



# Importhandboken 2019



Make Trade

# Förord

Importen är viktig för Sverige av många skäl. Ett litet land som Sverige är naturligen utrikeshandelsberoende och kan omöjligt producera alla de råvaror, produkter och tjänster vi behöver. Importen står också bakom vidareförädlingen av svensk export – ungefär en tredjedel av svensk export består av importerade råvaror, insatsvaror och insatstjänster från underleverantörer världen över. Svenska konsumenter är idag globala och köper produkter och tjänster från hela världen, vilket har förstärkts kraftigt genom e-handels utbredning. Flera branscher, såsom kläder, livsmedel och elektronik är helt beroende av import.

Den svenska ekonomin är globalt integrerad med produktion och försäljning utspridd över hela världen. Detta har möjliggjort att vi kunnat specialisera oss samtidigt som våra konsumenter fått tillgång till ett mycket bredare globalt produktutbud. Importen innebär också att Sverige och svenska företag konkurrensutsätts internationellt och att svenska företag hela tiden måste anstränga sig för att vara konkurrenskraftiga. Produkterna måste kunna hävda sig kvalitetsmässigt och produceras till kostnader som kan mäta sig med utländska producenter.

Importen spelar en avgörande roll för många företags verksamhet, men diskuteras sällan på strategisk nivå i företaget. Många nystartade företag saknar dessutom

någon att vända sig till för att få hjälp med de praktiska vardagsproblemen kring import. Make Trade har därför tagit fram denna handbok som går igenom de områden som är viktiga att ha koll på för att driva en importverksamhet, både som mindre och större företag. Importhandboken vänder sig till dig som:

- planerar att starta upp en importverksamhet
- vill utveckla din import
- har specifika frågor kopplat till import

Vi lotsar dig genom de viktigaste områdena att känna till vid import.

Vi tackar Tillväxtverket som varit med och medfinansierat Importhandboken. Vi vill tacka följande personer som varit med och skrivit olika delar av handboken: Charlotta Sandahl (Agility), Johan Ohlsson (Regin), Ross Hopwood (Breaze Solutions), Nathalie Aldana (Nathalie's Direct Trade), Ulf Djurberg (Settervalls) samt Ylva Rosén (Swedbank).

Vi hoppas att du ska få stor användning av Importhandboken!

Charlotte Kalin, VD för Make Trade och ansvarig utgivare för handboken. [charlotte.kalin@maketrade.se](mailto:charlotte.kalin@maketrade.se).



*En definierad inköpsprocess med check-lista för varje steg är ett bra sätt att säkerställa att du både optimerar resultatet och minimerar riskerna.*

# Innehåll

Förord	2	Logistik och leverans	34
Innehåll	3	Orderbeställning och orderkännande	35
Introduktion till handboken	4	Reklamationshantering	36
Importprocessens olika steg	5	Internationella transporter	37
Behovsanalys och affärsmodell	6	Transportförsäkring	39
Marknadspositionering	6	Att anlita en speditör	40
Räkna på din importaffär	8	Transportsätt	41
Affärskontakter och branschnätverk	9	Handel utanför EU – regler, tullar och moms	47
Hitta affärskontakter och leverantörer	9	Handel inom EU – regler, intrastat och moms	61
Ingångar och tips	10	Betalning och risk	65
Upphandling	14	Riskhantering	65
Att välja rätt leverantör	14	Betalningslösningar	67
Risker kopplat till din leverans och leverantör	17	Valutarisker	76
Från upphandling till utvärdering	18	Hållbart företagande	78
Avtalsskrivning	19	Hållbarhetsanalys för dig som importör	79
Distributionsformer vid direktimport	19	Att tänka på vid import av ekologiska produkter	80
Handelsagent, återförsäljare eller kommissionär?	20	Att möta olika affärskulturer	81
Avtalsformer	22	Tips och råd för olika länder	82

# Introduktion till handboken

Importhandboken är ett hjälpmedel för dig som vill lyckas med din importverksamhet. Har du aldrig importerat förut kan du med fördel använda handboken och ta tid på dig att göra en ordentlig förstudie innan du påbörjar din importverksamhet.

Innan du börjar importera behöver du lägga tid på att söka efter potentiella leverantörer och rätt affärspartners. Idag finns ett nästan oändligt utbud av varor på internet, och stora möjligheter att komma i kontakt med leverantörer över hela världen. Detta ställer dock samtidigt större krav på dig att hitta affärspartner som du kan lita på och som kan leverera dina varor till överenskommen kvalitet och pris. Det är därför bra att i ett så tidigt skede som möjligt ta hem prover, resa ut och titta på leverantörernas produktion och genomföra personliga möten med potentiella affärspartners.

Varje importaffär innebär ett risktagande. Ett grundligt förberedelsearbete kommer att hjälpa dig undvika fallgropar och överraskningar som kan bli kostsamma. Det är t.ex. viktigt att vara medveten om skillnaderna mellan

att importera från länder utanför och inom EU, vilket styr vilka regler, tullar, skatter och begränsningar som eventuellt gäller.

Det kan vara klokt att skriva ett avtal med den du importerar ifrån och gör affärer med. Du behöver kunna hantera transporter och annan logistik för att få varorna till Sverige. Givetvis behöver du också ha en plan för hur du ska finansiera din importverksamhet.

## Har du ännu inte startat företag?

För dig som behöver starta ett företag från grunden finns information och vägledningar om hur du gör här:

- » [Tillväxtverket \(verksamt.se\)](https://www.verksamt.se)
- » [Bolagsverket](https://www.bolagsverket.se)
- » [Skatteverket](https://www.skatteverket.se)
- » [Nyföretagarcentrum](https://www.nyföretagarcentrum.se)
- » [Almi](https://www.almi.se)

När du väl har startat ditt företag kan du fördjupa dig i de olika delarna av denna Importhandbok.



*Importhandboken  
är ett hjälpmedel  
för dig som vill lyckas  
med din import-  
verksamhet.*

# Importprocessens olika steg

När du ska börja din importaffär är det viktigt att du har tänkt igenom vilka steg du behöver ha koll på.

Vi har valt att dela in huvuddelen av Importhandbokens kapitel utifrån sex steg som ingår i importprocessen. I verkligheten kanske inte processen är lika tydlig och kronologisk som figuren bredvid visar, särskilt inte om du är ett mindre företag som just startat upp din verksamhet. En definierad inköpsprocess med check-lista för varje steg är dock ett bra sätt att säkerställa att du inte bara optimerar resultatet utan även minimerar riskerna i din importverksamhet.



# Behovsanalys och affärsmodell

## Marknadspositionering

Det måste finnas någon som vill köpa din produkt på marknaden för att du ska kunna bygga upp en lönsam och hållbar importverksamhet. Förutsättningarna varierar givetvis med om du importerar för att sälja vidare till en kund eller om du kommer att använda varan som insats i din vidareförädling och tillverkning.

Innan du börjar importera bör du ha gjort en grundläggande marknadsanalys där du kartlägger efterfrågan på marknaden, dina kunder och konkurrenter.

Du bör därefter besluta dig för vilken konkurrensstrategi du ska ha på marknaden. Den klassiska Portermodellen («Three Generic Strategies») på bilden nedan, används ofta för att vägleda om detta.



*Nyckeln till framgång är att du gör din marknadsanalys och därefter positionerar dig på marknaden. Du kan behöva göra vägval mellan olika strategier för att kunna bli konkurrenskraftig.*



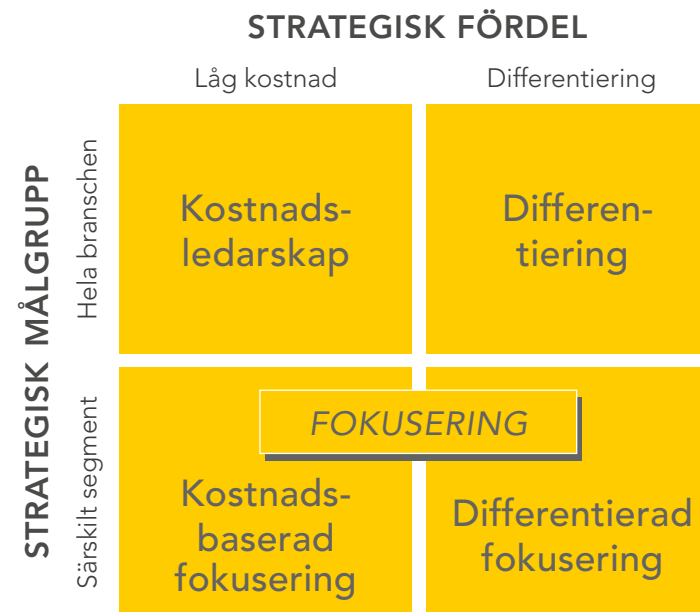
## Marknadspositionering (forts.)

Det finns en mängd litteratur på internet om val av marknadsstrategi. Du kan t.ex. börja med att få vägledning av denna enkla klassiska modell (Porter) för att tänka igenom följande:

- **Strategisk målgrupp:** Tillfredsställer produkten behovet hos en särskild målgrupp på marknaden eller ska den säljas till alla?
- **Strategisk fördel:** Har produkten en fördel/är den unik i jämförelse med andra på marknaden?

Några grundläggande frågor att ställa dig inför din marknadspositionering blir därför:

- **Marknadsfokus:** Vänder du dig till hela marknaden eller ett särskilt segment, en nischad kundgrupp?
- **Differentiering:** Är din produkt unik på marknaden? Det kan handla om själva produkten och dess kvalitet, ett exklusivt varumärke, tjänster kring produkten, sättet att leverera produkten på.
- **Kostnadsminimering och lågpris:** Om din produkt inte är unik, har du en möjlighet att konkurrera med priset?



### PORTERMODELLEN OCH HANDVÄSKEEXEMPLET

Om du importerar handväskor kan du välja att sälja handväskor till lägsta pris (kostnadsstrategi), du kan välja att sälja lyxmärkeshandväskor (differentierad strategi), eller sporthandväskor för idrottare (fokus på särskilt segment).



*Vänder du dig till hela marknaden eller ett särskilt segment, en nischad kundgrupp?*

## Räkna på din importaffär

När du fått bekräftat att det finns en marknad för din produkt bör du göra en *kravlista för produkten* som specificerar funktion, utseende och kvalitet samt hur produkten ska distribueras och levereras. Målet är att få fram så mycket relevant information som möjligt om produkten, inköpspriset, leverensförutsättningar och andra kostnader så att du kan göra en kostnads kalkyl och börja räkna på din importaffär. Du kommer också att kunna använda samma kravlista för att hitta och utvärdera dina leverantörer (se nästa avsnitt).

### KRAVLISTA FÖR EN PRODUKT

Här följer några exempel på vad som kan finnas med i den kravlista du gör för din produkt.

- Vilken funktionalitet kräver min marknad
- Hur är användarvänligheten
- Vilken prestanda behöver produkten
- Hur säker är produkten
- Hur tillgänglig måste den vara (finnas i butik)
- Vilken portabilitet har den (lätt att flytta/frakta)
- Krav såsom certifieringar och produktstandarder.

### KOSTNADSKALKYL FÖR PRODUKTEN

Här följer exempel på punkter du kan ha med i en kostnads kalkyl för produkten.

- Inköpspris • Transportkostnader • Kvoter och licenser
- Tullavgift och andra skatter • Kostnader för provning och certifiering • Kostnader för miljöavgifter, återvinning m.m. • Försäljningskostnader • Kostnader för garantier och försäkringar • Betalningsavgifter • Kostnader för personal, lokaler m.m. • Vinstmarginal

### RÄKNA PÅ DIN IMPORTAFFÄR

När du har gjort en kravlista på din produkt kan du gå vidare och ta reda på inköpspris och göra en mer utförlig kostnads kalkyl för vad det kostar att importera produkten. Sedan kan du gå vidare och räkna på om din importaffär är lönsam. Har du en för liten vinstmarginal bör du förmodligen avstå och välja en annan produkt! Här följer exempel på vad som är viktigt att ha med när du räknar på din importaffär.

- Utgå från kravlistan för produkten (se ovan)
- Utgå från din Kostnads kalkyl för produkten (se ovan)
- Fastställ ett försäljningspris inklusive den vinstmarginal du vill ta ut
- Jämför priset med motsvarande produkter som redan finns på marknaden
- Ta fram nyckelsiffror som ger dig en överblick på vad det kostar att driva verksamheten – t.ex. vinst och kassaflöde



*Har du en för liten vinstmarginal i din importaffär bör du förmodligen avstå och välja en annan produkt.*



# Affärskontakter och branschnätverk

## Hitta affärskontakter och leverantörer

Det finns många olika vägar att hitta affärspartners och leverantörer på. Du kanske redan har personliga affärskontakter i en specifik bransch och produkter som du jobbar med, du kanske importerar olika insatsvaror som en del av din vidareförädling och produktion, eller så börjar du från noll utan någon erfarenhet.

Om du startar från noll behöver du lägga mycket tid på att lära känna branschen ifråga och söka efter potentiella leverantörer och rätt affärspartners. Idag finns ett nästan oändligt utbud av varor på internet, och stora möjligheter att komma i kontakt med affärskontakter och leverantörer, se på vilka kanaler som säljer dina produkter osv. Det är värt att lägga ned tid på efterforskningar kring affärskontakter och leverantörer för dina produkter genom nedanstående kanaler. Du kan t.ex. lägga tid på att gå igenom motsvarande distributörer för dina produkter till andra länder och ta reda på vilka som levererar till dessa. Det är också ofta effektivt att skaffa infor-

mation om företag och affärskontakter genom »Word of mouth« och sociala medier såsom LinkedIn, Facebook och Instagram.

Vi har i detta kapitel för vissa av dessa kanaler också gjort en djupdykning med länkar och organisationer som är värt att titta närmare på. Den stora utmaningen är sedan att hitta de affärspartners och leverantörer som du kan lita på och som kan leverera dina varor till överenskommen kvalitet och pris.

- Mässor
- Branschkollegor
- Handelshus
- Grossister
- Utländska ambassader och handelsrepresentationer
- Business to Business och affärskontaktsdatabaser
- Handelskamrar
- Branschorganisationer
- Branschtidningar och specialtidsskrifter
- Delegationsresor
- Importstatistik från Tullverket kan visa vilka länder som exporterar till Sverige inom olika kategorier.



*Det är värt att lägga ned tid på efterforskningar kring affärskontakter och leverantörer genom internet, mässor, branschnätverk m.m.*

## Ingångar och tips

### B2B-DATABASER

På internet finns ett stort antal affärsdatabaser fritt tillgängliga för sökning inom Sverige och internationellt, bl.a. databaser för business-to-business (B2B). Här följer några exempel:

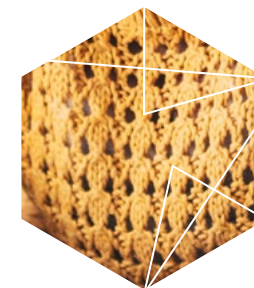
- » **Alibaba** är en av världens ledande B2B-plattformar för att matcha leverantörer med köpare. Startades i Kina.
- » **Nordic Business Key** är ett webbaserat verktyg som tillhandahålls av företaget Bisnode med information och kontaktuppgifter till alla nordiska företag.
- » **Europages** tillhandahåller kontaktinformation om produktleverantörer och serviceföretag inom Europa. Har även en köp-och-sälj för företag.
- » **Expo Database** är ett omfattande register över mässor i hela världen.
- » **EEN** (Enterprise Europe Network) är en tjänst som tillhandahålls av EU och som har som uppgift att kostnadsfritt informera, utbilda och vägleda företagare om möjligheter på den internationella marknaden.
- » **EC 21** är en global B2B marknadsplats som matchar leverantörer med köpare. Startades i Sydkorea.

» **D&B Hoovers** ger affärsinformation om branscher och företag globalt. Köp kreditupplysningar, årsredovisningar, branschfakta m.m.

» **Infobel** samlar kontaktuppgifter från telefonkataloger från flera hundra länder, såväl privatpersoner/konsumenter som företag.

» **Kompass** är en företagsdatabas som täcker mer än 70 länder. Specialiserar sig på behoven hos inköpare, leverantörer och marknadsförare och har bara B2B.

» **Tradekey** är en online B2B global marknadsplats för små och medelstora företag.



*På internet finns ett stort antal affärsdatabaser fritt tillgängliga för sökning inom Sverige och internationellt.*

## Ingångar och tips (forts.)

### FACKMÄSSOR

Mässor är utmärkta mötesplatser för att knyta nya affärskontakter och leta nya produkter som ställs ut. Det finns tusentals mässor runt om i världen och det krävs tid och erfarenhet att bevaka vilka som är intressanta för just ditt företag att bevaka.

Det är ett stort arbete i sig att ta reda på vilka mässor som är relevanta. Börja med att kolla med kontakter i branschen. Det är särskilt viktigt att kontrollera att det finns utländska företag med på mässorna, om du vill träffa en potentiell leverantör där. Du måste göra hemläxan innan och veta vilken typ av produkt och leverantör du letar efter – beställ gärna mässtidningar och branschblad som du kan studera innan du åker.

Några databaser med generell information om mässor är [www.tradefairdates.com](http://www.tradefairdates.com) och [www.expodatabase.com](http://www.expodatabase.com). För att få tag i information om utländska mässor kan du också vända dig till din lokala handelskammare: de har information om vilka mässor som är relevanta i respektive land eller region – se [www.sverigeshandelskamrar.se](http://www.sverigeshandelskamrar.se).

### Exempel på stora mässor

- Hannovermässan för verkstadsindustrin
- Arab Health Week för life science branschen i Dubai
- Biofach i Tyskland, världens största mässa för ekologiska livsmedel
- Fruit Logistica i Berlin för jordbruksprodukter och livsmedel
- Mässor i Kina: [www.svenskkinesiska.se/massor-kina](http://www.svenskkinesiska.se/massor-kina)

### Exempel på mässor i Sverige

Notera att detta inte är där du hittar dina utländska leverantörer, utan mer för konkurrentbevakning.

- Nordbygg, för bygg och fastighetsbranschen
- ELMIA Subcontractor i Jönköping, för underleverantörer till industrin
- Industrimässan i Malmö
- Stockholm Food and Wine-mässan
- Formex i Stockholm, för nordisk inredningsdesign
- Elfack, för el- och energibranschen
- Gastronord i Stockholm, för hotell, restaurang och storkök



*Det finns tusentals mässor runt om i världen. Du måste skaffa dig kunskap om vilka som är relevanta för just dig.*

## Ingångar och tips (forts.)

### UTLÄNDSKA AMBASSADER OCH HANDELSREPRESENTATIONER

De flesta länder har en ambassad i Stockholm dit företag kan vända sig för att få hjälp med vissa företagskontakter. Flera ambassader har särskilda handelsavdelningar som handlägger dessa frågor. En förteckning över utländska ambassader i Sverige hittar du här på UD:s hemsida – den s.k. [diplomatlistan](#).

Många länder har också särskilda officiella handelsrepresentationer på plats i Sverige. Status på dessa behöver man söka för varje enskilt land på internet.



### HANDELSKAMRAR

Det finns över 12 000 handelskamrar över hela världen. Tillsammans bildar de världens i särklass största företagsorganisationsnätverk under den internationella organisationen ICC.

De svenska handelskamrarna i utlandet är en utmärkt ingång när ditt företag ska etablera sig på en ny marknad – i dagsläget finns över 35 st spridda över världen. Det finns också ett flertal utländska handelskammare i Sverige. Om du vill veta mer om en marknad eller hitta affärskontakter kan du höra av dig direkt till dessa handelskammare. Se vidare på hemsidan för svenska och utländska handelskammare [www.sverigeshandelskamrar.se](http://www.sverigeshandelskamrar.se)



*Företag verksamma inom en speciell bransch har många gånger nytta av att vara med i en branschorganisation.*

## Ingångar och tips (forts.)

### BRANSCH- OCH FÖRETAGSORGANISATIONER

Det kan vara avgörande att inleda med intressant att kontakta en bransch- eller företagsorganisation i Sverige eller i det land du gör affärer med för att nätverka och skapa kontakter. Nedan är exempel på företags- och branschorganisationer i Sverige.

» **Svenskt Näringsliv** är Sveriges största arbetsgivar- och näringslivsorganisation med ett stort antal branschorganisationer som medlemmar. Se vidare samlingsidan för branschmedlemmarna.

» **SINF** (Svensk Industriförening) är en arbetsgivarorganisation för industri och tjänsteföretag, med många mindre underleverantörer till industrin som medlemmar.

» **Företagarna** är Sveriges största nätverk för de små företagen.



