



CHALMERS

Internationell handel – En kvalitativ studie om handelsproblem när gods ej hämtas ut

Kandidatarbete inom Sjöfart och Logistik

JACOB KABER

JONATHAN ÖSTERGREN BÖÖJ

RAPPORTNR. SoL-16/181

Internationell handel – En kvalitativ studie om
handelsproblem när gods ej hämtas ut

JACOB KABER
JONATHAN ÖSTERGREN BÖÖJ

Institutionen för sjöfart och marin teknik
CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA
Göteborg, Sverige, 2016

Internationell handel – En kvalitativ studie om handelsproblem när gods ej hämtas ut

International trade – A qualitative study regarding trade issues where goods are not collected

JACOB KABER

JONATHAN ÖSTERGREN BÖÖJ

© JACOB KABER, 2016.

© JONATHAN ÖSTERGREN BÖÖJ, 2016.

Rapportnr. SoL-16/181

Institutionen för sjöfart och marin teknik

Chalmers tekniska högskola

SE-412 96 Göteborg

Sverige

Telefon + 46 (0)31-772 1000

Tryckt av Chalmers

Göteborg, Sverige, 2016

Internationell handel – En kvalitativ studie om handelsproblem när gods ej hämtas ut

JACOB KABER

JONATHAN ÖSTERGREN BÖÖJ

Institutionen för sjöfart och marin teknik

Chalmers tekniska högskola

Sammanfattning

Handelshus samt rederi har medgivit att problem ibland sker i form av att container innehållande gods ej blir hämtade av köpare i lossningshamnen efter förbindelse via avtal, transport, och lossning av container har skett. Detta problem innebär att parter som påverkas lider ekonomiskt såväl som administrativt, då det är tidskrävande. Denna uppsats har belyst de tre huvudfrågorna;

Varför uppstår problem i form av att lastbärare ej blir hämtade?

Hur kan problem som uppstår vid upphämtning av gods elimineras?

Kan säljaren proaktivt arbeta för att gardera sig mot problem när gods ej hämtas?

Uppsatsen har baserats på och fokuserats utifrån ett handelshus uppgifter om specifikt problem vid upphämtning av skeppat gods samt två transportörers analys av liknande problem. Stor del av uppsatsen har skrivits på plats på handelshuset där intervju och informationsinsamling skett på regelbunden basis. Semi-strukturerade intervjuer med öppna frågor samt diskussioner med de två transportörerna har hållits både via mail samt planerade möten. Intervjuer samt diskussioner med parter i köparens ställe, Kenya är saknade. Alla parter som varit involverade har behandlats med sekretess.

De båda rederierna som intervjuats talar om att de varit med om eller hört talas om liknande problem. Rederierna har utarbetat en process som ger dem rätten som transportör att ta över godset utfall köpande och mottagande part ej hämtar ut containrarna innehållande godset från lossningshamnen inom en kontraktuell bestämd tid.

Nyckelord: Avtal, Bill of Lading, Dwell-time, Exekutiv auktion, Handelsavtal, Incoterms 2010, Letter of Abandonment, Transportavtal.

Abstract

A trading company as well as two shipping companies has recognized the fact that problems sometimes occur. These are more specifically problems regarding issues when the consignee abandons his/her cargo and the containers carrying the cargo instead of collecting the goods at the port of discharge, which leads to parties being affected both economically and by the time consumed. This report will handle the three main questions;

Why do problems occur on the subject of cargo carriers not being collected?

How can the problem that arises when cargo carriers are not collected be eliminated?

Can the seller conduct proactive measures in order to be better prepared for problems of cargo carriers not being collected?

The report is based upon information from a trading company and two carriers. A large portion of the report has been worked on at the trading house in question, where regular interviews and discussions were conducted. The interviews with the two carriers were conducted using open questions and discussions using the semi-structured approach in pre-booked meetings and e-mails. Interviews in addition to discussions with the parties in the buyer's country are non-existing. All parties involved are treated with utmost discretion.

Both of the interviewed shipping companies mention that they have been faced with, or heard about similar problems. Therefore they have formed a process that enables them the right to overtake possession of property if the consignee, buyer, is not fulfilling his duties of collecting the containers containing the goods during the contractual designated timeframe.

Keywords: Agreement of transportation, Bill of Lading, Business agreement, Contract, Dwell-time, Executive auction, Incoterms 2010, Letter of Abandonment.

Definitioner

B/L – Bill of Lading, konossement. Förklaras under 2.5.

CAD – Cash Against Documents, även kallat D/P (documents against payment), är ett betalningsvillkor som innebär att köparen betalar den överenskomna summan och övertar då B/L och därmed äganderätten av godset. (Handelsbanken, 2016)

CFR – Cost and Freight är ett leveransvillkor inom regelverket Incoterms 2010. Cost and Freight innebär att säljande part levererar godset ombord på fartyg eller säljer godset levererat. Risken för skada eller förlorande av gods övergår till köpare då gods är ombord fartyget och säljande part står för kostnader och transporten fram till köpare parts utnämnda hamn enligt kontrakt specificerat ”CFR [plats för avlämning]”. (Institute of chartered shipbrokers, 2009)

Consignee – Den part som enligt B/L godset ska överlämnas till.

Demurrage - När gods blivit stående längre i en terminal eller av/på-lastning tar längre tid än avtalat finns möjlighet för hamn- och terminaloperatörer, containerägare, att ta ut en avgift för överliggetiden, *Demurrage*. Demurrage-avgifter bestäms utifrån företagens egna tariffer och skiljer sig därför åt mellan länder och aktörer. (CMA-CGM, 2016)

Dwell time – Tiden en enhet eller process befinner sig i innan nästa stadie eller flytt. Ur studerat logistiskt maritimt perspektiv; tiden det tar för en container från det att den lossas fartyget till den är fri att hämta ut ur hamnområdet för köpare. (Raballand, 2012)

Exekutiv auktion – En auktion av egendom som utförs av kompetent myndighet (i Sverige, kronofogdemyndigheten) eller åt annan, för att täcka borgenärernas eventuella fordringar. (Utsökningsbalk (SFS 1981:774), 9 kap. Försäljning av lös egendom i allmänhet och indrivning av utmätt fordran med mera. Allmänna bestämmelser om försäljning)

INCOTERMS 2010 – Incoterms är en samling klausuler som skapats 1936 av den Internationella Handelskammaren eller ”International Chamber of Commerce, ICC” med sista giltiga uppdatering 2010. Klausulerna reglerar internationella leveransvillkor framtaget för att förenkla handel mellan parter placerade i olika handelsland. Villkoren är frivilliga att implementera för var och en av aktörer men

har stor genomslagskraft på marknaden och erkänns av domstolar världen över. Villkoren implementeras av aktörer då de är enkla att förstå samt minskar risken till missförstånd. (Stöth, 2006) Incoterms 2010 innehåller olika leveransvillkor där risk, frakt och kostnad regleras i förhållande till säljare eller köpare. (International Chamber of Commerce, 2016)

Lag (SFS 1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område
– Skrivs hädanefter avtalslagen.

Merchant – Inkluderar Shipper, Consignee, innehavare av Bill of Lading, mottagare av gods samt annan person som har äganderätten, skriven äganderätten eller uppkommande besittare av gods under ett Bill of Lading eller någon som agerar under denne person. (Mediterranean Shipping Company, 2016)

Port storage charges – En kostnad till transportören i form av dygnshyra som utfärdas av den hamn där transportören har stationerat container.

TEU – Twenty feet Equivalent unit. TEU är idag den internationella term som används för att beskriva en tjugo fots inkapslad standardiserad lastenhet (Institute of Chartered Shipbrokers , 2009).

United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – Skrivs hädanefter, CISG. Den internationella konventionen CISG är implementerad i den svenska lagen genom, Lag (1987:822) om internationella köp.

Förord

Detta kandidatarbete syftar till att söka finna en mall eller ett hjälpmedel för hur parter ska förhålla sig till varandra för att bäst undvika problem vid internationell handel där köpare försvinner eller ej hämtar ut gods ur hamn och därmed låser gods och container i avlastningshamnen. Genom att redogöra för aktuellt fall, syftar uppsatsen till att både belysa problemet och söka finna tillvägagångssätt för att parter ska kunna överta äganderätten för gods och därmed container. Incoterms 2010 syftar till att förenkla handel och leveransavtal mellan olika parter. Därför kommer uppsatsen även undersöka om det går att undkomma ovan nämnda tvistelägen genom att analysera olika transportavtal, då problemfri handel är av vikt för ett gott världshandelsklimat.

Författarna vill tacka Fia Börjesson som fick dem att komma på fötter efter en lång tids famlande, Lars Östergren, Serney Böj samt Christoffer Östergren Böj för att de ständigt pushat till att skriva, Philip Kaber för hans tålamod med många korrekturläsningar och som alltid ställer upp, Peter Kennergren som även han ställt upp på kort tid och sist men inte minst Kreetta Kaber som än idag inspirerar, in absentia.

