

# 7. UTRIKESHANDEL

## Introduktion

Inledning	3
Gör rätt från början	3
Första kunskapslistan	5
Handel med länder utanför EU	9
Dokument	13
Leveransvillkor	14
Försäkringar	15
Betalningsformer	16
Produktregler	17
Agent eller importör?	18



## Inledning

För många svenska företag är Sverige en alldeles för liten marknad, att expandera genom att gå in på andra marknader är nödvändigt. Samtidigt köps varor i stor utsträckning från andra länder. Sverige är helt enkelt starkt beroende av internationell handel.

Hur är det med din affärsidé, ditt företag? Kan du utveckla ditt företag bättre genom att gå in på nya marknader eller finna leverantörer i andra länder? Läs om ett företag som utvecklats från den lilla butiken till en betydande leverantör av importerade varor och egenförädlade produkter. Ta hjälp av en första kunskapslista för dina utlandsaffärer.

## Gör rätt från början

Utrikeshandel är ett brett kunskapsområde, ett område av företagande som fungerar bäst för den som har erfarenhet, som vet hur man gör och vet var fällorna finns.

Just därför är det en god idé att ta hjälp där goda råd finns. Almi är en bra kontaktväg för dig som funderar på att bedriva handel över landets gränser. Ett samtal med Pontus på Almi och Jassim på IFS-Rådgivning inom Almi ger en översikt över ämnet med inriktning på nystartare och dig som ska börja med import, export eller handel inom EU.

## Matolja som affärsidé

Det började med en liten livsmedelsbutik och är nu ett företag med omfattande livsmedelshandel och egenproduktion av matolja. Nummer två i landet när det gäller produktion av matolja. Haskal AB heter företaget. Historien om företagets utveckling är spännande, naturligtvis för Khalil Hasans entreprenörskap, men också som en illustration till hur mycket man måste ta reda på för att bedriva handel över landsgränser. Just livsmedel är ett av de varuområden som är mest beroende av regler för hantering och handel mellan länder.

”Khalil Hasan kom till mig på IFS för många år sedan”, berättar Jassim på IFS-rådgivning.

”Khalil Hasan var drivande och ivrig. Han hade idén att ”bli stor på matolja – bli matoljekungen”. Han hade redan lämnat butiken och startat import av livsmedel, även matolja. Vi satte tillsammans igång med att undersöka konkurrens, konsumtionsutveckling och andra marknadsförutsättningar. En affärsplan med budget gjordes klar. När vi förstått att förutsättningarna var goda bestämde sig Khalil Hasan för att starta egen produktion av matolja. Import av livsmedel visste han redan en del om, nu skulle han ha ”en egen fabrik”. Det var mycket som skulle undersökas och ordnas: Lokaler som passade till livsmedelsproduktion; produktionsmaskiner; råvaruleverantörer; finansiering. Kommunens miljöförvaltning, Livsmedelsverket och banken är exempel på viktiga kontakter som vi tog.”

”Det har varit en spännande tid tillsammans med Khalil Hasan” säger Jassim.

”Khalil har jobbat på med företaget och jag har stöttat upp med att ta många av myndighetskontakterna. Min tidigare erfarenhet av ett eget importföretag har jag ständigt nytta av i mina kontakter med kunder hos IFS.”

## Gör rätt från början

Jassim och Pontus berättar om olika exempel på affärer där det hade varit bättre att ta reda på mer i förväg:

- Företaget som importerade vitlök från Kina – produkterna kom till svensk hamn men fick stanna där. Importkvoterna var redan uppfyllda.
- Grossisten som importerade lampor som inte uppfyllde krav på CE-märkning. Lamporna fick inte säljas.
- Importören av leksaker – beroende på farliga delar i leksakerna tvingades företaget stoppa försäljningen.
- Ett annat exempel är godisimportören som inte tagit reda på att färgämnet var förbjudet.
- Att sälja däck med fälg till Jordanien gick inte alls. Det fanns regler som hindrade.
- I Dubai kan det vara 50-60 grader i solen i juli. Det var ingen bra idé att leverera godis dit då. Efter några dagar i hamnen var det inte längre säljbart godis, det var något helt annat. Leverans i kylcontainer hade varit bättre.
- När hemelektronikföretaget lade beställning på produkter från Kina hade allt verkat perfekt, såväl teknisk funktion som pris. När varorna anlände och såldes i Sverige var kunderna däremot inte nöjda. Efter några veckor slutade produkterna att fungera. Leverantören i Kina hade sänkt sina produktionskostnader genom att byta ut en delkomponent, vilket blev förödande. I normala fall litat man på varandra, men hur säkerställer man kvaliteten hos leverantören?
- Det svenska leksaksföretaget la ut tillverkning på ett företag i Kina. När träprodukterna kom i container, lagom till julförsäljningen, var de alldeles möjliga. För lite fuktabsorberande medel hade lagts i containern.
- Exportföretaget skickade 19 lådor med värdefullt gods per lastbil. Bara 17 lådor kom fram. Transportörens försäkring gällde, men den räknas på godsets vikt och inte på godsets värde. Det blev en kraftig förlust för exportören som inte hade ordnat med en fullvärdesförsäkring.

