

Examensarbetearbete

Hur Beweship har anpassat sig till tiden
efter linjekonferenserna

Harri Sahlström

Institutionen för Företagsekonomi

Arcada – Nylands svenska yrkeshögskola
Institutionen för Företagsekonomi
Internationell affärslogistik - 04

Helsingfors 2009

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Företagsekonomi
Identifikationsnummer:	2908
Författare:	Harri Sahlström
Arbetets namn:	Hur Beweship har anpassat sig till tiden efter linjekonferenserna
Handledare (Arcada):	Siv Relander-Heinonen
Uppdragsgivare:	Beweship
<p>Sammandrag:</p> <p>Examensarbetet handlar om hur speditiönsföretaget Beweship har anpassat sig till tiden efter att linjekonferenserna inom sjöfart avskaffades i oktober 2008. Linjekonferenser var sammanslutningar av rederier som erbjöd reguljära sjötransporter på bestämda rutter enligt fasta tidtabeller och priser. Medlemsrederierna inom konferenserna bestämde gemensamt om bl.a. vilka frakttillägg som skulle användas av samtliga rederier inom konferensen. EU förbjöd konferenserna 2006 och förbudet kom i kraft 2008. Förbudet av linjekonferenserna väntades medföra mera arbete för speditiönsföretag som sköter sjöfrakter. Syftet med examensarbetet är att redogöra varför avskaffandet av linjekonferenserna har medfört mera arbete och vad sjötransportavdelningen på Beweship har gjort för att hantera förändringen. Materialet till examensarbetet är samlat med hjälp av intervjuer med två nyckelpersoner i Beweship och skribentens deltagande observationer.</p>	
Nyckelord:	Beweship, Linjekonferenser, Sjöfrakt, Frakttillägg
Sidantal:	28
Språk:	Svenska
Datum för godkännande:	

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Internatinal Business
Identification number:	2908
Author	Harri Sahlström
Title:	Hur Beweship har anpassat sig till tiden efter linjekonferenserna
Supervisor	Siv Relander-Heinonen
Commisioned by:	Beweship
Abstract:	
<p>The thesis work is about how Beweship, a freight forwarding company, has adapted to the time after the abolition of liner conferences in shipping in October 2008. The liner conferences were associations of shipping companies that offered regular shipping on set routes with fixed schedules and prices. Member companies within the conference decided jointly on matters as freight surcharge which would be used by all companies within the conference. The EU banned liner conferences in 2006 and they were abolished in 2008. The abolition of the liner conferences was expected to result in more work for overseas freight forwarding companies. The aim of the thesis work is to explain why the abolition of the liner conferences has resulted in more work and what the overseas department in Beweship has done to deal with the change. The material for the thesis work is gathered through interviews with two key members of Beweship and the author's participant observations.</p>	
Keywords:	Beweship, Liner Conferences, Seafreight, Freight additional
Number of pages:	28
Language:	Swedish
Date of acceptance:	

Innehållsförteckning

1 INLEDNING.....	5
1.1 Problemformulering	6
1.2 Syfte	6
1.3 Avgränsningar	7
2. SPEDITÖRENS UPPGIFT.....	7
2.1 Importspedition	8
2.2 Exportspedition	8
2.3 Sjötransporter	9
2.4 Sjötransporter i Finland	10
2.5 Linjekonferenser.....	10
2.6 Linjekonferensernas historia	10
2.7 Öppna och slutna konferenser.....	11
2.8 Frakttillägg	12
2.9 För- och nackdelar med konferenserna	14
2.10 EU: s beslut att förbjuda linjekonferenserna	15
2.11 Förändringens effekter	15
3. METODIK	16
3.1 Kvantitativa metoder.....	16
3.2 Kvalitativa metoder.....	17
3.3 Intervjuer	17
3.4 Observationer	18
3.5 Mina datainsamlingsmetoder	19
4. presentation och tolkning	20
4.1 Förändringens effekter	20
4.2 Reaktionen till den nya situationen.....	21
4.2.1 Keijo Flinkman.....	21
4.2.2 Minna Rausku	21
4.2.3 Mina åsikter och tolkning.....	22
4.3 Beweships åtgärder och nya arbetsuppgiften.....	23
4.3.1 Keijo Flinkman.....	23
4.3.2 Minna Rausku	24
4.3.3 Mina åsikter och tolkning.....	24
4.4 Personalens reaktioner på utvecklingen.....	25
4.4.1 Keijo Flinkman.....	26
4.4.2 Minna Rausku	26
4.4.3 Mina åsikter och tolkning.....	27
4.5 För- och nackdelar med fraktkonferensernas slut	28
4.6 Sammanfattning	28

1 INLEDNING

Under de senaste decennierna har speditörens arbete ändrats en hel del. Finlands medlemskap i EU ledde till att kraven är olika om det är frågan om transporter inom EU och utanför, och globaliseringen har lett till att allt större mängder transporteras till och från områden långt borta. Den senaste ändringen som påverkar speditörens arbete är EU:s beslut att förbjuda de s.k. linjekonferenserna inom sjöfart.

Linjekonferenser var sammanslutningar som bestod av flera rederier som erbjöd reguljära sjötransporter på bestämda rutter enligt fasta tidtabeller och priser. Den stora ändringen för speditören är frågan om tilläggsavgifterna som tidigare var gemensamma för varje rederi inom konferensen. Före linjekonferenserna avslutade sin verksamhet den 18 oktober 2008 var det via linjekonferenserna som speditörsföretagen fick reda på vilka frakttillägg som skulle tilläggas på fraktpriset som. En av de viktigaste linjekonferenserna var FECL (Far East Freight Conference) som verkade på rutterna mellan Europa och fjärran östern. Enligt EU:s förordning, (EGG) nr 1419/2006, strider linjekonferenserna mot Europeiska Gemenskapens konkurrensregler.

Efter att beslutet kom i kraft har alla rederier gett ut sina egna frakttillägg som speditörsbolagen nu måste hålla reda på. Detta betyder mera arbete för speditörsbolagen. Inte bara för att det blir svårare att hitta vilka tillägg hör till olika sändningar. För att kunna erbjuda det bästa priset för kunderna bör man veta vilka frakttillägg som gäller för ett visst rederi. Det räcker alltså inte mera med att enbart jämföra fraktpriserna de olika rederierna erbjuder. Man måste jämföra frakttilläggen mellan rederierna som numera inte ändras bara en gång i månaden bara precis då rederierna själva bestämmer.

Oy Beweship AB är ett privatägd finskt transport- och speditörsföretag. Beweship grundades året 1957. Sedan dess har Beweship växt till ett av de ledande företagen inom speditörsbranschen i Finland och de baltiska länderna. Företagets huvudkontor är i Vanda och andra kontoren ligger i Åbo, Tammerfors, Vaalimaa, Vasa, Uleåborg och Joensuu. Beweship har även dotterföretag i Estland, Litauen, Lettland, Polen, Ungern och Rumänien. Beweship erbjuder tjänster inom sjö-, landsvägs- och järnvägstransporter, förtullning, distribution, logistiks-service, projekthantering samt internationella flytt transporter (Beweship 2008). Beweships omsättning 2007 var ca 64 miljoner euro. (Inoa 2009.)

Initiativet för att skriva om Linjekonferenserna och de utmaningar för Bewehip som följde EG:s beslut att förbjuda dem kom från trafikdirektören i Beweships Sea & Air avdelningen Keijo Flinkman. Jag har själv arbetat på sjö import avdelningen inom Beweship sedan sommaren 2006 så jag har även ett personligt intresse för ämnet. Genom att skriva om detta ämne lär jag mig också nya arbetsuppgifter i företaget som kan vara till nytta i min senare karriär.

1.1 Problemformulering

Förbudet på linjekonferenserna medför mera arbete åt speditorsbolagen. Förutom själva fraktprisen är frakttilläggen en betydande kostnad som kommer på varje sändning. För att kunna erbjuda den billigaste möjliga priset för kunderna måste man numera ta i beaktande förutom fraktpriserna att alla rederier har även egna frakttillägg. På grund av detta är det mera tidskrävande att hitta de olika frakttilläggen och jämföra vilket rederi som erbjuder det billigaste priset med alla tillägg medräknade.

1.2 Syfte

Huvudsyftet med detta examensarbete är att beskriva hur Beweship har reagerat till den nya situationen efter att beslutet om att linjekonferenserna slutar sin verksamhet och vilka åtgärder som tagits för att anpassa sig till tiden efter att linjekonferenserna stängde sina dörrar den 18 oktober 2008. Jag skall beskriva den nya arbetsuppgiften som uppkommit som en följd av detta. På vilket sätt har denna nya arbetsuppgift utvecklats sedan oktober 2008 och hur allt detta har tagits emot av de i företaget som har berörts av att konferenserna var tvungna att sluta sin verksamhet. Jag skall till slut uppskatta genom intervjuer och egna erfarenheter vilka för- och nackdelar konferensernas slut och den nya arbetsuppgiften i företaget har haft.

Som del syfte skall jag skriva kort om linjekonferensernas historia. Speciellt om de senaste decennierna då linjekonferenserna har fungerat på det sättet som det gjorde före verksamheten avslutades. Jag skall redogöra vilka de viktigaste frakttilläggen är och varför de finns till. Jag skall även beskriva bakgrunden till det beslut som EU fattade för att förbjuda linjekonferenserna.

1.3 Avgränsningar

Jag har valt att avgränsa området i detta examensarbete till att omfatta enbart vad sjötransportavdelningen i Beweship har gjort för att klara av utmaningarna i tiden efter att linjekonferenserna avslutade sin verksamhet. Det är även naturligt att avgränsa arbetet att omfatta trafiken mellan Europa och Fjärran östern p.g.a. att den mest betydande linjekonferensen FEFC:s verksamhet omfattade trafiken mellan dessa områden.

2. SPEDITÖRENS UPPGIFT

Speditörens främsta uppgift är ombesörja internationella transporter för andra företags räkning. Detta kräver kännedom om transportrutter och kunskap om hurdana lagar och förordningar gäller i olika länder som godset passerar på sin väg till köparen. Speditören bör också veta vilka dokument som behövs för transporten. Beroende på varuslag, kvantitet och destination väljer speditören det lämpligaste transportmedlet. En av speditörens viktigaste uppgifter är att fungera som rådgivare om lämpliga leverans- och betalningsvillkor för uppdragsgivaren. Speditören känner till kostnaderna och transporttiderna och kan ge råd om den snabbaste och/eller mest ekonomiska lösningen. Kravet på speditörens kunskap är stor speciellt då det gäller marknaden utanför Europa. Speditörens funktion som administratör av internationella transporter har därför ökat i samband med världshandelns utveckling.

Till skillnad från transportbolagen, som rederier och flygbolag, äger speditören inte själva de transportmedel med vilka varorna fraktas. Speditören hyr endast plats på dessa. Transportbolagen sköter den fysiska förflyttningen av varorna medan speditören till mesta dels administrerar och organiserar transporten. Speditörens kunskaper är nödvändiga för att till lägsta möjliga pris kunna utnyttja transportmedlen.