Innehållsförteckning

Sammanfattning	i
Abstract	ii
Definitioner	iii
Förord	v
Figurförteckning	viii
1 Introduktion/Inledning	1
1.1 Syfte.....	2
1.2 Frågeställning.....	2
1.3 Avgränsningar	2
2 Bakgrund	3
2.1 Fallbeskrivning.....	3
2.1.1 Transportavtalet i fallbeskrivningen	3
2.1.2 Problematik uppstår	4
2.1.3 Köpeavtalet i fallbeskrivningen	5
2.2 Port Storage charges	5
2.3 Applicerbar lagstiftning.....	6
2.3.1 Köplagen	7
2.3.2 Lag om internationella köp	7
2.3.3 Incoterms 2010.....	8
2.3.4 Transportavtal	9
2.3.5 MSCs standard provisions för Bills of lading	10
2.4 Konsekvenser vid avtalsbrott	12
3 Metod	13
3.1 Datainsamling	13
3.1.1 Informationssökning	13
3.1.2 Intervju	13
3.2 Anonymitet.....	15
3.3 Metodval	15
3.4 Kritik	16
4 Resultat	17

4.1	<i>Handelshuset</i>	17
4.1.1	Fall 1	17
4.2	<i>Rederi X</i>	18
4.2.1	Fall 1	18
4.2.2	Fall 2	18
4.2.3	Fall 3	18
4.2.4	Fall 4	19
4.2.5	Situationshantering	19
4.3	<i>Rederi Y</i>	19
4.3.1	Situationshantering	20
4.3.2	Lösningförslag och orsak	20
4.4	<i>Varför gods ej hämtas ur hamn</i>	20
4.5	<i>MSCs Standard Provisions</i>	22
4.6	<i>UK P&I Clubs hänvisning</i>	22
5	Diskussion	23
5.1	<i>Alternativa anledningar till problemet</i>	24
5.1.1	Oekonomiskt att hämta gods	24
5.1.2	Spekulationer om strategi för hamnen	24
5.1.3	Varför gods ej hämtas trots att standard provisions av B/L tillåter det	25
5.2	<i>Skeptisk syn på informationsinsamling</i>	25
6	Slutsats	27
7	Bibliografi	28

Figurförteckning

Figur 1. Schema över handelsprocessen för aktuellt fall.....	5
Figur 2. Port storage chargers, Mombasa, Kenya (Kenya Ports Authority, 2015).....	6

1 Introduktion/Inledning

Den internationella världshandeln idag omsätter mångmiljardbelopp. Enbart Sverige exporterade varor för 1 125 600 000 000 SEK år 2014 (Statistiska centralbyrån, 2015). Den internationella handeln innebär att varor behöver transporteras och 2014 mättes den totala utrikes maritima godshanteringen i Sverige till 147 752 000 ton (Trafikanalys, 2015).

Gods transporteras till olika delar av världen, mellan parter med geografiska och kulturella skillnader. Generellt är ospecificerade arbetare från Tyskland, Schweiz och Luxemburg sakliga, precisa och arbetar gärna enligt tydliga planer och anvisningar medan arbetare från Brasilien, México och Colombia är impulsiva, språksamma och känsliga (Britan & Thomas, 2015). Detta gör att det ibland uppstår dispyter mellan kontraktsbundna parter då olika parter kan uppfatta situationer på olika sätt och därmed handla därav. Handelsproblemet denna uppsats belyser har uppkommit mellan parter med olika kulturella bakgrunder där säljare och köpare har olika syn på handelsklimat. Till följd av att en handelstvist uppstår bidrar de stora geografiska avstånden till att parter upplever svårigheter att kontakta varandra och reda ut problemen trots att det i många fall kommuniceras via mail och telefon (Logistikavdelning, 2015).

Inom internationell handel tillämpas Incoterms 2010 regelverk för att förenkla avtal bundna parter emellan genom att tillhandahålla ett gemensamt regelverk och på så sätt undvika missförstånd. Dessvärre finns det situationer där regelverk och avtal frångåtts och felaktigt använts till säljarens nackdel. Ett specifikt fall har uppenbarats sig och har valts att studera noggrannare. Fallet bygger på en transaktion mellan handelshus och köpare där parterna befinner sig i olika länder. Handelshuset köpte gods från säljare i USA för att tänkt handel skulle ske till Afrika och mer specifikt Nairobi, Kenya. I köpeavtalet mellan handelshus och köpare implementerades standardklausuler för transporten av godset, CFR (Cost and Freight, leveransvillkor som reglerar riskövergången inom Incoterms 2010), till Mombasa. Ett rederi blev kontaktat för att utföra transporten av godset. Transporten genomfördes och containrarna innehållandes gods anlände därefter lossningshamn Mombasa, Kenya som överenskommet. Handelshuset fick betalt och köparen erhöll ägandedokumentet. (Logistikavdelning, 2015)

Problem uppkom då rederiet blivit informerade att containrarna innehållande godset ej blivit uthämtade från hamnen av kunden och handelshuset därav måste betala en hamnhyra för containrarna som står i hamnområdet varje dag. Rederiet kontaktade säljare av godset med

informationen om att containrarna ej blivit hämtade ur hamn och att rederiet därmed håller säljaren till godset skyldiga för port storage charges, hamnhyra. Säljaren vidarebefordrar informationen till handelshuset som då hålls skyldiga. (Logistikavdelning, 2015)

1.1 Syfte

Syftet med uppsatsen är att belysa ett specifikt problem, analysera varför det uppstår och söka finna en lösning på hur parter bäst skall förhålla sig till varandra vid problemet som leder till dispyter där gods inte hämtas ut. Med hjälp av att redogöra för aktuella fall, syftar uppsatsen till att både belysa problemet och söka finna tillvägagångssätt för att handelshuset ska kunna överta äganderätten för gods och därmed container. Intervju med två rederier som agerar generella transportörer kommer att utföras för att få ytterligare vinkel och bakgrund till liknande problem och svar till hur problem löses från transportörens håll.

1.2 Frågeställning

Varför uppstår problem i form av att lastbärare ej blir hämtade?

Hur kan problem som uppstår vid upphämtning av gods elimineras?

Kan säljaren proaktivt arbeta för att gardera sig mot problem när gods ej hämtas?

1.3 Avgränsningar

Tidsspannet är begränsat från handel som upprättades med Incoterms 2010 fram tills idag.

Endast handel på internationell nivå som uppförts med skriftliga avtal kommer att behandlas.

Handel med avtal som givit upphov till maritim distribution kommer att behandlas, annan distribution såsom järnväg eller luftburen transport kommer ej behandlas.

2 Bakgrund

För att handel med maritim distribution skall kunna ske mellan olika parter ingås avtal, detta kapitel syftar till att redogöra för hur handel uppstår och fungerar i praktiken, samt hur olika avtals utformning påverkar leveranser och formalia kring dessa. För att ge förståelse för arbetet kommer även begrepp i anslutning till handel, avtal och shipping att presenteras, som Incoterms 2010, Avtalslagen, Köplagen och Lag om internationella köp. Första stycket kommer att presentera det aktuella handelsproblemet och dess förlopp som uppsatsen grundas på.

2.1 Fallbeskrivning

Aktuellt fall är demonstrerat i figur 2 och händelser går att härleda genom siffror. Fallet bygger på att ett handelshus köpte gods från ett stort produktionsföretag i USA för att därefter sälja godset till en köpare i Nairobi, Kenya. Första transaktion (1) skedde mellan produktionsföretaget i USA och ett av handelshusets dotterbolag även de baserade i USA. Gods köptes med den implementerade transportklausulen CFR för att sedan säljas vidare till handelshusets moderbolag i Sverige. Handelshuset sålde nu godset (2) vidare till köpare i Nairobi, Kenya och även i denna transaktion hänvisade köpavtalet till CRF varpå transport införskaffas (3) från en transportör. (Logistikavdelning, 2015)

Handelshusets moderbolag erhöll Bill of Lading från dotterbolaget i USA varpå kommersiell faktura samt dokument (Bill of Lading, skeppningslista, eventuella certifikat angående ursprung samt fartygsanlöp) sändes till köpare i Nairobi. Köpeavtalet innefattar transportklausulen CFR (Cost and Freight, säljaren står för alla kostnader fram till att godset når köparens hamn) samt betalningsvillkoren CAD (Cash Against Document, köparen betalar och övertar äganderätten till godset vid mottagande av nämnda dokument ovan). Köparen i Nairobi genomför betalningen som därmed erhåller alla dokument inklusive alla original-Ocean Bills of Lading. (Logistikavdelning, 2015)

2.1.1 *Transportavtalet i fallbeskrivningen*

Mellan säljande handelshus och köpare i Kenya förhandlades även då om leveransvillkoret CFR Mombasa som är en av flera standardavtalsgrunder inom regelverket Incoterms 2010. Då CFR implementerades är det säljaren och i detta fall handelshusets skyldighet att stå för både kostnaderna och frakten av det avtalade godset fram till köparens destinationshamn. Det var med detta villkor upp till köparen att försäkra sig mot eventuella risker för sjötransporten. Handelshuset kontaktade ett rederi (3), som ingick avtal om att agera transportör för godset.

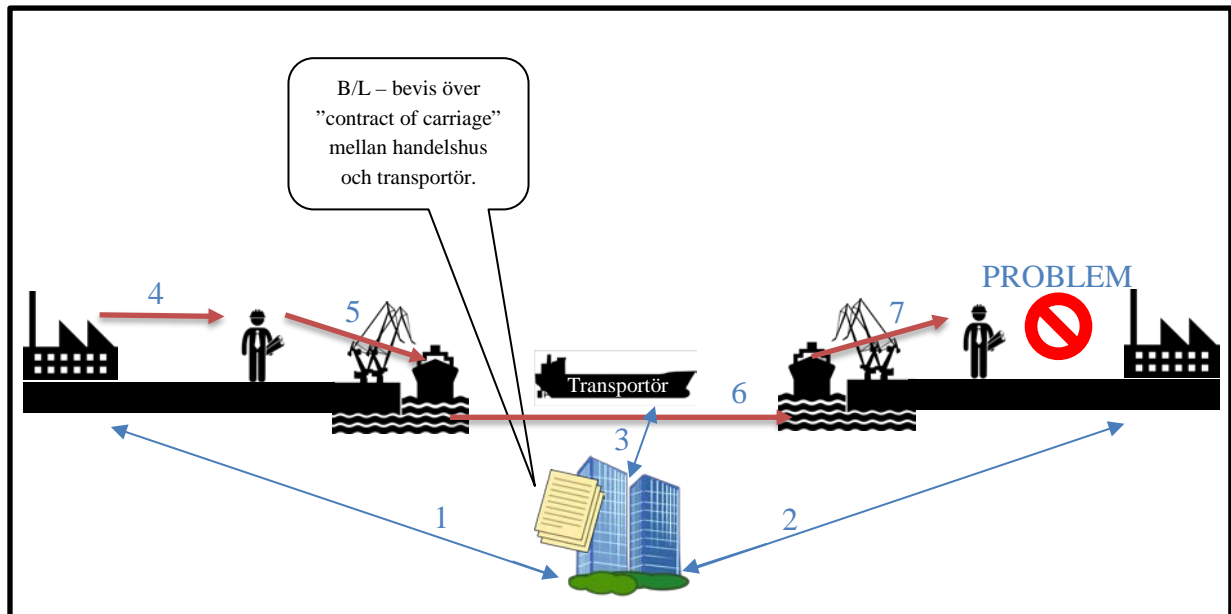
Rederiet upplät då containers, till handelshuset som hämtade godset vid produktionsföretaget (4) för att sedan lastats ombord på ett fartyg (5). Rederiet hade då ett avtal med handelshuset om att transportera containrarna (6) till Mombasa som genomfördes. Väl i Mombasa lossades containrarna (7). Dokumenten om äganderätten av godset övergick till köparen som även betalade handelshuset. Hamnen hade beslutat att rederiet fick elva dagars fri planhyra för containrarna som skulle tömmas av köparen, därefter tog hamnen ut en hyra på \$30 per dygn för varje 40' container samt efter 21 dagar en lagerförvaringskostnad på \$58 per 40' container och dygn. (Logistikavdelning, 2015)