- Det lilla innovationsföretaget hade tagit fram en ny produkt. Ett företag i USA hörde av sig med en order på 100 000 kronor. Betalningsformen var ”dokumentinkasso”, vilket liknar vårt ”postförskott”. Köparen får tillgång till varorna när de betalats via sin bank. Fortfarande efter två månader hade varorna inte betalats och därmed inte lösts ut från tullen i USA. Exportören tröttnade och bestämde sig för att ordna returfrakt. Då visade det sig att varorna var sålda på exekutiv auktion av tullmyndigheten. Regler i USA tillät inte att varor blev liggande oförtullade hur länge som helst. Och, vilket man kunde gissa, det var importören som hade köpt varorna på auktionen, billigt. Var noga med valet av betalningsform!

Jassim och Pontus vill betona att det är viktigt att ta reda på i förväg vad som gäller, vilka regler som finns, så att man inte hamnar i problem. ”Vi ger gärna en kortfattad kunskapslista för den som ska komma igång med utlandsaffärer”, säger de.

***Gör rätt från början!***

## Första kunskapslistan

### Ska du bedriva handel mellan EU-länder?

Handel mellan EU-länder kallas ofta gränsöverskridande handel. Det innebär i stora drag att handeln sker på samma sätt som handel inom landet. Det är alltså

EU-information, Enterprise Europe Network	<a href="http://enterpriseeurope.se">enterpriseeurope.se</a>
Ambassader i Sverige	<a href="http://regeringen.se/sb/d/2366">regeringen.se/sb/d/2366</a>
Svenska ambassader utomlands	<a href="http://swedenabroad.com">swedenabroad.com</a>
Exportrådet	<a href="http://swedishtrade.se">swedishtrade.se</a>
Svenska Handelskamrarna	<a href="http://cci.se">cci.se</a>
Tullverket	<a href="http://tullverket.se">tullverket.se</a>
Naturvårdsverket	<a href="http://naturvardsverket.se">naturvardsverket.se</a>
Jordbruksverket	<a href="http://sjv.se">sjv.se</a>
Inspektionen för Strategiska Produkter	<a href="http://isp.se">isp.se</a>
Riksantikvarieämbetet	<a href="http://raa.se">raa.se</a>
Kommerskollegium	<a href="http://kommers.se">kommers.se</a>
Livsmedelsverket	<a href="http://slv.se">slv.se</a>
Skatteverket	<a href="http://skv.se">skv.se</a>

inte fråga om import eller export. Du måste ändå ta reda på mer om momsredovisning och om det finns några undantagsregler. Det är t.ex. inte tillåtet att sälja snus till andra EU-länder.

## Veta allt om produkterna

**Du måste alltid veta allt om dina produkter och vilka krav som ställs.**

Antingen du producerar själv eller enbart köper och säljer vidare dina produkter, så måste du ha stor kunskap om innehåll och funktion. Det kommer att ställas krav på att du kan beskriva ingredienser, substanser etc. och deras farlighet. Du måste kunna apparaters och produkters funktion och kunna klargöra om de uppfyller gällande normer och regler. Läs mer under rubriken Produktregler.

## Krav på förpackningar

Ta kontakt med Naturvårdsverket eller läs på hemsidan för att få information om vilka krav som ställs på förpackningar, bl.a. om förpackningsåtervinning. Regler kan finnas för förpackningen, dess märkning, etikett med innehållsbeskrivning, varningstext, språk, streckkoder mm. Livsmedelsverket, Kemikalieinspektionen m.fl. kan informera om kraven.