*Det kan vara avgörande att inleda med att kontakta en företags- eller branschorganisation för att nätverka och skapa kontakter.*



# Upphandling

## Att välja rätt leverantör

Att välja rätt leverantör är avgörande för att lyckas som importör. Ditt val av leverantör kan bero på många saker. Oavsett om du har valt en leverantör som du redan känner eller någon helt okänd, bör du sätta upp kriterier för att göra en professionell leverantörsbedömning.

Utgå från den behovsanalys du redan gjort. Där har du tagit fram vilka upphandlingskrav som gäller för produkten (funktion, utseende, kvalitet, hur produkten ska levereras m.m.). Du behöver nu gå vidare och precisera ytterligare kriterier för din leverantörsbedömning.

Figuren preciserar de områden du bör ha med i din bedömning. Det är givetvis också viktigt att det finns förutsättningar att skapa en god relation med leverantören (personkemi, m.m.)





## Att välja rätt leverantör (forts.)

Du bör göra en egen individuell checklista på de kriterier som är viktiga att ha med i en leverantörsbedömning och diskutera igenom med den potentielle leverantören. Nedan punkter preciserar föregående figur och kan utgöra en bas för en sådan lista. Diskutera med leverantören / ta reda på information om:

- Kan de leverera till rätt pris?
- Kan de leverera utifrån dina krav på kvalitet och andra egenskaper på produkten och ev tillhörande tjänster?
- Kan de hålla leveranstiden?
- Kan de leverera till Sverige enligt de regelverk och den set-up du kräver?
- Finns andra existerande samarbeten med Sverige?
- Vilka andra kunder jobbar leverantören med? Finns det konkurrenter och hur ser deras villkor ut med leverantören?
- Har leverantören legal rätt att ge dig distributionsrättigheterna för Sverige?
- Vilka betalningsvillkor har leverantören?
- Digital kompetens – har de en professionell hemsida? Bedriver de e-handel?
- Finansiell stabilitet – hur ser de senaste årens resultatrapporter ut? Vilka äger företaget?
- Hållbarhet – hur lever de upp till gällande miljö-, hälsa-, säkerhet och arbetsrättsliga krav? (se separat avsnitt om hållbarhet).
- Finns andra risker kopplat till leverantören och landet som importeras från?
- Förekommer parallellimport (inkl. e-handel)?
- Finns risk för korruption och penningtvätt – se senare avsnitt.
- Hur bedöms leverantören i de externa omdömen och referenser du samlar in?

Några av punkterna nedan kan vara särskilt viktiga att hantera i en överenskommelse med leverantören och skriva in i ett avtal:

- Säkerställa produktens kvalitet.
- Säkerställa leveransmöjlighet och transport.
- Finansiering och betalning.
- Avtal, garantier och reklamationer.
- Behov av support för t.ex. eftermarknad.

För att minska dina risker, diskutera igenom de frågor som är viktiga för dig med leverantören och ta eventuellt med de krav som är viktiga för dig i det avtal du skriver med leverantören.

Du behöver också tänka igenom vilken legal roll du vill ha i förhållande till din leverantör, vilket också styr det juridiska avtal du kommer att skriva med denne och ansvarsfördelningen mellan er (mer om detta i senare avsnitt).

## Att välja rätt leverantör (forts.)

När du har preciserat dina krav är du redo att göra en leverantörsbedömning. Om produkterna är tekniskt komplexa och kvalitetskraven är kritiska behöver du förmodligen besöka leverantören personligen och titta på hans produktionsanläggning. Vid enklare produkter räcker det ofta med att hämta in information genom att skicka ett formulär till leverantör med frågor som motsvarar dina krav på produkten. När du hämtat informationen är det lämpligt att över telefon eller skype gå igenom underlaget tillsammans.



Utöver den bedömning du gör av själva affären så är det också viktigt att ha med frågor som gör att du kan göra en helhetsbedömning av leverantören, dess kompetens och värdegrund.

- Storlek på bolag, antal anställda.
- Kundreferenser.
- Har företaget ett kvalitetssystem och hur arbetar leverantören med kvalitetsförbättringar?
- Vilka certifieringar har företaget?
- Har företaget ett system för sitt miljöarbete?
- Har företaget en uppförandekod vad gäller barnarbete, anti-korruption, jämställdhet m.m.?

Alla frågor som är viktiga för ditt företag, inklusive etiska frågor är viktiga att ta med i din leverantörsbedömning.

Kundkännedom (KYC – Know Your Customer) är ett begrepp som alla företag numera bör förhålla sig till, som ett led i kampen mot penningtvätt och terrorism. Även om du inte omfattas av [penningtvättslagen](#) är det bra att tänka igenom hur ditt företag hanterar denna typ av risker vid internationella affärer.



*Alla frågor som är viktiga för ditt företag, inklusive etiska frågor, är viktiga att ta med i din leverantörsbedömning.*

## UPPHANDLING

# Risker kopplat till din leverans och leverantör

Att vara aktiv som importör och värdera potentiella risker och hur dessa ska hanteras genom olika insatser lägger grunden för ett löpande framgångsrikt företagande. Ett viktigt mål med leverantörsbedömningen är att just minimera riskerna med avseende på kvalitet och kostnader. Riskerna varierar naturligtvis beroende på typ av företag, produkt och affär. Upplever du att du saknar kompetens, be om hjälp.

Exempel på några grundläggande risker och hantering:

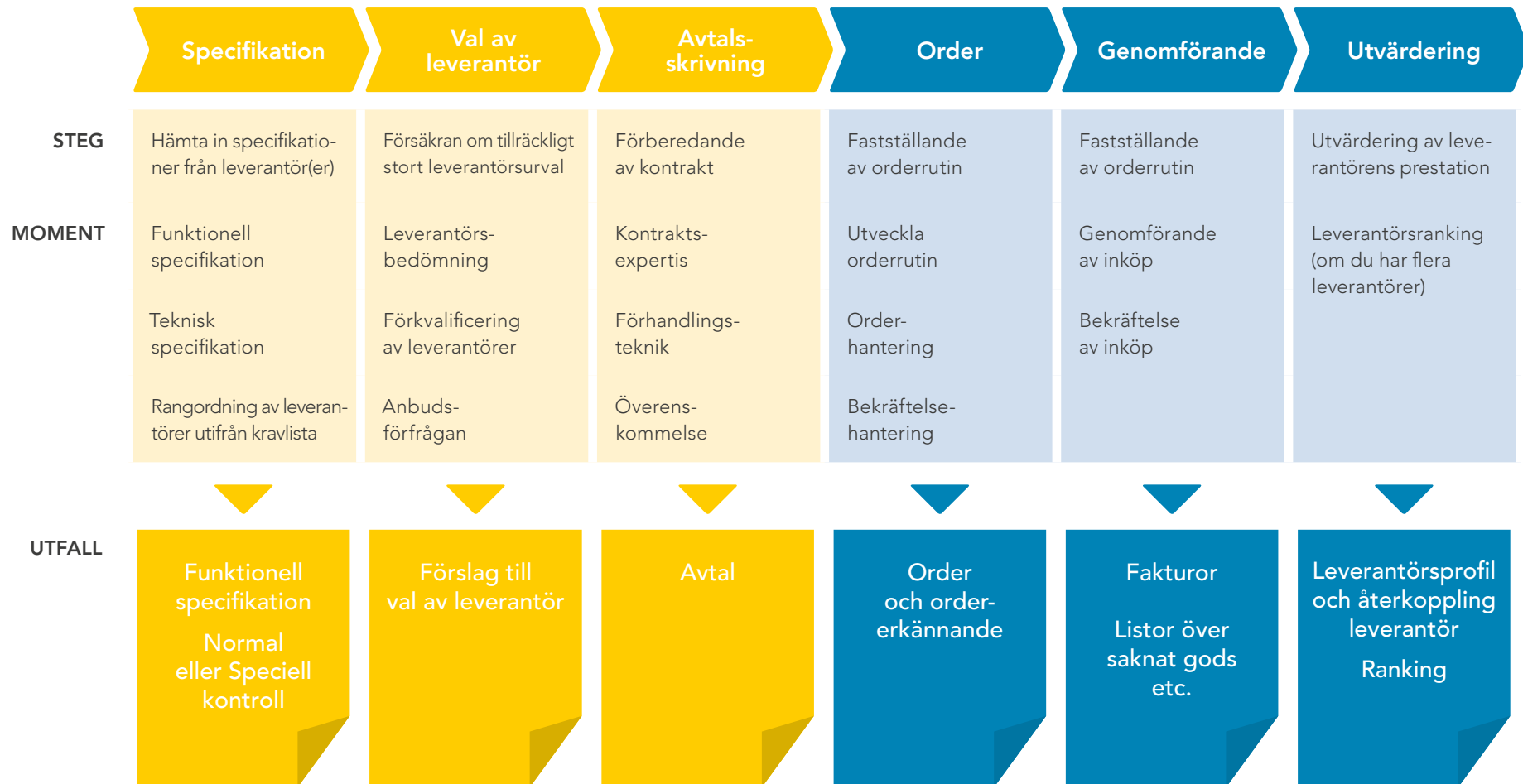
- **Kvalitet:** Hur säkerställer du att du får rätt produkt? Tips: Du kan avtala med någon att inspektera produkterna innan leverans. Undvik förskottsbetalning, så att du kan kontrollera produkten innan du betalar
- **Leverans:** Hur garanterar du att leverantören håller vad den lovar avseende leveransen? Tips: Avtala alltid vem som ansvarar för transporten (se vidare avsnittet om Incoterms). Säkerställ att godset har försäkrats under transporten. Håll löpande kontakt med leverantören.

Olika typer av produkter ställer olika krav på leverantören och är därmed också förenade med olika risker. Större företag jobbar ofta strategiskt för att möta olika risker. Det handlar ofta om att analysera vilken typ av produkt du har, hur konkurrensen på marknaden ser ut, vilken sårbarhet som finns osv. Här ser du ett exempel på en riskmatris som kategoriserar produkter utifrån olika risksituationer.



# Från upphandling till utvärdering

Företag med större importverksamhet har ofta utvecklat en intern process för att säkerställa en effektiv hantering. Nedan lathund är ett exempel på en sådan process – från upphandling till utvärdering.



# Avtalsskrivning

## Distributionsformer vid direktimport

Om du har hittat en tillverkare eller leverantör med produkter som du vill direktimportera är det dags att tänka på distributionsformerna för detta.

I vissa fall kan du välja att köpa varorna direkt från tillverkaren och importera varorna på egen hand. Detta ställer höga krav på dig som importör och på företagets importorganisation. I andra fall kan tillverkaren eller leverantören redan ha ett distributionssystem på plats, t.ex. genom att använda sig av en *handelsagent* eller en *återförsäljare*. Vilken distributionsform som passar din verksamhet bäst beror bl.a. på vilka affärsmässiga risker du är villig att ta och vilken bransch du är verksam inom.

Nedan följer en övergripande redogörelse för dessa tre distributionsalternativ som förhoppningsvis kan hjälpa dig att hitta den variant som passar dig och ditt företags behov och förutsättningar.

### BEGREPP

**[Huvudman]** I kommissions- och handelsagentavtal utförs ett uppdrag åt en s.k. huvudman. Med huvudman avses här uppdragsgivare.

**[Tredje man]** Med tredje man avses här den som köper varorna genom handelsagenten eller kommissionären.



*Vilken distributionsform som passar din verksamhet bäst beror bl.a. på vilka affärsmässiga risker du är villig att ta.*



## Handelsagent, återförsäljare eller kommissionär?

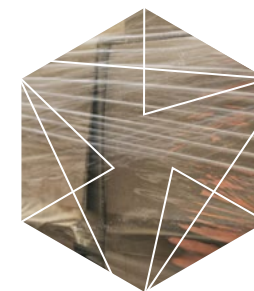
**En handelsagent** är en självständig uppdragstagare som arbetar med att främja försäljningen av huvudmannens varor. Vanligtvis tar handelsagenten upp ordrar från kunder för huvudmannens räkning och vidarebefordrar orderna till huvudmannen. Huvudmannen levererar varorna och fakturerar kunderna. Som ersättning för sitt arbete får handelsagenten provision på den försäljning som orderna genererar.

Köper du in produkter som handelsagent är det din leverantör som har makt och ansvar för en större del av processen. Leverantören kan t.ex. lägga restriktioner geografiskt på var du får sälja deras produkter. Leverantören behåller också genom sitt varumärke kontakten med kunderna och har ansvar för marknadsföringen.

**En kommissionär** (en idag mindre vanligt förekommande form) säljer eller köper varor för huvudmannens räkning, men i eget namn. Oftast känner slutkunden inte till detta bakomliggande förhållande. Ersättning till kommissionären utgår helt eller till övervägande del i form av provision på den försäljning som sker. Den avgörande skillnaden mellan en kommissionär och en handelsagent är att den förre agerar i eget namn.

**En återförsäljare** köper in varor från en leverantör och säljer därefter själv varorna till kunden. En återförsäljare har sitt eget lager, levererar varorna och fakturerar kunderna. Återförsäljarens intäkter i verksamheten består av marginalen mellan det egna inköpspriset och försäljningspriset. En återförsäljare som har ensamrätt att sälja leverantörens varor inom ett bestämt område kallas för ensamåterförsäljare. Den avgörande skillnaden mellan en återförsäljare och en handelsagent är att den förre tar ett eget ansvar, både ekonomiskt och logistiskt, för att köpa in och sälja varorna.

Som återförsäljare kan du därmed agera relativt självständigt vad gäller inköp, lagerhållning, försäljning och marknadsföring ut mot kund, men du tar också den ekonomiska risken för detta.



*Den avgörande skillnaden mellan en återförsäljare och en handelsagent är att den förre tar ett eget ansvar, både ekonomiskt och logistiskt, för att köpa in och sälja varorna.*



## Handelsagent, återförsäljare eller kommissionär? (forts.)

	<i>Handelsagent</i>	<i>Kommissionär</i>	<i>Återförsäljare</i>
<b>För vems räkning?</b>	Huvudmannens räkning	Huvudmannens räkning	Egen räkning
<b>I vems namn?</b>	Huvudmannens namn	Eget namn	Eget namn
<b>Vem tar risken att varorna inte säljs?</b>	Huvudmannen	Huvudmannen	Återförsäljaren
<b>Lagerhållning</b>	Vanligtvis är det huvudmannen som har varorna på sitt lager. Handelsagenten förmedlar endast orderna.	Huvudmannen ska i förskott tillhandahålla varorna till kommissionären. Vanligtvis står kommissionären för kostnaderna för lagerhållning.	Återförsäljaren köper varorna från huvudmannen och står själv för kostnaderna för lagerhållning.
<b>Ersättning</b>	Provision	Provision	Handelsvinst (skillnad mellan inköps- och försäljningspris)
<b>Uppsägningstid</b>	Bestämd tid eller tillsvidare. Uppsägningstid reglerad i lag	Bestämd tid eller tillsvidare, Uppsägningstid reglerad i lag	Regleras i avtalet
<b>Konsekvens av upphörande</b>	Rätt till avgångsvederlag	Rätt till avgångsvederlag	Regleras i avtalet
<b>Risker</b>	Eventuellt del credere-ansvar, dvs. att handelsagenten åtar sig att svara för att köparen faktiskt betalar för levererad vara och blir skadeståndsskyldig om köparen inte betalar	Huvudmannen har under vissa omständigheter rätt att avvisa ett ingånget avtal. Kommissionären är ändå bunden av avtalet eftersom det ingåtts i kommissionärens namn.	Återförsäljaren står risken för att varorna inte säljs, eller säljs till ett lägre pris än köpspriset. Detta kan innebära stora ekonomiska förluster.

## Avtalsformer

Ett väl utformat avtal är A och O för att så långt som möjligt undvika att det uppstår konflikter mellan avtalsparterna. Ändå är det förvånansvärt vanligt förekommande att avtal om t.ex. handelshandelsagentur eller återförsäljning sluts muntligt eller genom knapphändiga avtalsdokument. Visserligen gäller inga formkrav för dessa avtal men i praktiken kan muntliga eller alltför kortfattade avtal medföra problem att fastställa avtalsförhållandets natur och de närmare villkoren i avtalet. Oavsett vilken distributionsform du väljer bör du därför se till att dina rättigheter är säkrade i ett skriftligt avtal.

Kontakta en jurist vid avtalsskrivningen så att avtalet blir korrekt skrivet. Ett avtal bör reglera bl.a. följande.

- Vilka parterna är
- Vilka produkter som omfattas av avtalet
- Vilket geografiskt område avtalet avser
- Handelsagenten/kommissionären/återförsäljarens uppgift och befogenheter
- Huvudmannens funktion och uppgift
- Ersättning
- Avtalets giltighetstid
- Hur avtalet sägs upp
- Vad som gäller vid avtalets upphörande
- Vilket lands lag ska reglera avtalet och hur eventuella tvister ska lösas
- Konkurrensklausul (se dock senare avsnitt om EU:s regler på området)
- Klausul om marknadsexklusivitet (om möjligt)



*Ett väl utformat avtal är A och O för att så långt som möjligt undvika att det uppstår konflikter mellan avtalsparterna.*



## Avtalsformer (forts.)

### TILLÄMPLIG LAG

När du ingår ett handelsagent-, kommission- eller återförsäljaravtal är det viktigt att tänka på vilket lands lag som reglerar avtalet. Som importör är det givetvis att föredra att det avtal du sluter med en leverantör bedöms utifrån svensk lagstiftning. Detta är dock mycket svårt att uppnå om det är ett etablerat varumärke eller en tillverkare. I vilket fall bör dock parterna alltid avtala om vilket lands lag som ska vara tillämplig för avtalet. Det bör dock påpekas att det inte är möjligt att genom en lagvalsbestämmelse undvika tvingande lagstiftning till förmån för t.ex. en handelsagent eller kommissionär.

### SVENSK LAGSTIFTNING

Handelsagentförhållandet regleras i svensk lagstiftning genom *lagen om handelsagentur* (handelsagentlagen). Lagen bygger på ett EU-direktiv som gäller för samtliga EU-länder och innehåller ett antal tvingande regler till fördel för handelsagenten. Exempelvis gäller detta reglerna om uppsägning av avtal och rätten till avgångsvederlag.

Kommissionärlagstiftningen kan se olika ut i olika länder. Kommissionsförhållandet regleras i svensk lag-

stiftning genom *kommissionslagen*. Liksom handelsagentlagen innehåller kommissionslagen ett antal tvingande regler till förmån för kommissionären, t.ex. regler om uppsägning av avtal och rätten till avgångsvederlag.

Endast ett fåtal länder inom EU har särskild lagstiftning för återförsäljare. På återförsäljarsidan finns ingen särskild lagstiftning i Sverige och återförsäljaren saknar därmed de skyddsregler som finns till förmån för handelsagenter och kommissionärer. I Sverige är istället en brokig flora av lagstiftning tillämplig på återförsäljaravtalen – som t.ex. avtalslagen, köplagen, handelsagentlagen, konkurrenslagen, lag om avbetalningsköp och annan lagstiftning som rör kommersiella frågor.



*För att vara på den säkra sidan bör dock parterna alltid avtala om vilket lands lag som ska vara tillämplig för avtalet.*

## Avtalsformer (forts.)

### KOMMERSIELLA KONFLIKTER OCH TVISTLÖSNING

Om en tvist uppstår mellan parterna och den inte kan lösas genom förhandlingar finns det olika metoder för slitande av tvister såsom:

- Anlitande av en expert som kan komma med ett utlåtande om en särskild tvistefråga.
- Anlitande av en medlare med ett begränsat eller obegränsat mandat att finna en lösning.
- Process vid allmän domstol.
- Skiljeförfarande.

Frågan om en tvist ska lösas vid allmän domstol eller genom skiljeförfarande bör regleras i avtalet. Skiljeförfarandet är ett privat förfarande för slitande av tvister som accepteras i en stor del av världens stater. Förfarandet är ofta ett snabbt och effektivt sätt att lösa tvister. Därtill är förfarandet konfidentiellt och parterna har möjlighet att själva utse en specialist som avgör tvisten. Dock kostar skiljeförfarande i regel mer än att lösa en tvist i allmän domstol, och många tillverkare föredrar därför det senare.

Stockholms Handelskammars Skiljedomsinstitut har tagit fram regler för förenklat skiljeförfarande. Ett förenklat skiljeförfarande kan vara särskilt lämpligt för återförsäl-

jaravtal med tanke på att tvisterna ofta är mindre komplicerade och inte rör så stora värden. Kostnaden blir lägre än vid normala skiljeförfaranden eftersom tvisten avgörs av en skiljeman istället för som normalt tre. Dessutom kan parterna genom en kostnadstabell bedöma kostnaderna för förfarandet redan innan det inleds. Kontakta Skiljedomsinstitutet eller gå in på [sccinstitute.se](http://sccinstitute.se) för mer information.