(Abrahamsson, Sandahl 1996 s.8-9)

2.1 Importspeidition

Vid importspeidition blir speditören ofta aviserad om godsets ankomst av en transportör som känner till att speditören har fullmakt att agera som godsmottagarens ombud. Då aviseringen når speditören informeras godsmottagaren om godsets ankomst. Samtidigt frågas det om godsmottagarens instruktioner. Speditören utlöser godset från rederiet och betalar frakt- och lossningskostnaderna. Därefter ordnas eventuellt omlastning och om transporten vidare till godsmottagaren. Om godset inte skall till mottagaren genast kan speditören även ordna lagring av godset. Speditören sköter oftast också alla tullformaliteter. Speditören kan se till att varorna inte lämnas ut till mottagaren före denne har betalat för varorna till avsändaren (Abrahamsson 1996 s.39). Inom sjöfart måste mottagaren oftast presentera ett konossement för speditören som bevis på att godset tillhör dem. Detta dokument är ett bevis på transportavtalet och speditören kan utlämna godset enbart till den som presenterar ett original konossementet. Till skillnad från andra transportdokument är konossementen ett dokument som bevisar äganderätt till godset. Om mottagaren inte kan presentera original konossementet får han inte godset. (Hörkkö m.fl. 2005 s.294-295)

2.2 Exportspeidition

Den främsta uppgiften för speditören i exportspeidition är att förmedla det lämpligaste transportsättet av huvudtransporten. Speditören fungerar som en återförsäljare för transportören. Efter att exportören meddelar att godset är klart för leverans, bokar speditören in godset på det transportmedel som passar bäst ihop med avsändarens önskemål. Speditören ger också information om hur godset bör förpackas och märkas och berättar vilka dokument som krävs. Speditören sköter om att godset anländer terminalen eller hamnen på rätt tid så att för omlastning på huvudtransportmedlet. Speditören skickar vidare de dokument som behövs och sköter exporttullklarering. (Abrahamsson, Sandahl 1996 s.40).

2.3 Sjötransporter

Sjöfarten har sedan 1960-talet genomgått en kraftig ändring både tekniskt och organisatoriskt. Förändringen har skett som en följd av industrins och världshandelns allt starkare krav på effektivare transporter. Miljarder har investerats på nya hamnanläggningar och på nya fartyg. Syftet med dessa investeringar har varit att utveckla mera rationella lastnings- och lossningsmetoder för att minska på tiden som godset står i hamnen. Fartygen har blivit allt större och den stora lastkapaciteten har resulterat i att sjötransporter i regel är billigare än andra medel av transport, räknat per fraktat ton och kilometer. Detta är viktigt speciellt då man tänker på hur mycket transportavståndet har ökat som en följd av utvecklingen i världshandel. (Abrahamsson 1996 s.48-49)

Containerfartygens kapacitet räknas i antal TEU, vilket står för Twenty-foot equivalent unit container. (Hanjin Shipping 2009). En container med längd 20 fot, vilket motsvarar ca 6 meter är alltså 1 TEU och en container med längd 40 fot är 2 TEU.

Den sammanlagda kapaciteten för världens containerfartyg i december 2008 var över 12 miljoner TEU. Denna kapacitet delas på över 4500 fartyg av vilka största delen har en kapacitet på 1000-6000 TEU. De största containerfartygen har kapacitet på över 10000 TEU. Världens rederier har inne order på nya fartyg vilka räknas öka den sammanlagda kapaciteten med ytterligare 6 miljoner TEU. Av de nya fartygen skall största delen ha en kapacitet på över 8000 TEU. På grund av sämre tider i världsekonomin kan en del av dessa order annulleras eller i varje fall skjutas längre fram i tiden. (Kerr 2009)

Rederinäringen kan indelas i linjesjöfart och trampsjöfart. Trampsjöfarten bygger på transport av hela laster från en eller några avlastare. Trampsjöfart förekommer då varupartierna är tillräckligt stora, främst på tank- och bulkmarknaden. Trampsjöfarten finns där lämplig last finns och där fraktmarknaden för tillfället är förmånligast. Trampfartygen går sällan mellan på förhand bestämda hamnar. Linjesjöfarten karaktäriseras av att fartygen på en linje går mellan två eller flera geografiska områden och inom dessa områden i en eller flera hamnar. Hamnanlöpen i linjefarten är regelbundna och har en bestämd turtäthet. Detta möjliggör att en avlastare som, som skeppar små mängder och därför inte kan fylla ett helt fartyg, kan samlasta med andra avlastare (Abrahamsson, Sandahl. 1996 s.50-51). Linjesjöfarten formar en viktig del av den moderna världshandel. De

erbjuder snabba och tillförlitliga sjötransporter med täta tidtabeller på nästan all last till nästan vilken som helst destination till en förutsägbar kostnad. (Stopford 1988 s. 175)

2.4 Sjötransporter i Finland

Den största delen av internationella transporter till och från Finland är sjötransporter. Detta beror på att Finland, sett från Europa, är en ö. Sjötransporternas andel av våra internationella transporter har varit mellan 85 -90 % de senaste decennierna. Den snabbt växande passagerartrafiken har hämtat med sig snabba och regelbundna förbindelser även för godstransporter. Den enda rutten i våra internationella transporter där landsvägstransporten har en stark ställning är handeln med Ryssland. Den största delen av linjesjöfarten i Finland består av olika ro-ro-linjer till Nord- och Centraleuropa och största delen av trafiken utanför Europa sköts med feedertrafik (Hörkkö m.fl. 2005 s.324-327). Feederfartygen sköter om transporten av containrar till och från Finland till de stora hamnarna i Europa, varifrån de skeppas vidare runt världen.

2.5 Linjekonferenser

Linjekonferenser kan beskrivas som organ eller sammanslutningar som består av flera rederier som erbjuder reguljära sjötransporter på bestämda rutter enligt fasta tidtabeller och priser (Tunfors 2001 s.19). Rederier som trafikerar i samma hamnar har slutit sig samman i linjekonferenser för att kunna erbjuda avlastarna en viss turtäthet oavsett lasttillgång. Konferensen stärker med gemensamma aktioner medlemmarnas position i konkurrensen med icke medlemmar. Konferensen reglerar också konkurrensen mellan medlemmarna genom fastställandet av gemensamma och enhetliga fraktsatser, bestämmelser om hur godsmängden skall fördelas och bestämmelser om antal seglingar. (Abrahamsson, Sandahl. 1996 s.50-51).

2.6 Linjekonferensernas historia

Ända fram till mitten på 1800-talet var sjöfarten beroende på vindarna och vädren. Det fanns heller inget system för snabb internationell kommunikation. Detta ledde till att fartygen marknadsförde

lastutrymme till en viss ort och gjorde avtal om sjöfrakten med avlastaren skilt varje gång. Rederierna hade inga möjligheter att erbjuda regelbundna transporter. Till stort sett allt fraktades som trampsjöfart. Men på senare halvan av 1800-talet möjliggjorde den tekniska utvecklingen att rederierna kunde börja erbjuda regelbundna tjänster med pålitliga tidtabeller. Då ångfartygen ersatte segelfartygen blev det möjligt att förutspå transporttiden. Ett ångfartyg kunde åka från fjärran östern till England på ungefär 80 dagar då det tidigare med segelfartyg kunde räcka allt från 90 till 150 dagar. Då Suez kanalen öppnades blev det ännu 20 dagar snabbare på samma rutt. Nu var det alltså möjligt för rederier att erbjuda relativt snabba tjänster med pålitliga tidtabeller. Kommersiella utvecklingen var också snabb på andra halvan av 1800-talet. Rederierna hade blivit bättre organiserade och hade branscher i de viktigaste handelspunkterna i fjärran östern och då telegraflinjerna spred sig runt världen kunde företag i fjärran östern sälja sina produkter per telegraf till Europa. Denna utveckling födde allt större efterfrågan bland avlastarna på mera pålitliga sjötransporter. Efter att Suez kanalen öppnades och ångfartygen hade visat sina fördelar började allt flera rederier erbjuda linjetjänster på fjärran östern rutterna. Den växande konkurrensen ledde till överkapacitet och tvingade rederierna att sälja lastutrymme till priser som inte mera täckte kostnaderna. Då många rederier erbjöd linjetjänster på samma rutter och överkapacitet och sjunkande fraktpriser började bli allt större problem formade de första linjekonferenserna på 1870-talet på fjärran östern rutterna. Senare formades likadana konferenser på alla de viktigaste sjörutterna i världen. (Stopford 1988 s.176-179)

Linjekonferenserna uppstod från en önskan hos importörer och exportörer för en stabil nivå på fraktpriserna och behovet av rederierna för ett mera rationellt system av transporter i en alltmer kapitalintensiv industri. Genom att bilda konferenser kunde medlemmarna i konferensen öka på korrektheten i deras tjänster. Formande av konferenserna godkändes bland importörer och exportörer då deras risker minskades och garantin för att alla avlastarna fick samma behandling av alla medlemmar inom konferensen. (Tunfors 2001 s. 19)

2.7 Öppna och slutna konferenser

Konferenserna kan delas i öppna och slutna konferenser. I en öppen linjekonferens kan vem som helst bli medlem i som opererar på den linje som konferensen omfattar. Öppna konferenser används främst i linjesjöfart till och från USA. Orsaken till detta är USA:s lagstiftning som förbjuder slutna

konferenser (Stopford 1988 s.180). Den vanligaste modellen är den slutna konferensen. I slutna konferenser är det svårt att bli medlem. En ny medlem måste godkännas av alla befintliga medlemmar i konferensen. T.ex. FEFC är en sluten konferens. Det har även alltid funnits rederier som ställt sig utanför konferenssystemet Ungefär 60 % av världens linjesjöfart sköttes inom ramen av någon linjekonferens året 2005. Rederierna utanför konferenssystemet har ofta haft billigare fraktpriser men de kan inte konkurrera med service och turtäthet. (Hörkkö m.fl. 2005 s. 324-326).

En gemensam och enhetlig fraktsats är en av de grundläggande egenskaperna hos linjekonferenserna. Alla medlemmarna erbjuder en enhetlig fraktsats för samma varor oavsett om lasten erbjuds i stora eller små mängder och oberoende om fartyget är fullt lastad eller inte. Medlemmarna i konferenserna har samma regler för beräkning av fraktsatserna, betalning av frakten och enhetliga provisioner till agenter eller förmedlare. (Tunfors 2001 s. 24)

2.8 Frakttillägg

Rederierna använder sig av olika tilläggsavgifter som betalas skilt från fraktpriserna. Konferenserna bestämmer gemensamt på vilken nivå de viktigaste tilläggen skall vara och de gäller för varje medlem i konferensen. De två mest betydande frakttilläggen som konferenserna bestämde var:

- Bränsletillägg, eller BAF (Bunker Adjustment Faktor). Konferenserna vill hålla fraktsatserna stabila men snabba och oväntade prisförändringar bränsle gör detta svårt. För att undvika att ändra på fraktsatserna har de istället infört BAF. Bränsletilläggen byts varje månad och beror på ändringarna i oljepriserna.
- Valutatillägg, eller CAF(Currency Adjustment Factor). CAF är en nödvändig tillägg för att rederierna fakturerar sina kunder i en valuta men kostnaderna förekommer ofta i en annan. Detta gör rederierna sårbara för valutaförändringar. CAF baserar sig på en överenskommen korg av kostnader och är designad för att hålla intäkterna på samma nivå oberoende förändringar mellan valutor. CAF brukar räknas som en procent av fraktprisen.

(Stopford 1988 s.207)

Andra tillägg som konferenserna beslutade över gemensamt var bl.a.

- Trängsel avgift (congestion surcharge) Denna tillägg används då någon hamn är överbelastad. Överbelastade hamnar leder till att fartygen måste vänta långa tider för att lasta och lossa godset vilket innebär mera kostnader för rederierna.
- PSS, alltså Peak Season Surcharge. Denna tillägg använd inom en viss tid av året då fraktmängderna är som störst inom en viss linje t.ex. från fjärran östern till Europa.
- Suez kanal avgift. En avgift för containrar som seglar genom Suez kanalen
- Low Sulphur Fuel surcharge, eller LSF. En tillägg som används för att rederierna är tvungna att använda bränsle med mindre svavelhalt på östersjö området.

Det finns ytterligare olika tillägg som rederierna inom en konferens inte beslöt om gemensamt. Som exempel kan nämnas tillägg för tunga varor (HWS, Heavy Weight Surcharge) som vissa rederier använder. Denna tillägg brukar gälla endast 20 fots containrar då godsets tyngd överstiger en viss nivå. En relativt ny avgift som idag används är en tillägg för gods som passerar Adenviken. Detta på grund av sjörövare som är verksamma på området.