## Speditör

Ska du anlita speditör? Speditionsföretag kan hjälpa till med transport, dokument, tullbeteckningar mm. Speditören behöver inte vara bunden av viss transportör utan kan välja den som är mest lämpad för uppgiften.

## Kostnads- och ansvarsfördelning

**Hur leveransvillkoren utformas är av största betydelse vid utrikeshandel.**

Leveransvillkor reglerar ansvarsförhållanden när varorna förflyttas från leverantör till köpare. Oftast används internationellt standardiserade villkor, Incoterms. Villkoren ska finnas angivna på offert och i order. Läs mer under rubriken Leveransvillkor.

## Försäkringar

Det valda leveransvillkoret styr kostnader och ansvar under transporten. Att råka ut för stöld eller skada på godset under tiden man ”står faran för godset” innebär en ekonomisk risk.

Om du köper eller säljer varor och under någon del av transporten ”står risken för godset”, bör du skydda dig genom att köpa en varustransportförsäkring. Ordna även transportförsäkring om det inte ingår i de standardiserade villkoren. Läs mer under rubriken Försäkringar nedan.

## Betalningsformer

Valet av betalningsform beror på vad som är praktiskt i en viss affär men framför allt på risksituationen. Köpare och säljare har olika uppfattningar om risken. Att vara nyföretagare innebär oftast en svagare situation där säljaren vill ha en säkrare betalningsform. Efter hand som affärsrelationen utvecklas kan betalningsformen bli mera ordinär, kanske leverans mot faktura och kredittid.

Det finns många olika varianter av betalningsformer vid handel över landsgränser. Betalning mot faktura i förskott eller efter leverans, dokumentinkasso och remburs är sådana former. Val av valuta för affären är också viktigt. Läs mer under rubriken Betalningsvillkor.

## Tull och tulldeklaration

### Tulldeklaration

Vid import och export ska en tulldeklaration lämnas till Tullverket. I en tulldeklaration lämnar du de uppgifter om en vara som Tullverket behöver för att bestämma om du får föra in varan eller föra ut den från EU och om du ska betala tull och annan skatt.

### Tullar, avgifter och speciella regler

#### **När du importerar – vilken tull och vilka regler belastar dina varor?**

Produkterna har unika koder. Dessa bestämmer tull, andra avgifter och även speciella regler, t.ex. krav på importlicens. Tullverket har information. Läs mer under rubriken Import.

### Föranmälan

Föranmälan vid export och import ska lämnas till Tullverket. Föranmälan krävs för export till land utanför EU. Föranmälan gör du i exportdeklarationen (tulldeklarationen). Det är i de flesta fall lämpligt att lämna över till ett ombud eller en speditör att sköta tulldeklaration och föranmälan.

Vid införsel till EU-land ska föranmälan göras. Den sköts lämpligen av transportören. Ingen föranmälan behövs för Norge och Schweiz.

## Kvoter vid import

#### **Ska du importera? Är dina produkter beroende av kvotssystem?**

Import till EU från tredje land, alltså land utanför EU, kan vara beroende av ett kvotssystem. EU har då bestämt hur mycket av produkten som får importeras till EU, eller hur mycket som får importeras till en lägre tullnivå. Kontakta Tullverket!

## Länderavtal

Det kan finnas särskilda avtal mellan EU och det land du ska importera ifrån. Avtalen kan vara hinder för din handel men kan också innebära speciella möjligheter. Tullverket kan informera om detta.

## Ursprungsintyg

Du behöver Ursprungsintyg vid import till EU, men det kan också behövas vid export. Du kommer att avkrävas ursprungsintyg vid import, dokument som visar att varorna kommer från ett land utanför EU. Det finns avtal mellan EU och några stater som innebär lägre införselavgifter. Du kan behöva ett ursprungsintyg för att få de lägre avgifterna. Tullverket och närmaste Handelskammare kan informera.

## Kostnader och pris

Gå igenom kostnader och prissättning noggrant! Ta reda på kostnader för frakt, försäkring, tull och andra avgifter! Hur påverkar det din prissättning? Har du extremt lågt importpris på dina varor? Tullverket har EU-uppdrag att förhindra prisdumpning och kan justera med hjälp av avgifter.

## Agent eller importör?

Har du satt dig in i skillnaden mellan att vara agent och att vara importör? Vilka skillnader finns i ansvarsförhållanden, ekonomiska risker och finansiering? Vad bör ett agentavtal innehålla?