2.1.2 Problematik uppstår

Lång tid efter att betalningstransaktioner genomförts korrekt tar rederiet som utfört transporten av godset, transportören, kontakt med produktionsföretaget (den första säljaren i ledet) som under Bill of Lading står som merchant. Transportören håller nu produktionsföretaget skyldigt för demurrage-kostnader (kostnaden för överliggetiden) för att containrarna angivna under Bill of Lading aldrig blivit hämtade från hamnen i Mombasa, Kenya. Produktionsföretaget skickar nu samma meddelande till handelshusets dotterbolag i USA som i sin tur vidarebefordrar meddelandet till handelshusets moderbolag. Handelshusets moderbolag tar kontakt med köparen för att hämta ut sitt gods och på så vis släppa containrarna tomma ur hamn. Köparen gör i detta skede ingenting för att underlätta situationen eller för att hämta ut godset och containrarna stod således fortfarande i det skede otömnda. Detta ledde till att handelshuset som hyrt containrarna av rederiet stod maktlös och hade inte möjlighet att hämta tillbaka containrarna. Under den tid då containrarna stod i hamnen fick rederiet alltså betala för port storage (planhyra för containers) medan handelshuset fick betala en hyra till rederiet för containrarna. Handelshuset tar då kontakt med transportörens lokala agenter i Mombasa för att ta reda på om det finns något tillvägagångssätt för att hämta tillbaka containrarna utan innehåll från hamnen. Handelshuset och agenterna konverserar nu huruvida handelshuset kan få säkert bud på godset utifall godset kommer hamna på hamnens exekutiva auktion. (Logistikavdelning, 2015)

Både handelshusets moder- och dotterbolag påvisar nu till produktionsföretaget att de inte kommer ta ansvar för denna kostnad eftersom de ej innehar original-B/L och därmed inte äger varken titel till godset eller kan hämta ut containrarna och/eller godset. Handelshuset hänvisar nu även produktionsföretaget att agera på samma sätt mot transportör för att ej sätta sig själva i knipa. (Logistikavdelning, 2015)

Under en längre tid var handelshuset i kontakt med transportörens lokala agent för att försöka hjälpa transportören att få tillbaka sina container samt lossa godset, vilket lyckades långt senare. (Logistikavdelning, 2015)



Figur 1. Schema över handelsprocessen för aktuellt fall

2.1.3 Köpavtalet i fallbeskrivningen

Handelshusets standardavtal implementerades i köpavtalet. Standardavtalet innehåller en lagvalsklausul som hänvisar till att lagen i säljarens hemvist skall tillämpas. Avtalet specificerar dock inte i vilket land en uppkommande tvist ska hanteras och vilken domstol som kommer användas. Detta utgör svårigheter då tvister uppkommer som kan leda till att domen fattas i andra länder än i Sverige, men med svensk rätt. (Logistikavdelning, 2015)

2.2 Port Storage charges

Port Storage charges är en kostnad som hamnar debiterar transportör eller consignee för den tid då container står inom hamnområdet. Kostnaden är satt för att hamnars område oftast är begränsat och ej kan låta container stå inom hamnområdet. Olika hamnar har olika tariffer beroende på lossningshastighet och kapacitet. Nedan visas en figur 2 över port storage charges inom Mombasas hamn. Efter att containrarna lossats från fartyget har Mombasa fyra fria dagar som containrarna kan stå utan att bli debiterade (Kenya Ports Authority, 2015). Denna kostnad faller ofta på transportör då det är deras container som använder hamnytan. Transportören

debiterar då kostnaden vidare till eventuell speditör och slutligen till consignee som står för kostnaden. I vissa fall kan hamnen debitera consignee direkt istället för att gå vägen via transportör. (Equipment-control, 2015)

CLAUSE 16: STORAGE CHARGES AND PENALTIES		
Containers remaining in the Authority's premises in excess of free periods shall accrue storage charges as follows:-		
	<u>RATE PER DAY OR PART THEREOF</u>	
	<u>20'</u>	<u>40'</u>
16.1 Domestic Import containers;		
- First 4 consecutive days	Free	Free
- Thereafter up to the date container is removed from the Port;		
5 to 7 days	\$30.00	\$60.00
8 to 15 days	\$35.00	\$70.00
16 to 24 days	\$40.00	\$80.00
Over 24 days	\$45.00	\$90.00

Figur 2. Port storage chargers, Mombasa, Kenya (Kenya Ports Authority, 2015)

2.3 Applicerbar lagstiftning

Grunderna för internationell handel är att två eller flera parter binder sig med ett avtal att utföra något, att producera eller sälja en vara eller tjänst i utbyte mot en betalning (som även den kan vara en tjänst eller vara) man avtalar. Enligt Avtalslagen (SFS 1915:218), 2 kap 9§ kan ett avtal bli till när ett rättssubjekt, dvs. en fysisk eller juridisk person, lämnar ett anbud, varvid ett annat rättssubjekt accepterar eller lämnar ett motbud. Detta kan upprepa sig fram tills att ett avtal kommit till stånd, eller att parterna ger upp försöken att komma överens. Vanligen kallas detta för anbud-accept-modellen och presenteras i § 1, Avtalslagen och förekommer dagligen till exempel när en fysisk privatperson handlar livsmedel (margarin byts mot pengar) eller när ett börsnoterat bolag köper råvaror till industrin.

Enligt Institute of Chartered shipbrokers (2009) tillkommer det fler moment till internationell handel och avtal jämfört med nationell handel. Grundavtalet fungerar i stort som i den svenska avtalslagen; anbud lämnas och accepteras eller ett motbud fås tillbaka och förhandling pågår

till acceptans då parterna kommer överens angående pris och villkor. Vid internationell handel tillkommer dock moment som bör tas i beaktning. Eftersom det finns olika tidszoner runt jorden, är det viktigt att specificera tid, när betalning skall ske, när äganderätten till fysiska objekt skall övergå till motparten samt vem som skall stå för vilka kostnader angående transporten. Om ett godsparti skulle gå sönder vid hanteringen är det därför viktigt att det redan vid avtalets ingående bestämts vem som skall stå för försäkring, och som därför har ansvaret samt när detta ansvar övergår till motparten.

Internationell handel förlitar sig till stor del på parternas relationer, men även till stor del på mäklare, vars syfte är att matcha en säljare med en köpare och på så vis få ett avtal till stånds. Detta görs genom kontinuerlig kontakt mellan mäklare som ständigt är uppkopplade mot internet för att alltid vara redo för affärer. Idag mäklas affärer enklast via mail eller klientprogram för direktmeddelanden så som Yahoo Messenger. Där används ett språk med mycket förkortningar och inom branschen väl använda standardkontrakt, leveransavtal från Incoterms 2010 och klausuler i syfte att få till snabba avtal och kontrakt (Institute of Chartered Shipbrokers, 2009/2010). Därför kan en försäljning av en produkt ske utan att parterna har kontakt med varandra, trots att de har avtalat att utföra en tjänst för den andre via mäklare.

2.3.1 Köplagen

Avtalslagen som nämnts ovan reglerar grunderna för avtalets uppkomst. Köplagen (SFS 1990:931) reglerar huruvida genomförandet av köpet går till samt kondition av varan vid överlämnande och om fel skulle påträffas, vad detta då skulle innebära. Köplagen är dispositiv, dvs. den kan åsidosättas genom avtal, och skall enligt 5§ inte gälla då lagen (SFS 1987:822) om internationella köp (CISG) är tillämplig.

2.3.2 Lag om internationella köp

Grunden till lagen (SFS 1987:822) om internationella köp, kom till 1980 då en av Förenta Nationernas kommissioner fick i uppdrag att ena världens länder med en konvention för gemensam internationell köprätt (United Nations Commission on International Trade Law, 2015). Konventionen har ratificerats av mer än 80 länder, varav tunga handelsländer som Ryssland och USA är två (Pace Law School Institute of International Commercial Law, 2016), och går vanligen under namnet CISG (akronym, The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods). Lag om internationella köp är som beskrivs implementerad i köplagen som är en dispositiv lag då det i 3 §, Köplag (SFS 1990:931) beskrivs,

”Lagens bestämmelser tillämpas inte i den mån annat följer av avtalet, av praxis som har utbildats mellan parterna eller av handelsbruk eller annan sedvänja som måste anses bindande för parterna”.

Detta gör att parter ofta implementerar andra avtal som är mer användarvänliga och utarbetade.