Stängandet av konferenserna betyder att rederierna inte längre använder sig av samma tillägg. Nya tillägg är bl.a.

- EBS, Emergency Bunker Surcharge. I praktiken samma som BAF men används av vissa rederier som har den egentliga BAF: en inbakat i fraktprisen. För samma tillägg används i olika rederier också benämningen FRC, Fuel Recovery Charge, SBC, Supplementary Bunker Contribution, BDR, Bunker Differential Recovery.
- EIS, Equipment Imbalance Surcharge. Kan användas då det inte finns tillräckligt med containrar i en viss hamn.
- LPC, Local Port Charge.
- OOP, Out OF Port charge.

De två sistnämnda är exempel på mera sällan uppkommande tillägg som vissa rederier kan använda sig av för att täcka lokala kostnader i vissa hamnar. Som frakttillägg kan också räknas:

- TAD, Transport Additional. Rederier brukar ha fraktpriser till Helsingfors och Kotka och andra hamnar i Finland räknar man ett tillägg på Helsingfors frakten. I vissa fall

ger rederierna fraktpriserna till de stora hamnarna i Europa, t.ex. Hamburg, och en TAD för de finska hamnarna räknas på priserna till Hamburg.

2.9 För- och nackdelar med konferenserna

I en perfekt konkurrensatt marknad finns det flera köpare och säljare och företagen kan inte påverka mycket på den prisen de får av sin produkt. Men då det finns bara ett fåtal företag som tillverkar en produkt blir det annorlunda. Företagen är då medvetna om att de kan påverka priserna. Den enklaste formen en sådan ofullkomligt konkurrensatt marknad är monopol. Detta betyder att det bara finns ett företag på marknaden. Situationer med en ren monopol är dock sällsynt. Det är mera vanligt med oligopol, d.v.s. flera företag som är alla tillräckligt stora för att påverka priserna men ingen har en obestridd monopolställning.

En sådan situation kan leda till att företagen gemensamt håller priserna högre än vad de skulle kunna göra i en konkurrensatt marknad och samtliga företag gör större vinst. (Krugman, Obstfield 2000 s. 122-130)

Ända sedan början har konferenserna varit föremål för kritik på och anklagad för att bete sig som en monopol. Den första rättegången mot FEFC förekom redan 1887. (Stopford 1988 s. 181) Detta kapitel diskuterar för- och nackdelarna med konferenssystemet

Anhängarna av systemet hävdar att konferenserna är till nytta för både avlastarna, rederierna som är medlemmar och handeln i områden där konferenserna verkar i allmänhet. För avlastarna är den stora nyttan naturligtvis stabila fraktsatser, tjänster och tidtabeller som konferenserna kan erbjuda till och från ett stort antal hamnar. Den reguljära trafiken skapar förtroende för både rederier och avlastare att verksamheten är säker och konferenserna ger större geografisk täckning än enskilda rederier. Konferensmedlemmarna hävdar också att eftersom de har eliminerat priskonkurrensen mellan medlemmar har det lett till att medlemmarna tävlar i vem som erbjuder den bästa servicen. De påstår också att svagare rederier som annars skulle gå under klarar sig p.g.a. konferenserna.

Det största problemet enligt avlastarna är nivån på fraktpriserna och servicenivån. Konferensernas monopolistiska karaktär och den begränsade konkurrensen mellan medlemmarna lede till sämre

servicenivå. Det hävdas att de höga fraktsatserna inte kan motiveras med kvaliteten på tjänsterna. (Tunfors 2001 s. 31)

2.10 EU: s beslut att förbjuda linjekonferenserna

Linjekonferenserna har sedan 1986 fått driva sin verksamhet som strider mot principerna i den Europeiska Gemenskapens konkurrensregler. Enligt förordning (EEG) nr 4056/86 ges linjekonferenserna ett gruppundantag som tillät deras verksamhet. Gruppundantaget från begränsningarna i EG:s konkurrensregler motiverades med konferenserna har en stabiliserande effekt på taxorna inom linjesjöfart, de erbjöd nödvändiga och effektiva tjänster till speditörerna och de var utsatta för konkurrens utifrån. Sedan 1986 har mycket ändrats inom linjesjöfarten. Transportörer som erbjuder tjänster utanför linjekonferenserna har ökat på de flesta rutterna till och från Europa och olika allianser mellan transportörer som inte fastställer priser har ökat. (Adonis 2007 s.28)

Därför inleddes en översyn på förordningen EEG nr (4056/86) för att avgöra om det är möjligt att uppehålla pålitlig linjesjöfart utan de konkurrensbegränsande aktiviteterna som linjekonferenserna i form av tarifföverenskommelser och kapacitetsreglering bedriver (Adonis 2007 s.28). Denna översyn resulterade året 2006 i en ny förordning, (EGG) nr 1419/2006 som upphävde den gamla förordningen. Enligt den nya förordningen får linjekonferenser inte mera verka inom EU från och med den 18 oktober 2008 (Adonis 2007 s.8). Enligt beslutet att förbjuda linjekonferenserna finns det inga bevis att konferenssystemet skapar mera stabila fraktsatser eller mera pålitliga transporttjänster än en fullt konkurrensatt marknad. (Adonis 2007 s.37)

2.11 Förändringens effekter

Förändringen till en fullt konkurrensatt marknad väntas i början leda till stora prisfluktuationer men på lång sikt borde priserna bli lägre och mera stabila. På kort sikt kan förändringen även leda till sämre service. Motståndarna till förbudet av konferenserna hävdar att utan någon form av kapacitets- och prisreglering utsätts linjesjöfarten för destruktiv konkurrens, vilket kommer att leda till konkurser och instabilitet på marknaden. På tilläggsavgifterna väntas upphävandet av

linjekonferenserna ha stor inverkan. Varje rederi kan nu basera sina tilläggsavgifter på sin egen kostnadsstruktur och faktiska kostnader. Tilläggsavgifterna väntas sjunka då konferenserna inte mera gemensamt bestämmer om dem. (Adonis 2007 s.46)

3. METODIK

Detta kapitel handlar om olika datainsamlingsmetoder som kan tillämpas inom forskning. Då man skall samla in egen data är det viktigt att veta vilka olika metoder man kan välja för datainsamlingen. Det som är avgörande för valet av metod i ett projekt som ett examensarbete är hur man har formulerat sitt undersökningsproblem. Som forskare skall man tänka på vilken eller vilka metoder som bör tillämpas för att man skall få relevant data. Med en viss metod får man också en viss typ av data. Oftast brukar man dela datainsamlingsmetoderna i kvantitativa och kvalitativa metoder. Kvantitativ data är något man kan mäta och uttryckas med t.ex. siffror, medan kvalitativ data berättar något om egenskaperna hos undersökningsenheten. Jag skall beskriva kort båda metoderna och sedan förklara vilken metod jag har valt för min undersökning och varför.

3.1 Kvantitativa metoder

Kvantitativ data är mätbart och kan uttryckas med siffror eller andra mängdtermer. Ett vanligt sätt att få sån data är att samla in påståenden med hjälp av olika frågetekniker. Detta kan genom standardiserade intervjuer eller enkäter. Till skillnad från informella intervjuer eller diskussioner går standardiserade intervjuer ut på att man ställer samma på förhand bestämda frågor av flera respondenter utifrån ett frågeformulär. Skickar man enkäter till respondenterna läser respondenterna själv igenom frågorna och skriver ner sina svar. Dessa metoder har både för- och nackdelar. Som fördelar kan nämnas att man kan ställa samma frågor till ett stort antal respondenter och därmed få in mera data som sedan kan bearbetas med statistiska verktyg. Utmaningen med dessa metoder är att formulera frågorna. Man kan använda sig av öppna och slutna frågor. Fasta, eller kodade frågor innebär att svarsalternativen är givna på förhand. Detta underlättar intervjuarbetet och kodningen av svaren. Öppna frågor ger respondenten mera frihet att svara vad han eller hon vill, men det försvårar kodandet av svaren. Öppna och fasta frågor kan naturligtvis också kombineras i ett frågeformulär. (Halvorsen 1992 s. 87-89)

3.2 Kvalitativa metoder

Meningen med kvalitativa undersökningar är att analysera, beskriva och förstå beteendet hos enskilda individer eller grupper av individer i deras omgivning. Forskaren försöker förstå hur individer upplever sig själv och världen runt om kring sig. Man kan säga att med hjälp av kvalitativa metoder undersöker man inte hur världen är utan hur den upplevs vara. Man studerar hur människor eller grupper förhåller sig till olika fenomen. För att kunna göra detta krävs det att forskaren tolkar människornas eller gruppernas beteende och handlingar. Vanliga kvalitativa metoder är ostandardiserade intervjuer och observationer som förklaras utförligare nedan. (Lundahl, Skävard 1999 s.101-103)

3.3 Intervjuer

En intervju är en datainsamlingsmetod där forskaren ställer frågor eller för en dialog med en intervju person, eller som det brukar kallas i vetenskapliga sammanhang, en respondent. I undersökningar som går ut på intervjuer är respondentens svar och uttalanden forskarens rådata. Intervjuer kan genomföras med flera olika metoder för olika syften. I varje undersökning som använder intervjuer som en datainsamlingsmetod är det viktigt att identifiera vilken typ av intervjuer lämpar sig bäst för undersökningen.

Ett vanligt sätt att klassificera intervjuer är att utgå från i vilken grad intervjun är standardiserad. I intervjuer med hög grad av standardisering är formuleringen på frågorna och ordningsföljden på förhand bestämd. Frågorna och ordningsföljden är den samma för olika respondenter. I ostandardiserade intervjuer kan man mera fritt välja både frågeformuleringen och ordningsföljden. Det viktiga är att ställa sådana frågor som ger relevant information för undersökningen. Intervjuer kan inte kategoriseras som enbart standardiserade eller ostandardiserade. Det finns så kallade semistandardiserade intervjuer med vissa på förhand bestämda frågor där intervjuaren följer upp svaren och ställer tillägsfrågor till respondenten. Högt standardiserade intervjuer lämpar sig i allmänhet bättre för kvantitativa undersökningar. Fördelen med mindre standardiserade intervjuer är att de ger mera uttömmande svar. Ostandardiserade intervjuer passar därmed bättre till kvalitativa undersökningar.

Intervjuer kan också delas in enligt hur mycket svarsutrymme som ges till respondenten. Svartalternativen kan vara helt strukturerade på förhand och respondenten väljer det lämpligaste svartalternativet. Det kan också vara helt tvärtom, alltså en helt ostrukturerad intervju, där respondenten formulerar sina svar hur han eller hon själv väljer. Den ostrukturerade, också kallad fria intervjun, är viktiga och ofta använda i kvalitativa undersökningar. Denna metod ställer stora krav på undersökarens tolkningsförmåga. Strukturerade intervjuer är mera vanliga för kvantitativa undersökningar. (Halvorsen 1992 s.87-89)

För att kunna arrangera en intervju måste man först identifiera en respondent som är av intresse till undersökningen. Därefter bör man kontakta respondenten och få honom eller henne att medverka. Detta kan i vissa fall vara besvärligt. Om man får respondenten att tro att han själv kan få något ut ur att medverka stiger möjligheterna till medverkan.