Om du är agent, hur kan du agera för att behålla kontakten med leverantör och kund utan att dessa parter kommer i kontakt med varandra och hoppar över dig? Läs mer under rubriken Agent eller importör nedan.

## Betala moms vid import

Kom ihåg att du måste betala moms vid import. Från Tullverket eller från din speditör får du en tullfaktura som också innehåller moms på varukostnaden och tullkostnaden. Av speditören får du besked om när du tidigast kan redovisa moms till Skatteverket.

## Köpa och sälja inom EU

EU-länderna är en gemensam marknad där det inte krävs någon tulldeklaration eller betalning av införselavgifter. Det finns emellertid särskilda regler för redovisning av moms. Ditt företag behöver ett s.k. VAT-nummer, ett internationellt momsregistreringsnummer. Vid handel inom EU används det svenska momsnumret. Skriv SE före numret och 01 efter. Momsbeskattningen inom EU sker i förbrukningslandet för såväl varor som tjänster.

Dina leverantörer i andra EU-länder säljer till dig utan moms om de känner till ditt VAT-nummer. Varorna måste också fraktas ut ur säljarlandet. I din egen momsredovisning till Skatteverket ska du beräkna och redovisa moms på sådana inköp. Eftersom du kan avräkna samma belopp i momsredovisningen (ingående moms) är det bara en fråga om redovisning, ingen överföring av pengar. Mer om detta kan du läsa i Skatteverkets broschyr (SKV 560)

SCB, Statistiska Centralbyrån, tar in uppgifter från företag om EU-handel. Gäller det även ditt företag så får du meddelande om det. Läs mer i SCB:s handledning om varuhandel med EU.



Säljer du tjänster till annat EU-land och din kund är momsregistrerad i det andra EU-landet ska din kund redovisa och betala momsen i det landet, s.k. omvänd skattskyldighet. Vid försäljning av tjänster till privatpersoner i andra EU-länder är huvudregeln att du som säljare ska redovisa momsen i det land där ditt företag finns. Observera att det finns flera undantag beroende på affärsinriktning. Det kan innebära att du måste registrera dig för moms i köparlandet. Ta reda på vad som gäller i ditt fall, t.ex. via Enterprise Europe Network eller Skatteverkets rådgivnings-telefon, 0771-567 567.

Varor som säljs mellan länder inom EU kallas gemenskapsvaror. Handel mellan ett EU-land och ett land utanför EU kallas handel med tredje land.

## Handel med länder utanför EU

### Import

Import är det när du köper varor från ett land utanför EU.

### Din varukod

Du måste veta varukoden för att få fram vilka tullar och eventuella andra skatter och avgifter du ska betala. När varukoden är bestämd kan du också ta reda på om det krävs särskilt tillstånd eller licens för att importera varan.

Att bestämma varukoden kallas att klassificera varan. Varukoden finns i Tulltaxan. Du kan söka den på Tullverkets webbplats med hjälp av ett söksystem som kallas Taric. En del varor är enkla att klassificera medan andra kan vara svårare. Vet du själv mycket om varan underlättas klassificeringen. Tullverkets rådgivare hjälper till att finna rätt varukod.

### Tillstånd

Det behövs normalt inget tillstånd för import, men det finns tillstånds- eller licenskrav för vissa varor. I Taric finns sådan information samlad men information finns också hos ansvariga myndigheter. Se exempel på sådana varor och var du kan få mer information.

#### Hämta information på webben för

Läkemedel, naturläkemedel	Läkemedelsverket
Livsmedel	Livsmedelsverket och kommunens hälso-och miljöförvaltning
Alkohol	Skatteverket
Levande djur	Jordbruksverket
Animaliska produkter	Jordbruksverket

Grönsaker, färsk frukt, jordbruksprodukter, växter	Jordbruksverket
Textil och kläder	Kommerskollegium
Järn och stål	Kommerskollegium

## Tullvärde

Tull beräknas, oftast som ett procentvärde, på varans s.k. tullvärde vilket är fakturabeloppet plus frakt- och försäkringskostnader. Som fraktkostnad avses transport fram till första ankomstplats inom EU (införselplats).

I stället för fakturabelopp använder Tullverket uttrycket Transaktionsvärde. Är fakturan i utländsk valuta ska den räknas om till svenska kronor. Kontakta Tullverket om växelkurs, TullSvar, telefon 0771-520 520. Se även Tullverkets broschyr om tullvärdet.