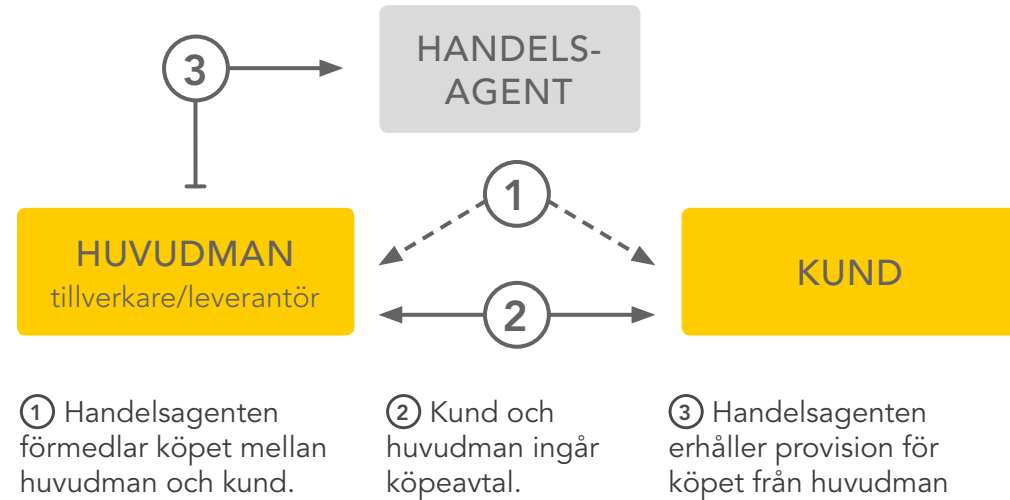
*Skiljeförfarandet är ett privat förfarande för slitande av tvister som accepteras i en stor del av världens stater.*

## Avtalsformer (forts.)

### HANDELSAGENTAVTALET

Utmärkande för en handelsagents verksamhet är att denne verkar för köp eller försäljning för huvudmannens räkning och i huvudmannens namn. Handelsagenten är inte själv part i avtalet mellan huvudmannen och tredje man.

Handelsagentlagen innehåller en rad tvingande skyddsregler till handelsagentens förmån. Lagen är delvis tvingande och delvis dispositiv, vilket innebär att parterna i vissa fall kan avtala om avsteg från lagen.





## Avtalsformer (forts.)

### MER OM HANDELSAGENTAVTALET

#### Förhållandet till tredje man

Handelsagenten handlar inte i eget namn, och blir därmed inte part i avtalet. Eftersom handelsagenten står utanför avtalsförhållandet är det huvudmannen som svarar för t.ex. fel i varan eller försenade leveranser gentemot tredje man. Vissa handelsagentavtal innehåller dock en bestämmelse om handelsagentens *del credere-ansvar*. Del credere innebär att handelsagenten tar ett större ansvar än normalt för att köpeavtalen fullföljs. Handelsagenten åtar sig att svara för att köparen faktiskt betalar för levererad vara och blir skadeståndsskyldig för det fall köparen inte betalar. Handelsagenten bör i dessa fall ha rätt till en större provision eftersom denne bär en större risk.

#### Varulager

Det normala är att handelsagenten inte har något varulager, utan att varan levereras direkt från huvudmannen till tredje man. I en del fall kan dock handelsagenten hålla ett varulager som tjänar som varuprover eller för att kunna demonstrera varor för spekulanter.

#### Provision

Handelsagentlagen innehåller detaljerade föreskrifter om bl.a. rätten till provision. Lagen är delvis tvingande och delvis dispositiv, vilket innebär att parterna kan avtala om vissa avsteg från lagen. Avtalet bör i detalj reglera under vilka förutsättningar agenten ska ha rätt till provision. Om parterna inte avtalat annat har agenten rätt till provision på förmedlade och ingångna avtal mellan huvudman och köpare. Agenten får om inget annat avtalats endast provision på avtal som agenten kan anses ha medverkat till.

#### Affärsmässiga risker

Handelsagenten står inte för risken om varorna inte säljs. Om handelsagenten inte lyckas förmedla avtal mellan köpare och säljare, är det alltså huvudmannen som tar förlusten för de osålda varorna.



*Agenten får om inget annat avtalats endast provision på avtal som agenten kan anses ha medverkat till.*



## Avtalsformer (forts.)

### Uppsägningstid

Ett handelsagentavtal löper antingen över den tid parterna har avtalat eller tills vidare med viss uppsägningstid. Enligt handelsagentlagen får uppsägningstiden det första året inte understiga en månad. Därefter förlängs uppsägningstiden med en månad för varje påbörjat år till dess att uppsägningstiden uppgår till sex månader. Reglerna är tvingande med det undantaget att parterna i avtalet kan bestämma att handelsagenten har tre månaders uppsägningstid även efter att det fjärde året inletts.

### Avgångsvederlag

Handelsagenten har rätt till avgångsvederlag om handelsagenten har skapat förutsättningar för huvudmannen att ingå avtal med kunden. Om inget annat avtalats uppgår avgångsvederlaget till ett belopp motsvarande högst ett års omsättning.

### Marknadsföring

Handelsagenten marknadsför huvudmannens produkter genom t.ex. kundbesök, mässor, kataloger, varuprov etc. Det är dock huvudmannen som ska stå för kostnaderna för marknadsföringen.

### Konkurrensklausuler

Agentavtal innehåller ofta en bestämmelse om konkurrens mellan agenten och huvudmannen. Konkurrensklausulen syftar till att avhålla agenten från att bedriva verksamhet som konkurrerar med huvudmannens, t.ex. genom att från annan leverantör ta in konkurrerande varor eller själv börja tillverka och sälja konkurrerande varor.

Konkurrensförbud kan gälla såväl under avtalsförhållandet som efter det att avtalsförhållandet har upphört. Handelsagentlagen innehåller en tvingande reglering som anger att parterna inte får träffa avtal om att agenten är bunden av konkurrensklausulen längre än två år efter att agentavtalet upphört. En avtalsbestämmelse om konkurrensbegränsning efter att avtalet upphört är bindande endast om den är skriftlig.



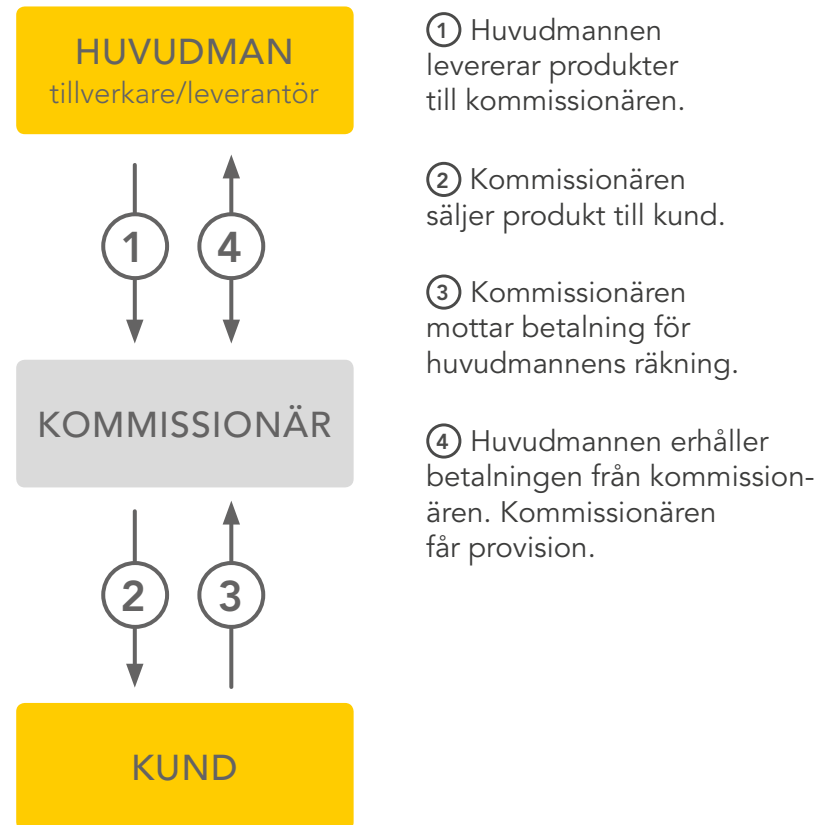
*Handelsagenten har rätt till avgångsvederlag om handelsagenten har skapat förutsättningar för huvudmannen att ingå avtal med kunden.*

## Avtalsformer (forts.)

### KOMMISSIONSAVTALET

Som sades inledningsvis så är kommissionsavtalet inte särskilt vanligt idag. Kommissionären köper eller säljer varor för huvudmannens räkning, men i eget namn. Eftersom kommissionären ingår avtalet i eget namn är kommissionären part i avtalet med tredje man, men inte huvudmannen.

Liksom handelsagentlagen innehåller kommissionslagen en rad tvingande skyddsregler till kommissionärens förmån. Lagen är delvis tvingande och delvis dispositiv, vilket innebär att parterna i vissa fall kan avtala om avsteg från lagen.



## Avtalsformer (forts.)

### KOMMISSIONSAVTALET (FORTS.)

#### Förhållandet till tredje man

Kommissionären ingår avtalet med tredje man i eget namn och tredje man är i många fall inte ens medveten om att kommissionären agerar för huvudmannens räkning. Eftersom kommissionären är avtalspart till tredje man, är det gentemot kommissionären tredje man kan göra gällande t.ex. fel i varan och dylikt.

#### Varulager

Huvudmannen ska i förskott tillhandahålla kommissionären de varor som ska säljas för huvudmannens räkning. Om varorna inte säljs har kommissionären rätt att returnera varorna till huvudmannen.

#### Provision

Kommissionären har rätt till provision på den försäljning som denna gör. Om inget annat avtalats ska provisionen uppgå till ett skäligt belopp. Vid kommissionsavtalets upphörande är, om parterna inte av-

talat annat, kommissionären berättigad till provision om avtalet kan anses ha kommit till stånd genom kommissionärens medverkan under uppdragstiden och har ingåtts inom skälig tid efter det att kommissionsuppdraget upphörde.

#### Affärsmässiga risker

Eftersom kommissionären har rätt att returnera osålda varor, står inte kommissionären för den ekonomiska risken för att varorna inte säljs.

#### Uppsägningstid

Huvudregeln är att kommissionsavtalet löper tills vidare. Enligt kommissionslagen får uppsägningstiden under det första året inte understiga en månad. Uppsägningstiden förlängs sedan med en månad för varje påbörjat år av uppdragstiden till dess att uppsägningstiden uppgår till sex månader. Parterna får dock avtala att uppsägning från kommissionärens sida får ske med tre månaders uppsägningstid även om uppdragstiden har varat tre år eller längre.

#### Avgångsvederlag

Kommissionären har rätt till avgångsvederlag om kommissionären har skapat förutsättningar för huvudmannen att ingå avtal med kunden. Om inget annat avtalats uppgår avgångsvederlaget till ett belopp motsvarande högst ett års omsättning.

#### Konkurrensklausuler

Liksom för handelsagenter är det vanligt att kommissionsavtal innehåller en konkurrensklausul. Konkurrensklausulen brukar innebära att kommissionären inte får bedriva verksamhet som konkurrerar med huvudmannens, t.ex. genom att från annan leverantör ta in konkurrerande varor eller själv börja tillverka och sälja konkurrerande varor. En konkurrensklausul är bindande endast om den är skriftlig, och gäller i högst två år från det att kommissionsavtalet har upphört.

## Avtalsformer (forts.)

### ÅTERFÖRSÄLJARAVTALET

En återförsäljare är någon som handlar och distribuerar i eget namn och för egen räkning. Återförsäljaren köper varorna från tillverkaren eller leverantören och säljer sedan varorna till kunden. Det rör sig därmed om två separata avtalsrelationer: ett avtal mellan tillverkaren/leverantören och återförsäljaren, och ett mellan återförsäljaren och kunden.

De i många avseenden tvingande skyddsregler som finns till förmån för handelsagenter och kommissionärer tillämpas inte på återförsäljare, vilket innebär en stor frihet för parterna att fritt avtala om utformningen av samarbetet.



① Tillverkare/leverantör säljer produkterna till återförsäljaren.

② Återförsäljare säljer produkterna till kunden.

## Avtalsformer (forts.)

### ÅTERFÖRSÄLJARAVTALET (FORTS.)

**Förhållandet till köparen.** Återförsäljaren ingår avtalet med köparen i eget namn och för egen räkning. Då återförsäljaren är part i avtalet med köparen, är det gentemot återförsäljaren som köparen gör gällande t.ex. fel i varan och försenade leveranser.

**Varulager.** Återförsäljaren köper varorna från leverantören eller tillverkaren och bär ansvaret för lagerhållning och lagerkostnader. Utgångspunkten är att återförsäljaren inte har returrätt för varorna, men detta beror i hög grad också på vad som preciseras i avtalet.

**Priser.** Återförsäljaren och leverantören kommer överens om ett inköpspris. Återförsäljaren sätter sedan försäljningspriset. Det är inte tillåtet för leverantören att sätta återförsäljarens försäljningspriser, då detta strider mot konkurrensrättsliga regler. Leverantören kan dock ge ett »rekommenderat pris» som ger vägledning. Ditt varumärke och din position i värdekedjan spelar också en roll för din prissättning.

**Affärsmässiga risker.** Återförsäljaren står för den ekonomiska risken då försäljningspriset blir lägre än inköpspriset, men har å andra sidan möjlighet att göra vinst om försäljningspriset blir högre än inköpspriset.

**Minimiåtagande.** Det förekommer att tillverkaren vill att återförsäljaren ska garantera att denne kommer att köpa ett visst antal varor eller tjänster. En underlåtenhet att uppfylla ett sådant åtagande kan vara grund för uppsägning. Tillverkaren kan också åta sig att leverera viss minimikvantitet. Återförsäljaren kan då få rätt att säga upp avtalet om villkoret inte uppfylls. Ett sådant åtagande från återförsäljaren eller tillverkaren bör regleras i återförsäljaravtalet.

**Marknadsföring.** Vem som står kostnaden för marknadsföring av produkterna varierar från bransch till bransch och från företag till företag. I avtalet bör därför regleras vem som t.ex. ska ansvara för och bekosta reklamkampanjer, produktens medverkan i eventuella branschmässor och utbildning av återförsäljarens personal.

**Produktansvar.** I Sverige kan en återförsäljare i vissa fall bli skadeståndsskyldig för sak- och personskada, som produkten orsakat, om denne importerat varan eller marknadsfört den som sin egen genom att t.ex. förse den med sitt namn eller varumärke. Parterna bör i avtalet reglera om, och i så fall hur, produktansvaret ska fördelas mellan parterna. Tillverkaren kan t.ex. åta sig produktansvar mot återförsäljarens köpare.

**Konkurrensklausuler.** Det är inte ovanligt att konkurrensklausuler uppställer en skyldighet för återförsäljaren att inte utveckla, köpa eller sälja produkter som konkurrerar med leverantörens produkter. Generellt sett är denna typ av konkurrensklausuler tillåtna om de har en kortare löptid än fem år. Det är som huvudregel inte tillåtet att teckna konkurrensklausuler som löper vidare efter att avtalet har löpt ut. Under vissa omständigheter får dock en konkurrensklausul fortsätta löpa under ett år från att avtalet har löpt ut. Tillåtligheten av konkurrensklausuler bör i det specifika fallet utredas av en jurist med konkurrensrättslig expertis.

## Avtalsformer (forts.)

### FÖRBUD MOT KONKURRENS- BEGRÄNSANDE AVTAL

Såväl EU:s konkurrensregler som den nationella svenska konkurrensrätten innehåller förbud mot att ingå avtal som har till syfte eller resultat att begränsa konkurrensen. Ett företag som bryter mot förbudet kan bli skyldigt att betala en konkurrensskadeavgift. Avgiften kan uppgå till 10 procent av företagets omsättning och därmed innebära stora ekonomiska konsekvenser.

### TYPER AV AVTAL SOM OMFATTAS AV FÖRBUDET

Alla typer av avtal omfattas inte av det konkurrensrättsliga förbudet. I vissa fall anses försäljaren ta så liten risk och vara så integrerad med huvudmannens verksamhet att förbudet mot konkurrensbegränsande avtal inte ska tillämpas på avtalet. Som utgångspunkt omfattas inte kommission- och handelsagentavtal av det konkurrensrättsliga förbudet, eftersom handelsagenten och kommissionären handlar för huvudmannens räkning.

Att ett avtal benämns som ett kommissions- eller agentavtal är emellertid inte tillräckligt för att undantas från förbudet. Från ett konkurrensrättsligt perspektiv är det irrelevant hur avtalsförhållandet i karaktäriseras

i formell mening, det avgörande är istället hur de ekonomiska och kommersiella riskerna fördelas mellan parterna.

Gränsdragningen mellan vilka avtal som omfattas av förbudet och vilka som är undantagna, är många gånger svår att göra. Du bör därför alltid kontakta en advokat/jurist med särskild konkurrensrättslig kompetens för att vara på den säkra sidan.

Indikationer på att avtalet omfattas av förbudet mot konkurrensbegränsande avtal är om du:

- Övertar äganderätten till varorna.
- Bidrar till kostnader i samband med leverans/inköp av varorna.
- På egen bekostnad står för lagerhållningen av varorna.
- Ansvarar gentemot tredje man för skada som orsakas av den sålda produkten (produktansvar).
- Gör marknadsspecifika investeringar i utrustning, lokaler eller utbildning av personal.



*Gränsdragningen mellan vilka avtal som omfattas av förbudet och vilka som är undantagna, är många gånger svår att göra.*



## Avtalsformer (forts.)

### FÖRBUD MOT KONKURRENS- BEGRÄNSANDE AVTAL

Att ett avtal omfattas av förbud mot konkurrensbegränsande avtal innebär inte att avtalet är förbjudet i sig.

Det innebär istället att du måste vara uppmärksam på vilka konkurrensrättsliga begränsningar avtalet innehåller.



*Tillämpa inte konkurrensklausuler som har obegränsad eller längre än fem års löptid.*

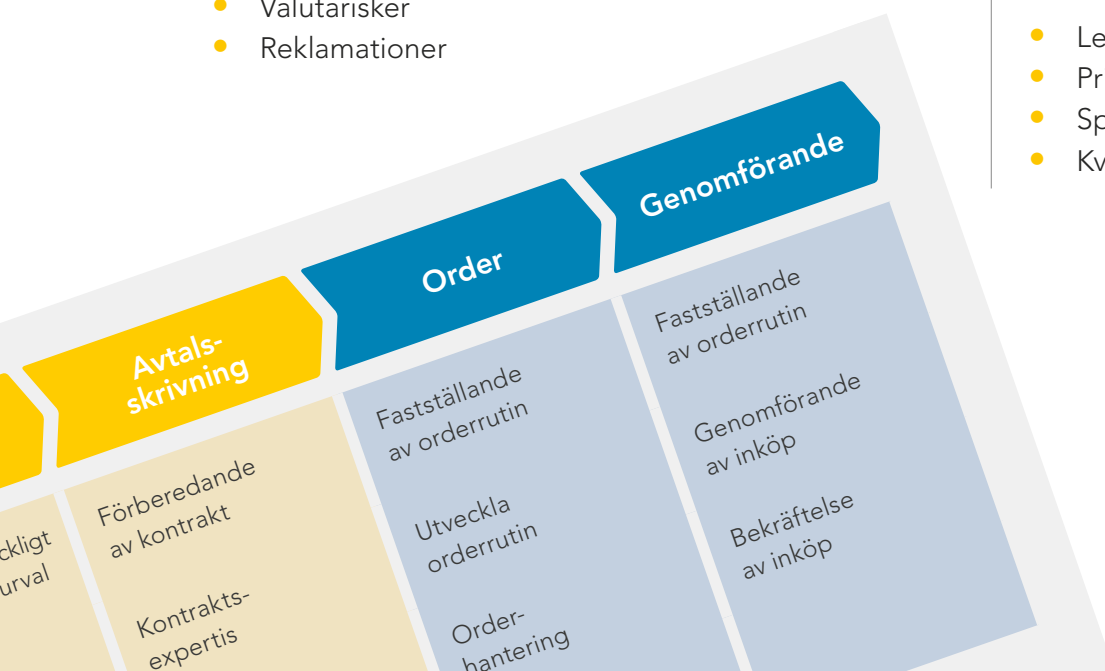
Åtgärd	Tillåten
Konkurrensklausul (avser förbud att konkurrera med annan produkt än leverantören eller tillverkarens) Konkurrensklausul (avser förbud att konkurrera med annan produkt än leverantören eller tillverkarens)	Max femåriga begränsningar för försäljare att inte utveckla, köpa eller sälja produkter som konkurrerar med leverantörens produkter. Tillämpa inte konkurrensklausuler som har obegränsad eller längre än fem års löptid.
Exklusivitet (ensamrätt för försäljaren att verka inom ett visst geografiskt område eller till viss kundkrets)	Endast den aktiva försäljningen kan begränsas, dvs. försäljning där försäljare själva tar initiativ genom att till exempel ha försäljningslokaler, marknadsföra sig specifikt i det territoriet eller till den kundgruppen eller genom att göra direktbesök i säljsyfte. Det är däremot inte tillåtet att förbjuda försäljaren att vidta passiv försäljning. Med passiv försäljning avses försäljning till kunder som inte kommer från det tilldelade territoriet eller från den kundgrupp som tilldelats försäljaren och som självmant söker upp försäljaren.
Skyldighet att köpa varor från leverantören eller tillverkaren	Tillåtet att ställa krav (i) på större inköp än 80 % under fem år eller kortare och (ii) på mindre inköp än 80 procent under en tidsperiod som är längre än fem år.
Fastställande av priser	Det är inte tillåtet för leverantör eller huvudman att fastställa försäljarens priser, dock vanligt med frivilliga rekommenderade priser.