(Lundahl, Skävard 1999 s.115-122)

Kvaliteten i själva intervjun är avgörande för kvaliteten på den senare analysen av materialet man fått och rapporteringen av materialet. Intervjuaren kan påverka på kvaliteten på olika sätt. Man skall göra klart för respondenten i vilken syfte man intervjuar honom eller henne. I själva intervjun bör man genom att följa upp frågorna och klargöra de relevanta aspekterna i svaren. Intervjun bör tolkas i stor utsträckning redan under själva intervjun. Intervjuaren kan då försöka verifiera sina tolkningar av respondenten under intervjun. En bra intervjuare skall hela tiden fatta beslut om vad som skall frågas och hur frågorna ställs. För att veta vilka svar som är skall följas upp med tillägsfrågor måste intervjuaren vara sakkunnig inom det området han intervjuar om. För att kunna föra ett samtal måste veta vad man intervjuar om och varför man intervjuar den personen man valt att intervju. (Kvale 1997 134-136)

3.4 Observationer

Observationer som datainsamlingsmetod skiljer sig från intervjuer då de koncentrerar sig mera på vaden människa eller grupp gör istället för vad de säger. Forskaren måste som observatör bilda en uppfattning han observerat. Observationer kan användas då man inte riktigt vet vilka slags frågor man skall ställa. Meningen är att lyssna och se i den omgivningen man undersöker. Observationen kan vara öppen eller dold. I motsats till öppna observationer är omgivningen i den dolda

observationen inte medveten om observationen. Observationsmetoden kan vara både deltagande och ickedeltagande. Som en deltagande observatör är forskaren själva en medlem av den omgivningen han studerar. Detta kan ske aktivt eller passivt. Som aktivt deltagande påverkar forskaren medvetet sin omgivning.

Fördelen med observationer är att forskaren själv är närvarande då händelser äger rum och i sig själv en förstahandskälla. Genom att närvara sig i omgivningen får man en bra helhetsförståelse om sin omgivning. (Halvorsen 1992 s.83-85)

3.5 Mina datainsamlingsmetoder

I denna undersökning skall jag använda mig av kvalitativa metoder. Jag skall genomföra intervjuer och som använda mig av vad som kan närmast kallas som aktivt deltagande observationer inom Beweships sjötransportavdelning. Min data baserar sig på intervjuer med chefen för Sea&Air avdelningen på Beweship, Keijo Flinkman, och Minna Rausku som är en säljare på samma avdelning. Mina observationer baserar sig på mina egna erfarenheter på Beweship där jag har arbetat som pricing-analyst(den nya arbetsuppgiften som uppstod efter att fraktkonferenserna slutade sin verksamhet) sedan maj 2009.

Den första intervjun genomfördes med Keijo Flinkman, trafikdirektören för Sea&Air avdelningen i Beweship. Det var klart från början att jag skulle intervju honom för mitt examensarbete då han som chef för avdelningen har "hittat på" pricing-analyst uppgiften. Och med sin långa erfarenhet på inom sjötransporter kan han också beskriva hur saker och ting fungerade tidigare inom branschen. Det var också han som från början föreslog att jag skulle skriva om fraktkonferensernas slutande, så det var inga större problem med att få ordnat intervjun. Intervju handlade om hur stängandet av konferenserna väntades påverka fraktpriser och rederierna, som presenterat i teoridel, och hur Beweship har reagerat på den nya situationen. Den andra intervjun gjordes med Minna Rausku, en säljare på Sea&Air avdelningen. Denna intervju handlade om hur hon som säljare har påverkats av konferensernas slutande. Intervjuerna genomfördes med hjälp av intervjuguiden som jag hade formulerat tidigare. Jag använde ingen bandare under intervjun utan antecknade och skrev rent det väsentliga från intervjuerna genast efter intervjun så att jag inte skulle glömma något. Både Keijo och Minna har läst sina renskrivna intervjuer och godkänt dem.

4. PRESENTATION OCH TOLKNING

I detta kapitel skall jag presentera resultaten av mina intervjuer och observationer och tolka resultaten. I fyra delar presenterar jag hur Beweship reagerade på den förändrade situationen, vilka åtgärder som togs, den nya arbetsuppgiften som uppstod och hur personalen har reagerat på förändringen. Kapitlet baserar sig på vad Keijo Flinkman och Minna Rausku sade i intervjuerna och mina egna tankar på basen av mina observationer på företaget. Första del kapitel handlar om hur Flinkman svarade på påståenden som jag presenterade i teoridelen om hur konferenserna slutande skulle påverka branschen. Därefter är varje mellankapitel byggt upp så att Keijos, Minnas och mina egna åsikter kommer i tur och ordning.

4.1 Förändringens effekter

Keijo Flinkman som har 8 års erfarenhet på speditorsbranschen menar att läget var en hel del stabilare före fraktkonferenserna slutade sin verksamhet. Rederiernas fraktpriser var i kraft ett kvartal på gången. Redan innan konferenserna var tvungna att stänga sina dörrar började det bli mera rulljans då fraktpriserna började ändras oftare. Konferenserna slutade i oktober 2008 och enligt Flinkman var det en tid då handeln gick som aldrig förut med mycket stora fraktmängder. På påståenden som presenterats i teoridelen om hur saker och ting skulle ändras kommenterar Keijo följande. Att förändringen skulle leda till stora prisfluktuationer och bli med lägre tiden tror han inte på. *"Fraktpriserna avspeglar ekonomin och går upp och ner som valutakurser"*. De stora prisfluktuationerna på senaste tiden är enligt Keijo inte en följd av att konferensernas slutande. På påståendet om konferensernas slutande skulle leda till sämre service menar han att fast det har blivit sämre service på tiden efter konferenserna så är det inte heller på grund av deras slutande bara mera på grund av rederiernas sparåtgärder. Som exempel på detta nämns att fartygen seglar med saktare fart för att spara på bränsle och besöker mera hamnar än tidigare. Att rederier skulle gå i konkurs tror inte han på. Rederierna är *"halvstatliga"* och de låts inte gå i konkurs vilket har märkts nu under finanskrisen.

4.2 Reaktionen till den nya situationen

Kapitlet handlar om Keijos, Minnas och mina tankar runt förändringen som skedde i oktober 2008 då fraktkonferenserna slutade sin verksamhet

4.2.1 Keijo Flinkman

Keijo började fundera på ändringen redan 2007 och hade talat med sina kolleger på bl.a. speditörsförbundet om förändringen men det var ingen som riktigt visste hur sakerna skulle ändras. Det spekulerades om stora speditörer skulle kunna göra förmånliga all-in kontrakt med rederierna och på så vis kunna dra nytta av situationen. Men den ekonomiska krisen har enligt Keijo rådd till allting och de stora speditörerna har känt det kanske värst. En förändring som märkts p.g.a. att konferenserna inte mera finns till är i rederiernas prissättning. Det finns enligt Keijo nuförtiden två olika typer av prissättning hos rederierna. Vissa har fraktprisen skilt från alla tillägg och de som har all-in priser vilket betyder i praktiken att BAF och CAF är inbakade i fraktprisen. Och då rederierna själva bestämmer om sina tillägg har det lett till att de inte mera är jämförbara. Till och med de rederier med all-in priser har tagit EBS (Emergency Bunker Surcharge) i användning.

4.2.2 Minna Rausku

Minna instämmer med Keijo om att ingen riktigt visste vad som skulle hända då konferenserna slutar sin verksamhet. Men för henne som säljare förändringen hämtat med sig mycket mera arbete. Före förändringen kunde säljarna relativt enkelt följa med den allmänna prisnivån. Rederiernas offerter var samlade på ett ställe och var i kraft ett kvartal på gången och alla hade samma eller nästan samma tillägg. Nu är det som "*vilda västern*". Förr uppdaterades Beweships offerter till kunderna fyra gånger i året, nuförtiden varje månad. Hon säger att det emellan känns som all arbetstid går ut på att uppdatera offerter och försöka hållas efter marknadssituationen. Tidigare kunde man till kunden ge fraktprisen och tilläggen men nu måste man allt oftare räkna ut all-in priser och förklara hur saker och ting har ändrats. Det finns ännu många som tittar bara på basfrakten. Då några rederier säljer till oss med BAF och CAF skilt och andra har all-in priser är det desto svårare. Man måste lära kunden om skillnaderna och hur de kan jämföras. Och nya tillägg

som har kommit är inte alltid lätt att förklara till kunden. Som exempel rederier med BAF inbakat i prisen som ändå har EBS skilt. Dessutom vill kunderna ha priser som är längre i kraft men då rederiernas frakter ändras varje månad är det helt enkelt inte möjligt.

4.2.3 Mina åsikter och tolkning

Då konferenserna slutade sin verksamhet var jag ännu studerande och reagerade knappast på saken. Jag var medveten om att konferensernas slut kommer att leda till att rederierna inte längre har gemensamma frakttillägg men jag tänkte inte att det skulle leda till så väldigt stora förändringar.

Som både Keijo och Minna sade i intervjuerna var det alltså ingen som riktigt visste hur sakerna skulle bli på tiden efter konferenserna. Dessutom började den nuvarande ekonomiska krisen ungefär samtidigt som konferenserna slutade. Det är alltså inte bara konferensernas slutande som har lett till situationen som Minna kallade för ”*vilda västern*”. Rederiernas prissättning har hur som helst ändrats. Det förekommer allt från all-in frakter och fraktpriser med alla tillägg skilt, och en del nya tillägg med olika benämningar har uppstått. Då priserna inte heller längre är i kraft ett kvartal på gången utan oftast bar en månad åt gången kan man förstå att reaktionen till förändringen inte varit glad. Att fraktpriserna byts varje månad kan bero mycket på vad som hänt med den ekonomiska situationen. Och som Keijo påpekade började fraktpriserna ändras oftare redan lite före konferenserna slutade. Alltså före den ekonomiska krisen slog till.

Då konferenserna ännu var verksamma använde medlemsrederierna gemensamma tillägg som ändrades varje månad. De kunde man hitta från fraktkonferensens hemsidor, många rederiers hemsidor, och Beweships hemsidor och intranät. De var alltså enkelt tillgängliga och då de var samma för alla rederier behövde man jämföra endast fraktpriserna för att veta vilket rederi hade det bästa priset. Bilaga 3 visar hur två olika rederiers priser såg ut från januari till september 2008 och 2009 på rutten Shanghai-Helsingfors. Figuren visar fraktpriset, samtliga frakttillägg och den totala prisen för en 20 fots container. Från tabellerna ser man att priserna 2008 var stabilare och frakttilläggen färre. Man ser att rederiet med lägre fraktpriset har även lägre pris totalt. Det är inte alltid fallet i 2009 års priser. Jag har valt att jämföra två rederier med olika prissättningsätt. Rederi 1 i 2009 års tabeller har BAF och CAF skilt och rederi 2 ändvänder sig av så kallat all-in prissättning dvs. BAF och CAF inbakat i fraktpriserna. Detta leder till högre fraktpriser men den

totala prisen kan ändå vara lägre. Från figuren kan man också se hur nivån på fraktpriserna ändras oftare och tilläggen är flera. EBS som nämndes i båda intervjuerna kom in i bilden i juli 2009.

Man kan säga att som ett tillägg till den dåliga ekonomiska situationen har speditörsföretagens arbete klart försvårats p.g.a. att fraktkonferenserna har upphört att existera.

4.3 Beweships åtgärder och nya arbetsuppgiften

Kapitlet handlar om vilka åtgärder som togs för att hantera förändringen som skedde då konferenserna slutade sin verksamhet och hur den nya arbetsuppgiften som uppkom har utvecklats sen oktober 2008.

4.3.1 Keijo Flinkman

Som det nämndes redan tidigare har Keijo funderat på ändringarna som kommer att hända, men det var i början av 2008 som han fick idén av en pricing-analyst. Han har tidigare arbetat på ett rederi och på rederier brukar de ha en person som analyserar priser. Meningen var att bygga upp ett system där som gör det enkelt att följa och jämföra olika priser. Så att inte säljarna eller arbetarna på operativa sidan skulle behöva sätta mycket tid på att hitta vilka priser som gäller.

Det var från början klart att det skulle vara en person som håller reda på sjöfrakterna. Det stod klart för Keijo att det skulle komma mera meddelanden från rederierna om nya fraktpriser och tillägg och att de skulle vara allt kortare tider i kraft. Det var därför bättre att en person följer utvecklingen systematiskt. Lite senare började pricing-analysten även följa med bl.a. flygpriser. Som pricing-analystens viktigaste uppgifter nämner Keijo att följa med och samla priser och notera och analysera dem för att sedan marknadsföra vidare inom företaget.