Vid betalning till Tullverket tillkommer svensk moms på 25%, 12% eller 6%. Då är

***Tull + Tullvärde = Beskattningsunderlag för moms.***

Antidumpnings- och utjämningsstullar kan läggas till för importvaror med ett pris som är så lågt att det skadar EU-länders egna produktion.

## Varor med nedsatt tullavgift

I vissa fall kan din vara ha nedsatt tull eller tullfrihet, det är när varan har sitt ursprung i ett land som har frihandelsavtal med EU. En förutsättning för att du ska få nytta av detta är att du får ursprungsintyg från tullmyndigheten eller annan godkänd myndighet i säljarens land.

## När varorna kommer – tulldeklaration och moms

Innan varorna kommer till EU-land ska en föransmälan göras till tullmyndighet i det första EU-land som transporten kommer till. Detta görs lämpligast av transportören. När varorna kommer, placeras de i ett tillfälligt lager. Importören eller speditören ska anmäla tullbehandling.

För att få ut varorna krävs i normalförfarandet, s.k. direktförtullning, att tulldeklarationen ska vara komplett. Saknar du kredittillstånd hos Tullverket ska du betala tullfakturan kontant.

Vid ett förfarande som kallas hemtagning kan tulldeklarationen godkännas översiktligt, men då begärs ytterligare underlag inom några dagar, t.ex. faktura. Det kan också bli fysisk kontroll av varorna. För detta förfarande krävs s.k. hemtagningstillstånd.

Om det finns importvillkor för dina varor ska importtillstånd eller licens visas upp liksom ursprungsintyg.

Det är vanligt att den transportör (speditör) som importören anlitar tar hand om tulldeklarationen, gör föransmälan och betalar Tullverkets faktura, dvs. tull, eventuella andra avgifter och moms. Speditören har kredit vilket ger även dig som

importör en fördröjning med betalning. Speditören, eller annan som har kredit, får tullräkningen cirka tre veckor efter förtullningen och har sedan 10 dagar på sig att betala.

Du kan läsa om ursprungsintyg, tulldeklaration och Enhetsdokument under rubriken Dokument.

## Importretur efter export för bearbetning

Om du exporterat för bearbetning av varorna i land utanför EU, kan du få lägre avgifter vid återimporten. En ansökan om Passiv förädling ska lämnas till Tullverket i samband med den tidigare exporten.

## Exportretur efter import för bearbetning

Du kan importera varor för bearbetning och sedan återexportera dem utan tull, i vissa fall med begränsad tull. Det kallas för Aktiv förädling. Ansökan krävs hos Tullverket.

## Temporär import 1

Tullverket kan bevilja Temporär import av varor för mässor, demonstrationer mm. om varorna åter ska föras ut ur EU. Tullverket begär då säkerhet i form av bankgaranti eller deposition av kontanter.

## Temporär import 2

En så kallad ATA-carnet kan användas vid tillfällig import. Någon tulldeklaration behövs inte för importen och returexporten. Det är svensk eller utländsk Handelskammare som utfärdar handlingarna. En ATA-carnet kan användas t.ex. för import av varor till mässor och dylikt eller för utrustning till resemonter och andra yrkesutövare. Ingen deposition behövs, men Handelskammaren tar ut en avgift.

## Tulltillägg och tullrevision

Om felaktiga uppgifter har lämnats kan Tullverket göra ett tulltillägg på 20% på den tull och den skatt som pålagts importvarorna. Tullrevision kan förekomma. Det är främst en granskning av bokföring och lämnade tulldeklarationer.

## Export

Export är det när du säljer varor till ett land utanför EU.

## Tillstånd

Det behövs som regel inget tillstånd för att börja exportera, men för vissa varor finns det särskilda regleringar eller krav på tillstånd/licens. Exempel:

Jordbruksprodukter	Jordbruksverket
Utrotningsshotade djur och växter	Jordbruksverket, Naturvårdsverket (information)
Kulturföremål	Riksantikvarieämbetet m.fl.
Kyl- och frys med vissa köldmedia	Naturvårdsverket

## Din varukod

För att kunna exportera behövs en varukod för varan. Att ta fram denna kallas Klassificering. Varukoden finns i Tulltaxan i söksystemet Taric.

## När varan skickas. Tulldeklaration. Föranmälan

När varan ska exporteras ska en exportdeklaration lämnas elektroniskt till Tullverket. Om du inte gör det själv kan du ta hjälp av ett ombud, t.ex. en speditör.