# Logistik och leverans

Nyckeln till en framgångsrik importverksamhet är att skapa en infrastruktur i företaget som gör att verksamheten flyter på så smidigt som möjligt så att ni undviker onödiga kostnader och slöseri med tid.

Följande områden är viktiga att ha struktur och rutiner för:

- Orderprocessen
- Leveransen
- Betalningen
- Valutarisker
- Reklamationer



## TÄNK PÅ ATT

- Ha skriftlig korrespondens med leverantören så du har underlag för både det legala och praktiska som gäller, samt en bas för diskussioner med leverantörer, myndigheter m.fl.
- Ha en löpande god dialog och bygg en bra relation med din leverantör. Då kan ni hjälpas åt att lösa de problem som kan uppkomma.

## EXEMPEL PÅ PROBLEM SOM KAN UPPKOMMA

- Leveransförseningar
- Prisjusteringar
- Specifikationsändringar
- Kvalitetsproblem



*Ha en löpande god dialog och bygg en bra relation med din leverantör.*

## Orderbeställning och orderkännande

När du tar emot en order eller ska beställa från din leverantör är det viktigt att du följer en definierad process, både legalt och vad gäller praktiska rutiner, kommunikation m.m.

När du ska beställa från din leverantör är det t.ex. viktigt att denne förstår vad som ska levereras. Därför behöver du skriftligen alltid göra en *orderbeställning* som innehåller följande:

- Specifikation och benämning på varan
- Pris
- Antal
- Leveranstid
- Leveransvillkor
- Garantivillkor

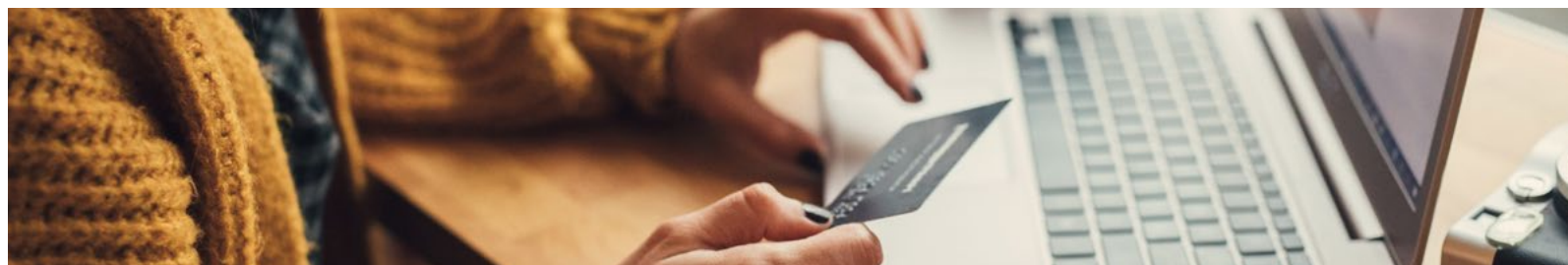
Det säljande bolaget har oftast redan specificerat villkoren för ovan punkter.

Det är en god idé att vända sig till en specifik branschorganisation för att ta reda på om det finns standardiserade leveransvillkor för din produkt. Exempel på leveransvillkor som används inom verkstadsindustrin finns t.ex. hos [Teknikföretagen-Orgalime](#).

När du gjort din beställning är det viktigt att du får ett skriftligt *ordererkännande*. Ordererkännandet ska bekräfta de villkor som du specificerat i din beställning. Det är ofta mycket viktigt att eventuella avvikelser mellan beställningen och ordererkännandet reds ut innan leveransen och fakturan för betalning skickas.



*Ordererkännandet  
ska bekräfta de villkor  
som du specificerat  
i din beställning.*



## Reklamationshantering

Väl förberett och överenskommet så flyter många inköp på utan problem. Det är dock en god idé att ha tänkt igenom hur du tillsammans med din leverantör skall hantera reklamationshanteringen den dag något går fel med en leverans.

Exempel där reklamation kan förekomma är:

- Avvikelse från specifikation (fel färg, tekniska problem m.m.)
- Leveransförseningar som kan innebära kostnader för dig.
- Reklamation då produkten inte håller vad den lovar.

Det är viktigt att du direkt återkopplar till din leverantör vid problem med en leverans, och har en tät dialog om hur de ska lösas. De rättigheter du har vid en reklamation styrs av vad du och din leverantör kommit överrens om i avtal.

Olika branscher har normalt olika standarder, prata med den branschorganisation som produkten/tjänsten tillhör. Ett exempel som används inom industrin är [Orgalimes standardavtal](#).

### VAD ÄR VIKTIGT

- Kontrollera dina köpevillkor.
- Återkoppla till leverantören om problemet för att hitta en lösning.
- Notera dina kostnader både för eventuella krav mot leverantör och för att lära dig och minimera kostnaderna nästa gång.
- Ställ krav på ersättning utifrån dina villkor i överenskommet avtal.



*Det är viktigt att du direkt återkopplar till din leverantör vid problem med en leverans, och har en tät dialog om hur de ska lösas.*

## Internationella transporter

Det finns mycket att tänka på när du ska transportera dina varor internationellt. Nedan följer några av de viktigaste områdena att ha koll på.

### LEVERANSVILLKOR

Vid försäljning av varor måste varan transporteras mellan säljaren och köparen. Det är viktigt att parterna kommer överens om vad som ska gälla mellan dem beträffande transporten. Viktiga frågor är t.ex. om det är köparen eller säljaren som ska boka och betala transporten och vem som är ansvarig för varan under transporten och därför har anledning att försäkra den. Därför gäller det att välja en lämplig leveransregel. Parallellt med begreppet leveransregel används också begreppet »Allmänna leveransvillkor«. Dessa anger de villkor som gäller för köpet som helhet, t.ex. ansvar för fel i varan eller vid försenad leverans. I de allmänna leveransvillkoren kan därför också den leveransregel ingå som gäller för köpet.

### INCOTERMS

De vanligaste leveransreglerna i internationell handel kallas för **Incoterms**. Incoterms utarbetas av Internationella Handelskammaren (ICC). Nu gällande version, Incoterms 2010, kommer att ersättas av Incoterms 2020

från 1 januari 2020. Äldre Incoterm-villkor kan dock fortfarande användas om detta framgår av datumet i Incoterms stämpeln. I Incoterms anges vad som gäller mellan säljare och köpare beträffande kostnader, risker och åtaganden när varan ska transporteras mellan säljare och köpare. Incoterms innehåller bara skyldigheter för säljare och köpare, och inte för exempelvis transportören. Incoterms består av 11 regler indelat i fyra grupper, se nästa sida.



*De vanligaste leveransreglerna i internationell handel kallas för Incoterms.*

**Incoterms**  
2020 by the International Chamber of Commerce (ICC)



## Internationella transporter (forts.)

### INCOTERMS (FORTS.)

För samtliga grupper gäller att det inte finns något formellt hinder mot att göra egna tillägg, ändra eller förtydliga innebörden av en regel enligt Incoterms. Det är dock mycket viktigt att ett sådant tillägg är tydligt och man bör noga tänka igenom dess innebörd. Det kan vara värt att titta på olika Incotermsregler för att uppnå bästa möjliga lösning. Läs mer om Incoterms [här](#).

#### E-gruppen

När köparen eller dennes ombud hämtar varorna hos säljaren som säljer varan till köparen från sina lokaler. Köparen tar allt ansvar.

**EXW** (Ex Works): Direkt från fabrik. Bör främst användas vid nationell eller intern EU-handel. Köparen står för alla kostnader och risker.

#### F-gruppen

Säljaren levererar varorna till ett transportmedel som är köparens eller som köparen kontrakterat. När varan är lastad övergår risken till köparen. Köparen ordnar och står för kostnaden för huvudtransporten.

**FCA** (Free Carrier): Fritt fraktöraren.

**FAS** (Free Alongside Ship): Fritt vid fartygets sida, gäller endast sjötransporter.

**FOB** (Free On Board): Fritt ombord, gäller endast sjötransporter.

Utmärkande för F-gruppen är att frakten betalas av mottagaren. Detta är fördelaktigt om det är köparen som har bäst möjlighet att förhandla med fraktbolaget.

#### C-gruppen

Samma som i F-gruppen, men säljaren som ordnar och står för kostnaden för huvudtransporten. Risken övergår dock till köparen i och med att varan lastats på t.ex. det fartyg som ska genomföra transporterten.

**CFR** (Cost and Freight): Kostnad och frakt. gäller endast sjötransporter.

**CIF** (Cost, Insurance and Freight): Kostnad, försäkring och frakt. Gäller endast sjötransporter.

**CPT** (Carriage Paid to): Fraktfritt.

**CIP** (Carriage and Insurance Paid To): Fraktfritt inklusive försäkring.

Risk och kostnadsövergång sker inte på samma punkt i transportkedjan. Säljaren är skyldig att teckna försäkring vid CIP och CIF.

Observera att för CIF så behöver säljaren teckna en mer allomfattande försäkring (»all risks») än tidigare enligt nya Incoterms 2020.

#### D-gruppen

Säljaren står för alla kostnader och risker tills dess att köparen fått varorna till angiven plats.

**DDP** (Delivered Duty Paid): Levererat förtullat.

**DPU** (Delivered at place unloaded): Leveransplatsen kan utgöras av vilken plats som helst där säljaren har lastat av varorna, inte enbart en »terminal».

**DAP** (Delivered At Place): Levererat till angiven plats. där varan gjorts tillgänglig för kunden att avlasta det från valt transportmedel.

D-gruppen innebär störst åtagande för säljaren. Säljaren står för alla transportkostnader. För dig som importör är DAP mest förmånligt då säljaren levererar till den plats som ni avtalat, och du själv hanterar tulldeklarationen. DDP kan vara svårt att tillämpa då säljaren ansvarar för tullhanteringen i importlandet, och därmed ska stå för tull och moms som också blir en kostnad för denne. Om du själv ansvarar för importen har du som momsregistrerad avdragsrätt för momsen.

Fotnot: Det bör noteras att nya Incoterms 2020 är, för FCA, DAP, DPU och DDP, utvidgat till att också täcka när parterna själva tar ansvar för att utföra transporten och vara fraktförare istället för att anlita en extern transportör, vilket blir allt vanligare bland större aktörer.



## Transportförsäkring

Den som köper eller säljer varor bör, om denne under någon del av transporten står risken för godset, skydda sig mot ekonomisk förlust genom att teckna en transportförsäkring. Vid alla köp finns det ett bestämt tillfälle då risken för att godset går förlorat eller skadas övergår från säljaren till köparen. Denna riskövergång kan ske hos avsändaren, hos mottagaren eller någonstans under transporten. Exakt när och var övergången sker bestäms av vad man kommit överens om. Oftast sker detta genom att man i köpeavtalet väljer ett leveransvillkor enligt [Incoterms](#). Incoterms reglerar vem som står risken om varorna skadas eller kommer bort.

Riskövergången sker ofta när någon annan än avsändaren eller mottagaren har direkt kontroll över godset. Det kan t.ex. vara en transportör, speditör, hamn eller lagerhållare. De har alla ansvar för det gods de tar hand om för sina kunders räkning. Dock tar dessa parter endast ett begränsat ansvar helt i enlighet med nationella och internationella transportregler. För detta ansvar tecknar transportörerna en ansvarsförsäkring. De allmänna avtalsbestämmelserna på transportområdet i Norden är [NSAB 2015](#), vilket det ofta hänvisas till i transportavtal.

Så även om alla parter i leveranskedjan har ett visst ansvar är det viktigt att du som företag är medvetet om vilka risker som finns. Så ha koll på vad som täcks av respektive part i leveranskedjan eller vad som täcks av en försäkring som du själv tecknar för transporten.



*Riskövergången sker ofta när någon annan än avsändaren eller mottagaren har direkt kontroll över godset.*

## Att anlita en speditör

Logistiktjänster köps oftast via en speditör. En speditör arbetar med att hitta lämpligt transportmedel för olika behov. Speditören kan själv sköta transporten eller i vissa fall ta ett transportörsansvar även om denne inte har transporten i egen regi. Speditören kan även ta hand om lagring av varor, mot en extra kostnad. Till speditörens uppgifter kan också höra att ta emot en vara, förtulla den och sköta om alla dokument som är nödvändiga för import och export, dvs. även agera som tullombud. Läs mer om tullombud under *Handel utanför EU – regler, tullar och moms*.

Om du som företagare köper olika tjänster från en speditör är det ofta du själv som står som ansvarig. Därför är det viktigt att titta över vad som gäller och att man avtalar om vad som ska gälla om något skulle gå fel. Även om speditören kan hjälpa till med allt som gäller frakt, logistik och tull så ska ditt företag känna till det mest grundläggande inom fraktbranschen – Incoterms, transportförsäkringar, transportsätt och frakthandlingar.

När du har hittat ett speditörsföretag som verkar intressant, så var noga med att läsa om vilka tjänster de är inriktade på, om de har olika certifieringar och om de är anslutna till olika branschorganisationer. Detta kan ge en fingervisning om hur etablerat företaget är. En av flera

branschorganisationer är Sveriges Transportindustriförbund, som är en del av transportgruppen, deras medlemmar finns listade [här](#).

När du får en offert på en transporttjänst är det vanligt med ett så kallat »all-in pris«. Dock är det viktigt att ta reda på vilka kostnader som verkligen ingår. Kostnader för speciell hantering och extra avgifter ingår vanligtvis inte i ett all-in-pris och tull och moms är sällan eller aldrig inkluderat. Därför är det viktigt att vara medveten om vilka kostnader som i samband med transporterna och så snart som möjligt skapa utrymme för dessa i budgeten, så att du frigör tid för att koncentrera dig på företagets affärsverksamhet. Tänk även på att fraktofferter endast gäller en begränsad tid. Priserna omförhandlas hela tiden och ett pris kan komma att gälla bara några veckor.



*När du får en offert på en transporttjänst är det vanligt med ett så kallat »all-in pris«. Dock är det viktigt att ta reda på vilka kostnader som verkligen ingår.*

## Transportsätt

Detta avsnitt går igenom olika transportsätt och dess frakthandlingar.

### BIL (LASTBIL/TRAILER)

Det utan jämförelse vanligaste transportsättet inom Sverige och Europa är bil. Över 80 procent av allt gods inom Europa transporteras idag med bil. (Detta brukar kallas LCL, Part Container Loads.) En orsak är att biltransporter medger så kallade »dörr-till-dörr«-leveranser, såväl inom Europa som inrikes. Detta transportsätt erbjuder också en hög frekvens där leveranser kan ske varje dag. Normalt erbjuder speditorsföretagen 24, 48 eller 72 timmars leveranstider beroende på avstånd mellan avsändare och mottagare.

Biltransporter passar de flesta varuslag. Även gods som kräver kyl- eller värmetransporter lämpar sig ofta för bilfrakt. Bil är oftast det billigaste transportsättet, speciellt om en kort leveranstid är viktig. Bil är oftast effektivt då omlastning till och från järnväg undviks. Numera transporteras trailers även på järnväg för att minska påverkan på miljön. Genom att föraren inte behövs under järnvägstransporten hålls kostnaderna nere.

Fraktdokument vid biltransporter kallas för CMR-fraktsedel. Den kan se lite olika ut beroende på vilket transportföretag som anlitas, men innehåller i stort sett samma uppgifter. CMR-fraktsedeln är inte en s.k. åtkomsthandling som berättigar innehavaren att få ut godset, utan godset lämnas ut på bestämmelseorten till den i fraktsedeln angivne mottagaren.

### Fördelar

- Förhållandevis billigt
- Flexibelt
- Många fasta rutter att välja mellan
- Passar bra till många olika typer av gods

### Nackdelar

- Fungerar bäst inom Europa

Se även avsnittet om [vikt, mått och volym](#).



80%

*av allt gods inom Europa transporteras idag med bil. Detta brukar kallas LCL, Part Container Loads.*

## Transportsätt (forts.)

### JÄRNVÄG

Järnvägstransporterna har genomgått en betydande utveckling och utgör i dag ofta ett starkt alternativ, bl.a. ur miljösynpunkt. Det är vanligt att bulklast sänds per järnväg liksom godsmoduler som särskilt anpassats för järnvägsvagn.

Leveranstiden är vanligen något längre jämfört med biltransporter. Det återstår fortfarande en hel del att göra för att få till stånd ett verkligt effektivt utnyttjande av järnvägen som transportmedel. Olika standarder i olika länder med skilda spårvidder och ömsom vänstertrafik ömsom högertrafik försvårar sammanhängande transporter utan tids- och kostnadskrävande omlastningar. Om detta kan åtgärdas, infrastrukturen byggas ut och antalet avgångar utökas, kan järnvägen bli ett mer utnyttjat komplement till biltransporterna. Ett exempel på detta är s.k. *combi-trailers* som är specialanpassade för att kunna transporteras med såväl bil som järnväg.

Det börjar även bli något vanligare med järnvägstransporter från och till Kina, samt till södra Europa. Inom Västeuropa används CIM-fraktsedeln för järnvägstransport, som i likhet med CMR-fraktsedeln inte utgör någon åtkomsthändling.

### Fördelar

- Förhållandevis billigt
- Förhållandevis miljövänligt (vägarna avlastas samt låga koldioxidutsläpp)
- Hög transportsäkerhet
- Passar bäst för transport av stora godsmängder på långa sträckor

### Nackdelar

- Inte lika flexibelt som bil
- Inte lika snabbt som bil

Se även avsnittet om [vikt, mått och volym](#).



*Combi-trailers är specialanpassade för att kunna transporteras med såväl bil som järnväg.*

## Transportsätt (forts.)

### BÅT

Merparten av antalet sändningar som transporteras med båt, är lastade i containers som möjliggör en rationell hantering av godset vid omlastningar och för »dörr-till-dörr«-leveranser. Det går att köpa egna containertransporter om varan man köper har passande volymer för en sådan transport. Det är vanligt att inköpsvolymen anpassas till containerstorlekarna. De stora speditörerna har ofta s.k. samlastningar där flera kunders gods samlas i samma container och därmed kan sjötransport erbjudas även för mindre volymer.

Transport på sjö är förmodligen det billigaste transportsättet men också det långsammaste. Sjötransporter skiljer sig från andra transportsätt då det finns en frakthandling som är en så kallad åtkomsthandling. Åtkomsthandlingen kallas för *Konossement* eller *Bill of Lading*, B/L och godset lämnas då endast ut till den som har ett original B/L, oavsett om denne står som

mottagare eller inte. Det har sin förklaring i de speciella förhållanden som länge varit gällande för sjötransporter. Eftersom en sjötransport kunde ta flera månader i anspråk var det vanligt att hela fartygslaster bytte ägare under transporten, i bland flera gånger. Det var särskilt vanligt för bulklaster och förekommer fortfarande exempelvis när det gäller oljetransporter.

Sjötransporter kan hanteras även utan åtkomsthandling med t.ex. *telex release* eller *sea waybill*. Telex release, är en bekräftelse från transportören vid ursprungsorten till destinationshamnen. Sea waybill är ett dokument utfärdat av transportören till avsändaren i utbyte mot lasten. En sea waybill påminner mycket om ett B/L men då inget original behövs, sparar detta både tid och pengar som annars skulle spenderas på pappersarbete och kuriravgifter.