4.3.2 Minna Rausku

Minna tycker att Beweship inte var helt färdig då förändringen kom. Detta mest för att ingen visste riktigt hur allting skulle förändras. Förberedelserna hade ändå börjats i tid och resurser till den nya uppgiften hade man tänkt på i förväg.

4.3.3 Mina åsikter och tolkning

Då linjekonferenserna slutade i oktober 2008 var de praktiska åtgärderna att samla de viktigaste fraktpriser och tillägg samlat på en Excel lista. Detta betydde en lista för FCL import med priser från fjärran östern och den indiska oceanen till Finland och en skild lista för FCL export med priserna från Finland till fjärran östern, indiska oceanen och mellan östern. Den dåvarande pricing-analysten Marjukka Tuomela uppdaterade och distribuerade priserna till resten av företaget.

Marjukka arbetade på den operativa sidan i sjö import avdelningen och uppdaterade listorna på sidan av sitt arbete trafikskötare (fi. liikenteenhoitaja). Jag studerade då ännu på heltid och arbetade på Beweship ungefär en dag i veckan med att hjälpa Marjukka. Under våren 2009 köpte Beweship program för att underlätta jämförelsen av flygpriser, både i import och export, och ett program för LCL (stycke gods) import på sjösidan. Uppdateringen och upprätthållandet av dessa blev en till uppgift för pricing-analysten. Jag började jobba på Beweship på heltid i maj 2009. Då tog över pricing-analystens uppgifter av Marjukka och började utveckla uppgiften vidare. Till skillnad från Marjukka var min huvudsakliga uppgift att upprätthålla och utveckla de program som vi hade för flygfrakt och LCL import. Därtill skulle jag bygga vidare på listorna för FCL import och Export. Under vårens lopp hade pricing-analystens uppgifter även ökats till att bygga egna listor för export av virke och import av alkoholdrycker och samla priser för containertransporter av inhemska lastbilsföretag till en pärm(folder) i företagets intranät.

Pricing-analystens uppgift är till stort sätt att vara ett verktyg för resten av företaget, främst säljarna. Säljarna och arbetarna på operativa sidan skall inte behöva sätta mycket arbete på att fundera över vilka priser som skall användas. Pricing-analysten analyserar vilka priser som är användbara och upprätthåller listor så att andra i företaget kan enkelt se vilken rederi har bästa prisen från ett visst ställe. Detta är nödvändigt eftersom rederiernas offerter ser väldigt olika ut och frakttilläggen är sällan i sin helhet på själva offerten. Många rederier visar sina BAF och CAF tillägg på Internet och

andra skickar dem som skilda bilagor från själva fraktpriserna. Andra tillägg som Aden, Suez och LSF som sällan ändras brukar vara skrivna ner på offerten men t.ex. PSS som kan ändras när som helst brukar rederierna informera skilt från allt annat. Fast samma tillägg ofta gäller för ett rederi för en viss linje t.ex. fjärran östern till Europa finns det vissa hamnar eller länder inom en linje som kan ha olika tillägg eller t.ex. en högre PSS än de andra. Därtill finns det i varje fall fyra olika benämningar för det som jag i det här examensarbetet kallat för EBS. EBS står för Emergency Bunker Surcharge och fungerar i praktiken som BAF. Den har tagits i bruk av flera rederier som har BAF inbakat i fraktprisen. Man kan säga att pricing-analysten finns till för inte säljarna skall behöva fundera på allt detta.

Listorna skickas som bilaga per e-post till alla som behöver dem. Nya listor skickas alltid då någon förändring sker. Med i e-posten skrivs ett sammandrag om de viktigaste förändringarna. Själva listan består av ett mellanblad med själva fraktpriserna och ett annat för frakttilläggen. Under sommaren har jag utvecklat ett Excel program som med några klickar räknar ut fraktprisen med alla tillägg och visar vilken rederi som är billigast. Mera om detta i kapitel 4.4 som behandlar utvecklingen av Pricing-analystens uppgifter.

Som både Keijo och Minna har påpekat så ändras fraktpriserna ändras betydligt oftare nu än då konferenserna fanns till. Och som en följd av att konferenserna inte finns till och rederiernas prissättning ändrats och nya tillägg kommit till. En del rederier har s.k. all-in priser, vilket betyder att BAF och CAF är inbakat i fraktprisen, och andra har alla tillägg skilt från priserna. Därtill kan i praktiken samma tillägg ha olika benämningar i olika rederier. Detta har gjort det väldigt svårt att jämföra rederierna med varandra. Som en följd av detta har det blivit nödvändigt att ha en person som följer med prisutvecklingen och sammanställer informationen på ett sätt som underlättar andras arbete.

4.4 Personalens reaktioner på utvecklingen

Kapitlet beskriver hurdana verktyg som har byggts för att underlätta jämförandet av priser och hur de har tagits emot av personalen.

Verktygen som finns för att underlätta jämförandet av priserna är, som nämndes i förra kapitlet, prislistor och räknare för både import och export. De är båda gjorda med Microsoft Excel. Prislistan har utvecklats sedan konferenserna slutade och räknarna byggdes under sommaren och hösten 2009. Prislistorna är relativt enkla med en flik för själva fraktpriserna (se bilaga 4) och en annan för tilläggen (se bilaga 5). Som bilaga 4 visar kan från övre sidan av fliken välja allt från avgångsland och -hamn till olika hamnar i Finland. Så får man fraktprisen och synas på samma sida för de rederierna vilkas priser är uppdaterade på listan. Bilaga 4 visar vilka tillägg som de olika rederierna använder. Listan visar de frakttillägg som rederierna använder på de olika linjerna. Under själva listan finns det olika meddelanden om bl.a. undantagstillägg för olika hamnar. Problemet med de här listorna är att alla är ännu tvungna att själva räkna vilken rederi har den billigaste prisen med alla tillägg medräknade. Och som det kom fram i de tidigare kapitlen är inte billigaste fraktprisen någon garanti på att också den totala prisen skulle vara billigast. Därför var det nödvändigt att bygga ett program som sköter räknandet och visar snabbt och på ett begripligt sätt vilken rederi är billigast för en viss rutt t.ex. ruten Dalian-Helsingfors (se bilaga 6). Med räknaren behöver man enbart välja från vilken rutt man vill ha priserna för och den visar nere på sidan fraktpriserna och tilläggen för de rederierna som har service på den valda ruten. Uppe på sidan ser man den billigaste prisen för 20 fots, 40 fots, och 40 fots High Cube containrar. På vänstra sidan ser man därtill olika meddelanden, t.ex. om ett tillägg som PSS kommer i kraft eller ändras mitt i månaden.

4.4.1 Keijo Flinkman

Keijo tycker att utvecklingen har varit bra. Det är viktigt att ha all information på en plats som är tillgänglig för alla. Fast det har funnits problem med att få alla i företaget att förstå varför och hur saker har förändrats har feedbacken varit bra.

4.4.2 Minna Rausku

Minna menar att hon inte utan pris- och tilläggslistorna skulle få lika mycket gjort. Det skulle vara alldeles för tidskrävande för var och en att bläddra igenom rederiernas offerter och andra meddelanden. Att göra sjötransport offerter skulle enligt Minna vara mycket långsamt och frustrerande utan prislistorna och det skulle hända mera misstag. De nya räknarna tycker Minna att

är en *"helt annan värld"* jämfört med de tidigare listorna. Det är bra att räknarenn genast visar vilken rederi som har den billigaste prisen för både 20 fots, 40 fots och 40 fots High Cube container. Och istället för att bara ha Åbo eller Uleåborg tillägg (TAD) skilt kan man välja från vilken hamn containern startar och till vilken hamn den kommer och kan genast jämföra rederierna. Tilläggen är tydligt utsatta och man behöver titta bara på all-in prisen. Minna menar att räknaren har underlättat säljarnas arbete. Hon tycker också att informationen om ändrande priser och tillägg har varit tillräcklig. Det är bra att ha en sammanfattning i e-posten då de nya listorna skickar runt företaget och *"infoboxen"* i räknaren är bra att ha. Då tilläggen kan ändras när som helst kan man därifrån se om någon förändring är på kommande.

4.4.3 Mina åsikter och tolkning

Då jag började arbeta som pricing-analyst märkte jag snabbt att hur tidskrävande det kan vara att räkna fram och jämföra rederiernas priser i en värld efter fraktkonferenser. Rederiernas offerter ser alla olika ut och frakttilläggen kan ha olika benämningar i olika rederier. Därtill skickas de ofta skilt från fraktpriserna eller så får man gräva dem fram från rederiernas hemsidor. Samma tillägg, som kan ha flera benämningar i olika rederier, kan också vara på helt olika nivåer i olika rederier. Om man tittar enbart på fraktpriserna är det omöjligt att få en uppfattning av prisnivån. Jag har jobbat lite över ett halvt år som pricing-analyst och skulle kunna räkna ut fraktpriser med tilläggen på relativt snabbt utan listor och räknare. Detta p.g.a. att jag har lärt mig känna hur olika rederier prissätter och varifrån jag hittar informationen. Men för dem vilkas huvudsakliga arbete är något annat än att följa med och samla priser räcker det längre. Våra prislistor och räknare har allt från 4-8 rederier noterade beroende på rederiernas prisnivå. Om man måste räkna flera rederiers priser och tillägg ihop utan hjälpmedel skilt för varje offert skulle nog en stor del av säljarnas tid gå till att räkna. Prislistorna gjorde arbetet lättare för säljarna men de var ännu tvungna att räkna en del för att få fram det billigaste priset. En av mina uppgifter som pricing-analyst är att utveckla prislistorna. Vi hade redan räknare för flygfrakt så jag tog som mitt mål att bygga liknande program för containerfrakter. På hösten 2009, ungefär ett år efter att konferenserna stängde sina dörrar, var räknarna färdiga för både FCL import och FCL export.

Feedbacken om prislistorna, räknarna har i allmänhet varit positiva. Speciellt säljarnas arbete har blivit mera tidskrävande inom det gångna året. Och det är säljarna som har gett den mest positiva

feedbacken, i synnerhet efter att räknarna kom i användning. Det är klart att ett program som sparar tid tas väl emot. Pricing-analysten som uppgift har överhuvudtaget tagits väl emot på Beweship. Informationen är lätt tillgänglig och alla behöver inte skilt för sig söka vilka fraktpriser är i kraft och vilka tillägg som bör användas.

4.5 För- och nackdelar med fraktkonferensernas slut

Jag nämnde i syftet att jag skulle uppskatta genom intervjuer och egna erfarenheter vilka för- och nackdelar linjekonferensernas avskaffande. Detta kapitel kommer ändå att handla enbart om nackdelarna med konferensernas slut. Under mina intervjuer med Trafikdirektören Keijo Flinkman och säljaren Minna Rausku kom det inte fram en enda åsikt om att upphävandet av konferenserna skulle ha hämtat något bra med sig. Det som kom fram är att rederiernas offerter är i kraft kortare tider och att det har blivit svårare att jämföra fraktpriserna. Fast utvecklingen har uppfattats som bra och de nya räknarna har fått beröm är det ändå mera arbetsamt för alla som har med rederierna att göra. Oftare ändrande och svårt jämförbara fraktpriser innebär mera arbete speciellt för säljarna. I kapitel 2.9 skriver jag om att anhängarna till systemet med linjekonferenser hävdade att nyttan med konferenserna var bl.a. i stabila fraktsatser. Och det är precis stabila fraktsatser som saknas mest nu då konferensernas tid är över. Om konferensernas slutande kommer på lång sikt att sänka på priserna är det omöjligt att säga då priserna påverkas av så mycket annat än enbart fraktkonferenser. Nu ungefär ett år efter att linjekonferenserna slutade sin verksamhet är det svårt att hitta några fördelar i förändringen då man ser på saken ur speditorsbranschens synvinkel.