Varor som du för ut från EU måste förännämas och det gör du i de flesta fall i den elektroniska exportdeklarationen. Hur långt i förväg du ska lämna en föranmälan beror på transportsättet, det rör sig om tider från 30 minuter före avgång från flygplats till 24 timmar före lastning i avgångshamn.

## Bestämmelser i mottagarlandet

Det är viktigt att du tar reda på om det finns några bestämmelser i mottagarlandet, det vill säga importlandet, som du som exportör måste ta hänsyn till. Kontakta Exportrådet eller mottagarlandets ambassad för att få mer information!

## Varor med nedsatt tullavgift

Om det land du exporterar till har frihandelsavtal med EU kan det innebära tullfrihet eller nedsatt tull för din kund. Skicka i så fall med ett ursprungscertifikat.

## Ursprungsintyg

Vid export ska varornas ursprung visas. För en del länder kan det göras genom att du som exportör skriver det på fakturan och undertecknar. För de flesta länder krävs Ursprungsintyg. Ursprungsintyg eller ursprungscertifikat, (certificate of origin), utfärdas av Handelskammaren.

## Ingen moms

Export av varor är momsfri.

## Importretur efter export för bearbetning

Om du exporterat för bearbetning av varorna i land utanför EU, kan du få lägre avgifter vid återimporten. En ansökan om Passiv förädling ska lämnas till Tullverket i samband med den tidigare exporten.

## Exportretur efter import för bearbetning

Du kan importera varor för bearbetning och sedan återexportera dem utan tull, i vissa fall med begränsad tull. Det kallas för Aktiv förädling. Ansökan krävs hos Tullverket.

# Dokument, i blankettform eller digitalt

## Tulldeklaration

Enhetsdokument, ED, är den blankett som använts i många år för att göra en skriftlig tulldeklaration. Elektronisk tulldeklaration är nu helt dominerande, antingen en särskild programvara som kallas EDI-FACT eller internetverktyget TID. För att lämna tulldeklaration på pappersblankett krävs särskilt tillstånd.

Du kan lämna till ombud eller speditör att göra tulldeklarationen men det är alltid du själv som har ansvar för tulldeklarationens innehåll. (Observera att rutinerna med Enhetsdokumentet är under förändring).

## Tullräkning

Tullräkningen kommer från Tullverket sedan tulldeklarationen har granskats. Kontrollera om Tullverket har ändrat uppgifter jämfört med tulldeklarationen!

## Ursprungsintyg

Du behöver Ursprungsintyg vid import till EU. Vid export kan det räcka med en egen, undertecknad ursprungsinformation på fakturan, men för flertalet länder behövs ett ursprungscertifikat.

## Faktura

Faktura, handelsfaktura, (invoice), måste finnas med när varor ska förtullas, och det ska vara originalfakturan. Fakturan bör vara upprättad i tre exemplar. Faktura kan också överföras elektroniskt.

Fakturor är inte alltid utformade på samma sätt men Tullverket måste ha följande information:

- Säljarens och köparens namn
- Fakturadatum och fakturanummer
- Antal kolli och kollislag. Vilken märkning de har och bruttovikt

- Varuslag, kvantitet och styckepris
- Rabatter och typ av rabatter
- Betalnings- och leveransvillkor

## Leveransvillkor

Vem står för kostnader och ansvar under transporten? Vid affärsuppgörelser mellan parter med olika språk och kulturer finns stora risker för missförstånd. Det kan undvikas med hjälp av internationellt standardiserade leveransvillkor, Incoterms. Arbetet med att lämna offert och order underlättas.

Det Incoterms beskriver är:

- Vilken part som ska betala transport, försäkring och andra kostnader
- Till vilken plats transporten ska ske
- Om avlastning ingår
- När risken övergår från säljare till köpare

Av de tretton leveransvillkoren kan sex användas enbart för fartygstransport, t.ex.

FAS	Free Alongside Ship	Fritt vid fartygets sida i angiven lastningshamn
CIF	Cost, insurance and Freight	Kostnader, försäkring och frakt till angiven destinationshamn

De resterande sju leveransvillkoren kan användas för valfritt transportsätt, alltså även för fartygstransport, t.ex.