Det är vanligt att använda en sea waybill istället för B/L när mottagaren har betalat för varorna i förskott, dvs. innan varorna

levereras. Sea waybill fungerar även bra när avsändaren känner mottagaren, exempelvis vid frakt mellan närstående företag, eller om det finns en hög grad av förtroende mellan avsändare och mottagare.

### Fördelar

- Billigt
- Bra vid transport av tung last
- Bra vid import från länder långt från Europa
- Passar bra till stora volymer (speciellt bra om ett företag själv kan fylla en container)

### Nackdelar

- Tar lång tid (upp till två månader är vanligt)
- Inte så flexibelt vid transport av mindre volymer

Se även avsnittet om [vikt, mått och volym](#).



## Transportsätt (forts.)

### FLYG

Det snabbaste och säkraste leveranssättet är flyget. Men det är samtidigt det dyraste och används därför oftast för varor med högre värde samt för gods som behöver komma fram snabbt, t.ex. färskvaror. Ett typexempel kan vara leveranser av reservdelar för att avhjälpa ett produktionsstopp i en fabriksanläggning, färska rosor eller diamanter. Frakthandlingen för flyg utgörs av en Airway-Bill, AWB, som dock inte är någon åtkomsthandling.

### Fördelar

- Det snabbaste leveranssättet
- Bra vid transport av små volymer
- Hög säkerhet och förutsägbarhet i leverans
- Du kan skicka och ta emot varor nästan varsomhelst i världen
- Möjlighet till låg försäkringspremie och kostnadsbesparingar
- Hög säkerhet i leverans och reducerad risk för stöld och skador
- Minskat behov av lagerhållning
- Minskat behov av och större möjlighet att reducera emballage och paketering

### Nackdelar

- Dyr (speciellt för gods som har en stor volym)
- Flygtransport är kritiserat från klimat- och miljösynpunkt

Se även avsnittet om [vikt, mått och volym](#).



*Frakthandlingen för flyg utgörs av en AirwayBill, AWB, som dock inte är någon åtkomsthandling.*



## Transportsätt (forts.)

### EXPRESSFÖRSÄNDELSE (KURIRFÖRSÄNDELSE)

Detta transportsätt innebär att olika företag åtar sig att leverera, oftast mindre skrymmande försändelser, direkt från leverantör till mottagare. Det kan gälla särskilt viktiga eller brådskande leveranser. Reservdelsförsörjning sker ofta som expressförsändelser, eftersom driftstopp och andra avbräck kräver snabb transport. Mestadels transporteras expressförsändelser med flyg eller bil, och det har blivit en allt mer efterfrågad tjänst på grund av snabbheten men också att kostnaderna kan överblickas tydligare då priset ofta är baserat på leverans »dörr- till-dörr«, där det mesta är inkluderat i priset. Expressförsändelsen är ofta det dyraste leveranssättet, men priset ska jämföras med kostnaden för transport, eventuell lagerhållning, straffavgifter etc. Se även avsnittet om [vikt, mått och volym](#).

### POST

Post utnyttjas i godstrafiken mest inrikes som företagspaket och jämförs oftast med biltransport. Begränsningar gäller för både vikt och volym.

### FARLIGT GODS

Ämnen och produkter som kan innebära risker för hälsa, säkerhet, egendom eller miljö när de transporteras, ingår i begreppet farligt gods. Ett ämne eller en produkt som i sig är ofarlig kan innebära fara vid en transport beroende på hur produkten transporteras och om den transporteras tillsammans med andra produkter.



Farligt gods delas in i nio klasser och klassificerade efter kännetecknen. Till varje klass finns ett antal underavdelningar.

1. Explosiva ämnen och föremål
2. Gaser
3. Brandfarliga vätskor
4. Brandfarliga fasta ämnen
5. Oxiderande ämnen och organiska peroxider
6. Giftiga och smittfarliga ämnen
7. Radioaktiva ämnen
8. Frätande ämnen
9. Övriga farliga ämnen

Olika regler gäller för de olika fraktsätten. Om du misstänker att det du vill importera skulle kunna klassas som farligt gods, kontakta en speditör för mer information.

#### Länkar

- » [www.msb.se/farligtgods](http://www.msb.se/farligtgods)
- » [www.transportstyrelsen.se/sv/Luftfart/Flygbolag/Farligt-gods-flyg-luftfart](http://www.transportstyrelsen.se/sv/Luftfart/Flygbolag/Farligt-gods-flyg-luftfart)
- » [www.kemi.se](http://www.kemi.se)

## Transportsätt (forts.)

### VIKT, MÅTT OCH VOLYM

De olika transportmedlen skiljer sig inte bara åt vad det gäller frakthandlingar i transporthastighet, pris m.m., utan även hur de förhåller sig till förhållandet vikt och volym. Alla transportslag har anpassat sig efter sina förutsättningar och »räknar om« sändningens volym till en debiterbar vikt för att på så sätt kunna ta betalt för transporttjänsten ifråga. Detta påverkar också transportkostnaden.

Nedan följer en kort sammanfattning av vad som gäller för de olika transportmedlen:

**Flyg:** 1 m<sup>3</sup> omräknas till 167 kg

**Sjötransport:** 1 m<sup>3</sup> omräknas till 1000 kg

**Inrikes biltransport:** 1 m<sup>3</sup> omräknas till 280 kg

**Norden biltransport:** 350 kg/m<sup>3</sup>

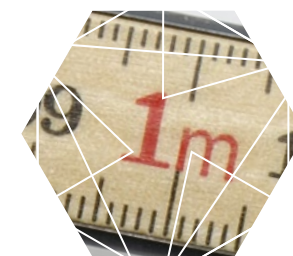
**Utrikes biltransport:** 1 m<sup>3</sup> omräknas till 333 kg

Vad som även är mycket viktigt att känna till är att andra priser kan gälla om varorna inte är stapelbara, inte enkelt pallas eller anses som *långgods* osv. Nedan följer ytterligare volymer och termer att ta hänsyn till.

Om pallgods (eller större styckegods) inte är stapelbart så debiteras flakmeter (flm), vilket kan beskrivas som den golvyta som godset upptar. Du betalar alltså för hela den volym som inte kan användas för annat gods.

Två vanliga pallmåttn är 120×80 cm respektive 60×80 cm. En pall som har basmått 120×80 cm kallas ofta helpall eller EU-pall. Pallen 60×80 cm kallas ofta halvfall. En pallplats motsvarar 0,4 flakmeter, dvs. 1 ppl = 0,4 flm.

Långgods beräknas ofta på annan grund än volym eller flakmeter. Det är vanligt att gods över 2,5–3,0 m har en långgodsberäkning som är baserad på längden enligt ca 200–900 kg per meter. Som vanligt gäller att den vikt du faktiskt betalar för är den högsta vikten av de olika beräkningssätten.



120  
x  
80  
cm

är måtten på en  
»helpall«



## Handel utanför EU – regler, tullar och moms

När du köper en vara från ett land utanför EU, dvs. från tredje land, måste varans ankomst anmälas till Tullverket och den kommer att stå under Tullverkets kontroll tills alla importavgifter är betalda och eventuella importvillkor är uppfyllda. Se Tullverkets introduktion om vad man ska tänka på när man börjar importera [här](#). För att se vilka länder som är medlemmar i EU eller om du vill veta mer om EU, kan du titta på riksdagens [hemsida om EU](#). Vidare har [World Custom Organisation \(WCO\)](#) en rad översikter och digitala kurser som är utmärkta för att öka din kompetens. Om du köper varor från Storbritannien bör du också ta reda på vad som händer vid Brexit – Såväl WCO som [Kommerskollegium](#) ger en bra översikt.

För att kunna veta hur mycket det kommer kosta dig i tullavgifter att importera måste du veta minst tre olika saker om din vara:

### VARUKOD

Du måste veta vilken vara du ska importera, vilket material den är gjord av och vilka egenskaper den kommer att ha. Varans material och egenskaper kommer att vara avgörande för klassificeringen. När varan är klassificerad och du fått fram en varukod kan du se vilka tullavgifter

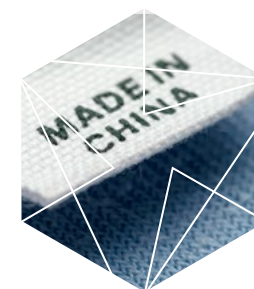
som gäller för just din vara. Läs mer om klassificering under rubriken *Vad är en varukod?* nedan.

### TULLVÄRDE

Vad kommer du behöva betala för själva varan och vilka övriga kostnader kommer du att ha för att få varan in i EU? Tullvärdet är i princip alla kostnader som uppstår i samband med att du importerar en vara. Det är först när du fått fram Tullvärdet som du vet vilken summa du ska beräkna tullavgifterna på. Läs mer om hur du räknar fram tullvärdet under rubriken *Vad är tullvärde?* nedan.

### URSPRUNG

En varas ursprung behöver inte vara där den fraktas ifrån, utan kan vara mer komplext än så, därför är det mycket viktigt att veta på vilket sätt varans ursprung bedöms. Beroende på vilket land som anses som ursprungsland kan du få betala mer eller mindre, eller kanske inga tullavgifter alls för varan. Alltså en likvärdig vara, med två olika ursprung kan vara belagd med olika tullavgifter. Läs mer om vad som menas med ursprung vid import under rubriken *Varors ursprung* nedan.



*Beroende på vilket land som anses som ursprungsland kan du få betala mer eller mindre, eller kanske inga tullavgifter alls för varan.*

## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### VAD ÄR EN VARUKOD?

De flesta regler och avgifter vid import bygger på varans varukod, även kallat statistiskt nummer. Alla varor klassificeras enligt olika varukoder och finns specificerade i EU:s tulltaxa, TARIC. Tulltaxan består av ca 15 000 olika nummer. Numret styr hur mycket tull och andra avgifter som ska betalas. Det visar också om några speciella villkor måste vara uppfyllda och om det krävs tillstånd eller licenser för att få importera varan.

En vara klassificeras efter material och egenskaper. Tulltaxan börjar med grundämnen, levande växter och djur och går sedan vidare till mer sammansatta och komplexa varor. Det räcker inte att läsa rubriken till varje kapitel utan för att få en djupare förståelse för klassificering bör man sätta sig in i de [allmänna bestämmelserna](#).

Varukoderna i EU:s tulltaxa bygger på The Harmonized Commodity Description and Coding System, ett internationellt system som över 200 länder använder sig av. De fyra första siffrorna kallas HS-nummer. De sex första siffrorna kallas HS-undernummer. Utöver HS-nummer och undernummer har man inom EU utökat siffrorna till

åtta. Dessa åttasiffriga varukoder kallas för »kombinerade nomenklaturen« även kallat *KN-nummer*. KN-numren används vid export utanför EU för att klassificera en vara.

Vid import från länder utanför EU används 10 siffror för att klassificera varan där de två sista siffrorna är nationella tillägg. En förteckning över alla varukoder finns på Tullverkets hemsida i tulltaxan.

Vill du veta en specifik varukod kontakta Tullverket (TullSvar 0771-520 520) eller be ett *tullombud* om hjälp. Tänk på att det svar som du får av Tullverket eller ett tullombud endast är vägledande. Det är alltid importören som själv ansvarar för att varukoden är korrekt. Enda sättet att med säkerhet veta att importen görs med rätt varukod är att ansöka om ett *bindande klassificeringsbesked*. En ansökan om bindande klassificeringsbesked görs till Tullverket och är giltigt i tre år.



*När du importerar en vara måste du ta reda på vilken varukod som gäller för varan enligt EU:s tulltaxa. Varukoden och ursprungslandet för varan styr sedan vilka bestämmelser, eventuella tullar och andra avgifter som gäller för varan.*



## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### VAD ÄR TULLVÄRDE?

Tullvärde är det värde, på vilken tull och moms beräknas. I tullvärdet ingår i princip alla kostnader som uppstår i samband med att du importerar en vara. Alla kostnader som uppkommit utanför EU ska ingå i tullvärdet.

Tullvärdet består av kostnaden för varan, dvs. transaktionsvärdet, med tillägg av ytterligare kostnader, om de inte redan ingår i transaktionsvärdet. Dessa kostnader kan vara frakt- och försäkringskostnader, verktygskostnader, emballagekostnader, royalty och licensavgifter.

Det finns också kostnader som inte ska ingå i tullvärdet och som du har möjlighet att göra avdrag för. Exempel på kostnader som inte ska ingå i tullvärdet är fraktkostnader som uppkommit efter varans ankomst till EU, kostnader för arbete med uppförande av konstruktion efter importen, inkösp provisioner och importtullar.



*I tullvärdet ingår i princip alla kostnader som uppstår i samband med att du importerar en vara.*

## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### TULLVÄRDEDEKLARATION

Om sändningens tullvärde är mer än 206 600 kronor ska en tullvärdedeklaration lämnas in till Tullverket. Tullvärdedeklarationen styrker kostnader och förhållanden som har påverkat priset för den importerade varan. Tullvärdedeklaration lämnas endast vid värdetull, och inte vid viktull.

Vid återkommande importer kan en generell tullvärdedeklaration användas. Det är en deklARATION som omfattar samtliga leverantörer, även om villkoren är olika. De olika säljarna och de olika villkoren ska specificeras i en bilaga till Tullverket. För mer information om tullvärde se [Tullverkts hemsida](#), och för mer specifik information se [Tullvärdekalkylator](#) och [Tullvärdehandledning](#).

### TULLVÄRDE ÄVEN FÖR TULLFRIA VAROR

Tullvärde behöver även räknas fram för varor som är tullfria. Anledningen är att tullvärdet används för att beräkna beskattningsunderlaget för mervärdesskatt. Beskattningsunderlaget är det värde som du ska använda för beräkning av importmoms.

### IMPORTMOMS

De företag som är momsregistrerade ska redovisa och betala moms på importen till Skatteverket. Detta gäller också för företag som är momsregistrerade och importerar varor med hjälp av ett tullombud. Även om ditt företag är momsregistrerat måste förtullning av varorna göras hos Tullverket. Det är Tullverket som fattar tulltaxeringsbeslut och ansvarar för att kontrollera att uppgifterna om tullvärde, klassificering m.m. är korrekta i tulldeklarationen.

Det är endast uppgifter om moms för importen som redovisas i momsdeklaration till Skatteverket. Läs mer om redovisning av importmoms till Skatteverket [här](#). Företag/organisationer som inte är momsregistrerade, eller privatpersoner som importerar varor, betalar däremot moms till Tullverket.



*Det är Tullverket som fattar tulltaxeringsbeslut och ansvarar för att kontrollera att uppgifterna om tullvärde, klassificering m.m. är korrekta i tulldeklarationen.*



## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### VARORS URSPRUNG

Att bestämma ursprung på en vara i tullsammanhang är mycket reglerat. Det är viktigt att känna till att en varas ursprung inte nödvändigtvis styrs av det land som varan levereras ifrån. Om en vara i sin helhet framställts i ett land får varan oftast ursprung från landet ifråga. Om varan framställts i två eller fler länder (eller innehåller material från flera länder) får den ursprung i det land där den genomgick den sista väsentliga bearbetningen.

För att veta vad som gäller för den specifika vara som du vill importera måste du titta i det aktuella handelsavtal som gäller mellan EU och landet ifråga, och den ursprungsregel som gäller för din varas *HS-nummer*. Ursprungsregeln styr sedan hur ursprunget för din vara ska fastställas. Ursprungsregeln kan ibland vara en värderingsregel eller en gräns för hur mycket icke-ursprungsmaterial (i procent) den färdiga varan får innehålla. Andra gånger kan det handla om att varan ändrar *HS-nummer* under tillverkningen (nummerväxlingsregeln).

Det är viktigt att skilja på bestämmelser för ursprung som medför förmånsbehandling (dvs. en tullnedsättning) och bestämmelser för ursprung som inte medför förmånsbehandling.



### Ursprung som inte medför förmånsbehandling (allmänna ursprungsregler)

I de fall EU har infört bestämmelser om licenser, antidumpingstullar och kvoter vid import från ett bestämt land är det viktigt att kunna fastställa i vilket land varan har sitt ursprung. Reglerna för att fastställa ursprunget i samband med dessa handelspolitiska åtgärder kallas för allmänna ursprungsregler. De gäller också i samband med sanktioner och vid framställning av handelsstatistiska uppgifter.



*För att veta vad som gäller för den specifika vara som du vill importera måste du titta i det aktuella handelsavtal som gäller mellan EU och landet ifråga.*

## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### Ursprung som medför förmånsbehandling (förmånsrättsliga ursprungsregler)

Ursprungsregler som ger förmånsbehandling bygger på EU:s frihandelsavtal och beslut om ensidiga förmånstaganden. Dessa innebär tullfrihet eller tullnedsättning för dina varor. Det betyder att produkter som har sitt ursprung i de länder och områden som omfattas av avtalen helt kan befrias från tullavgifter eller kan få sänkta tullavgifter.

EU har slutit frihandelsavtal med cirka 30 länder som innebär att de flesta varor blir tullfria i handeln mellan EU och respektive land. Vilka länder som det finns frihandelsavtal med framgår av [Kommerskollegiums hemsida](#). Grundregeln är att varor som är helt framställda i ett land ska anses ha sitt ursprung i det landet. Det gäller huvudsakligen produkter av råvarukaraktär som inte genomgått någon egentlig bearbetning. Det stora flertalet varor genomgår dock någon form av bearbetning, oavsett om det rör sig om sammansättning av en vara eller tillverkning av en ny med inköpta delar, s.k. *tillräcklig*

*bearbetning*. Vad som menas med tillräcklig bearbetning finns fastslaget i de olika frihandelsavtalen. I särskilda bearbetningslistor beskrivs, vara för vara, vilken bearbetning de olika ingående materialerna ska genomgå för att slutprodukten ska få ursprung i tillverkningslandet.



*EU har slutit frihandelsavtal med cirka 30 länder som innebär att de flesta varor blir tullfria i handeln mellan EU och respektive land.*

## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### Ursprungsdokumentation

När ursprungslandet har fastställts måste det dokumenteras. Vid tillämpning av något av EU:s frihandelsavtal kan t.ex. EUR 1-certifikat användas. Exportören fyller då i en försäkran om varans ursprung och certifikatet stämpas sedan av tullmyndigheten i exportlandet. Istället för EUR 1-certifikat kan det enligt vissa frihandelsavtal användas, fakturadeklaration, ursprungsdeklaration eller ursprungsförsäkran. Dessa anges med en specifik text på fakturan eller på annat kommersiellt dokument som intygar varans ursprung.

### EU:s GSP-system – import från utvecklingsländer

EU medger tullåttnader, dvs. tullfrihet eller tullnedsättning, för export från utvecklingsländer till EU genom ett särskilt system – Generalized System of Preference. Syftet är att uppmuntra utvecklingsländernas industrialisering och export av framförallt bearbetade varor.

Systemet omfattar ett stort antal industri- och jordbruksvaror. Beroende på varans känslighet för EU:s producenter kan antingen tullfrihet eller en tullnedsättning beviljas. För att kunna få en lägre importtull krävs ett

ursprungsbevis från ursprungslandet. Som ursprungsbevis används GSP-certifikat form A eller ursprungsförsäkran, förutsatt att exportören är en så kallad registrerad exportör och har ett Rex-nummer. Ursprungsförsäkran kan även förekomma utan Rex-nummer om ursprungsvarens värde är mindre än värdegränsen 6 000 euro. Läs mer om GSP-systemet [här](#).



”

*Beroende på varans känslighet för EU:s producenter kan antingen tullfrihet eller en tullnedsättning beviljas.*

## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### Handelspolitiska skyddsinstrument – importkvoter, importlicenser och antidumpingtull

EU använder sig även av importåtgärder för att skydda den Inre Marknaden. De handelshinder som EU då inför utformas vanligtvis som extratullar räknat i procent av importvärdet. Ett alternativ är specifika tullar (exempelvis fast belopp/ton) och prisåtaganden (företaget förbinder sig att inte sälja under ett visst pris). När det gäller skyddsåtgärder kan åtgärderna även utformas som importkvoter.

En importkvot är ett på förhand bestämt värde eller en på förhand bestämd kvantitet av en vara som du kan importera med nedsatt tull eller helt tullfritt under en angiven tidsperiod. En sådan kvot gäller för import till hela EU och inte bara till Sverige. En importlicens behövs för att importera varor som EU har importbegränsat, till exempel vissa jordbruksprodukter.

EU har möjlighet att införa antidumpningsåtgärder om en exportör säljer sina varor till dumpade priser. Åtgärden tar oftast formen av en tillfällig tull, som syftar till att höja priset på den importerade varan så att konkurrensen



jämnas ut. De länder som är medlemmar i WTO (World Trade Organisation) måste följa regelverket i WTO:s Antidumpningsavtal (Agreement on Anti-dumping) vid införandet av antidumpningsåtgärder. Läs mer [här](#).