För att den internationella köprätten skall gälla i ett avtal krävs det att avtalsparterna är baserade i länder som ratificerat konventionen, vilket indikerar på följande, för att den svenska lagen om internationella köp skall gälla så krävs det att ett avtal uppstått mellan en svensk person eller organisation och/eller annan part med hemvist i utland med undantag för Danmark, Finland, Island, Norge eller Sverige, ratificerat CISG. (2 §, Lag (SFS 1987:822) om internationella köp)

Enligt del III, köp av varor, kapitel I, allmänna bestämmelser, artikel 29 i lagen om internationella köp, påvisas att;

”1) Ett avtal kan ändras eller bringas att upphöra genom en överenskommelse mellan parterna.

2) Ett skriftligt avtal som innehåller en bestämmelse att en ändring eller ett upphävande av avtalet måste ske genom skriftlig överenskommelse kan inte ändras eller bringas att upphöra genom en överenskommelse på annat sätt. En part kan emellertid genom sitt handlande förlora möjligheten att åberopa en sådan bestämmelse i den mån den andra parten har förlitat sig på detta handlande.”

Detta innebär att om båda parter diskuterade med varandra skulle en tvist kunna lösas genom att avtalet hävs.

2.3.3 Incoterms 2010

Incoterms 2010 är ett regelverk för olika internationella leveransvillkor (Ramberg, 1999), framtaget för att förenkla för handelsparter och ena dessa leveransvillkor under ett ramverk. Det är framtaget av den internationella handelskammaren (ICC, International Chamber of Commerce), vars organisation “representerar företag av alla storlekar och ur alla branscher” (International Chamber of Commerce, 2015). ICC, som internationell organisation, uppmärksammade ett problem som uppstår vid internationell handel mellan företag i olika länder gällande vilka leveransvillkor som gäller, då dessa länders leveransvillkor kunnat skilja

sig tvärt mot den andres leveransvillkor. Därför ger ICC ut ett gemensamt regelverk för alla världens länder i form av Incoterms 2010 som är den senaste upplagan av regelverket. I Incoterms 2010 regleras vem som har ansvaret för godset, hur länge ansvaret sträcker sig och även vem som skall stå för kostnader som transport och försäkring, med andra ord regleras risk, kostnad och transport (International Chamber of Commerce, 2015). Detta för att inte missförstånd skall kunna uppstå, om godset skulle skadas under resans gång och dispyter uppstå kring vems ansvar och börda skadan är. (Stöth, 2006)

Med implementerandet av Incoterms 2010 klausulen CFR i köpavtal istället för Köplagen och därmed Lagen om internationella köp, är säljaren skyldig enligt avtalet INCOTERMS 2010 mellan köpare och säljare:

”CFR, Cost and Freight (Kostnad och frakt) (Med angiven destinationshamn)

Export och transport sköts av säljaren som också står för kostnaderna till

destinationshamnen. Säljaren står för risken vid skador och förlust av varorna tills de placerats ombord på fartyget i lastningshamnen.

Risken övergår på köparen när varorna lastats i lastningshamnen.

Säljaren ska meddela köparen när varorna lastats samt informera om när transportens beräknas ankomma.

Ev. försäkring tecknas av köparen.” (ICC.se, 2010)

2.3.4 Transportavtal

Ett Bill of Lading (B/L) är en typ av transportdokument och samtidigt ett värdepapper som påvisar äganderätten för egendom, oberoende av huruvida egendomen innehas fysiskt. Den är på så sätt ett värdepapper som motsvarar lastens värde och representerar lasten. Utöver det är ett Bill of Lading även ett kvitto på ett transportavtal och kvitto för transportören att godset tagits emot av transportören och alltså inte ett avtal i sig. Den part som innehar alla original-B/L har äganderätten till godset. (Institute of Chartered Shipbrokers, 2011/2012)

Dokumentet har alltså tre huvudfunktioner vilka är (Basu, 2016);

1. Bevis på åtagande av frakt.
2. Kvitto av mottagandet av gods.
3. Äganderättsdokument.

2.3.5 MSCs standard provisions för Bills of lading

MSC har publicerat ett set med standardklausuler för deras Bills of Lading (Mediterranean Shipping Company, 2016). Dessa standardklausuler är snarlika mellan rederi och kommer därför agera för att skapa en översikt och ram kring hur transportör fransäger sig ansvar gentemot handelspart. MSCs Standard Provisions, Paragraf 1, Definitions, förklarar frakten som:

“Freight: includes the freight and all charges, costs and expenses whatsoever payable to the Carrier in accordance with the applicable Tariff and this Bill of Lading, including storage, per diem and demurrage.”
(Mediterranean Shipping Company, 2016)

Frakten benämns även under paragraf 16.3:

“Every Person defined as "Merchant" (...) shall be jointly and severally liable to the Carrier for the payment of all Freight and charges (...).”
(Mediterranean Shipping Company, 2016)

Frakten som betalas av merchant sträcker sig alltså från storage, transportkostnad och till och med demurrage som innebär att frakten löper över till avlastningshamnen och gör merchant ansvarig för betalning av denna del i resan.

Paragraf 14 handlar om godsbeskrivning och merchant's ansvar och under paragraf 14.8 samt 14.9 utläses:

“14.8 The Carrier allows a period of free time for the use of the Containers and other equipment in accordance with the Tariff and as advised by the local MSC agent at the Ports of Loading and Discharge. Free time commences from the day the Container and other equipment is collected by the Merchant or is discharged from the Vessel or is delivered to the Place of Delivery as the case may be. The Merchant is required and has the responsibility to return to a place nominated by the Carrier the Container and other equipment before or at the end of the free time allowed at the Port of Discharge or the Place of Delivery. Demurrage, per diem and detention charges will be levied and payable by the Merchant thereafter in accordance with the Tariff. (Mediterranean Shipping Company, 2016)

När liknande avtal som ovan nämnts är bindande handelshus och transportör emellan (Bill of Lading är bevis över transportavtal) betyder paragraf 14.8, att merchant är skyldig att ersätta transportör för ekonomisk skada skedd för container som ej blivit uthämtade under utsatt fri tid.

Under paragraf 20, Notification and delivery, utläses att Merchant är skyldig att hämta gods inom den tidsram som angivits på Bill of Lading. Skulle nu detta ej ske har transportören rätt att tömma containern för att kunna ta tillbaka enheten. Ansvaret för godset som töms ligger på Merchant och transportören har rätt till ersättning för kostnader detta har åberopat. Nedan följer citat från MSCs Standard Provision, paragraf 20:

“20.2 The Merchant shall take delivery of the Goods within the time provided for in the Carrier's applicable Tariff or as otherwise agreed. If the Merchant fails to do so, the Carrier may without notice unpack the Goods if packed in Containers and/or store the Goods ashore, afloat, in the open or under cover at the sole risk of the Merchant(...)

20.3 If the Goods are unclaimed within a reasonable time (...) the Carrier may at its discretion (...) sell, abandon or otherwise dispose of the Goods at the sole risk and expense of the Merchant (...)

20.4 Refusal by the Merchant to take delivery of the Goods in accordance with the terms of this clause and/or to mitigate any loss or damage thereto shall constitute an absolute waiver and abandonment by the Merchant to the Carrier of any claim whatsoever relating to the Goods or the carriage thereof. The Carrier shall be entitled to an indemnity from the Merchant for all costs whatsoever incurred, including legal costs, for the cleaning and disposal of Goods refused and/or abandoned by the Merchant.”
(Mediterranean Shipping Company, 2016)

2.4 Konsekvenser vid avtalsbrott

Ibland fullföljer parter inte sina åtaganden i enlighet med avtalet. Att inte fullfölja kontraktet är att se som ett avtalsbrott, eller ett kontraktsbrott och behöver inte ha uppsåtlig grund. Kontraktsbrott kan inte leda till straff men den part som lider skada har möjlighet att åpråpa ”exempelvis skadestånd, prisavdrag eller avtalets hävning” (Malmgren, 2015). För att inte detta skall ske på löpande band, utifall att en part känner sig ovillig till att fortsätta kontraktet är praxis att reprimander tillkommer för den som inte är villig att fullfölja sin del avtalet, i syfte att försätta den skadelidande av avtalsbrottet i samma ekonomiska sists som om avtalsbrottet aldrig skett, *det positiva kontraktsintresset*. (Ramberg & Ramberg, 2010)

Reprimanderna kan aktualiseras i form av att den skadelidande har rätten att hålla inne sin egen prestation, att den skadevållande som ej fullföljer avtalet tvingas fullfölja, prisavdrag (skadelidande behöver inte betala fullt pris), skadelidande kan häva avtalet, eller att skadelidande kan stämma in den vållande i domstol och på så vis tvinga till sig eventuell ekonomisk kompensation för att prestationen inte fullgjorts av den vållande (Ramberg & Ramberg, 2010). I en internationell bransch såsom materialhandel och transport av gods, så är stämning vanligt förekommande (Logistikavdelning, 2015), och i shipping skickas fordran och krav så fort något inte stämmer överens med avtalet, om inte godset är på rätt plats, märkt på rätt sätt, betalas eller är i rätt tid. Detta grundas, enligt en anställd inom logistikavdelningen på Handelshuset (2015), på att marginalerna är så små och konsekvenserna så pass stora.

3 Metod

I det här kapitlet kommer det att redogöras för vilken metod som använts, och hur information har blivit uppsamlad och tillhandahållen på plats hos handelshuset där observationer skett och uppsats skrivits. Syftet med uppsatsen är att belysa och söka finna en lösning på hur parter bäst skall förhålla sig till varandra vid dispyter. Det finns regelverk som skall följas vid avtalsbrott, men då verkligheten är att regelverk liksom respekten för avtalets innebörd inte respekteras lika världen över så har vi i vår studie valt att använda oss av en kvalitativ metod för att bäst kunna undersöka problemet bland personer med god insikt.