EXW	Ex Works	Fritt säljarens fabrik eller lager
CPT	Carriage Paid To	Fraktfritt till angiven ort i avsändningslandet

### Begrepp att känna till:

Stå faran för godset: När säljaren eller köparen ansvarar för godset

Riskövergång: När säljarens ansvar för varan upphör och köparens tar vid

Kritisk punkt: Den geografiska plats där ansvaret går över från säljare till köpare.

Sedvanlig förpackning: Med hänsyn till fraktsätt och branschpraxis

Det är enbart i två av leveransvillkoren som det är bestämt att transportförsäkring ska ingå, CIF och CIP. Vid övriga leveransvillkor bör du ta ställning till att teckna transportförsäkring.

Använd alltid den senaste versionen av Incoterms. Det finns åtskilliga webbsajter som beskriver Incoterms. Exempel: [incoterms.se/](http://incoterms.se/) Klicka Översikt termerna. (Internationella handelskammaren)

Försäkringsbolaget If har en illustrativ beskrivning. Adressen ser ut så här: [if.se/web/se/Foretag/varaforsakringar/Leveransklausuler/Pages/Leveransklausuler.aspx](http://if.se/web/se/Foretag/varaforsakringar/Leveransklausuler/Pages/Leveransklausuler.aspx)

Kostnadsfördelningen mellan köpare och säljare kan du se tydligt i Combiterms som tagits fram av Transportindustriförbundet. Senaste versionen är märkt 2011. För att få en introduktion kan du söka på internet efter schema över Combiterms.

Observera att det är viktigt att leveransvillkoren har vägts samman med betalningsformen. Läs mer under rubriken Betalningsformer på nästa sida.

## Försäkringar

Det valda leveransvillkoret styr kostnader och ansvar under transporten. Att råka ut för stöld eller skada på godset under tiden man ”står faran för godset” innebär en ekonomisk risk.

Om du köper eller säljer varor och under någon del av transporten står risken för godset, bör du skydda dig genom att köpa en varustransportförsäkring.

### Transportörens ansvar

Givetvis har transportören ett ansvar för godset och för de eventuella fel som begås. Men de friskriver sig från sådant som inte går att påverka. Utan överdrift kan man nog säga att även en seriös och omsorgsfull transportör i många fall har stora möjligheter att begränsa sitt ansvar. I de internationella konventioner som finns för varje transportslag berörs ansvarsfrågan och nivån på den eventuella ersättningen. Ersättning betalas ut med ett belopp per kilo skadat eller förkommet gods, oavsett varuslag. Hänsyn tas med andra ord inte till godsets verkliga värde.

### Varuförsäkring

En separat försäkring bör tecknas för skador upp till godsets fakturavärde plus frakt- och försäkringskostnader som försäkringstagaren betalat plus 10 % handelsvinst. Försäkringen kan tecknas för varje transport eller för kontinuerliga ”flöden” av gods.

**Exempel:**

**EX WORKS (EXW):** Riskövergången sker när säljaren ställer godset till köparens förfogande på avtalad plats och tid (t.ex. fabrik, lager etc).

Försäkring: Köparen bör teckna försäkring för godset från leverans i säljarens lager.

**FREE CARRIER (FCA):** Riskövergången sker när godset avlämnats till av köparen anvisad transportör på angiven plats och vid avtalad tid.

Försäkring: Köparen bör teckna försäkring från det att godset har överlämnats till den transportör som köparen anvisat.

## Betalningsformer

Valet av betalningsform beror på vad som är praktiskt i en viss affär men framför allt på risksituationen. Köpare och säljare har olika uppfattning om risken. Att vara nyföretagare innebär oftast en svagare situation där säljaren vill ha en säkrare betalningsform. Efter hand som affärsrelationen utvecklas kan betalningsformen bli mera ordinär, kanske leverans mot faktura och kredittid.

Vilken valuta som överenskommit för affären har också betydelse för risken. Det är mindre troligt att betalning ska ske i svenska kronor. Det finns metoder för att göra affären säkrare. En sådan metod är terminssäkring där banken garanterar en på förhand bestämd valutakurs en viss dag. För detta tar banken ut en avgift. Företag som har både export och import har fördelar i att öppna valutakonto där skulder och fordringar i samma valuta tar ut varandra.

När det gäller betalningsform och valutarisker är din bank en naturlig rådgivare. De vanligaste betalningsformerna:

- Pengar överförs mellan bankkonton. När köparen fått fakturan får den egna banken i uppdrag att överföra fakturabeloppet till säljarens bankkonto.