*En importkvot är ett på förhand bestämt värde eller en på förhand bestämd kvantitet av en vara som du kan importera med nedsatt tull eller helt tullfritt under en angiven tidsperiod.*

## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### SÄRSKILDA IMPORTBESTÄMMELSER

#### Punktskatter

Vissa varor beläggs, utöver mervärdesskatt, även med punktskatter, t.ex. alkoholdrycker, tobaksvaror, skatt på kemikalier i viss elektronik och trycksaker som innehåller annonser. Läs mer om punktskatter vid import på [Tullverkets hemsida](#).

#### Särskilda krav och villkor

Vissa varor får endast föras in under förutsättning att vissa villkor är uppfyllda. Företag som handlar med nedanstående produkter måste vara registrerade hos berörd myndighet. Ofta krävs ett särskilt importtillstånd och/eller importlicens.

- Animaliska produkter, levande djur, växter, spannmål och utrotningshotade djur och växter, [Jordbruksverket](#)
- Import av ris, kan behöva importlicens, [Jordbruksverket](#)
- Vissa fiskprodukter, [Havs- och vattenmyndigheten](#)
- Alkoholdrycker, [Skatteverket](#)

- Livsmedel, [Livsmedelsverket](#)
- Läkemedel, injektionssprutor, teknisk sprit och alkoholhaltiga preparat, [Läkemedelsverket](#)
- Explosiva ämnen, [Myndigheten för samhällsskydd och beredskap, MSB](#)
- Radioaktiva ämnen, [Strålsäkerhetsmyndigheten](#)
- Kemikalier, [Kemikalieinspektionen](#)
- Gifter, [Länsstyrelsen](#)
- Vapen, [Polisen](#)
- Radiosändare, [Post och Telestyrelsen](#)
- Järn, stål eller aluminium, kan behöva importlicens från [Kommerskollegium](#)

Som importör kan du vända dig till Tullverket (via TullSvar på 0771-520 520) eller till ett tullombud för att få hjälp med vilka eventuella nationella skatter och avgifter som ska betalas vid förtullningen och om det behövs importtillstånd eller importlicens för varan.



*Vissa varor får endast föras in under förutsättning att vissa villkor är uppfyllda.*



## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### SÄRSKILDA IMPORTBESTÄMMELSER (FORTS.)

#### Import av ekologiska produkter

Har du importerat en vara som Eko-märkt gäller det i hela EU. Produkter som får säljas som ekologiska i ett EU-land får också säljas som ekologiska i Sverige. På samma sätt kan svenska ekologiska produkter säljas som ekologiska i alla EU-länder.

Ska du importera ekologiska livsmedel till Sverige gäller olika regler beroende på vilket land du importerar från. Du måste först göra vissa förberedelser. Från vissa länder är det utökade importkontroller. För varje sändning (COI-nummer) debiterar gränskontrollen en avgift på 750kr. Läs mer om vilka förberedelser du behöver göra på livsmedelsverkets hemsida.

Ska du importera andra ekologiska jordbruksprodukter än livsmedel till Sverige, exempelvis foder eller utsäde gäller olika regler beroende på vilket land du importerar från. Du måste också först göra vissa förberedelser. Från vissa länder är det utökade importkontroller. Läs mer om vilka förberedelser du behöver göra på jordbruksverkets [hemsida](#).

#### Länktips

- Tullverket om [tullfria varor](#)
- Tullverket, om [varor med importrestriktioner](#)



*Produkter som får säljas som ekologiska i ett EU-land får också säljas som ekologiska i Sverige.*



## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### NÄR VARAN KOMMER TILL SVERIGE

När varan kommer till Sverige läggs den upp på en anläggning för tillfällig lagring eller tullager av transportören. Importören aviseras av lagerhavaren eller av annan part. Ett godkänt tullombud, t.ex. en speditör, kan hjälpa importören med förtullningen. Till speditörens uppgifter kan höra att ta emot en vara, förtulla den och sköta om alla dokument som är nödvändiga för importen. En speditör kan ofta även arrangera transporten och sköta lagerhållning av varor. Se även avsnittet om [internationella transporter](#).

### Registrera dig som importör – ansök om Eori-nummer hos Tullverket

En förutsättning för att få handla med varor med länder utanför EU är att ditt företag finns registrerat i EU:s register över ekonomiska aktörer och får ett Eori-nummer. Enklast [ansöker du om ett Eori-nummer på Tullverkets hemsida](#). Det är kostnads-

fritt och de flesta ansökningarna hanteras inom en timme. Du behöver ha en e-legitimation för att kunna logga in på denna tjänst hos Tullverket.

### Ansök om betalningsanstånd hos Tullverket

Betalningsanstånd innebär att du betalar tull och eventuella andra skatter och avgifter i efterhand. Du får anstånd med betalningen upp till 30 dagar. Tullverket skickar ut en tullräkning 11 dagar före förfallodagen men anståndstiden börjar räknas redan från det att varorna lämnas ut. Ett krav för att få betalningsanstånd är att en garanti ställs i de fall den aktuella tullskulden överstiger 1 000 euro.

Har du inte själv möjlighet att få eller ansöka om betalningsanstånd hos Tullverket kan du gå via ett tullombud. Läs mer under [Att anlita ett tullombud](#).

### Välj Tullförfarande

Vid importtillfället måste något av följande tullförfarande väljas:

1. *Övergång till fri omsättning:* För dig som vill göra en vanlig import. Varan är efter förtullning fri att säljas inom EU utan vidare tullprocedur.
2. *Temporär import:* För dig som tillfälligt vill importera en vara och därefter returnera den i oförändrat skick till tredje land utanför EU.
3. *Aktiv förädling:* För dig som tillfälligt vill ta in en vara, bearbeta den och sedan returnera den till tredje land utanför EU.)
4. *Tullager:* För dig som inte ska använda eller sälja varan direkt vid importen finns det möjlighet att skjuta upp betalningen av importavgifterna.
5. *Transitering:* För dig som vill transportera en vara genom ett eller flera länder innan den slutliga förtullningen görs.

För tullförfarande 2–4 krävs Tullverkets tillstånd, vilket måste ha inhämtats innan importen äger rum.

## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### TULLDEKLARATION

Du som företag och importör av en vara måste själv eller via tullombud lämna en tulldeklaration till Tullverket när din vara ankommer till Sverige. I tulldeklarationen ska ett antal uppgifter anges och detta görs digitalt. Exempel på uppgifter som ska lämnas i tulldeklarationen är avsändarens och mottagarens namn och adress, varans handelsbenämning och ursprungsland, antal kolti, vikt och transportsätt. Fullständig information om vilka uppgifter som ska lämnas framgår av Tullverkets [deklarationsstöd](#).

En tulldeklaration kan lämnas digitalt på två sätt: via TID (Tullverkets internetdeklaration) eller EDI (Electronic Data Interchange) – se nedan.

#### Lämna tulldeklaration digitalt via TID

TID är en tjänst på Tullverkets hemsida. TID fungerar så att den som gör en tulldeklaration skriver in uppgifterna i ett elektroniskt formulär. När alla uppgifter är ifyllda förs de automatiskt över till Tulldatasystemet (TDS). TID är främst avsett för företag som lämnar ett mindre antal deklarationer till Tullverket. Det betalas inga avgifter till Tullverket för att lämna elektroniska deklarationer via

TID. Den elektroniska informationen har samma legala värde som ett undertecknat pappersdokument då den är elektroniskt signerad. För att kunna använda TID måste företaget registrera sig hos Tullverket. Läs mer om TID [här](#).

#### Lämna tulldeklaration med IT-system via EDI

Förkortningen EDI står för Electronic Data Interchange. Tulldeklarationen skickas då som ett meddelande via EDI-direkt till Tullverkets Tulldatasystem (TDS). Deklarationer via EDI passar bäst för de som har ett större antal deklarationer. För att använda EDI krävs ett IT-system som kan skapa, behandla, sända och ta emot EDI-meddelanden.

Om du själv inte vill eller har möjlighet att lämna en tulldeklaration digitalt kan du ta hjälp av ett tullombud.



*Tulldeklarationen för import skickas som ett meddelande via EDI-direkt till Tullverkets Tulldatasystem.*

## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### TULLDEKLARATION (FORTS.)

#### Om du som företag upptäcker fel

Om du som företag upptäcker att fel uppgifter lämnats till Tullverket bör du snarast ändra så att uppgifterna blir rätt. Du kan rätta uppgifterna själv eller om du anlitat tullombud, via tullombudet ändra i tulldeklarationen. En tulldeklaration kan i de flesta fall ändras i upp till tre år efter det att deklarationen kom in till Tullverket. När du själv rättar en inlämnad deklaration slipper du i de flesta fall betala en straffavgift kallad *Tulltillägg*. Se mer under rubriken *Om Tullverkets upptäcker fel*.

Det finns olika typer av ändringar av en tulldeklaration. Beroende på om ändringen påverkar hur mycket du ska betala, går du tillväga på olika sätt. Om du upptäcker ett fel i tulldeklarationen som påverkar hur mycket du ska betala i tull och andra avgifter, ska du ansöka om att få ändra deklara-

tionen och få ett nytt beslut av Tullverket. Exempel på ändringar i tulldeklarationen som kan påverka vad du ska betala: ny varukod, nytt värde, ny vikt (om det är viktull på varan), borttag eller tillägg av varuposter etc. Ändringar som inte påverkar hur mycket du ska betala kan du eller ditt ombud i många fall ändra via tullverkets inloggningstjänst, läs mer [här](#).

I vissa fall kan det även bli aktuellt att ansöka om att ogiltigförklara en deklaration, t.ex. om du deklarerat dina varor till fel tullförfarande, eller skickat in en deklaration av misstag. Då behöver du ansöka om att ogiltigförklara deklarationen. Se mer om tullförfarande under stycket: *När varan kommer till Sverige*. Du eller ditt tullombud skickar in ansökan om att ogiltigförklara tulldeklarationen. Om varorna redan har levererats till dig har du 90 dagar på dig att återkalla deklarationen från det att den ursprungligen kom in till Tullverket.

#### Om Tullverket upptäcker fel

Tullverket gör olika typer av kontroller, t.ex. fysiska kontroller i varuflödet eller dokumentkontroller där man begär in handlingar som ligger till grund för de uppgifter som lämnats i tulldeklarationen. Tullverket har även möjlighet att göra s.k. tullrevision. En tullrevision innebär att Tullverket går igenom all redovisning och dokumentation under en angiven period. Tullrevisionen har som syfte att se om du som företag deklarerat allt gods, samt att de deklarationer som ditt företag lämnat är korrekta.

Tullverket justerar de fel som hittas oavsett om det innebär att du betalt för lite eller för mycket i tull och avgifter. Har du betalt för lite tull och avgifter kan det bli aktuellt med en straffavgift, så kallat *Tulltillägg*. Om Tullverket även kan påvisa uppsåt, dvs. att du som importör medvetet lämnat uppgifter som inte är korrekta kan det även bli aktuellt med åtal för tullbrott vilket i vissa fall kan leda till fängelse.

## Handel utanför EU – regler, tullar och moms (forts.)

### ATT ANLITA ETT TULLOMBUD

Företag kan deklarera själva eller via *tullombud*. Ett tullombud kan lämna en tulldeklaration för annan persons- eller företagsräkning, dvs. istället för importören och behöver då en fullmakt från denne. Tullombudet kan även ta på sig betalningsskyldigheten för tullavgifter om importören själv inte har kredit, dvs. betalningsansånd hos Tullverket.

Trots att det är tullombudet som utfärdar tulldeklarationen är det alltid du som importör som är ansvarig för att uppgifterna i deklarationen är korrekta. Det är viktigt att du alltid kontrollerar vad som blivit deklarerat och alltid meddelar tullombudet om eventuella nya eller ändrade kostnader som uppkommer i samband med importen.



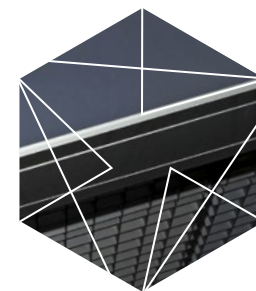
### Två typer av ombudskap

Det finns två typer av ombudskap när det gäller tullhantering: *direkt* och *indirekt*.

*Direkt ombudskap* är den vanligaste formen av ombud. Det betyder att tullombudet lämnar deklarationen för kunds räkning, och står då endast själv som tullombud i tulldeklarationen. Du som kund kan välja att använda tullombudets tullkredit, eller själv betala alla tullavgifter direkt till Tullverket. Oavsett hur du väljer att betala för dina tullavgifter är det alltid du som importör som ansvarar för de uppgifter som lämnas till Tullverket.

*Indirekt ombudskap* innebär att tullombudet lämnar deklarationen i sitt eget namn men för kundens räkning. Tullombudet blir då den som står som ansvarig för deklarationen och står därmed även som gäldenär, dvs. som betalningsansvarig. Denna form av ombudskap är inte vanligt förekommande i Sverige.

Läs även under [Internationella transporter](#) – *Transportförsäkring* och *Att anlita en speditör*.



*Det finns två typer av ombudskap när det gäller tullhantering: direkt och indirekt.*

## Handel inom EU – regler, intrastat och moms

### INTRASTAT

Sedan 1995 är Sverige ett av EU:s medlemsländer vilket innebär fri rörlighet för varor och tjänster mellan Sverige och övriga EU-länder. Då någon tullprocedur inte sker vid gränspassagen mellan EU-länderna finns det ingen möjlighet att få uppgifter om handeln mellan medlemsstaterna via tuldokument. Därför har i stället ett statistiksystem skapats för att kunna få uppgifter direkt från företagen om in- och utförsel av varor mellan medlemsländerna. Detta system kallas *Intrastat*.

För att se vilka länder som är medlemmar i EU eller om du vill veta mer om EU, kan du titta på riksdagens [hemsida om EU](#).

Om du köper varor från Storbritannien bör du också ta reda på vad som händer vid Brexit – Kommerskollegium ger en bra översikt [här](#).



*EU:s Intrastat-system har skapats för att kunna få uppgifter direkt från företagen om in- och utförsel av varor mellan medlemsländerna.*



## Handel inom EU – regler, intrastat och moms (forts.)

### INTRASTAT (FORTS.)

#### Vilka företag måste rapportera till Intrastat?

Intrastat är baserat på EU-regler som gäller i samtliga länder, men den praktiska tillämpningen skiljer sig något mellan medlemsländerna. I Sverige ansvarar Statistiska Centralbyrån (SCB) för insamling, sammanställning och publicering av uppgifterna som har lämnats i Intrastatrapporterna. Företag som har tagit emot varor från EU till ett löpande 12-månadersvärde motsvarande 9 000 000 SEK blir uppgiftsskyldiga för införselrapportering till Intrastat. Uppgiftsskyldigheten gäller till dess SCB meddelar företaget något annat.

SCB:s underlag för beslut om uppgiftsplikt hämtas från skattedeklarationen, som företagen lämnar till Skatteverket varje månad/kvartal. Det företag som enligt SCB tilldelats uppgiftsskyldighet för Intrastat måste

enligt lag lämna in sin rapport till SCB. Företag som inte lämnar uppgifter om Intrastat till SCB får först påminnelser från myndigheten, sen underrättelse om vite.

Statistikuppgifterna kan antingen lämnas via IDEP.WEB eller annan godkänd programvara. Företaget kan antingen lämna uppgifter själv eller genom ombud. Ansvaret för att lämnade uppgifter är korrekta vilar på det uppgiftsskyldiga företaget även om ombud används vid uppgiftslämnandet.

#### När ska uppgifter lämnas till Intrastat?

Uppgifterna ska rapporteras per kalendermånad och vara SCB tillhanda senast den 10:e arbetsdagen efter rapporteringsmånadens utgång. Med rapporteringsmånad avses den månad under vilken varor tas emot i Sverige. Även om fakturan är daterad senare än leveransmånaden, ska uppgifterna hänföras till leveransmånaden. Anpassningar kan i undantagsfall göras

till momsmånad. I dessa fall blir rapporteringsmånad samma månad som inköp/försäljning tas upp i momsdeklarationen. Vid delfakturering gäller alltid leveransmånad.

#### Vilka varor ska rapporteras?

Endast införsel av varor från annat EU-land ska rapporteras, dvs. den fysiska varuöverföringen från ett annat EU-land till Sverige. Handel med tjänster som inte omfattar varuleveranser ska inte rapporteras till Intrastat. Varor rapporteras oavsett om leveransen medför någon penningtransaktion eller inte. Om ett fakturerat värde saknas ska varorna rapporteras till det belopp som skulle ha fakturerats vid normalt köp dvs. varans marknadsvärde. Observera också att om ett företag inte mottagit några varuleveranser under en månad ska en s.k. *nollrapport* ändå lämnas till SCB.

## Handel inom EU – regler, intrastat och moms (forts.)

### INTRASTAT (FORTS.)

#### Vad gör du om insända uppgifter blivit fel?

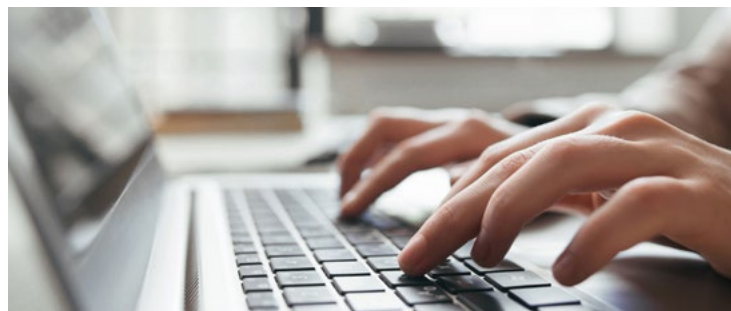
Ett uppgiftsskyldigt företag eller ombud som upptäcker att insända uppgifter är felaktiga ska snarast skicka in en skriftlig rättelse till SCB, dvs. korrigera tidigare inlämnade varuposter. Rättelse av värde behöver inte göras om skillnaden mellan det rapporterade värdet och det korrekta värdet för en varupost understiger 50 000 SEK. Vid felaktig landskod eller varukod, eller om betydande fel har lämnats i vikt eller annan kvantitet, ska dock varuposten alltid rättas.

Mer information om Intrastat finns på SCB:s [hemsida](#). Där kan också den senaste versionen av [Intrastathandledningen laddas ner](#). Observera att SCB publicerar en ny intrastathandledning varje år.

#### Hur fungerar det om du vill anlita ombud?

Företag kan lämna uppgifter om Intrastat själva eller genom ombud. Även om ombud används för uppgiftslämnandet ansvarar det uppgiftsskyldiga företaget för den information som lämnas.

Företaget kan använda sig av ombud på två olika sätt: antingen genom att anlita ett eller flera ombud eller genom att *överlåta* uppgiftslämnandet till ett ombud. Om företaget anlitar ombud ska ombudet/ombuden samt det uppgiftsskyldiga företaget båda lämna uppgifter. Har ombudet/ombuden rapporterat företagets hela varuhandel, måste företaget bekräfta detta genom att lämna en nollrapport. Påminnelse om utebliven Intrastatrapport sänds till det uppgiftsskyldiga företaget. Företag kan överlåta hela sitt uppgiftslämnande till ett ombud som varje månad lämnar uppgifter till Intrastat för företagets totala varuhandel. I detta fall ska endast ombudet lämna uppgifter. Påminnelse om utebliven Intrastatrapport sänds till ombudet.



*Vid felaktig lands- eller varukod, eller om betydande fel har lämnats i vikt eller annan kvantitet, ska varuposten alltid rättas.*

## Handel inom EU – regler, intrastat och moms (forts.)

### MOMS I EU-HANDEL – VAROR

Harmoniseringen inom EU innebär att moms inte längre betalas i samband med införsel från ett annat EU-land. Momsen har i stället helt inordnats inom ramen för ländernas interna beskattningssystem. Detta medför att den ordinarie momsredovisningen har utvidgats till att omfatta även förvärv av varor från andra EU-länder.

### Gemenskapsinternt förvärv – GIF

Ett gemenskapsinternt förvärv, förkortat GIF, betyder att en köpare i ett EU-land förvärvat en vara från en säljare i ett annat EU-land. Huvudregeln för beskattningen mellan medlemsländerna är att varuförsäljningen delas upp i två fristående led. I försäljningslandet sker ett tillhandahållande som »nollbeskattas» enligt det landets regler. I mottagarlandet sker ett inköp som beskattas efter det landets bestämmelser.

För att ett GIF ska föreligga är huvudregeln att en vara har förvärvats, dvs. äganderätten ska ha övergått till annan mot ersättning.

