

63. Har det uppstått situationer där du önskade att du hade bättre kunskaper angående Incotermer? Hurdana situationer har det rört sig om?

Nu har ju jag jobbat med det ganska mycket och gått ganska mycket kurser i det så jag känner mig ganska säker på vad jag håller på med. Så jag personligen så har jag inte upplevt det. Men det finns personer inom organisationen som inte är så säkra.

64. Många tycker ofta att Incotermer är svåra att greppa. Vad tror ni att är orsaken till detta kunde vara?

Jag tror det handlar om helt enkelt att man inte har satt sig in i det. Dom är ju egentligen inte svåra när det idag finns så himla bra och uppspecade litteratur om det här som precis säger var risker övergår från säljare till köpare så jag tycker inte att det är nått problem om man sätter sig lite in i det. Det handla nog om en okunskap helt enkelt.

65. Har ni fått utbildning inom leveransvillkor och Incotermer?

Ifall ni svarat JA på frågan ovan:

- **Var fick ni i så fall er utbildning och *hur länge* sedan var det?**

Ja ja har ju gått på de mesta utbildningarna när jag jobba på transporten då .sen har jag också själv tagit hit två gånger en person som hållit kurser som jag varit på för att jag har velat att alltifrån de e ju så många som köper in gods hos oss. Det är ju inte bara att man säljer utan man köper rätt mycket. Där har jag ju märkt att det är viktigt att många inom en organisation kan det här. Säljarna behöver ju sen välja rätt villkor när dom säljer så dom vet vad som de ingår i för i kontrakt. Så jag tycker att det blivit bättre hos oss för att jag gjort de här utbildningarna.

66. Skulle ni säga att kunskapsnivån angående Incotermer och leveransvillkor är på en tillräckligt god nivå i ert företag?

Det finns både och skulle ja säga. Den är bra på vissa håll och sämre på vissa håll.

Öppen fråga, har referenten något viktigt att berätta

Har ni något mer att tillägga angående Incotermer och leveransvillkor? Är det något ämne

Det kan ja inte komma på såhär nu.

Intervju med respondent nr. 6

Bakgrundsfrågor

7. Vad är er *arbetstitel och arbetsuppgift*?

Jag heter heter --- och jobbar på customer service. Jag har jobba här ganska länge. 34 år så jag har jobba lite med allt. Bland annat export.

8. Till *vilken bransch* hör ert företag?

Plast medicinska produkter. Komponenter, inte färdiga produkter.

9. Arbetar ni *självständigt* eller *inom ett team*?

Nu hade blivit mera inom större tema. Det har organisera om här, så nu heter det som , tidigare fanns de bara "customer service" ,tre personer men nu är det "customer care". Som nu sörjer från order till produkten går ut. Så nu är det mera temawork.

10. Hur länge har ni arbetat i er *nuvarande position*?

10 år kanske.

11. Hur länge har ni arbetat inom er *nuvarande bransch*?

Ja jag har jobba här i 34 år, men har jobba i lager , export förtullning m.m.

12. Vad är er *utbildning*?

Det är nog folkskola det i 8 år. Och ett highschool diplom från USA.

Incotermer samt användandet av Incotermer och leveransvillkor inom företaget:

67. Känner ni till begreppet Incoterm?

Ja det är ju främst med tanke på customer service så är det ju när man offererar att priserna att dom motsvarar Incotermerna. Och då är det rena priser och då är de kunden som betalar frakten. Det är viktigt.

68. Använder ni Incotermer eller leveransvillkor i ert arbete? Hur frekvent använder eller kommer ni i kontakt med dem i era vanliga arbetsuppgifter?

Jo nog kommer jag. Ja det är med offertgivning och priserna till kunderna. Och också orderregistreringen

Ifall ni svarat JA på fråga 2:

- **Kan ni ge exempel på de Incotermer eller leveransvillkor som ni oftast använder er av eller kommer i kontakt med? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

Ja våra standardtermer så är FCA. Och skall innehålla "packning included". Och med det menas att det är mottagaren som betalar frakten. Och i o med det så har de rätten att välja transportören. Dom får då en kundnummer. Vi skall försöka hålla det. Men sen har vi specialare CIP "cost insurance paid to". Då står vi för den fram till anvisad plats. Det beror på hur det är offererat.