Parterna bestämmer sig för om betalning ska ske i förskott eller i efterhand. Om säljaren önskar förskottsbetalning kan köparen begära bankgaranti för motsvarande belopp. Det innebär att säljarens bank garanterar att förskottet betalas tillbaka om inte leveransen fullföljs.

- Checkar – köparen köper checkar i bank, skickar till säljaren som löser ut dem i bank.

- Dokumentinkasso – säljaren skickar dokument via den egna banken till köparens bank. Det är t.ex. skeppningsdokument, faktura och packlista. Banken lämnar ut dokumenten till köparen när varan är betald. Köparen kan därmed få varorna förtullade. Denna betalningsmetod används när köpare och säljare redan har kännedom om varandra. Risken är att köparen inte betalar trots att varorna levererats till importlandet.



- Remburs är den säkraste betalningsformen. Det är en kombination av betalningsform och bankgaranti. En annan benämning är Letter of credit, L/C.

Det är köparen som ansöker om remburs. I sin ansökan tar köparen upp exakt vilka dokument som säljaren ska lämna. Vanliga dokument är faktura, frakthandlingar och ursprungsintyg. Betalning kommer inte att kunna ske till säljaren förrän både köparens och säljarens bank har kontrollerat att dokumenten följer köparens krav. (Vid Dokumentinkasso gör inte banken någon sådan granskning).

Det finns olika former av remburs. Ta kontakt med din bank för att få förslag på lämplig modell.

Betalningsform och leveransvillkor är kopplade till varandra. Om leveransvillkoret t.ex. är FOB, Free on board, har säljaren inget ansvar för skador under den fortsatta transporten. Gäller betalningsformen Dokumentinkasso så kan köparen avstå från (strunta i) att lösa ut dokumenten om varorna är skadade och försäkringsskyddet har försumrats.

Läs mer om betalningsformer och garantier: Stockholms Handelskammare, [chamber.se/?id=26760](http://chamber.se/?id=26760)

## Produktregler

Många produkter som säljs idag omfattas av någon form av lagstiftning, antingen på nationell nivå eller på EU - nivå. Syftet med bestämmelserna är att garantera vissa minimikrav vad gäller hälsa, säkerhet och miljö.

För att den fria handeln inte ska hindras av olika nationella produktkrav har EU två principer:

- Ömsesidigt erkännande. Det innebär att en produkt som får säljas i något av EU-länderna fritt ska kunna säljas i de övriga länderna utan något nytt produktgodkännande.
- För vissa varugrupper har EU särskilda minimikrav som berör miljö, hälsa och säkerhet. I regel är det tillverkaren som ansvarar för att villkoren är uppfyllda och att varan märks med s.k. CE-märke. Om varan importeras till EU är det importören som ansvarar för att kraven är uppfyllda och att varan är märkt.

Information om EU-direktiven, vilka varugrupper som ska uppfylla särskilda villkor och vad villkoren innebär, kan du få genom Enterprise Europe Network, webbsidor och regionala kontor, [enterpriseurope.se](http://enterpriseurope.se).

# Agent eller importör?

Hur organiseras samarbetet mellan köpare och säljare?

- Återförsäljare – Är du återförsäljare köper du, importerar och säljer vidare. Du kan ha eget lager. Du tar själv den ekonomiska risken.
- Agent – Är du agent förmedlar du affärer och får betalning i form av provision på försäljningen. Den ekonomiska risken är därför mindre även om du får lägga egen tid på att bygga upp kontakterna och att sälja.

För att undvika att köparen får kännedom om ursprungliga leverantören och kontakt direkt med denne, bör agenten se till att leverantören märker förpackningar, instruktionsdokument mm med det egna (agentens) namn och kännetecken. Lämplig betalningsform mellan parterna är Transferabel LC. Läs mer under rubriken Betalningsformer.

- Kommission – Du säljer varor som inte är dina även om du har dem i egna lokaler. Den som äger varorna betalar försäljningsprovision till dig som kommissionär när varorna säljs.

Ska du exportera? Du kan exportera till återförsäljare, sälja via agent eller via kommissionär. Dessutom finns möjligheten att etablera eget företag i mottagarlandet. Det innebär i de flesta fall en omfattande och långsiktig satsning.

Vid gränsöverskridande handel, handel inom EU, gäller motsvarande varianter för hur handeln kan organiseras.