Konstruktionen medför att en köpare ska ta upp sitt förvärv till beskattning i det land där varan finns när transporten till köparen avslutas. Köparen redovisar momsen på det s.k. gemenskapsinterna förvärvet, dvs. tar upp utgående skatt med ledning av säljarens faktura, i sin skattedeklaration. Köparen får i samma deklaration göra avdrag för ingående moms till den del skatten avser förvärv för den momspliktiga verksamheten. Detta medför normalt att avdrag för ingående skatt kan yrkas under samma period som utgående skatt redovisas.

En köpare i Sverige som köper en vara från ett annat medlemsland och gör ett GIF ska räkna om fakturabeloppet till svenska kronor och beräkna utgående skatt som i de flesta fall uppgår till 25 % av beloppet (12 % för livsmedel och 6 % för böcker). Omräkning ska ske efter den kurs som gäller för fakturadagen eller den som gäller den 15e i månaden efter leveransmånaden.

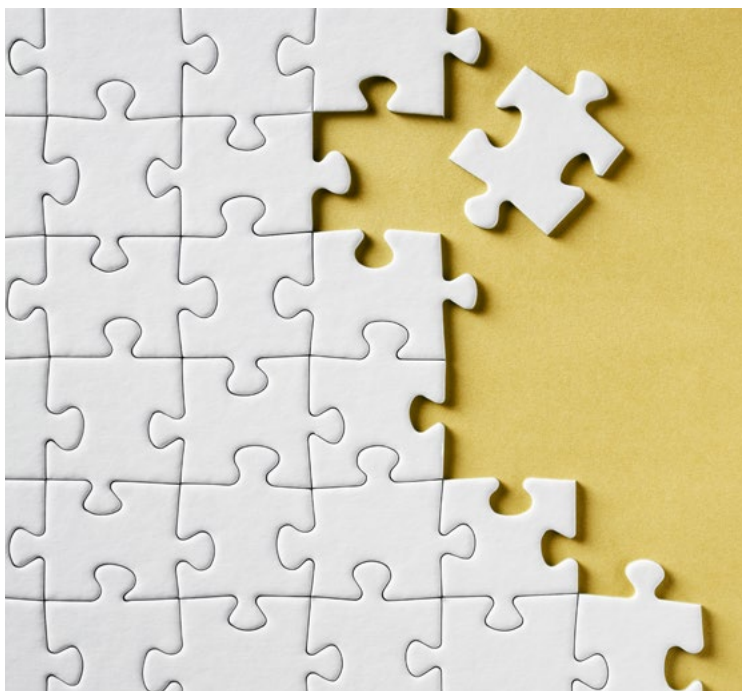


*GIF betyder att en köpare i ett EU-land förvärvat en vara från en säljare i ett annat EU-land.*

# Betalning och risk

## Riskhantering

Som importör ställs du inför en rad frågeställningar innan en affär går i lås. Somliga är av rent praktisk karaktär, som hur kvaliteten på varan är och hur du ska betala. Andra är av mer strategisk karaktär och handlar om riskminimering. Oavsett vad eller från vem du ska impor-



tera bör du se över de riskerna i din affärsomgivning. Vi kommer i detta avsnitt att fokusera på olika betalningslösningar och att minimera den finansiella risken och samtidig behålla bästa möjliga likviditet. Affärer utanför Sveriges gränser ställer dig inför helt andra risker än inhemska affärer. Vilka de är, och hur stora, avgörs av vilken typ av affär du ska göra och var. När riskerna väl är kartlagda är nästa steg att minimera dem.

### VALUTARISK

Begreppet valutarisk är risken att du får betala för mycket på grund av att valutakursen försämras från det att pris har avtalats, fram till det att betalningen sker. Valutariskhantering behandlas i separat kapitel.

### TRADE FINANCE

Begreppet *trade finance* avser risken att din affär påverkas av den politiska situation som råder i det land du ska göra affärer med eller av betalningsförmågan hos din affärskontakt.

Det är viktigt att känna till de risker affären kan innehålla:

- Kartlägg affären
- Identifiera riskerna innan du accepterar offerten



*Trade Finance avser risken att din affär påverkas av den politiska situation som råder i det land du ska göra affärer med eller av betalningsförmågan hos din affärskontakt.*

## Riskhantering (forts.)

### RISKER I AFFÄRSOMGIVNINGEN

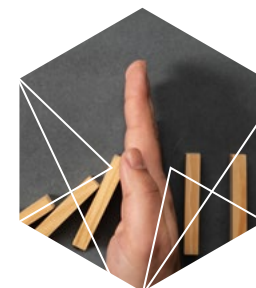
Vid handel med utländska företag påverkas du av den politiska situationen i det aktuella landet och hur stabilt klimat som råder där. Exempelvis kan beslut om lokala investeringar eller skatter ge verkningar på affären.

Även din ekonomiska situation och leveransförmåga kan förstås få effekter. Lösningar där banken går in som tredje part kan bidra till att skapa extra trygghet. Vilka riskerna är, och hur stora, avgörs av vilken typ av affär du ska göra och var. När riskerna väl är identifierade, är nästa steg att minimera dem. Nedan beskrivs olika verktyg med vilka din affärsbank kan hjälpa ditt företag att hantera era risker.

#### Exempel på frågeställningar

Du kan ta reda på en hel del själv, t.ex. via branschorganisationer, handelskamrar eller Business Swedens kontor i aktuellt land. Det kan handla om att ta reda på leverantörens rykte avseende kvaliteten på tillverkningen men också hur praxis är vad gäller betalningsvillkor i landet/branschen. Betalningsvillkoren beror ofta på vilken typ av varor du köper och varifrån. Din likvida situation och din risk påverkas av de betalningsvillkor leverantören kräver.

- Avtalet med leverantören – vilka möjligheter har du att påverka till exempel eventuella förskott, val av valuta och leveransvillkor?
- Kan du vara säker på att få rätt vara och rätt kvalitet på det du beställer?
- Hur påverkar försenade leveranser din relation till slutkunden? Som underleverantör kan det förutom försämrade relationer även innebära kontraktsbrott?
- Frakt och försäkring, vem ansvarar för dessa och vem står för kostnaden?
- Finns det orsak att tro att politisk oro kan skapa problem avseende varuleverans? Kan eventuellt sanktioner eller andra handelshinder uppstå?
- Hur stor exponering har du per leverantör? Vad händer om leverantören inte kan fullfölja leverans – kan du hitta någon annan leverantör?
- Vad händer om leverantören gör konkurs?
- Eventuell tvist, hur löser du det och vilket lands jurisdiktion gäller?



*Vilka riskerna är, och hur stora, avgörs av vilken typ av affär du ska göra och var.*



## Betalningslösningar

En utlandsaffärs lönsamhet avgörs i mångt och mycket av hur det praktiska fungerar. Med smidiga betalningslösningar är mycket vunnet.

### KONTON – INTERNATIONELL CASH MANAGEMENT

Rätt typ av konton med kontinuerlig information om företagets betalningsflöden, ger goda förutsättningar för en effektiv likviditetshantering.

### ANPASSA BETALNINGSSÄTT EFTER SITUATIONEN

Är motparten känd? Kan ditt företag lita på att få varan rätt levererad i rätt tid? Är det en ny och oprövad affärskontakt? Känner du din motpart så pass väl att ni har ett gemensamt förtroende för att båda kommer att uppfylla avtalet? I en sådan affär kanske en enkel form av betalning räcker. I övriga fall bör du överväga andra, säkrare betalningsformer. Även om ditt företag är känt hos leverantören är det vanligt att han vill säkerställa betalningen innan du som köpare får tillgång till godset. Då kan det vara bra att tillsammans med banken arbeta fram en lösning så att det som är viktigt för dig som köpare lyfts fram i betalningsvillkoren.

### DE VANLIGASTE BETALNINGSFORMERNA

- Internationell Betalning
- Dokumentinkasso
- Remburs
- Garanti (säkerhet för bl.a. betalning)

### INTERNATIONELLA BETALNINGAR

Alla företag har behov av att på ett snabbt, säkert och billigt sätt hantera sina internationella betalningar. Vilken lösning som passar ditt företag beror bl.a. på hur många betalningar ni har, storleken, tidsaspekten samt villkoren på betalningarna. När du gör en betalning till utlandet ligger det i alla parterers intresse att betalningen når betalningsmottagaren så fort som möjligt. En betalning från konto till konto är det vanligaste och enklaste betalningssättet.



*Även om ditt företag är känt hos leverantören är det vanligt att han vill säkerställa betalningen innan du som köpare får tillgång till godset.*

## Betalningslösningar (forts.)

### INTERNATIONELL BETALNING I INTERNETBANKEN

Om ditt företag inte har ett eget ekonomisystem som kan leverera filer är ett alternativ att göra betalningarna via Internet. I Internetbanken kan du skapa ett eget leverantörsregister och slipper hålla reda på betalningsdatum. På det betalningsdatum du angivit utförs betalningen till mottagande bank. Du kan när som helst, innan angivet betalningsdatum, makulera betalningen. När betalningen utförs får du omedelbart en uppdatering i din historik över utförda betalningar. Under perioden mellan registrering och betalningsdatum kan du se hur många väntande betalningar du har och vilka belopp som kommer att skickas till utlandet.

Tänk också på att den mottagande banken är en viktig del i din utlandsbetalning. Prestanda varierar beroende på landets infrastruktur men också beroende på mottagande bankens möjlighet att hantera utlandsbetalningar.

#### Vad säljare och köpare bör tänka på

Likviditet är viktigt för de flesta företag. Vid import av varor handlar det ofta om långa ledtider. Det är inte ovanligt att det tar flera månader från beställning av va-

ror tills dessa har anlänt till sin destination. För att undvika likviditetsbrist är det viktigt att man eftersträvar att betalningstidpunkten infaller efter varornas ankomst till destination.

Att betala i förskott, eller att få betalt i efterskott, kräver ett förtroende för motparten. Köparen vill av säkerhetsskäl alltid betala i efterskott så att varan hinner kontrolleras. Säljaren vill ha betalt i förskott för att vara säker på att betalning erhålls.



*För att undvika likviditetsbrist är det viktigt att man eftersträvar att betalningstidpunkten infaller efter varornas ankomst till destination.*

## Betalningslösningar (forts.)

### DOKUMENTINKASSO

Dokumentinkasso är en enkel men villkorad betalningsform. Genom att betalning sker mot dokument som förmedlas mellan säljarens bank och köparens bank så blir det tryggare för dig än förskottsbetalning. Dokumentinkasso rekommenderas särskilt vid prövade affärsförbindelser, där du vill kunna styra betalningen så att den sammanfaller med leveransen av dina varor.

#### Hur går det till?

Säljarens bank förmedlar dokumenten, till exempel fakturor, frakthandlingar eller tullhandlingar, till din bank, köparens bank. Din bank meddelar dig att dokumenten har kommit och vilka villkor som gäller. När du behöver få dina dokument skickar du din betalningsinstruktion till din bank som utför betalningen till säljarens bank. I samband med detta får du tillgång till dokumenten och därmed tillgång till varorna.

Om du har förhandlat dig till en leverantörskredit hos säljaren kan dokumenten istället lämnas ut mot att du accepterar en växel med en förfallodag längre fram i tiden.

Dokumentinkasso handläggs enligt Internationella Handelskammarens (ICC:s) regler som antagits av de

flesta länder. Hantering och betalning av dokumentinkasso styrs alltså av ett gemensamt internationellt regelverk vilket gör handeln säkrare och enklare och minskar riskerna för tvister.

#### Fördelar

- Säkrare än förskottsbetalning
- Dokumenten går via banken
- Styrs av internationella regler (ICC)

#### Vad köparen bör tänka på

Säljaren måste uppfylla sin del av kontraktet och leverera godset innan köparen behöver verkställa någon betalning. Dock måste köparen fundera över hur han ska säkerställa att korrekt vara kommer vid avtalad tidpunkt med överenskomna betalningsvillkor. Några punkter för köparen att fundera över:

- Erhållna dokument måste vara tillräckliga för att kunna tullklarera och avhämta godset.
- Köparen kan inte på egen hand ändra betalningsinstruktioner eller belopp.
- Godset kan inte utan säljarens medgivande inspekteras innan betalning sker.

### Ordlista

**Collection:** Dokumentinkasso

**CAD:** Cash Against Documents: Dokumenten lämnas ut mot betalning

**D/P:** Documents against Payment: Dokumenten lämnas ut mot betalning

**D/A:** Documents against Acceptance: Dokumenten lämnas ut mot accept av växel.

## Betalningslösningar (forts.)

### IMPORTREMBURS

Remburs är den säkraste betalningsformen. Vid en importremburs garanterar köparens bank säljaren betalning mot presentation av dokument som styrker att alla villkor i rembursen har uppfyllts. Största fördelen för dig som köpare är att du betalar först efter att varorna har skeppats. Du kan även påverka villkor som leveranstider och vilka dokument som ska presenteras. Rembursen har ett stort värde för dig som köpare. Du kan kräva exakt den dokumentation du behöver. Betalning utförs inte förrän säljaren uppfyllt samtliga villkor som ställts i rembursen.

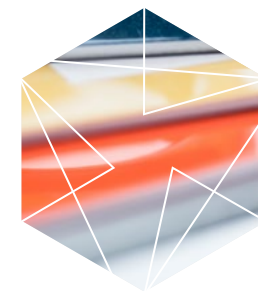
Remburer rekommenderas särskilt när du vill undvika förskottsbetalning. För att ytterligare förbättra din likviditet har du större möjligheter att få kredit hos leverantören med att erbjuda betalning via remburs.

#### Hur det går till

Efter att du och säljaren träffat ett avtal kontaktar du din bank för att få hjälp med att utfärda rembursen. Importrembursen är en betalningsgaranti och därför krävs också ett kreditbeslut av banken. I avtalet mellan dig och din säljare ska ni ha kommit överens om bl.a. vilka dokument som ska presenteras, hur och när godset ska skeppas, samt vilka priser och kvantiteter som ska gälla.

Banken lägger upp rembursen och skickar den till säljarens bank. När säljaren accepterat rembursens villkor är den oåterkallelig, vilket innebär att den inte kan ändras eller återkallas utan samtliga parter medgivande.

Efter, eller i samband med, leveransen presenterar säljaren de överenskomna dokumenten för sin bank som förmedlar dem vidare till banken. Bankens granskar dokumenten för att avgöra om de stämmer överens med rembursens villkor. Om dokumenten är korrekta utför banken betalningen och lämnar ut dokumenten till dig. (Forts. nästa sida.)



*I avtalet mellan dig och din säljare ska ni ha kommit överens om bl.a. vilka dokument som ska presenteras, hur och när godset ska skeppas, samt vilka priser och kvantiteter som ska gälla.*

## Betalningslösningar (forts.)

(Forts. Importremburs.) Om dokumenten däremot inte stämmer med villkoren i rembursen kontaktar banken dig och du har möjlighet att antingen acceptera eller avböja att ta emot varorna.

Rembursen handläggs enligt Internationella Handelskammarens (ICC:s) regler som antagits av de flesta länder. Hantering och betalning styrs alltså av ett gemensamt internationellt regelverk vilket gör handeln säkrare och enklare och minskar risken för tvister.

### Rembursens egenskaper

En remburs kan ha många olika egenskaper beroende på hur den ska användas. Utformningen blir därför olika från fall till fall. Det är viktigt för båda parter att noga gå igenom vilka villkor som ska ingå för att minska eventuella risker. Bl.a. måste köpare och säljare avtala om giltighet, tidpunkt för betalning och betalningsort.

### Giltighet

En remburs är alltid oåterkallelig. Det innebär att rembursen varken kan återkallas eller ändras under giltighetstiden utan samtliga parter medgivande. Giltighetstiden anger sista datum för säljaren att lämna in korrekta dokument till sin bank för att få betalt under rembursen.

### Betalningstidpunkt

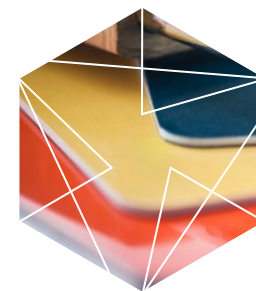
Man skiljer mellan *avistaremburs* och *tidsremburs*. En avistaremburs innebär att betalning sker omedelbart vid dokumentens presentation i den bank rembursen gjorts betalbar. En förutsättning är naturligtvis att alla villkor blivit uppfyllda. En tidsremburs används när säljaren lämnat en leverantörskredit. Betalning sker först efter viss förutbestämd tid oftast knuten till leverans eller fakturadatum.

### Betalningsort

En remburs kan vara betalbar antingen i köparens bank eller i säljarens bank. Det innebär att den kan vara betalbar antingen i Sverige eller i utlandet. Det är betalningsorten som avgör var dokumenten ska kontrolleras och betalas. För såväl importör som exportör är det en fördel om rembursen är betalbar i Sverige.

### Säkerhet

En obekräftad remburs garanteras under giltighetstiden av köparens bank. Om det råder osäkerhet kring betalningsförmågan hos köparens bank eller vid export till länder med ekonomiska eller politiska problem, kan säljaren begära en bekräftad remburs. (Forts. nästa sida.)



*Rembursen kan varken återkallas eller ändras under giltighetstiden utan samtliga parter medgivande.*



## Betalningslösningar (forts.)

(Forts. Importremburs.) Om säljarens bank är villig att bekräfta rembursen garanteras säljarens betalning av sin egen bank när han har uppfyllt villkoren i rembursen.

Säljaren kan alltså vara säker på att få betalt för levererade varor under förutsättning att villkoren uppfyllts. Köparen kan kräva exakt den dokumentation han behöver och vet samtidigt att betalning inte utförs förrän säljaren uppfyllt samtliga krav som ställts i rembursen. Exempelvis vet han att leverans skett eftersom det finns dokument som styrker detta.

En möjlighet för köparen är att begära inspektion av varan. Det finns ett antal, oberoende, inspektionsföretag som han kan vända sig till. Det företag som genomfört inspektionen skriver ut ett protokoll som intygar detta och där det också framgår eventuella anmärkningar på godset. Detta intyg kan med fördel vara ett av de dokument som ska presenteras under rembursen.

Det är viktigt att poängtera att bankerna endast granskar de i rembursen begärda dokumenten och inte själva varan. Eventuella tvister om varans beskaffenhet blir därför en separat affär mellan köpare och säljare utanför remburstransaktionen.

### Fördelar

- Förbättrar likviditeten jämfört med att betala innan leverans.
- Möjlighet till leverantörskredit av säljaren.
- Ger möjlighet att styra leveranstid och transportsätt.
- Styr av internationella regler (ICC).

### Vad bör ingå?

Vad bör ingå i avtalet med en leverantör när det gäller betalningsvillkor remburs?

- Har du en leverantörskredit?
- När ska varorna levereras senast för att komma till Sverige inom avtalad tid?
- Vilken typ av varor ska importeras (krävs speciella tillstånd från någon myndighet)?
- Vilket pris är avtalat?
- Hur ska varorna transporteras?
- Leveransvillkor – använd gärna Incoterms som reglerar risker och ansvar vid internationella transporter.
- Vilka dokument behöver du som importör för att vara säker på att det är rätt varor som är skickade?

### Ordlista

**D/C:** Documentary Credit, Remburs.

**L/C:** Letter of Credit, Remburs.

**60 days sight:** Rembursen betalas 60 dagar efter dokumentpresentation.

**60 days after B/L:** Rembursen betalas 60 dagar efter transportdokumentets datumstämpel.

**At sight/Avista:** Rembursen betalas vid dokumentpresentation.

## Betalningslösningar (forts.)

### INTERNATIONELLA BANKGARANTIER

*Bankgaranti* och *Standby Letter of Credit (SBLC)* är samma sak (nedan benämnt enbart med *Bankgaranti*). Båda är en säkerhet som banken utfärdar på uppdrag av kunden och kan användas för att trygga fullgörande av ett avtal, eller för att uppfylla krav från myndigheter eller enligt lag.

I bankgarantin garanterar banken kundens/uppdragsgivarens förpliktelser gentemot förmånstagaren i form av betalning. Om uppdragsgivaren ska fullgöra sin del av överenskommelsen på annat sätt än genom betalning tillhandahåller banken betalningsmedel för att affären ska kunna fullföljas. Banken betalar bara ut pengar under bankgarantin om ett korrekt krav har framställts av förmånstagaren (on demand) alternativt om kravet kan styrkas av en lagakraftvunnen dom (proprieborgen).

När banken får en beställning på en bankgaranti från sin kund görs först en kreditprövning enligt samma regler som för andra krediter. En motförbindelse, som reglerar förhållandet mellan banken och kunden gällande bankgarantin upprättas.