4.6 Sammanfattning

Det som sades redan i inledningen är att förändringen från tiden med linjekonferenser till tiden efter kommer att skapa mera arbete för speditorsbranschen. I detta examensarbete har jag försökt föra fram vilka problem förändringen har hämtat med sig och hur Beweship har klarat av dessa problem. Problemen har varit rederiernas kortare giltighetstider för fraktpriser, deras olika sätt att prissätta och ett växande antal frakttillägg. På grund av detta är det svårare att jämföra rederiernas priser med varandra. Och då rederierna uppdaterar sina priser oftare måste även Beweship göra det vilket i sin tur leder till mera arbete för säljarna. Beweships lösning till allt detta har varit att skapa en helt ny

arbetsuppgift, alltså en pricing-analyst. Pricing-analysten håller koll på prisnivån, samlar och sammanställer fraktpriserna och distribuerar dem runt företaget så att bl.a. säljarna kan koncentrera sig på sitt egentliga arbete.

Jag skrev i föregående kapitel att det ur speditorsbranschens synvinkel är svårt att hitta någonting bra med att konferenserna slutade sin verksamhet. Men jag tycker också att Beweship har klarat av förändringen rätt bra. Mycket av det som har ändrats p.g.a. att linjekonferenserna slutade och den allmänna ekonomiska situationen kan Beweship inte påverka. Men det system som Beweship har byggt upp för att lösa problemen har fungerat väl. Med en pricing-analyst i företaget kan många andra koncentrera sig på sina egentliga uppgifter. De behöver inte fundera över alla de meddelanden som kommer från de olika rederierna. De aktuella fraktpriserna och frakttilläggen finns lätt tillgängliga för alla i Beweship även efter att linjekonferenserna stängde sina dörrar.

Bilaga 1

INTERVJUGUIDE

Del I

1. Namn?

-Keijo Flinkman

2. Arbetsuppgift?

-Trafikdirektör, Sea&Air avdelningen

3. Hur länge har ni arbetat på speditjonsbranchen?

-8 år

Del II

Mitt slutarbete behandlar om förbudandet av fraktkonferenser och dess effekter på speditjonsbranchen, speciellt Beweship. Jag har beskrivit konferensernas verksamhet och sjötransporter och speditjonsbranchen i allmänhet.

5. Beskriv kort hur konferenserna tidigare påverkade speditjonsbranchen.

-Tidigare var läget stabilare. Rederiernas fraktpriser var i kraft en hel kvrtal på gången. Mot slutet av konferensernas tid började det bli mera ruljans I det här. Fraktpriserna började ändras oftare, vilket har fortsatt efter att konferenserna slutade sin verksamhet. Transporter och handeln var som aldrig förr under tiden före konferenserna slutade. Stora fraktmängder.

6. I teordelen presenterar jag olika scenarion på vad som väntades hända efter att förbudet kom i kraft. Kommentera.

6.1. Förändringen väntas i början leda till stora prisfluktuationer men på lång sikt borde priserna bli lägre och mera stabila.

-Det håller jag inte med om. Fraktpriserna avspeglar ekonomin och går upp och ner som valutakurser. De stora prisfluktuationerna på senaste tiden beror inte på att konferenserna inte mera finns till.(Finanskrisen)

6.2. På kort sikt kan förändringen även leda till sämre service.

-För tillfället är rederierna i en existenskamp. De sparar på allt vilket naturligtvis leder till sämre service. T.ex. seglar fartygen med saktare fart och besöker flera hamnar än tidigare. Detta beror förstås inte heller på konferenserna.

6.2. Destruktiv konkurrens - konkurser och instabilitet på marknaden.

-Skulle stämma ifall rederierna skulle fungera enligt marknadsekonomins regler. Rederierna är "halvstatliga" och har så stor betydelse för sina hemland att de inte låts gå i konkurs. Det har märkst nu under finanskrisen.

6.4 På tilläggsavgifterna väntas upphävandet av linjekonferenserna ha stor inverkan.

Tilläggsavgifterna väntas sjunka då konferenserna inte mera gemensamt bestämmer om dem.

-De har inte i varje fall sjunkit.

Har det försvunnit eller kommit nya tilläggsavgifter?

-Nya tillägg kommer och går. Som vi har sett i år

Vilka tillägg kontrollerade konferenserna tidigare?

-Baf, caf, Pss, congestion. Och det fanns några andra

Har själva prissättningen ändrats. (t.ex. all-in priser?)

-Det finns nuförtiden egentligen två olika "koulukuntan" för prissättningen. De rederier som går med all-in priser(oftast BAF och CAF inbakad i fraktprisen) och de som har fraktpriserna skilt från tilläggen. Men nu när rederierna själva bestämmer sina tillägg har det lett till att de inte mera är jämförelsebara. Grunderna för tilläggen varierar mellan rederierna och i princip samma tillägg har olika benämningar i olika rederier. Och t.o.m. rederier med all-in priser(Baf och Caf inbakat) har tagit EBS(Emergency Bunker Surcharge) i användning. Ingen visste hur sakerna skulle komma att ändras efter att konferenserna slutar sin verksamhet. Och de sluta på den

värsta möjliga tiden, ungefär samma tid som den nuvarande ekonomiska krisen började och råddade till på saker. Det spekulerades att stora speditörer skulle dra nytta av situationen och göra förmånliga all-in kontrakt med rederierna, som inte mindre företag skulle kunna få. Men den ekonomiska krisen har råddat till allting och stora speditörer har känt det kanske mest.

Del III

Konferensernas verksamhet slutade i oktober 2008 (beslutet kom 2006)

7. När började Beweship fundera på hur man skulle reagera till den nya situationen?

-Själv tänkte jag på hur det skulle fundera redan 2007. Men det var inga konkreta planer då. Situationen diskuterades om bl.a i huolintaliitto då men ingen visste hur det skulle bli eller hur de skulle reagera. Någon gång i början av 2008 kom iden av en pricing analyst. Jag har varit på rederisidan tidigare och de brukar ha en person någonstans i Hong Kong eller Hamburg som analyserar priser och bestämmer inom vilka ramar som de går inom en viss linje (FEEB/FEWB). Meningen var att få ett system som är enkelt att följa och gör jämförelsen av olika priser så enkelt som möjligt. Så att operativa sidan och säljarna inte behöver sätta mycket tid på att hitta vilka priser som gäller.

9. Var det från början klart hur ni skulle göra? (En pricing-analyst som också håller reda på flygpriser osv.)

-Att det skulle vara en som håller reda på sjöpriserna var klart från början. Det var klart att det kommer att komma mera meddelanden från rederierna om nya fraktpriser och tillägg och allt är kortare tider i kraft. Det hela är så upp splittrat att det är bättre att ha en person som följer utvecklingen systematiskt. Det var också klart att om man inte från början är med i förändringen mister man konkurrenskraft. Men det var först i början av året som flygpriser och senare konttiveton ("och allt som du nu gör") osv kom med i bilden.

10. Vilka är pricing analystens viktigaste uppgifter?

-Följa med och samla priser, notera, analysera, distribuera. Marknadsföra vidare inom företaget.

11. Hur tycker ni att det har fungerat och utvecklats under det gångna året?

(Som planerat eller något, för o nackdelar med nya jämfört med gamla systemet.)

-Bra utveckling. En plats som all information samlas i som är tillgänglig för alla. Bra att ha en neutral uppföljare. (inga tidigare fördomar mot olika rederier osv.)

12. Hurdana problem har Beweship haft på p.g.a. att konferenserna slutade sin verksamhet?

-Ett problem har varit att få alla att förstå förändringen. Varför och hur saker har förändrats. Meningen är att få alla att använda de verktyg som har byggts upp för att underlätta arbetet. Feedbacken har hittills varit bra.

13. Annat? Någon annan som det kunde vara smart att intervjua?

-Någon eller fast alla säljare

Bilaga 2

INTERVJUGUIDE

Del I

1. Namn?

-Minna Rausku

2. Arbetsuppgift

-Myyjä Sea&Air osastolla

3. Hur länge har ni arbetat på speditiionsbranschen

-6,5 vuotta

3.1 Som säljare

-2,5 vuotta myyjänä. Ennen sitä liikenteenhoitajana.

Del II

Mitt slutarbete behandlar om förbjudandet av fraktkonferenser och dess effekter på speditiionsbranschen, speciellt Beweship. Jag har beskrivit konferensernas verksamhet och sjötransporter och speditiionsbranschen i allmänhet.

4. Beskriv kort hur det går till när man gör en (FCL) sjötransport offert.

-Meillä oli konttihinnat varustamoilta, jotka oli kvartaalin voimassa, kerättynä yhteen paikkaan. Siitä katsottiin yleinen hintataso, halvin ja kallein hinta. Asiakkaasta riippuen myydään joko halvimmalla että saada ”jalka väliin” tai vähän kalliimmalla ostohinnalla, jos mahdollista, niin voi käyttää useampaa varustamoita bookatessa. Erot oli varustamoiden välillä pienempiä

4.1 Vilka kostnader?

-Totaali merihinta eli rahti ja kaikki lisät oli suhteellisen helppo laskea. Lisät oli kaikilla samat tai ainakin melkein samat. Eli BAF, CAF ja muutama muu. Ja tietenkin kate päälle.

5. Har detta ändrats mycket sedan konferenserna slutade sin verksamhet?

-On. Tämä on lisännyt työmäärää aivan älyttömästi. Ihan hullun touhua. Meillä on säännöllistä liikennettä monen asiakkaan kanssa ja kun enne päivitettiin tarjous neljä kertaa vuodessa se pitää nykyään tehdä 12 kertaa, ehkä useamminkin. Tämä on ihan villi länsi touhua ollut koko vuoden. Ja se ei enää aina riitä että tarjoukseen laittaa rahtihinnan ja lisät. Asiakkaalle pitää usein laske all-in hinta. Joskus tuntuu että kaikki aika menee tarjousten päivittämiseen ja markkinatilanteen perässä pysymiseen.

6. På tilläggsavgifterna har upphävandet av linjekonferenserna påverkat mycket. T.ex. all-in priser, nya tillägg och olika benämningar på tilläggen. Hur har det synts i säljarnas arbete?

- Se on aikamoista vääntöä ja kääntöä. Tämä muutoshan ei saa antaa vaikuttaa asiakkaan työhön. Meidän pitää selittää muutoksen syyt ja uudet lisät ihan eri tavalla kuin ennen. Ennen asiakas sai perusrahdin ja tutut lisät jotka ei eronnut varustamosta toiseen. Moni katsoo vieläkin vain perusrahtia. Asiakkaan kanssa pitää käydä lisät tarkasti läpi eikä se riitä että puhelimesta selittää vaan usein pitää mennä käymään ja näyttää laskelmia että ei katsota pelkästään sitä perusrahtia. Se on entistä vaikeampaa kuin jotkut myyvät meille all-in hintaa ja muilla on BAF ja CAF päällä. Asiakkaalle pitää osata selittää erot ja miten hintoja vertaillaan.

Har det varit problem med att förklara till kunderna om förändringen, t.ex. nya tilläggen?

-Kyllä siinä saa selittää. Kuten tämä EBS:ssä. Hinnat on olevinaan all-in ja sitten on kuitenkin EBS. Ja asiakas haluaa tietenkin pidempiä voimassaoloaikoja mutta jos varustamoiden hinnat muuttuu joka kuukausi se ei vain ole mahdollista.

7. Något annat som har ändrats? (P.g.a. konferensernas slutande)

- Ei tässä nyt tule muuta mieleen. Rutiinit on muuttunu.

Del III

Konferensernas verksamhet slutade i oktober 2008 (beslutet kom 2006). Beweship har sedan konferenserna stängdes haft en pricing-analyst som samlar rederiernas priser på ett ställe och distribuerar dem framåt till dem som behöver dem inom företaget.