3.1 Datainsamling

Datainsamlingen har gjorts genom att först söka information inför intervjuerna, som utgör uppsatsens primärdata, där vi gått direkt till den primära informationskällan. För att kunna underbygga förståelse inför insamlandet av primärdata så har vi tagit hjälp av redan tillgänglig forskning och information i litteratur, rapporter och artiklar som även utgör uppsatsens sekundärdata. (Jacobsen & Sandin, 2002)

3.1.1 Informationssökning

Lagtexter samt juridiska författarsamlingar har studerats och blivit tillhandahållna via litteraturbaserade- samt internetbaserade källor. Det har gjorts bruk av muntliga källor belägna på handelshus, rederier, Chalmers tekniska högskola samt Göteborgs universitet. Primärdata har tillkommit via semi-förberedda intervjuer för att skapa en bild av fall samt tillvägagångssätt av handelshusets arbete från ett kvalitativt informationssökningssätt där förberedda frågor öppnat för friare diskussion och infallsvinklar (Jacobsen & Sandin, 2002). Tidsbaserad sekundärdata har samlats in från statistiska källor för att utläsa data angående den internationella handelns omfattning i Sverige samt Sveriges utrikes godshantering. Förutom sekundärdata i form av elektroniska källor och tryckt litteratur har skriftlig sekundärdata blivit tillhandahållen av rederier och handelshus rörande aktuella fall för undersökning.

3.1.2 Intervju

Information har till en början blivit tillhandahållen via enkla frågeställningar som blivit besvarade med enkla och koncisa svar som utvecklats med diskussion. Därefter har vi även deltagit i möten med en fokusgrupp av anställda på handelshus samt enskilda anställda för att diskutera mer omfattande frågor och funderingar i intervjuer.

Intervjuer har aldrig skett i en konstlad miljö, utan varje gång skett i en för intervjuobjekten naturlig plats (Jacobsen & Sandin, 2002), med en klar majoritet för objektens arbetsplats där det existerar medarbetare, kunskap och information. Då studien bland annat har utförts på handelshusets kontor har därför informationsinsamlandet till stor del, men inte uteslutande, skett via kortare muntliga intervjuer med intervjuobjekten som ägt rum vid icke i förväg planerade tillfällen, eftersom frågor kunnat ställas med en gång de uppstått. De intervjuer som planerats långt innan har varit på förhand strukturerade med hjälp av en lista av tänkbara frågor och ämnen som skall tas upp (Jacobsen & Sandin, 2002) och frågor har hållits öppna. Intervjuerna har därav antagit en semi-strukturerad uppbyggnad på grund av diskussion utifrån förbestämda frågor (Li, 2015). Kvaliteten på de olika intervjusättens svar har inte uppdagats vara av bristande kvalitet, utan snarare kompletterat och bekräftat insamlad data, fastän de planerade mötena varit mer uttömmande och låtit intervjuobjekten komma mer förberedda på diskussion.

Valet av intervjuobjekt har bestämts av deras erfarenheter av problem vid dispyter där gods inte hämtats. Det är just erfarenheterna som legat till grund för att vi valt att intervjua dessa, och inte skickat ut en enkät till en större massa. Intervjuobjekten kommer inte att redovisas under källhänvisningen, utan endast i löpande text. Mer om detta i 3.2, Anonymitet.

Tid för möte har gjorts muntligt på plats och via mail för att få svar och diskussion på specifika frågor och närmare detaljer av fall. Vid några tillfällen har det uppkommit svårigheter då intervjuobjekt har stor kunskap och mycket information angående fall att det har varit svårt att processa information och skaffa sig en bild av tvisteläget. Dessa intervjutillfällen har därför krävt tid för att skaffa förståelse. Beskrivning av fall samt dialog har hållits via mailkontakt med handelshus. Rederier har kontaktats via mail för att boka möte alternativt föra diskussion via mailkontakt. En Skandinavienchef på ett välkänt internationellt rederi har kontaktats via mail och tvåvägs diskussion har förts för att få verklighetsförankrade fall. Verkställande direktör och Customer Coordinator intervjuades med öppna frågor på deras kontor i Göteborg. Intervjun pågick i 45 minuter och inleddes med aktuell fallbeskrivning.

3.2 Anonymitet

Då de intervjuade företagen fått förfrågan om att vara anonyma har de valt att vara det och att användandet av den tillhandahållna informationen ska ske med största försiktighet gentemot företagsnamnen. Dessa förfrågningar måste respekteras, då intervjuobjekt och uppgiftslämnare kan avskräckas från att ställa upp om deras svar kan kopplas ihop med person eller organisation om det finns anledning att inte vilja kopplas (Jacobsen & Sandin, 2002) ihop med svar och uppsatsen är därför skriver utifrån intervjuer med anonyma personer och organisationer. Intervjuobjekten har varit koordinatörer och lokal direktör på ett internationellt rederi, Rederi X. Ansvariga personer på avdelningarna inom sälj och logistik på handelshus samt materialkoordinator på internationella Rederi Y.

3.3 Metodval

Eftersom intervjuobjekten, källorna, som använts är få till antalet men intervjuats flera gånger i öppna diskussioner, så fann vi att en kvalitativ metod är mest lämplig eftersom denna genomförts av intervjustudier. Intervjustudier kan (Ekengren & Hinnfors, 2012) delas upp som: respondentintervjuer som riktar sig mer mot en individs personliga erfarenheter, kontra informantintervjuer där intervjuobjektet innehar en expertis och står nära problemet. I vårt fall är det svårt att skilja på huruvida det är informant- eller respondentintervju, eftersom intervjuerna varit ömsom ledigare diskussioner ömsom seriösa med nedskrivna frågor. Detta har låtit objektet få lyfta fram sin egen erfarenhet och tankar samtidigt som expertisen kunnat lysa och samspelat med objektets uppfattning vilket syns i resultatavsnittet för varje enskild organisation/intervjuobjekt.

Den kvalitativa metoden är mer djupgående och kan bättre ge en bild av något som till och med inte utforskats innan, där det är intervjuaren som sätter gränserna för hur bra en fråga är som ställs, jämfört med en kvalitativ metod där samma fråga ställs till en större massa vilket mynnar ut i siffror och statistik, men också en helhetsbild (Christensen, 2001) istället för en mer djupgående analys med möjlighet till följdfrågor till intervjuobjektet. Just möjligheten till följdfrågor lyfts fram av Jacobsen & Sandin (2002) som något av en styrka för den kvalitativa metoden då intervjuaren har möjligheten att påverka samtalet i önskad riktning vilket i denna studie får anses som positivt kontra kvantitativ metod som inte är öppen för följdfrågor som kan vinkla. Vidare har litterär information och vetenskap från vår utbildning hjälpt oss att förstå och i mest möjliga mån kunnat verifiera de muntliga källornas uttalanden och ifrågasatt dessa, vilket lett till att vi kunnat analysera data på ett för situationen bättre sätt än om vi gjort bruk av

en kvalitativ metod. Detta har lett till att en kvalitativ metod använts istället för en kvantitativ metod.

Till en början användes en deduktiv metod för att samla information. Då samlades information och data angående handelsproblem och lösningar för att skapa en uppfattning. Problem uppdagades vid bruk av denna datainsamlingsmetod, då det ledde till att datainsamlingen samt arbetet blev vinklat efter preferenser (Jacobsen & Sandin, 2002) då bruket av en deduktiv metod gör att forskare oundvikligen enbart söker information för att finna det som bäst passar in i det mönster som söks. På så sätt bortses den fakta som inte förväntades och arbetet kan få en felaktig vinkling.

Alternativet till ett bruk av deduktiv insamling kallas induktiv. Induktiv metod användes senare i arbetets gång för insamling av data. Istället för att fakta inläses för att finna ett mönster i verkligheten, så ser forskare opartiskt på objektet som analyseras. På så vis finns det ej heller någon förutfattad mening för vad som skall komma att finnas i verkligheten, då all data må tros vara av vikt. (Jacobsen & Sandin, 2002)

3.4 Kritik

Den kritik som kan nämnas, mot valet av en kvalitativ metod, är först och främst subjektivitet. I och med att man har möjligheten att styra intervjuer så finns det en risk för att man just styr mot det data man helst vill finna, och bort från data som kan påverka resultatet, vilket kan ges slagsida åt resultatet. Den kvantitativa metoden är mer objektiv då det är siffror och statistik som ger resultatet. (Jacobsen & Sandin, 2002)

Det kan också ges slagsida av själva mötet mellan intervjuaren och den intervjuade. Detta benämner Jacobsen och Sandin (2002) som intervjuareffekter. Uppenbara saker som samtalston, attityd, engagemang och uppträdande gör ett tydligt avtryck på båda parter vilket påverkar intervjun och således resultatet, men även subtila detaljer som enklast förekommer vid besöksintervju som klädsel och omedvetet kroppsspråk. De subtila delarna hade möjligen kunnat undvikas vid en telefonintervju kontra besöksintervju möte, men med andra brister som följd (t.ex. enklare att undvika att svara). (Jacobsen & Sandin, 2002)

Denna uppsats baseras till mycket stor del på anonyma källor vilket kan påverka resultatet. Risken finns att det vid besöksintervjuer kan uppstå en känsla av nakenhet och att intervjuobjektet avslöjat sig, då de inte bara hörs men också ses okulärt. Eftersom data samlats in vid besöksintervjuer är risken extra påtaglig och det hade enligt Jacobsen och Sandin (2002) varit bättre att ha ett större fysiskt avstånd för att öka känslan av anonymitet.

För att helt undslippa intervjuareffekter och höja känslan av anonymitet hade vi kunnat använda oss av postenkäter. (Jacobsen & Sandin, 2002)

4 Resultat

I detta kapitel presenteras resultatet av den empiriska undersökningen. Innehållet behandlar det resultat vi fått ut av handelshuset och rederier och de berörda parterna presenteras kort.

4.1 Handelshuset

Handelshuset är en aktör med starka förbindelser med Sverige som agerar globalt. De kommer inte kallas annat än handelshuset i denna uppsats, då de själva begärt att få vara anonyma.