- **Kan ni ge exempel på Incotermer eller leveransvillkor som ni *inte* eller *sällan* använder er av? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

DDP skall vi väl inte använda så mycket . den betyder att Delivered Duty Paid, så att man betalar t.o.m. tullen i importlandet. Men det får dom väl ta hand om själva. När det nu kan ställa till det, olika länder, olika tullprocenter.

69. Hur frekvent skulle ni säga att Incotermerna och leveransvillkor används inom er bransch?

Ja det är ju dagligen när vi levererar. Vid alla utleveranser. O sen vid ofertgivningerna så säljarna använder det mycket.

70. Hur viktiga tycker ni att Incotermerna är för ert företag? Gäller det här också för er bransch i allmänhet?

Det är nog viktigt tycker jag och det hör ju som sagt tidigare till att försäkra att man vet vems ansvar det är om det händer något.

Fördelar och nackdelar för företaget i användandet av Incotermer och Leveransvillkor

71. Hurdana *fördelar* eller *nackdelar* ser ni i att använda Incotermer?

Ja som jag sa då så är fördelarna att man säkerställer att ifall något skulle hända med leveransen. Men som nackdel så kan ju vara att alla möjligen

inte använder samma saker. De från USA så kan ju ännu använda sina egna villkor medan européerna använder Incotermerna .

- **I vilka situationer skulle du säga att det är *fördelaktigt* att använda sig av Incotermer?**

Det är redigt vid prissättning och offertgivning. Sen igen att man kan säkerställa leveranserna. Vem som är ansvarig längs transporten. Det finns ju speditörer och fraktbolag m.m.

- **Händer det att Incotermer *skapar* problem? Händer det *ofta* eller *sällan*?**

Jag vet nu leveranser till Iran om vi säger så, det är lite längre tillbaka och det gick direkt . då fick man nästan hitta på en egen lösning nästan, och gå utanför Incotermens då. Sen så började dom ju ha inköpare i Tyskland. Men där kunde det skära sig.

- **Känner ni att ni kan utnyttja *fördelarna* med Incotermerna och leveransvillkor?**

Jo, absolut.

72. Har ert företag färdiga riktlinjer angående *användning* av Incotermer och leveransvillkor?

Färdiga riktlinjer, jo nej som vi säger. Jo men det har vi. Vi har våra standard-termer, FCA och sen om man känner till så kan man utnyttja det säkert bättre. Och det är väl då försäljarna som behöver kunna det bäst.

73. Vem eller vilka är det som har befogenhet att *göra beslut* angående val av Incotermer i ert företag?

Men har vi en standard så har vi väl tagit det beslutet gemensamt. Vi har det antecknat i våra kvalitetssystem. Så det är väl företaget i allmänhet och gentemot kunder.

Incotermer och Leveransvillkor samt kunskaperna i ämnet

74. Har det uppstått situationer där du önskade att du hade bättre kunskaper angående Incotermer? Hurdana situationer har det rört sig om?

Det är väl främst då vid leveranser och kunder utanför Europa och mer udda länder. Mer internationellt så kanske de skulle vara bra att veta mera hur man gör generellt.

75. Många tycker ofta att Incotermer är svåra att greppa. Vad tror ni att är orsaken till detta kunde vara?

Jag tror det beror på vad kanske vad man har för företag eller vilken bransch man är inom. Man kanske är rädd för att man satt rätt Incoterm vid import och export. Vissa produkter har ju höga tullar i vissa länder. Vi har här försäljarna som ibland inte sätter Incotemrer i kontrakten och de tror att det möjligen kan vara så att de skrämmer bort kunderna .

76. Har ni fått utbildning inom leveransvillkor och Incotermer?

Jo, många gånger.

Ifall ni svarat JA på frågan ovan:

- **Var fick ni i så fall er utbildning och *hur länge* sedan var det?**

Sista gången var faktiskt här. Det kom en sakkunnig från Sverige som gav oss utbildning. Så jag känner mig ganska säker på Incotermerna men jag skulle kanske säga att försäljarna skulle kunna vissa behöva mer fortbildning.

77. Skulle ni säga att kunskapsnivån angående Incotermer och leveransvillkor är på en tillräckligt god nivå i ert företag?

Den är nog på en god nivå. Eftersom vi haft kurser här på plats.

Öppen fråga, har referenten något viktigt att berätta

Har ni något mer att tillägga angående Incotermer och leveransvillkor? Är det något ämne.