8. Tycker ni att det är en fungerande lösning att ha en pricing-analyst?

-Kyllä. Ilman sun tekemiä listoja en saisi edes murto-osaa tarjouksista tehtyä. Siinä menisi aivan liikaa aikaa jos kaikki katsoisivat erikseen varustamoiden tarjouksia ja muita ilmoituksia. Meritarjouksen tekeminen olisi aivan pirun hidasta ja turhauttavaa. Ja tulisi varmasti enemmän virheitä.

Var Bewe tillräckligt bra förberedd på den nya situationen? (tilläggsfrågor)

-Ei me ehkä ihan valmiita oltu. Työ oli kyllä aloitettu hyvissä ajoin mutta eihän kukaan tiennyt minkä näköiseksi tämä homma menee. Resursseja tähän uuteen hommaan oli ainakin mietitty etukäteen.

9. Nya verktygen för att följa och jämföra priser har nu funnits till och utvecklats i ungefär ett år. Vad tycker ni om utvecklingen som skett under denna tid?

-Erittäin hyvän suuntaan ollaan menty.

9.1 Nya räknarna jämfört med gamla listorna

- Nämä uudet laskurit on kuin ihan toinen maailma verratuna niihin listoihin silloin alussa. Ja kuin siinä ei ole pelkästään rahtilisät vaan myös määrä/lähtöpään kulut (Import/export, THC, ISPS, Luovutuskulut). Niitä on helppo vertailla keskenään. Ja FCL laskureissa on hienoa että se näyttää heti mikä on halvin 20', 40', ja 40hc kontti. Ja kun siinä ei ole pelkästään esimerkiksi Oulu tai Turku lisiä(TAD) vaan voi valita mistä/mihin satamaa kontti on tulossa ja varustamot saa vertailuun saman tien. Siitä voi helposti katsoa mihin tarjouksensa perustaa ja kaikki lisät on selkeästi eroteltu eikä tarvitse katsoa pelkää all-in hintaa. Mähän kusun ihan hunajaa kun ensimmäinen laskuri tuli käyttöön. Se on kyllä helpottanut myyjän työtä paljon.

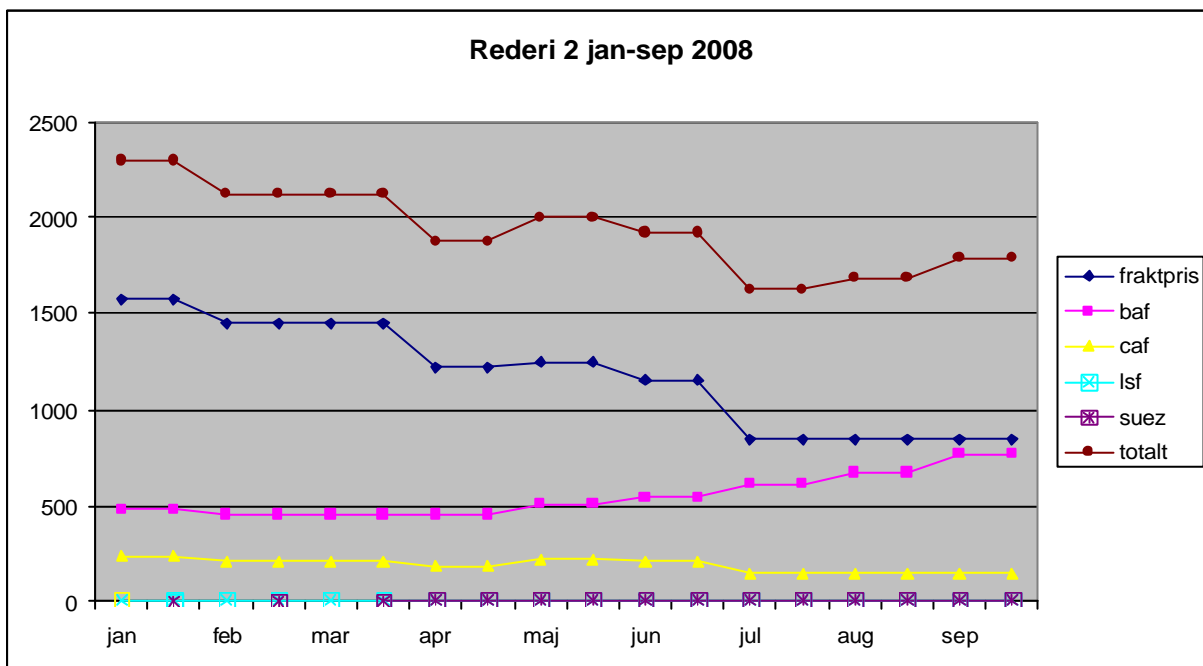
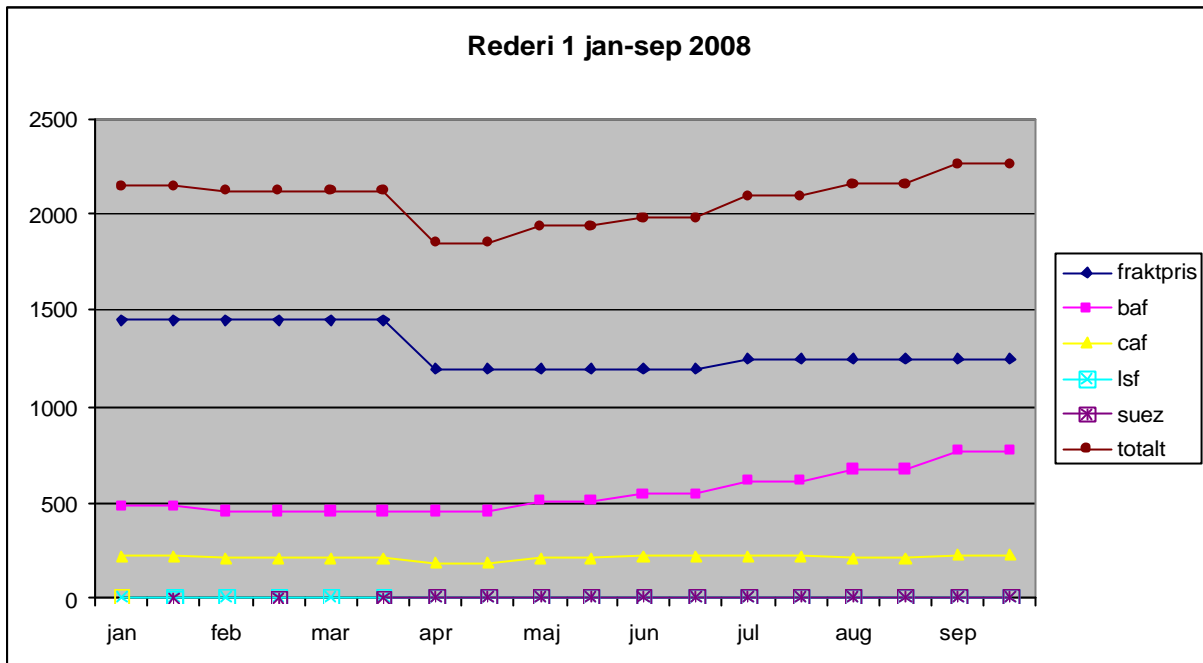
9.2 Har informationen varit tillräcklig(om ändrande priser och tillägg/om de nya verktygen)

-Aika hyvin on info kulkenut. Pysynyt ajan tasalla. Se on hyvä että kun rahtilisät tulee sähköpostissa on myös pieni yhteenveto siitä mikä on muuttunut ja onko uusia lisiä jne. Se infoboksi laskurissa on hyvä kun jotkut lisät voi muuttua ihan milloin vaan niin siitä näkee heti jos on jotain tulossa.

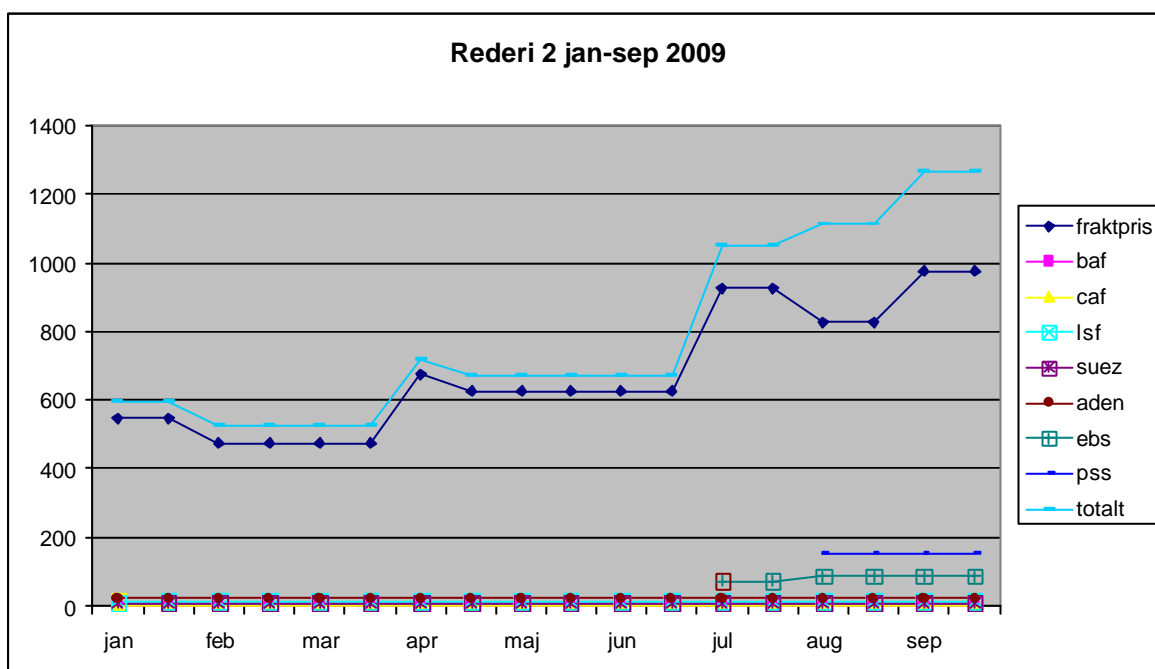
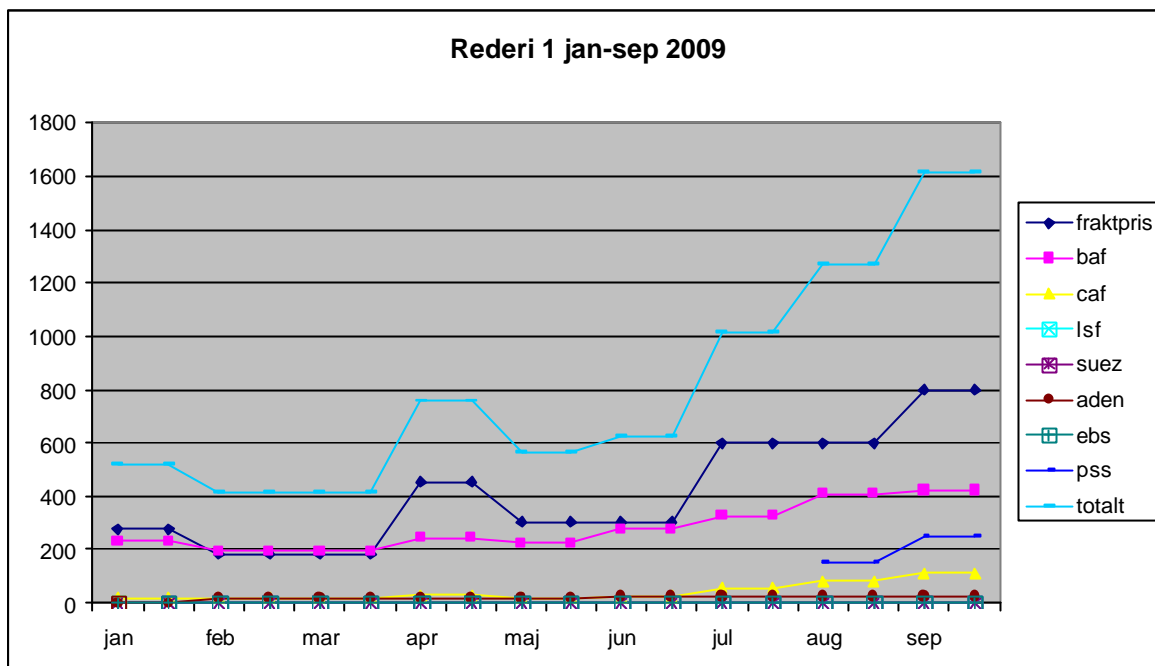
10. Ser du några fördelar i at konferenserna slutade sin verksamhet?