4.1.1 Fall 1

Då det uppdagats att hamnen i Mombasa, Kenya har en särskild plats och anläggning för containers och gods som ej har hämtats ut visar detta på ett frekvent problem i Kenya. (Logistikavdelning, 2015)

För handelshusets del så är det inte vanligt att det blir problem med varor, men enligt handelshusets logistikavdelning (2015) approximeras detta till en handfull varje år. Var och en av dessa innebär en ekonomisk förlust för handelshuset för de timmar som tvingas läggas ner på att lösa problemet, samt eventuella förluster av godset och ekonomiska krav från andra aktörer som berörs (Logistikavdelning, 2015). Handelshuset har ingen specifik metodik och logistikavdelningen (2015) tror sig inte veta om någon annan i branschen som har det för att lösa tvisterna och söker därför efter en för bolaget standardiserad lösning.

4.2 Rederi X

Rederi X opererar globalt och har kontor på alla kontinenter. Namnet Rederi X är fiktivt, då information som presenteras här kan vara känslig. Nedanför presenteras några av de fall rederi x stött på i sin verksamhet likt det aktuella fall som presenterats för dem.

4.2.1 Fall 1

Enligt Rederi X (2015) är det inte vanligt förekommande att gods inte hämtas ut efter att ha betalats i norra Europa. Det har dock förekommit för deras del, och det har vid ett sådant fall legat till grund att köparen gått i konkurs vilket resulterat i att containrarna blivit stående i hamn. Säljaren var inte intresserad av att få ut containrarna ur hamnen, då de redan betalat för hyran av dessa, och inte hade någon kontakt med köparen då kontakt skötts av en ”signee”, en slags mellanhand. Denna mellanhand var rederiets kund. För att undvika lagringskostnader i hamnen fanns två lösningar, att antingen sälja på auktion eller hitta en ny köpare. Till slut hittades en ny köpare som betalade för frakten till nästa destination, och rederiets kund betalade en del utav lagringskostnaderna som hunnit uppstå. (Rederi-X, 2015)

4.2.2 Fall 2

Rederi X har även ett aktuellt fall i Norra Europa (Maj, 2015) där bilar/gods står i hamn och väntar på att hämtas utav köparen, som innehar originalfraktsedeln. Sjötransporten har betalats och till viss del även hamnlagringskostnaderna, dock har betalning uteblivit sen några månader tillbaka för vidare hamnlagring. Då hamnterminalen inte har någon annan kontraktuell relation än den med rederiet, så krävs Rederi X på pengar för lagringskostnaderna. Rederiet är därför nu i en process där de hävdar rätten att få sälja godset på auktion för att kunna täcka kostnaderna, om inte köparen betalar. Enligt Rederi X (2015) har redan lagringskostnaderna överstigit bilarnas försäljningsvärde. (Rederi-X, 2015)

4.2.3 Fall 3

Ett område som många rederier lärt sig en läxa av är transport av begagnade gummidäck (Rederi-X, 2015). Kostnaden för att lagra eller förstöra däcken är hög, och det skall för en tid sen förekommit att enligt koordinator på Rederi X (2015) tvivelaktiga personer startat bolag och bett om fraktraterna för att transportera begagnade däck från Storbritannien till Hong Kong. Bolaget såg seriöst ut vid första anblick med hemsida på internet som enligt Rederi X (2015) såg ok ut. Rederiet accepterade transportavtalet och fick betalt för detta. Sjötransportkostnaderna var och är än idag mycket billigare än lagringskostnaderna. När godset väl anlände till Hong Kong uppstod problem i form av att köparen inte var tillgänglig, och

säljaren hade försvunnit spårlöst. Rederiet fick i detta fall skeppa tillbaka däckerna på egen bekostnad, och även stå för deponeringen av godset. (Rederi-X, 2015)

4.2.4 Fall 4

I Afrika uppstod ett problem där köparen inte var tillgänglig när godset väl kom till avlossningshamn, men senare dyker upp vid auktion och köper godset billigare. Händelser som denna är inte vanliga, men förekommer när lagerhållningskostnader eller överliggetid blir för hög (Rederi-X, 2015). Skulle godset vara högvärdigt är tullen inte sen med att konfiskera godset och containern, grundat på att godset legat länge, för att sedan sälja, auktionera bort eller behålla godset för att på så sätt minska trängseln. Tullen tar över kontrollen över godset istället för att skicka tillbaka godset eller förstöra det.

Rederi X (2015) säger sig idag ha en container med gummirör som varit fast i en inlandsdepot i snart 4 år. Gummirör är lågvärdigt gods, och skall inte heller orsaka någon trängsel. När det kommer till att bevisa eller dokumentera detta är det näst intill omöjligt då varumottagare och köpare kan vara släktingar eller vänner och därmed inte synligt kopplade till varandra, men i hemlighet jobbar tillsammans (Rederi-X, 2015).

I ett land i Västafrika får rederiet tillbaka \$250/TEU (Twenty-foot Equivalent Unit, 20-fots container) från tullen när en av deras containers blir tillgängliga igen efter att godset inuti auktionerats bort, oavsett om det finns obetalda lagerkostnader eller om containern auktionerats bort i samband med godset. (Rederi-X, 2015)

4.2.5 Situationshantering

Rederi X har utarbetat en procedur för hur de handskas med situationer där godset inte hämtas ut. När överenskommen fri tid i hamn löper ut initieras en process där rederiet tar kontakt med alla inblandade parter, rörande övergivande av gods. Denna process skall enligt Rederi X (2015) ge dem rätten att lagligt ta över äganderätten igen över lasten, varefter de ämnar sälja lasten. Vid transport av avfall är rederiet försiktiga och kräver därmed att alla kunder kan uppvisa nödvändiga certifikat innan bokningar sker, för att eliminera risker för att de skall hållas som innehavare av avfall. (Rederi-X, 2015)

4.3 Rederi Y

Rederi Y är ett världsomfattande bolag som valt att inte vilja delta med namn då eventuella detaljer kan vara av känslig sort, varför de heller inte givit några allt för konkreta fall att studera. Namnet Rederi Y är fiktivt.

4.3.1 Situationshantering

Det som hypotetiskt sker vid en förlust av Bill of Lading alt. att köparen inte kan nås, är att rederiet diskuterar med kvarvarande parter, som exempelvis hamnmyndigheter, om möjligheten att sälja godset på auktion. Detta för att minimera kostnader och få igen pengarna som annars riskerar att gå om intet. Rederiet har jurister vars huvudsakliga uppgift är att, "få loss pengarna eller godset". Det är dock standard i vissa ospecificerade länders hamnar att om godset stått över en tidsgräns som oftast ligger på 1 år, så får godset säljas på auktion. Denna standard tillämpas dock inte i alla länder, som enligt Rederi Y skulle inbegripa Sverige då det krävs att de kontaktar många myndigheter för att komma runt den bindande kraft bakom Bill of Lading. Istället för att den nämnda tidsgränsen skulle häva kontraktet och påbörja en auktion, så skulle hamnen istället fakturera rederiet, som då i sin tur fakturerar vidare mot dess uppdragsgivare, mellanhanden eller speditören. I effektiva hamnar frångås regressrätten (rättigheten att kräva betalning av den som bör stå för skulden, eller en del av den) och hamnen går således direkt mot säljaren som initierat affären med köparen, som i exempelvis Egypten och Finland. Där har rederiet själva varit med om att hamnen löst ut containern å rederiets vägnar och låtit rederiet hantera kravet på containerhyran själv och med sin egendom i behåll, vilket för rederiets del är en väldigt mycket mindre kostnad än att också behöva betala hamnen. (Rederi-Y, 2015)

4.3.2 Lösningsförslag och orsak

Rederiet i frågan om varför köparen inte finns att tillgå, och inte hämtar ut godset som det var tänkt vid affärens ingång säger sig tro att detta kan bero på att demurrage är för hög av olika anledningar, och att det därför är för dyrt att hämta ut det. Rederi Y spekulerar vidare i frågan om att standardisera Letter of Abandonment i kontrakt och hur ett införande av retroaktiva sådana kan ha en påverkan på tvister som denna, och hur ett modifierat sådant (aktiveras efter att en tidsgräns uppnåtts) kan vara nyckeln till en minskning av tvister. Ett Letter of Abandonment är ett dokument utfärdat för att fast eller lös egendom ska ha möjlighet att byta ägare då en part ej uppfyller kontraktuella förpliktelser. (Rederi-Y, 2015)

4.4 Varför gods ej hämtas ur hamn

Olika hamnar i världen har i olika utsträckning utvecklade system för att lasta och lossa gods, vissa hamnar är större än andra och kräver därför också snabbare system för att sköta lastning och lossning för att på så sätt begränsa antalet flaskhalsar som kan uppstå. Andra hamnar hanterar mindre gods och behöver därför inte göra lika stora investeringar på infrastrukturen. 2014 hanterade Shanghai International Port Group(SIPG) 35,285 miljoner TEUs (Port of

Shanghai, 2015) som är en av de mest aktiva hamnarna i världen idag (Göteborgs hamn, 2015) med en kranhandlingseffektivitet på mellan 30 till 35 lyft per timme (Shanghai Port Group, 2015) vilket ses som världsledande. 2009 hanterade hamnen som beskrivs i fallbeskrivningen 2.1, Port Mombasa, 618 816 TEUs (Kenya Ports Authority, 2015) som är betydligt mindre jämfört med världsledande hamnen i Shanghai.