Nä, jag är nog ganska försedd. Tack vare att jag jobbat med Incoterms ganska länge så.

Intervju Respondent nr.7

Bakgrundsfrågor

1. Vad är er *arbetstitel och arbetsuppgift*?

--- och är VD, så jag ansvarar ju för helheten kan man ju säga.

2. Till *vilken bransch* hör ert företag?

3. Arbetar ni *självständigt* eller *inom ett team*?

Vi arbetar nog som ett team när vi nu är rätt små. Arbetsuppgifterna är ju förstås fördelade, jag ansvarar för ekonomin och försäljningen.

4. Hur länge har ni arbetat i er *nuvarande position*?

4 och ett halvt år har jag varit här.

5. Hur länge har ni arbetat inom er *nuvarande bransch*?

4 och ett halvt år

6. Vad är er *utbildning*?

Är i jurist och ekonom och har en master i finance från USA.

Incotermer samt användandet av Incotermer och leveransvillkor inom företaget:

78. Känner ni till begreppet Incoterm?

Det är väl främst i internationell handel som ha har dom här villkoren.

Jag uppfattar de som att de finns en hel del som beskriver olika detaljer hur det kommer överens med motparten inom internationell handel.

79. Använder ni Incotermer eller leveransvillkor i ert arbete? Hur frekvent använder eller kommer ni i kontakt med dem i era vanliga arbetsuppgifter?

Vi använder dom egentligen inte alls. Om man nu tänker den enda lilla export vi ha haft så var en leverans till japan den första där vi använde en Incoterm. Där använde vi DAP där vi skickade vår leverans till Frankrike, och sen så skickade de den vidare. Det är först och ändå gången som vi använt dom. När vi skickar till Sverige så är det helt öppet och bara fakturerar. Vi har våra 14 dagar betalningstid osv men det är helt öppen leverans. I o för sig så betalar vi frakten så man kan ju säga att det är DAP men vi använder inte termen någonstans.

Också sen när vi skickar till Finland så kommer vår handelspartner därfån och hämtar upp det från oss så det i sin tur är ju EXW, men där igen så syns det ju ingenstans och är inte dokumenterat på det sättet.

Ifall ni svarat NEJ på fråga 2:

- **Finns det en orsak att ni *inte* använder er av Incotermer i ert arbete?**
Finns inget behov av det. Det fungerar hur bra som helst hela tiden och dealar med en partner i Finland och en i Sverige så det har inte funnit

behov att använda Incotermen. Det muntliga avtalet är att de kommer och hämtar det från oss så är det så. Kanske behovet ökar sen när vi börjar exportera mera men i dagsläget är inte behovet aktuellt.

- **Använder ni andra leveransvillkor eller egna produktioner och i så fall vilka?**

- **Kan ni ge exempel på ett par Incotermer eller leveransvillkor? Kan ni förklara vad de innebär och hur de skall användas?**

Det finns ju EXW och då är de ju helt enkelt att köparen måste hämta dom och vårt ansvar slutar vid fabriken. DAP vilket betyder att vi skickar den till kunden. FOB att man kostnadsfritt fraktar det till fartyget. Det är nu dom vanliga som jag kommer ihåg från den gamla goda tiden.

- **Tror ni att det eventuellt kommer att uppstå ett framtida behov för er att använda Incotermer eller leveransvillkor?**

Det kan säkert komma om vi får större leveransen till utlandet. Då blir de ju viktigare att veta alla detaljer. Men inom branschen här så använder man det inte så mycket.

80. Hur frekvent skulle ni säga att Incotermerna och leveransvillkor används inom er bransch?

Nu är det ju svårt för mig att säga men min uppfattning är att det är väldigt lite för att exporterars väldigt lite utanför Finland. Så alla transaktioner är inhemska så där tror jag nu inte att incotermerna kommer fram

på det sättet. Inte på det viset nog finns det ju kontrakt mellan parter men det finns väl kanske inte insatt i kontrakten. Men det är ju dom vanligaste incotermerna EXW, FCA, DAP som det funkar enligt men det är inte skrivet.

81. Hur viktiga tycker ni att Incotermerna är för ert företag? Gäller det här också för er bransch i allmänhet?

Jag tror inte att de är jätteviktiga för oss och inte för branschen heller.

Det är ju igen en definitionsfråga. Dom finns där och det kanske står i avtalet att med det här priset så hämtar ni det från bryggeriet men det är ju i sig EXW. Så villkoret finns men inte utsatt.