- Ei yhtään mitään hyvää. Vaikka on kaikki uudet työkalut tämä on kuitenkin vaikeampaa kuin ennen. Aikaisemmin ei tullut kesken kuukauden jotain ihme PSS ilmoituksia ja muuta. Helpompi ehkä tykätä tai ei tykätä jostain varustamosta mutta ei se ehkä mikään iso plussa ole.

11. Annat?



Bilaga 3 forts.



Bilaga 4

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
EX	LAHTOSATAL	UHL	LAHTÖMÄ	MAÄRASATAMA	UHL	MAÄI	VOIMASSA	REF.	VARU	VAR.ID	VALU	HUOMI	CYD	20 DC	40 DC	40 HC
1																
2	COCHIN	ZUH	CHINA	HELSINKI	HEL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2400	2500
3	COLOMBO	ZUH	CHINA	HAMINA	HMN	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2400	2500
4	DALIAN	ZUH	CHINA	MÄNTYLÜOTO	MTL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2400	2500
5	DHAKA	ZUH	CHINA	TURKU	TKU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2400	2500
6	DONGGUAN	ZUH	CHINA	RAUMA	RAU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2400	2500
7	FOSHAN	ZUH	CHINA	OULLU	OLL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1525	2900	3000
8	GOA	ZUH	CHINA	KEMI	KMI	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1525	2900	3000
9	GUANGZHOU	ZUH	CHINA	KOTKA	KTK	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2500	2600
10	HAIKOU	ZUH	CHINA	HELSINKI	HEL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2450	2550
11	HAIKONG	NSA	CHINA	HAMINA	HMN	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2450	2550
12	HAKATA	NSA	CHINA	HELSINKI	HEL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2450	2550
13	HALDIA	NSA	CHINA	MÄNTYLÜOTO	MTL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2450	2550
14	HO CHIMINH	NSA	CHINA	TURKU	TKU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2450	2550
15	HONGKONG	NSA	CHINA	RAUMA	RAU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2450	2550
16	HUANGSPU	NSA	CHINA	OULLU	OLL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1550	2950	3050
17	JAKARTA	NSA	CHINA	KEMI	KMI	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1550	2950	3050
18	JANGMEN	NSA	CHINA	KOTKA	KTK	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2550	2650
19	JIANGYIN	NSA	CHINA	KOTKA	KTK	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2550	2650
18	IMP	CEBU	PHILIPPINES	HELSINKI	HEL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2500	2600
19	IMP	CEBU	PHILIPPINES	HAMINA	HMN	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2500	2600
20	IMP	CEBU	PHILIPPINES	MÄNTYLÜOTO	MTL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2500	2600
21	IMP	CEBU	PHILIPPINES	TURKU	TKU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2500	2600
22	IMP	CEBU	PHILIPPINES	RAUMA	RAU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2500	2600
23	IMP	CEBU	PHILIPPINES	OULLU	OLL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1550	3000	3100
24	IMP	CEBU	PHILIPPINES	KEMI	KMI	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1550	3000	3100
25	IMP	CEBU	PHILIPPINES	KOTKA	KTK	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1225	2500	2700
26	IMP	DALIAN	DLC	HELSINKI	HEL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1125	2250	2350
27	IMP	DALIAN	DLC	HAMINA	HMN	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1125	2250	2350
28	IMP	DALIAN	DLC	MÄNTYLÜOTO	MTL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1125	2250	2350
29	IMP	DALIAN	DLC	TURKU	TKU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1125	2250	2350
30	IMP	DALIAN	DLC	RAUMA	RAU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1125	2250	2350
31	IMP	DALIAN	DLC	OULLU	OLL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1450	2750	2850
32	IMP	DALIAN	DLC	KEMI	KMI	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1450	2750	2850
33	IMP	DALIAN	DLC	KOTKA	KTK	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1125	2350	2450
34	IMP	FUZHOU	FOC	HELSINKI	HEL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1250	2500	2600
35	IMP	FUZHOU	FOC	HAMINA	HMN	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1250	2500	2600
36	IMP	FUZHOU	FOC	MÄNTYLÜOTO	MTL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1250	2500	2600
37	IMP	FUZHOU	FOC	TURKU	TKU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1250	2500	2600
38	IMP	FUZHOU	FOC	RAUMA	RAU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1250	2500	2600
39	IMP	FUZHOU	FOC	OULLU	OLL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1575	3000	3100
40	IMP	FUZHOU	FOC	KEMI	KMI	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1575	3000	3100
41	IMP	FUZHOU	FOC	KOTKA	KTK	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1250	2600	2700
42	IMP	HUANGSPU	HUA	HELSINKI	HEL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2400	2500
43	IMP	HUANGSPU	HUA	HAMINA	HMN	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2400	2500
44	IMP	HUANGSPU	HUA	MÄNTYLÜOTO	MTL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2400	2500
45	IMP	HUANGSPU	HUA	TURKU	TKU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2400	2500
46	IMP	HUANGSPU	HUA	RAUMA	RAU	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2400	2500
47	IMP	HUANGSPU	HUA	OULLU	OLL	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2400	2500
48	IMP	HUANGSPU	HUA	KEMI	KMI	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1525	2900	3000
49	IMP	HUANGSPU	HUA	KOTKA	KTK	SUOMI	15.10.2009-Urn	8541		106612	USD	incl.bar & caf		1200	2500	2600
50	IMP	LAT KRABANG	LKR	THAILAND	HEL	SUOMI	15.10.2009-Urn	854166	HAPAG	1006612	USD	incl.bar & caf		1150	2300	2400
51	IMP	LAT KRABANG	LKR	THAILAND	HMN	SUOMI	15.10.2009-Urn	854166	HAPAG	1006612	USD	incl.bar & caf		1150	2300	2400

Bilaga 5

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
MARRASKUU: VARUSTAMOIDEN RAHTILISÄT																	
3			BAF	LSF	CAF	THC	ISPS	RELEASE	SUEZ	HWS	ADEN GULF SURCHARGE	IMO***	EBS	PSS	EIS		
4	FE	\$ 487/teu (incl.) **	\$ 15/teu	15,65% (incl.) **	€ 110/centr	€ 8/centr	€ 55/bl	\$ 9/teu *	n/a	n/a	\$ 25/teu	30 %	\$ 92/teu	\$ 250/teu *****			
5	IPBC	\$ 320/teu (incl.) **	\$ 12/teu	15,65% (incl.) **	€ 110/centr	€ 8/centr	€ 55/bl	n/a	n/a	n/a	\$ 25/teu *****	30 %	\$ 92/teu	\$ 250 /teu ***			
7	FE	incl.	incl.	incl.	€ 42/centr	€ 6/centr	€ 52,5/bl	\$ 10/teu	---->	---->	\$ 25/teu		\$ 181/teu	\$ 25/teu *****	\$ 250/20*****		
8	IPBC	incl.	incl.	incl.	€ 42/centr	€ 6/centr	€ 52,5/bl	---->	---->	---->	\$ 25/teu		\$ 120/teu	\$ 25/teu			
0	FE	incl.	incl.	incl.	€ 95/centr	€ 5/centr	€ 60/bl	\$ 9/teu	\$ 150/20 >24t		\$ 23/teu		\$ 194/teu	\$ 75/teu			
1	FE	\$ 449/teu	incl.	11,94 %	€ 110/centr	€ 6/centr	€ 55/bl	\$ 9/teu	---->	---->	\$ 23/teu		n/a	n/a			
2	IPBC	\$ 339/teu	incl.	11,94 %	€ 110/centr	€ 6/centr	€ 55/bl	\$ 9/teu	---->	---->	\$ 23/teu		n/a	n/a			
4	FE	\$ 538/teu	incl.	incl.	€ 105/centr	incl.	€ 50/bl	\$ 9/teu	n/a	n/a	\$ 20/teu		n/a	\$ 150/teu			
7	FE	incl.	incl.	incl.	€ 95/centr	incl.	€ 50/bl	\$ 9 /teu *	\$ 200/20 > 23t		\$ 20/teu		n/a	\$ 400/teu	North China	Dalian, Liangungang, Qingdao, Tianjin, Xingang, Yantai.	
8	FE	\$ 454/teu	incl.	13,04 %	€ 45/nt	€ 5/centr	€ 40/bl	\$ 9/teu	---->	---->	\$ 20/teu		n/a	n/a	Local Port Charges		\$ 141/20 / \$ 289/40*
4	* Excluding Japan																
5	** Erikoisaloitavuuksissa bar/coat tulee meriraitien päälle																
6	*** Tarkista aina varustamolta !!!																
7	**** Excluding Mundra ,Karachi, Nava Sheva																
8	***** Excluding India																
9	***** PSS Japanista \$ 300/teu																
0	***** Liangungang, Dalian, Qingdao, Xingang																
1	***** PSS Japanista \$ 150/teu																
2	----> Siirrä hien kursori solun päälle																

BEWESHIP		DALIAN - HELSINKI		FCL Import	
<p>HUOM. heavy weight surcharge: Kina, Japani, Korea - USD 200/20' >18 ton Muut alueet - USD 100/20' > 18 ton weight surcharge - USD 150/20' >18 t</p>					
Voimassa: 1.11.-30.11.2009		1.11.-30.11.2009		1.11.-30.11.2009	
20'	40'	40'HC	20'	40'	40'HC
700	1300	1400	1300	2450	2550
538	1076	1076	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
9	18	18	10	20	20
20	40	40	25	50	50
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
150	300	300	25	50	50
TOTAL	1417,00	2734,00	TOTAL	2932	3032
Voimassa: 15.10.2009-Urn		1.11.-30.11.2009		1.11.-30.11.2009	
20'	40'	40'HC	20'	40'	40'HC
1125	2250	2350	1300	2450	2550
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
15	30	30	0	0	0
9	18	18	10	20	20
25	50	50	25	50	50
0	0	0	0	0	0
92	184	184	181	362	362
250	500	500	25	50	50
TOTAL	1516	3032	TOTAL	1791	1932
Voimassa: 1.11.-30.11.2009		1.11.-30.11.2009		1.11.-30.11.2009	
20'	40'	40'HC	20'	40'	40'HC
700	1300	1400	1300	2150	2250
538	1076	1076	0	0	0
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0	0	0	0	0	0
9	18	18	9	18	18
20	40	40	20	40	40
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
150	300	300	400	800	800
TOTAL	1417	2734	TOTAL	3508	3608
Voimassa: 15.10.-31.12.2009		1.11.-30.11.2009		1.11.-30.11.2009	
20'	40'	40'HC	20'	40'	40'HC
1000	1900	2000	1025	1930	2030
449	898	898	454	908	908
119,40	226,86	238,8	133,66	251,672	264,712
0	0	0	0	0	0
9	18	18	9	18	18
23	46	46	20	40	40
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
TOTAL	1600,4	3088,86	TOTAL	1641,66	3147,672
Voimassa: 1.11.-30.11.2009		1.11.-30.11.2009		1.11.-30.11.2009	
20'	40'	40'HC	20'	40'	40'HC
1225	2250	2325	1025	1930	2030
0	0	0	454	908	908
0,00	0,00	0,00	133,66	251,672	264,712
0	0	0	0	0	0
9	18	18	9	18	18
23	46	46	20	40	40
0	0	0	0	0	0
194	388	388	0	0	0
75	150	150	0	0	0
TOTAL	1526,00	2852,00	TOTAL	1641,66	3147,672