Under containeriseringen som startade i USA på 1950-talet utvecklades hamnar mest i USA och Europa, som på den tiden utförde handel mellan kontinenterna. Då flertalet hamnar anslutit sig till containerhandeln uppstod konkurrens. Hamnarna var på den tiden ineffektiva och dåligt koordinerade vilket gjorde att det första konkurrensverktyget som användes var låga kostnader. När ekonomin i Asien återhämtat sig efter andra världskriget uppfördes hamnar som konkurrerade med väletablerade hamnar i Europa och Amerika om service till lägre kostnader. Under 1990-talet investerade många länder i Asien, USA samt Europa för att uppföra hamnar som större hubbar som kom att utnyttja storskalefördelar som i sin tur ledde till infrastrukturella problem inom hamnområdet, till exempel en containers ledtid från fartyg till utsidan av terminalen. Denna tid kallas dwell time, och upplevdes bli längre då hamnarna växte. Dwell times blev nu det område som hamnarna fokuserade på att minska och därav hamnade konkurrensfaktorn på att utveckla snabbare, bättre och mer kostnadseffektiva system för att få bättre tillgång till den internationella handelsmarknaden. Afrika har ännu inte haft något event som fört till att konkurrensen mellan hamnarna då det gäller dwell times har ökat och på så vis minskat ledtiderna i hamnområden. Detta är sagt om Afrikas hamnar med Durban exkluderat. Detta på grund av att Durban hanterar mer gods och nyligen har satsat stora investeringar på infrastrukturen och på så sätt nått en dwell time på cirka tre till fyra dagar uppmätt 2010, en skillnad på sex dagar jämfört med Port Mombasa som i genomsnitt hanterar en container från lossning till utsidan av hamnterminalen på nio dagar. (Kgare, et al., 2011)

Under diskussion med customer coordinator på ett internationellt rederi Y samtals om att köpare även kan förvänta sig 20 dagars dwell time i vissa afrikanska hamnar. Detta stämmer mycket bra överens med vad som Kgare et al. (2011) tar upp i rapporten "Cargo Dwell Time in Durban" där till exempel hamnen Dar-es-Salaam har en uppmätt dwell time på 19 dagar. Denna tid kan komma att spela stor roll för köpare som förväntar sig godset då fartyg anländer lossningshamn men istället kan komma ligga fast i hamnområdet omkring 20 dagar.

4.5 MSCs Standard Provisions

Under paragraf 2.3.5, MSCs standard provisions för Bills of lading, beskrivs hur Merchant är skyldig att hämta gods inom den tidsram som angivits på Bill of Lading. Skulle detta inte ske har transportören rätt att tömma containern för att kunna ta tillbaka enheten. Ansvaret för godset som töms ligger därför på Merchant och transportören har rätt till ersättning för kostnader detta har åberopat. MSCs Standard Provision, paragraf 20:

“20.2 The Merchant shall take delivery of the Goods within the time provided for in the Carrier's applicable Tariff or as otherwise agreed. If the Merchant fails to do so, the Carrier may without notice unpack the Goods if packed in Containers and/or store the Goods ashore, afloat, in the open or under cover at the sole risk of the Merchant(...)

20.3 If the Goods are unclaimed within a reasonable time (...) the Carrier may at its discretion (...) sell, abandon or otherwise dispose of the Goods at the sole risk and expense of the Merchant (...) (Mediterranean Shipping Company, 2016)

4.6 UK P&I Clubs hänvisning

UK P&I Club som är del av International Group of P&I Clubs uttalar sig och informerar deras medlemmar att transportören uppmanas till att efter 30 dagar av ej upphämtat gods i avlastningshamnen, informera shipper och consignee att de har tio dagar på sig att hämta containrarna och betala alla kostnader detta bidragit till samt kostnader som kommer uppstå. Skulle detta inte ske uppmanas transportören att sälja godset eller om godset är lågvärdigt, förstöra eller returnera till lastningshamn å merchants vägnar och på dennes kostnader. (Radu, 2015)

5 Diskussion

Under rubriken 4, Resultat, paragraf 4.2.5 beskrivs det hur rederi X har utarbetat en procedur för att ta kontakt med inblandade parter efter att en överenskommen tid gått ut och på så vis ta kontroll över godset. Under intervju nämndes inga speciella dokument som använts utan att det istället handlar om att läsa av situationen och kulturen i landet för att övertyga till exempel hamnmyndigheterna att container ej kommer bli hämtade och därav tar de över äganderätten. Handelshuset har provat denna metod och efter flera månaders väntan fick de tillslut löst ut gods samt containrarna. Möjligen kan ett stort internationellt rederi ha större inflytande på hamnmyndigheter samt parter för att en liknande process ska ske smidigare och effektivare än vad handelshuset har och därav tidsfördröjningen. Det är värt att nämna att Rederi X inte är samma företag som rederiet som agerade transportör i det för handelshuset aktuella fallet.

Värt att nämna är att diskussion med Rederi X angående aktuella fall och möjliga lösningar fördes och det bestämdes att företaget skulle kontakta deras juristavdelning för att få tydligare och mer koncisa uttalanden. Tyvärr återkom de aldrig med svar.

Under samma rubrik 4, Resultat, paragraf 4.3.2 nämner Rederi Y hur ett implementerande av ett standardiserat Letter of Abandonment kan hjälpa liknande fall. Detta är en möjlighet för handelshuset då ett implementerande av en sådan klausul eller dokument legalt sett skulle göra att handelshuset kan ta över äganderätten över container samt gods efter överenskommen tid i hamn efter lossning. Huruvida många dagar efter lossning av container i avlastningshamn detta kan röra sig om är upp till parter sinsemellan att diskutera om eftersom dwell time skiljer sig så pass åt beroende på hamn. Nackdelen med detta lösningsförslag är att ju mer klausuler, dokument och föreskrifter som begränsar säljarens ansvar som ingår i ett avtal desto mindre begivna blir köpare att ingå i dessa.

De kulturella skillnaderna mellan länder och regioner gör att det kan vara svårt att veta praxis. För att få reda på information angående ett företag baserat i Sverige finns det register att tillgå. Lika enkelt är det inte för ett företag baserat i Sverige att ta reda på information om ett företag i Kenya eftersom systemet där är okänt för oss. Därför blir det aktuella problemet svårare då köpande part ej går att få tag på och det är en utmaning att finna något slags företagsregister att söka i.

I paragraf 2.3 Lag om internationella köp kan det utläsas att avtal kan hävas om båda parter kommer överens om det. Detta skulle kunna vara en lösning på problemet om det ej var så att lagen är dispositiv och avtalad bort mellan parterna för att implementera Incoterms 2010 klausulen CFR, samt att godset är betalat och därav avtalet fullgjorts. Det finns alltså inget avtal mellan köpare och säljare längre.

5.1 Alternativa anledningar till problemet

Diskussion angående alternativa anledningar till varför gods ej blir uthämtade från avlastningshamn. Detta är spekulationer och diskussioner som förts med intervjuobjekt då vi frågat om deras egna tankar och funderingar. Här pratas det om baktankarna med problemet, om detta problem gynnar någon aktör.

5.1.1 Oekonomiskt att hämta gods

För köparen kan gods även bli oekonomiskt att hämta ut då dwell time blir allt för hög. Detta eftersom hamnen tar ut kostnader för port storage per dygn containrarna står i hamn. Om hamnen har få dagar fri hyra och köpare därefter måste betala flera dagars port storage i tillägg, kan detta vara en anledning till att ej hämta ut gods då godset kan vara värt mindre för köparen än den kostnad han får betala till hamnen i hyra på grund containrarna.

Skulle köpare i detta fall ha köpt gods som hastigt behövt ankomma under utsatt tid, exempelvis för att säljas vidare, och inte har möjlighet att hämta ut gods under 20 dagar kommer detta ha stor betydelse. Port storage kostnaderna i kombination med att godset inte längre har något värde för köparen kan bistå till att köpare ej hämtar ut godset.

5.1.2 Spekulationer om strategi för hamnen

I hamnen i Mombasa, Kenya finns en stor anläggning och särskild plats för just avställning av container samt gods som saknar ägare. Med denna information kan vi då göra antagandet av att problem liknande det beskrivet i fallbeskrivningen ofta påträffas i denna hamn och är ett frekvent problem i Mombasa, Kenya. Under intervjun med Rederi-X (2015), diskuterades huruvida det kommer sig att så många containers på just detta ställe står utan ägare. Vid kontakt med personal i Göteborgs hamn framkommer det att liknande avställningsplats ej finns då liknande problem mycket sällan påträffas.

Då det aktuella fallet diskuterades med handelshusets logistikavdelning (2015) talades det omkring den resa person 2 gjorde då han var på plats i Mombasa för att lösa ut containrarna

samt godset, där det samtalades med hamnagenter samt hamnmyndigheten och gjordes en antydan att någonting låg bakom dessa händelser. Eftersom hamnen tar ut en hyra för att ha containrarna på planen i hamnen innebär detta att hamnen tjänar pengar på att ha stora kvantiteter lastbärare i hamnen. Om detta är en avsiktlig handling av hamnen eller ej kan inte spekuleras kring.

5.1.3 Varför gods ej hämtas trots att standard provisions av B/L tillåter det

I fallbeskrivningen under 2.1 beskrivs det enligt handelshusets logistikavdelning (2015) att containrarna tillslut blev befriade från hamnen efter månader av diskussioner. Är detta ett bevis på att de kontraktuella avtalsgrunderna och juridiska samhället ej tas på allvar i vissa delar av världen och åsidosätts av auktoritetens makt och egenvilja?

5.2 Skeptisk syn på informationsinsamling

Det fall som studerats har studerats från säljares perspektiv och enbart säljares intresse har tagits i beaktning. För att kunna göra en godtycklig bedömning borde köparens intressen analyserats och studeras likaså. Problematiken med att enbart samla information från en av sidan är att fallet kan vridas och bli partiskt och på så sätt gå miste om information från andra part som kanske kunnat förenkla situationen åt båda parter vägnar. Saknaden av information från köparens part samt aktuell information från avlastningshamn väger tungt i denna uppsats och måste därför föras i åtanke då resultatet tolkas. För att ta del av saknad information skulle ett besök till Mombasa samt Nairobi, Kenya vara tvunget. Där skulle vi tvingas ha möten med hamnagenter, lokala rederier, internationella rederiers lokala personal samt köpare av godset för att söka finna en så klar bild av vad som har hänt som möjligt. Detta är dock problematiskt och utmanande eftersom köparen nu är väldigt svår att få tag på och förmodligen därav svår att intervjua. Utöver att det möjligtvis skulle yttras problematiskt att etablera kontakt med köparens part, kvarstår ett ytterligare problem angående tid samt resurser för oss att resa till Kenya.