Fördelar och nackdelar för företaget i användandet av Incotermer och Leveransvillkor

82. Hurdana *fördelar* eller *nackdelar* ser ni i att använda Incotermer?

Inte ser jag ju i och för sig några nackdelar. Som du säger så kan de ju vara klarare i det fallet att man är i relationer som är nya. Där kan det ju vara bra samt i de fallen när man exporterar. Men här hos oss tillsvidare så har vi så liten export att vi behöver det inte ännu.

Det är ännu handshake som i de gamla tiderna men med att volymerna ökar så blir säkert behovet större.

- **I vilka situationer skulle du säga att det är *fördelaktigt* att använda sig av Incotermer?**

No det är klart när det börjas exporteras och mängderna blir större så blir det ju en viss betydelse.

- **Händer det att Incotermer *skapar* problem? Händer det *ofta* eller *sällan*?**

Nå inte vet jag som sagt så är det väl i internationell handel bara bra kustom men jag tror nog att folk i den inhemska handeln skulle kunna börja hölja på ögonbrynen om man skulle börja tillägga incpterms. Att va är det här för skämt att behövs det här nu.

- **Känner ni att ni kan utnyttja *fördelarna* med Incotermerna och leveransvillkor?**

Nog har jag ju så mycket baskunskaper så att jag skulle kunna använda dem och jag hittar ju dem på internet vid behov så nog kan jag använda dem.

83. Har ert företag färdiga riktlinjer angående *användning* av Incotermer och leveransvillkor?

Nej , inte har vi några riktlinjer när vi inte använder dem.

84. Vem eller vilka är det som har befogenhet att *göra beslut* angående val av Incotermer i ert företag?

Det är jag i det fallet. Det är ingen annan som kan göra sådana beslut här hos oss.

Incotermer och Leveransvillkor samt kunskaperna i ämnet

85. Har det uppstått situationer där du önskade att du hade bättre kunskaper angående Incotermer? Hurdana situationer har det rört sig om?

Nä inte har det kommit någonting sådant, konfliktssituationer där Incotermer skulle ha kommit tillhanda. Jag kan ju se att det kan vara i framtiden om man börjar förhandla med olika länder med olika köpare så kan det bli viktigt.

86. Många tycker ofta att Incotermer är svåra att greppa. Vad tror ni att är orsaken till detta kunde vara?

Det är väl förstås det att om vi talar om mindre och medelstora företag så använder dom inte sig väl av dom allt för mycket och engelska förkortningar är det ju lite svåra att komma ihåg och ja menar det är ganska små nyanser mellan de olika termerna att hålla reda på att nog ser ja ju som i huvudsakliga att man ha EXW FOB CIF det är några sånt här ganska vanliga. Men sen alla möjliga Cippar o CPT och saker. Och om man skall håla reda på alltihopa så kanske de blir lite.

87. Har ni fått utbildning inom leveransvillkor och Incotermer?

Nå nog har jag ju under studietiden fått det men det är ju 40 år sen så men vi läste nog om det på juridiska och hanken och så vidare.

Ifall ni svarat JA på frågan ovan:

- **Var fick ni i såfall er utbildning och *hur länge* sedan var det?**

88. Skulle ni säga att kunskapsnivån angående Incotermer och leveransvillkor är på en tillräckligt god nivå i ert företag?

Om vi talar om här så finns de väl knappast nån kunskap om det vad jag har för hum om det. Att folk ens skulle veta vad förkortningarna betyder och innebär och samma sak så tror jag om de flesta åländska företagen. Men de som håller på med export och import kan säkert kunna det. Men på något sätt har jag svårt att se skillnaden från de vanliga transaktionerna. Vi har ju i många fall de här incotermerna implicit i kontrakten.

Öppen fråga, har referenten något viktigt att berätta

Har ni något mer att tillägga angående Incotermer och leveransvillkor? Är det något ämne

Nå inte vet jag nu nog tycker jag nu att du täckt frågorna rätt bra. Det har nu inte direkt att göra med det här men som de kom upp så skulle säkert vidare utbildning vara intressant .att man då skulle få veta exakt vad de olika vanligaste Incotermerna betyder . Det skulle säkert vara mer intressant i juridiska termer att få veta va de betyder och säkert så kommer vi använda dem möjligtvis i framtiden.