För on demand-garantier och SBLC finns det internationella regler utfärdade av Internationella handelskammaren (ICC).

En garanti kan utformas på olika sätt. *Proprieborgen*, borgen såsom för egen skuld, innebär att krav under garantin kan riktas mot uppdragsgivaren och/eller banken. Banken är inte skyldig att betala förrän uppdragsgivaren medger betalningsskyldighet eller vid domstolsbeslut. Borgensgarantier används primärt på domestika marknader.

Många länder, både inom och utanför Europa, kräver emellertid ofta garantier (on demand-garantier) som ger förmånstagaren ovillkorlig rätt att vid första anfordran få betalning utan att avtalsbrott klarlagts. Bankgarantin kan t.ex. användas som säkerhet för

- betalning av varor eller tjänster
- uppfyllande av anbud
- återbetalning av förskott
- ersättning för reparationer under avtalets garantitid
- återbetalning av lån i utländsk bank
- fullgörande av leverans
- erläggande av tull om icke förtullat bohog eller gods säljs.



*I bankgarantin garanterar banken kundens/uppdragsgivarens förpliktelser gentemot förmånstagaren i form av betalning.*

## Betalningslösningar (forts.)

### INTERNATIONELLA BANKGARANTIER (FORTS.)

Garantier som ställs av en exportör syftar till att ge köparen kompensation för de kostnader som kan uppstå om säljaren inte fullgör sina åtaganden. Nedan följer en uppräknig av de vanligaste garantityperna. Se även ordlistan på nästa sida.

**Betalningsgaranti:** Den ställs på uppdrag av köparen till förmån för säljaren. Den garanterar att köparen erlägger betalning enligt avtal för utfört arbete/ fullgjord leverans eller annan prestation från säljarens sida. Är det alternativ till importremburs om inköp sker löpande och köparen vill ha en kredittid från säljaren.

**Förskottsgaranti:** Om leverantören kräver viss del av köpeskillingen i förskott bör importören kräva att få en garanti från leverantörens bank som garanterar återbetalning av förskottet vid utebliven eller felaktig leverans. Det är då viktigt att ta kontakt med sin lokala bank för att få en bedömning av risken på leverantörens bank. Garantin bör alltid omfatta alltid hela förskottet.

**Fullgörandegaranti:** Med utfärdandet av fullgörandegarantin garanterar banken att säljaren fullföljer sitt

kontraktsenliga åtagande gentemot köparen. Garantin gäller till dess att varan/tjänsten levererats alternativt till igångsättandet/övertagandet. Normalt omfattar en fullgörandegaranti 10 % av kontraktsvärdet.

**Garantitidsgaranti:** En garanti som garanterar att den levererade varan/entreprenaden ska fungera oklanderligt under en viss tid efter färdigställandet. Jämför med vissa fabrikanterers garantier för sina produkters funktion. Denna garanti kan också kombineras med en fullgörandegaranti. Normalt omfattar en garantitidsgaranti 5–10 % av kontraktsvärdet.



# 10%

*Så stor del av  
kontraktsvärdet  
omfattar normalt  
en fullgörande-  
garanti.*

## Betalningslösningar (forts.)

### INTERNATIONELLA BANKGARANTIER (FORTS.)

**Tullfrihetsgaranti:** En garanti för ett företag som t.ex. ska ställa ut på en mässa alternativt har något annat exportåtagande som kräver tillfällig införsel av maskiner eller annan utrustning i det aktuella landet. Säljaren vill i dessa fall inte betala någon införseltull i det främmande landet. Banken ställer då ut en tullfrihetsgaranti med tullen i det aktuella landet som förmånstagare. Förmånstagaren garanteras att tull kommer att betalas om inte varorna förs ut ur landet inom föreskriven tid. Den här formen av garanti förekommer också när privatpersoner flyttar utomlands och för med sig personligt bohag.

**Konossementsgaranti:** Förekommer när en vara anländer från utlandet utan att köparen i Sverige har tillgång till de transportdokument som krävs för att få ut godset. Konossementsgarantin täcker de kostnader eller skador rederiet kan få genom att de lämnar ut godset till köparen utan att godsets åtkomsthandling presenteras.

Förutom de garantier som beskrivits ovan, kan en bankgaranti lämnas/begäras på flera andra grunder samt kombineras på många olika sätt.

### Ordlista – engelska till svenska

**Payment Guarantee:** Betalningsgaranti

**Bid Guarantee/Tender Guarantee:** Anbudsgaranti

**Credit Guarantee:** Kreditgaranti

**Contract Guarantee:** Kontraktsgaranti

**Warranty Guarantee/**

**Maintenance Guarantee:** Garantitidsgaranti

**Performance Guarantee:** Fullgörandegaranti

**Advance Payment Guarantee:** Förskottsgaranti

**Customs Guarantee:** Tullgaranti

**Avalization/Avalized Draft:** Växel



*Konossementsgaranti förekommer när en vara anländer från utlandet utan att köparen i Sverige har tillgång till de transportdokument som krävs för att få ut godset.*

## Valutarisker

### HUR HANTERAR JAG VALUTARISKER?

Det är viktigt att du som importör har koll på valutariskerna gentemot de länder du köper från. En högt värderad krona gör att svenska exportvaror blir dyrare i utlandet, men också att de varor vi importerar blir billigare.

Alla transaktioner i andra valutor än svenska kronor innebär en valutarisk för svenska företag. De typiska valutariskerna för svenska företag uppstår i och med att man genomför export- eller importaffärer. Den här typen av affärer innebär oftast att man betalar eller får betalt i en utländsk valuta. Under perioden från det att en affärsuppgörelse träffas till dess att betalning sker löper en part en valutarisk, om man inte vidtar åtgärder för att eliminera denna. Observera att valutarisken uppstår redan i det ögonblick prislistan fastställs i det fall ditt företag har en fast prislista.

Valutamarknaden har många aktörer, valutaaffärerna har låga transaktionskostnader och prisinformationen är ögonblicklig. I och med att priset på en marknad bestäms av utbud och efterfrågan är det svårt att förutse åt vilket håll priset förändras. Teoretiskt är det alltid lika stor chans att en rörlig växelkurs går upp som ned.

### EXTERN RISKHANTERING

Extern riskhantering kallas det när ett företag använder sig av en tredje part, vanligtvis en bank, för att minimera valutarisker. Kontakta din bank för att rådgöra om den valutahantering som passar bäst.

Den huvudsakliga metoden som används är att terminssäkra. En termin innebär att företaget och banken ingår ett kontrakt enligt vilket banken köper eller säljer en viss mängd valuta till en bestämd valutakurs, på ett i specifikt datum i framtiden. Prissättningen av valutaterminer sker genom att man utgår från dagens valutakurs och justerar kursen för den ränteskillnad som finns mellan valutaområdena i de båda valutorna under terminskontraktets löptid. Valutaterminer går lätt att anpassa till den dag transaktionen äger rum. Skulle affären äga rum tidigare eller senare går det utmärkt att förtidsdisponera eller förlänga kontraktet.



*Under perioden från det att en affärsuppgörelse träffas till dess att betalning sker löper en part en valutarisk, om man inte vidtar åtgärder för att eliminera denna.*



## Valutarisker (forts.)

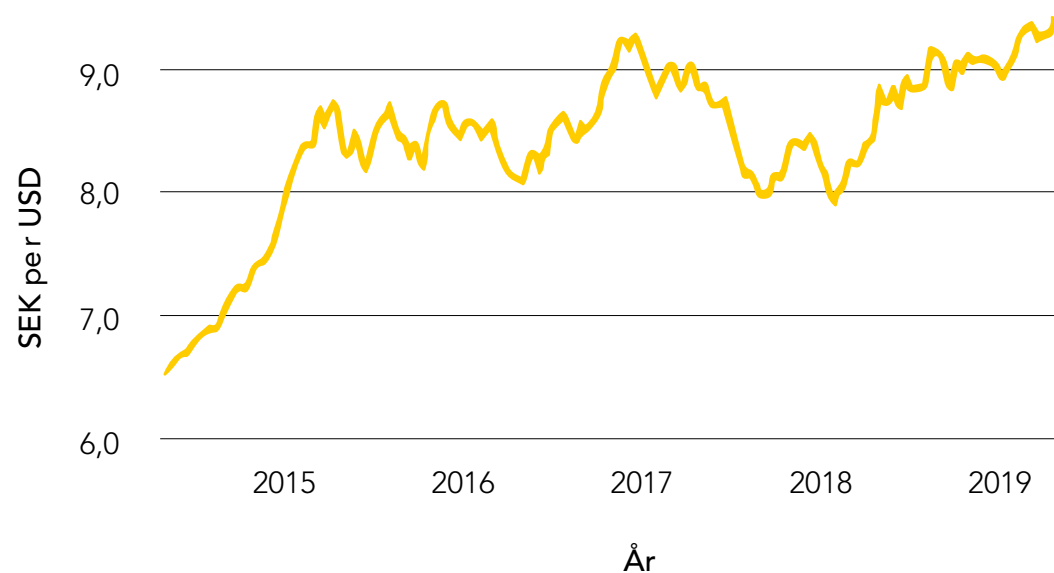
### VALUTASWAP OCH OPTIONSSTRATEGIER

Valutaswap är ett instrument som används för att hantera sin likviditet i respektive valuta. Behöver en kund skicka iväg en betalning i EUR idag, och vet om att man kommer erhålla samma belopp en månad senare, kan man göra en valutaswap.

Ett allt vanligare sätt att hantera sin valutarisk är med hjälp av olika optionsstrategier. En fördel med optioner är att man kan behålla en uppsida för valutautvecklingen men samtidigt begränsa sin risk.

### SKIFTANDE KURSER

Grafen bredvid visar den stora volatiliteten och de stora valutakursförändringar som skett de senaste sex åren mellan den svenska kronan och amerikanska dollarn (SEK/USD). Det är alltså mycket viktigt när man sätter sina kalkylkurser och priser på sina produkter att man väger in valutarisken och kontaktar banken för rådgivning hur man hanterar sin valutarisk.



# Hållbart företagande

De globala målen i FN:s Agenda 2030 är den mest ambitiösa agendan för hållbar utveckling som världens länder någonsin antagit. Agendan består av 17 globala mål som berör alltifrån att lösa klimatfrågan, minska ojämlikheter och orättvisor i världen till att avskaffa fattigdom. Som resultat, har medvetenheten kring frågor som berör miljö och rättvisare värdekedjor ökat kraftigt med bäring på ditt företag och handeln.

Allt fler företag vill vara med och driva på skiftet och den samhällsförändring som behöver ske för att vi ska nå de globala målen. Många anser att det är näringslivet som bör vara den drivande motorn bakom den samhällsförändring som behövs.

Vi ser många nystartade företag och sociala entreprenörer som har hållbarhet i sitt DNA, som utvecklat affärsmodeller, produkter och/eller tjänster för att möta några av de stora utmaningarna. [Matsmart.se](https://www.matsmart.se) och Karma är två svenska företag inom mat-branschen med visionen att bidra till att minska matsvinnet. Idag finns t.ex. flera innovationsfonder som investerar i forskning och utveckling av miljöteknik och lösningar för framtiden.

Samtidigt efterfrågar en allt större andel av marknaden socialt- och miljömässigt hållbara produkter, speciellt i de Nordiska länderna. Ett begrepp kopplat till detta är LOHAS, Lifestyle of Health and Sustainability. Den svenska marknaden är särskilt intressant för företag som jobbar med LOHAS då ca 40 % av Sveriges befolkning ingår i denna målgrupp som är måna om sin hälsa, miljön, samt vill vara med och driva förändring och göra skillnad. Denna grupp har också en stark köpkraft vilket gör att det går att ta ut relativt höga priser för hållbara produkter.



*Allt fler företag vill vara med och driva på skiftet och den samhällsförändring som behöver ske för att vi ska nå de globala målen.*

# Hållbarhetsanalys för dig som importör

Du som är importör bör göra din hållbarhetsanalys och ta ett helhetsgrepp om din affärsidé utifrån Agenda 2030. Ju mer noggrant du gör denna analys, desto mer framgångsrik kommer du att bli att dra nytta av ditt arbete kommersiellt. Speciellt på den nordiska marknaden kan du nå en stor konkurrensfördel om du har en produkt/affärsmodell som bidrar till att lösa de globala utmaningarna. Nedan följer några frågor och tips.

**Vilka globala mål** bidrar din affärsidé eller dina produkter till? Sätt konkreta mål och definiera hur du ska mäta dem.

**Finns din produkt i Sverige?** Om inte, går den att tillverka här eller måste den importeras? Många gånger importerar vi produkter från utlandet för att tillverkningskostnaden kanske är lägre i andra länder, vilket underlättar för priskonkurrens i Sverige. Men är det hållbart? Idag är

det en konkurrensfördel när en produkt är producerad i Sverige. Trots att vi kan köpa lamm från Nya Zeeland och nötkött från Brasilien i våra butiker, minskar redan efterfrågan på kött, och när vi vill äta kött, är många beredda att betala lite mer mot att den är producerad i Sverige. Naturligtvis finns produkter som inte växer i Norden så som kaffe och exotiska frukter. Men denna fråga är viktigt att ställa sig.

**Produktutveckling.** Vad löser din produkt för problem för kunden, för miljön? Är det ett verkligt problem? Finns det någon annan lösning på problemet som är bättre från ett hållbarhetsperspektiv som du inte tänkt på? Revidera din produkt/affärsmodell. Om möjligt, mät CO<sup>2</sup> ekvivalenter som tillverkningen/produktionen av din produkt släpper ut, inklusive transporten. I produktutvecklingsstadiet kan du fortfarande vara kreativ och designa en lösning som är så miljövänlig som möjligt.

**Transport.** Hur kan du transportera din produkt till Sverige på mest hållbara sätt? Behöver den flygas in eller kan båttransport användas? Kan den fraktas med tåg? Kan du importera från ett land som ligger så nära Sverige som möjligt för att minimera transporten?

**Förpackning.** Hur är din produkt packad? Är det återvinningsbart material? Finns det något sätt att helt undvika förpackning eller minimera den? Går det att designa förpackningen på ett hållbart sätt?

**Kommunikation.** Hur transparenta är ni i er kommunikation? Hur ser er kommunikativa plattform ut? Här finns stora konkurrensfördelar för den som inte har något att dölja, speciellt om din produkt har flera globala mål som den bidrar till.

## HÅLLBART FÖRETAGANDE

# Att tänka på vid import av ekologiska produkter

Om du vill göra det så enkelt som möjligt för dig som importör, är ett tips att se till att du har leveransvillkor där exportören, dvs. din leverantör har ansvaret ända till ditt lager. Det kan vara enligt Incoterms DAP (Delivered at place) till exempel. Då genomför transportbolaget införetullningen och annan administration i relation till importen.

Men en viktig sak att tänka på när du importerar ekologiska produkter till EU, är att du, eller transportbolaget behöver visa upp ett kontrollintyg för Tullverket som garanterar att dina produkter verkligen är ekologiska. Det är din leverantör (exportören) som är ansvarig för att se till att det finns ett kontrollintyg.

Olika kontrollorgan i olika länder utfärdar kontrollintyg som garanterar att en viss vara är ekologisk och överensstämmer med standard. Dessa kontrollorgan kan vara såväl statliga som privata. Du behöver visa upp ett sådant kontrollintyg för varje sändning av ekologiska produkter som du importerar till EU.

Från den 1 januari 2018 har Livsmedelsverket tagit över kontrollen från Tullverket. Förändringen innebär att kontrollintyg verifieras av Livsmedelsverket i det elektroniska systemet Traces NT. Detta ska vara klart innan Tulldeklarationen lämnas till Tullverket. Original ska skickas/lämnas till följande adress: Göteborgs gränskontrollstation, Port 3, Skandiahamnen, 418 34 Göteborg. Läs mer [här](#).

### Länkar

- » [Om Agenda 2030 och de globala målen](#)
- » [De 17 globala målen](#)
- » [Mät dina globala mål](#)
- » [Mät ditt klimatavtryck för livsmedelsföretag](#)
- » [Tullverket](#)  
om import av ekologiska produkter
- » [Livsmedelsverket](#) och [EU](#)  
om import av ekologiska livsmedel



*Olika kontrollorgan i olika länder utfärdar kontrollintyg som garanterar att en viss vara är ekologisk och överensstämmer med standard.*

# Att möta olika affärskulturer

Affärskulturen i olika regioner, länder och världsdelar skiljer sig markant åt. För att kunna göra affärer med personer från andra kulturer måste du ha kunskap om hur språket, uttryck och känslor används i kommunikationen i den aktuella miljön. Du bör investera i att kontakta en person från det aktuella landet för att lära känna både generella kulturella mönster och den specifika affärskulturen som råder. Nedan följer exempel på kulturella faktorer som kan vara värda att tänka på samt reflektioner och tips från internationella konsulter verksamma på olika marknader.

## Generella kulturella faktorer

- Språk
- Gester
- Kroppsställning
- Fysisk kontakt
- Undertoner i betoning
- Mimik
- Klädsel
- Religiösa och moraliska värderingar

## KINA

»I Kina är man ovan vid att skaka hand. Bli inte förvånad av ett slappt handslag. Bli inte heller förvånad om dina kinesiska kontakter argumenterar om att få betala notan. Den som betalar anses ha övertaget.«

**Per Lindén, Scandic Sourcing**  
och medlem i [Sweden on the Go](#)

## GULFSTATERNA

»När du gör affärer med Gulfstaterna bör du inte förvänta dig att möta ägarna för-rän affären har gått i lås – innan dess träffar du mest management från Asien och icke-araber. Be alltid om beslut, planer och överenskommelser i skriftlig form. Säg alltid ja om du bjuds på kaffe eller te, men försök inte få dem utan socker. Visa inte dina skosulor vid möten.«

**Ross Hopwood, Breaze Solutions**  
och medlem i [Sweden on the Go](#)



## Om Ryssland

*Att de ser seriösa ut  
behöver inte betyda att  
de är misstänksamma  
eller negativa på  
något vis.*

## RYSSLAND

»Ryssar kan vara relativt neutrala i sin ansiktsmimik framförallt när de lyssnar på någon. Det kan vara svårt att bedöma om de är positiva eller negativa, intresserade eller ointresserade – att de ser seriösa ut behöver inte betyda att de är misstänksamma eller negativa på något vis.«

**Henrik Hjelm, Eastnet**  
och medlem i [Sweden on the Go](#)



## Tips och råd för olika länder

### KANADA

»Att göra affärer med Kanada är ofta som att göra affärer på hemmaplan i Sverige. Det är (nästan) bara språket som är annorlunda. Ett undantag är förstås Quebec. Att göra affärer i Quebec utan kunskaper i franska är inte omöjligt.«

**Mats Olofsson, Navigo**  
och medlem i [Sweden on the Go](#)

### POLEN

»Polen är mer hierarkiskt än Sverige – tänk därför på att ha tillräcklig senioritet i teamet som initialt träffar polska affärspartners. Läs på om landets fantastiska utveckling under de senaste 30 åren och prata gärna om dem som bidrog till den polska demokratin och järnridåns fall i Europa – Solidaritet, Lech Wałęsa, Johannes Paulus II, med fler.«

**Fredrik Udd, Explore Markets Group**  
och medlem i [Sweden on the Go](#)

### BANGLADESH

»I Bangladesh är engelska det andra officiella språket och pratas av de flesta utbildade personerna. Man bjuder gärna gäster till sina hem på middagar och presenterar ens familj och vänner. Man bryr sig om besökare och om de som behöver hjälp. Man brukar inte titta sina chefer och högre befattningshavare i ögonen men det varierar i olika företag. Folk skakar hand men det finns många kvinnor som inte vill skaka hand med män på grund av både religiösa och kulturella anledningar. Det borde man vara observant på och respektera. Man visar riktig respekt om man nuddar vid någons fötter med högerhanden.«

**Mizanur Khan, Bangladesh Business**  
och medlem i [Sweden on the Go](#)

### BRASILIE

»Brazilianare är stolta och det är viktigt att de känner att du lägger 100 % på just dem, och att du är ärlig. Snabba återkopplingar är viktigt. De flesta föredrar att kommunicera muntligt på portugisiska.«

**Lourdes Omitto,**  
**SwedBrasil Import och Export**  
och medlem i [Sweden on the Go](#)



### *Om Brasilien*

*Snabba återkopplingar är viktigt. De flesta föredrar att kommunicera muntligt på portugisiska.*

**Vi hjälper dig gärna  
med dina frågor kring import!**

Kontakta [info@maketrade.se](mailto:info@maketrade.se) eller hitta  
en expert för den hjälp du behöver  
genom Sweden on the Go.

MED FINANSIERING FRÅN



**Make Trade**