Mailkontakt skulle kunna vara en möjlig öppning för diskussion av problemet med parter i Kenya med förutsättning att kommunikationen sinsemellan går smärtfritt, att de känner incitament till att ställa upp och att köpare hittas och kontaktas. Mailkontakt blev tyvärr inget alternativ för oss i studien då det aktuella fallet hölls under sekretess och namn samt summor var borttagna ur de aktuella dokument vi blev tillhandahållna med.

För oss upplevdes det svårt att få tag på aktuell och riktig information angående exakt det specificerade fallet i fallbeskrivningen. Detta dels för att fallet var sekretessbelagt för oss samt

för att det inte fanns något tillgängligt arkiv som vi kunde komma åt för att leta information om liknande avtal och skeppningar eller det aktuella fallet. Resultatet måste därför beaktas som en påbörjan till ett godtyckligt svar till frågan om hur handelshuset ska förhålla sig till liknande situationer.

6 Slutsats

Uppsatsens syfte har varit att belysa och försöka finna en lösning på hur parter bäst skall förhålla sig till varandra vid dispyter där gods inte hämtas ut.

Problem med att gods inte hämtas ut är att det krävs tid och resurser. Tid avspeglas i form av administration som kräver lön, faktiska kostnader som att transportera godset, samt uteblivna betalningar är andra problematiska aspekter i sammanhanget.

Studien kan inte ge ett konkret svar på anledningar till varför problem som leder till dispyter uppstår. Dock kan det fastställas att problem uppstår, vilket framgår i de fall som har blivit presenterade. Detta visas i att lagar samt kontraktuella förbindelser kan vara maktlösa i verkligheten eftersom köpare smiter från sina förpliktelser att hämta ut godset. En anledning till varför köpare inte hämtar ut sitt gods är främst med anledning att det är oekonomiskt om godsets dwell-time, tiden mellan avlastning och att godset är redo att hämtas av köpare, är för lång. Kostnaden och hamnens hyra för att förvara godset överstiger godsets värde.

Uppsatsen har inte kunnat bekräfta huruvida det finns ett sätt att helt eliminera problem som uppstår på grund av att köparen inte hämtat godset. En möjlighet att kunna undvika problemet är genom en implementering av standardiserade Letters of Abandonment i handelsavtal, där köparen vid avtalets ingående accepterar säljarens rätt att kunna ta över äganderätten om köparen inte hämtar ut godset och detta leder till problem.

Säljande part kan även aktivt motarbeta att problem eskalerar genom att ha god kontakt med transportör, och tillsammans hantera problematiska situationer som att påminna och påskynda rederiets rätt att återhämta containers efter avtalad tid.

Studien har begränsats i form av komplikationer kring rådande informationssekretess. Den primära anledningen är att studien inte bedrivits på plats hos köpare och säljare i länder där problemfall förekommit. Förslag på vidare forskning och frågeställningar är följande,

- Är det genomförbart att implementera ett standardiserat Letter of Abandonment i alla handelsavtal?
- Hur påverkar kulturella skillnader olika problemsituationer inom shipping?
- Respekteras ett kontrakt likvärdigt i alla länder?
- Varför hämtas inte containers? Ur köparens perspektiv.

7 Bibliografi

- Basu, A., 2016. *Carriage of Goods by Sea under Bills of lading, Commercial shipping and trade law*. Göteborg: Göteborgs Universitet, Juridiska institutionen.
- Britan, B. & Thomas, P., 2015. *Introduction to Project Management, Syllabus & Assignments*. Göteborg: u.n.
- Christensen, L., 2001. *Marknadsundersökning; En handbok*. Lund: Studentlitteratur.
- CMA-CGM, 2016. www.cma-cgm.com. [Online]
Tillgänglig: <https://www.cma-cgm.com/ebusiness/tariffs/demurrage-detention>
[Använd 24 Maj 2016].
- Ekengren, A. & Hinnfors, J., 2012. *Uppsatshandbok*. Johanneshov: TPB.
- Equipment-control, 2015. *Intervju med anställd på Rederi-Y*. [Intervju] (11 Mars 2015).
- Göteborgs hamn, 2015. <http://www.goteborgshamn.se>. [Online]
Tillgänglig: <http://www.goteborgshamn.se/Om-hamnen/Volymer-och-godsfloden/Kategorier/Containerhamnar/>
[Använd 03 April 2015].
- Handelsbanken, 2016. Handelsbanken.se. [Online]
Tillgänglig:
[https://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/a_betalningar_e_xportinkasso_-_produktblad/\\$file/produktblad_exportinkasso.pdf](https://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/a_betalningar_e_xportinkasso_-_produktblad/$file/produktblad_exportinkasso.pdf)
[Använd 30 April 2016].
- ICC.se, 2010. Förklaring av Incoterms. [Online] Stockholm: SWEDEN International Chamber of Commerce.
Tillgänglig: <http://icc.se/wp-content/uploads/2015/05/F%C3%B6rklaring-av-Incoterms-1%C3%A4nk.pdf> [Använd 24 Maj 2016].
- Institute of Chartered Shipbrokers, 2009/2010. *Communication in business. i: Shipping Business*. Livingstone: Witherby Seamanship International Ltd. , pp. 111-114.
- Institute of Chartered Shipbrokers, 2011/2012. *Introduction to Shipping*. 2011/2012 Centenary Edition red. Edinburgh: Witherby Shipping Business.
- International Chamber of Commerce, 2015. icc.se. [Online]
Tillgänglig: http://icc.se/omicc/omicc_start.htm
[Använd 21 April 2015].

- International Chamber of Commerce, 2016. *icc.se*. [Online]
Tillgänglig: <http://icc.se/sjalvreglering/incoterms>
[Använd 19 Maj 2016].
- Jacobsen, D. & Sandin, G., 2002. *Vad, hur och varför*. Lund: Studentlitteratur.
- Kenya Ports Authority, 2015. <http://www.kpa.co.ke>. [Online]
Tillgänglig:
<http://www.kpa.co.ke/INFOCENTER/NEWS/Pages/CHARGESFORSHOREHANDLING-WHARFAGE-STORAGE SERVICES.aspx>
[Använd 27 April 2015].
- Kenya Ports Authority, 2015. <http://www.kpa.co.ke>. [Online]
Tillgänglig:
<http://www.kpa.co.ke/InfoCenter/Performance/Annual/Pages/Container.aspx>
[Använd 03 April 2015].
- Kgare, T., Raballand, G. & Ittmann, H. W., 2011. *Cargo dwell time in Durban : lessons for Sub-Saharan African ports*, Africa Region: The World Bank.
- Li, Z. L., 2015. *Research Methods*. Göteborg: Chalmers University of Technology.
- Logistikavdelning, H., 2015. *Intervju angående kulturella handelsklimat* [Intervju] (30 December 2015).
- Malmgren, S., 2015. *Lagen.nu*. [Online]
Tillgänglig: <https://lagen.nu/begrepp/Kontraktsbrott>
[Använd 27 Mars 2015].
- Mediterranean Shipping Company, 2016. *msc.com*. [Online]
Tillgänglig: <https://www.msc.com/nga/contract-of-carriage/bl-standard-terms-conditions#section1>
[Använd 10 Maj 2016].
- Pace Law School Institute of International Commercial Law, 2016. *www.cisg.law.pace.edu*. [Online]
Tillgänglig: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>
[Använd 30 April 2016].
- Port of Shanghai, 2015. <http://www.portshanghai.com.cn>. [Online]
Tillgänglig: <http://www.portshanghai.com.cn/en/channel1/channel11.html>
[Använd 02 April 2015].
- Raballand, G., 2012. *Why does cargo spend weeks in Sub-Saharan African ports?: lessons from six case countries*. Washington, DC.: World Bank.

- Radu, G., 2015. *ukpandi.com*. [Online]
Tillgänglig: <http://www.ukpandi.com/loss-prevention/article/preventing-cargo-abandonment-27/>
[Använd 12 Maj 2016].
- Ramberg, C. & Ramberg, J., 2010. Påföljder vid avtalsbrott. i: C. Ramberg & J. Ramberg, red. *Avtalsrätten En introduktion*. Fjärde upplagan red. Vällingby: Norstedts Juridik AB, pp. 105-117.
- Ramberg, J. (1999). ICC guide to incoterms 2000. Paris: ICC Publishing S.A.
- Rederi-X, 2015. *Fallbeskrivning samt tillvägagångsätt* [Intervju] (24 April 2015).
- Rederi-Y, 2015. *Tilvägagångssätt samt egna erfarenheter* [Intervju] (21 April 2015).
- SFS 1915:218. *Lag om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område*. Stockholm: Justitiedepartementet
- SFS 1981:774. *Utsökningsbalk*. Stockholm: Justitiedepartementet
- SFS 1987:822. *Lag om internationella köp*. Stockholm: Justitiedepartementet
- SFS 1990:931. *Köplag*. Stockholm: Justitiedepartementet
- Shanghai Prot Group, 2015. <http://www.portshanghai.com.cn>. [Online]
Tillgänglig: <http://www.portshanghai.com.cn/en/channel2/channel21.html>
[Använd 02 April 2015].
- Statistiska centralbyrån, 2015. *SCB.se*. [Online]
Tillgänglig:
http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_HA_HA0201_HA0201A/ImportExportSnabbAr/table/tableViewLayout1/?rxid=4cb2bf33-68c5-4109-8e96-66426cd13caa#
[Använd 01 04 2016].
- Stöth, G., 2006. Incoterms 2000. i: *Transport- och Logistisrätt - En grundläggande redogörelse*. Sundbyberg: Industrilitteratur, pp. 35-40.
- Trafikanalys, 2015. *Trafa.se*. [Online]
Tillgänglig: <http://www.trafa.se/sjofart/sjotrafik/>
[Använd 01 04 2016].
- United Nations Commission on International Trade Law, 2015. *www.uncitral.org*. [Online]
Tillgänglig:

http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html
[Använd 30 April 2016].