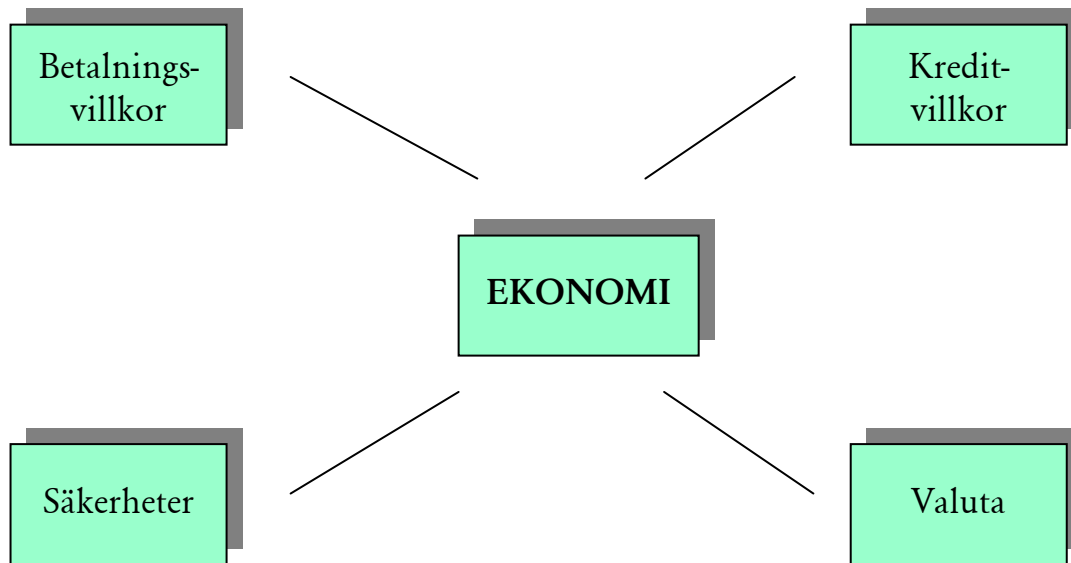


KONTRAKT FÖR NOVISER!

Texten på följande sidor utgör endast en liten del av avsnittet om *Ekonomi*! Här ges några exempel, som längre fram i boken beskrivs område för område. Varje område har sin färg, här grönt för *Ekonomi*.

Ekonomi

Några av de viktigaste frågorna i ett affärskontrakt är hur och när betalning ska ske, vilka säkerheter, som parterna kräver av varandra och vilken valuta, som affären ska avvecklas i. Titta på bilden nedan!



Den här bilden gör det kanske lättare att få överblick!

Det finns olika betalningssätt - villkor. Till att börja med har vi "*Öppen kredit*", som inte ger säljaren någon säkerhet alls för betalning. Här skickar säljaren godset mot vanliga fakturor. Detta betalningssätt kan, om det vill sig illa, medföra stora kostnader för säljaren. Ett annat sätt för betalning är mot *remburs*, *återkallelig* eller *oåterkallelig*. Ytterligare ett sätt är att köparen öppnar bankgarantier. Att göra affärer utan att några säkerheter förekommer, är lite av ett vågspel. Detta gäller särskilt, om köparen är nyetablerad eller har svag ekonomi.

Ett särskilt fall utgör ett konsortium, där kanske endast en av parterna tar på sig betalningsansvar. Med andra ord, något gemensamt betalningsansvar finns inte. Skiljaktiga meningar mellan parterna kan då påverka säljarens möjligheter att få betalt.

Det finns etablerade regelverk för remburs⁴, och därför lämnar vi frågan om dem därhän. En sak bör dock kanske observeras. För en part är det viktigt att se till, att det i den samling dokument, som ska lösa ut betalning ur rembursen, inte finns något specialdokument, som den andra parten kontrollerar och därigenom kan införa ensidiga, subjektiva krav för utbetalning.

Det kan också vara fördelaktigt för parterna att utforma en *modellfaktura* med alla de uppgifter, som behövs för att utlösa betalning från köparen till säljaren. Modellfakturan kan sedan bifogas kontraktet och utgöra en del av detta. På så sätt kan man försöka att undvika onödiga diskussioner mellan parterna, om fakturorna är rätt utformade eller inte.

Så länge parterna är överens och står på god fot med varandra, har kanske ingen part orsak att söka stöd i kontraktstexten eller i kontraktets övriga handlingar. Men misshälligheter kan uppstå av olika anledningar, och då kan det vara bra om väsentliga frågor är klart definierade, så att tvister kan lösas upp på ett tidigt stadium.

När ett kontrakt omfattar hela anläggningar, som ska godkännas enligt särskilda procedurer (*övertagande/acceptance*), är det mycket viktigt att sådana procedurer är klart definierade och överenskomna mellan parterna. Den sista delen av betalningen, som köparen ska erlægga till säljaren, kan vara knuten till att ett godkännandebevis (*Acceptance Certificate*) utfärdas av köparen.

Säkerheter

Säljaren kan avkrävas olika former av ekonomiska garantier. På exportsidan förekommer bland annat

På svenska

- Offertgaranti*
- Förskottsgaranti*
- Utförandegaranti*
- On Demand Guarantee*

På engelska

- Bid Bond*
- Advance Payment Guarantee*
- Performance Guarantee*
- On Demand Guarantee*

Den sistnämnda har inget vedertaget namn på svenska. Den kallas också ibland *First Demand Guarantee*.

⁴ Se International Chamber of Commerce, ICC. Adress: <http://www.iccwbo.org>

On Demand-garantier är starka garantier, och säljaren bör noga uppmärksamma vad som gäller i just hans fall. Även för den här typen av garantier har Internationella Handelskammaren utfärdat regler⁵.

Givetvis kan det också förekomma, att köparen måste ställa säkerheter gentemot säljaren.

Valuta

Garantier kan vara förknippade med särskilda svårigheter, men också valutafrågan kan vara besvärlig. När affärer görs i en annan valuta än den egna, uppstår valutarisker. Valutafrågor är vanskliga att hantera, och experter på sådana frågor bör anlitas i ett tidigt skede av en offertgivning.

Den valuta, som säljaren gör affären i, bör vara konvertibel⁶. Om den inte är det, kan säljaren få problem, såvida han inte har en affärsverksamhet, som kan hantera icke-konvertibla valutor.

Olika valutor kan ibland förekomma vid blandade kontrakt. Vid anläggningskontrakt (*typ civil works*) kan till exempel viss del lokala kostnader förekomma för installationsarbeten.

Om det inte går att undvika, att en annan valuta än säljarens används i offerten eller i kontraktet, kan en valutaklausul tillämpas. Ett enkelt exempel på sådan klausul är följande:



Priserna är baserade på en valutakurs av US \$ = SEK (till exempel) och ska justeras uppåt eller nedåt på grundval av leveransdagens kurs (säljkurs). Om förändringen i valutakursen är mindre än två procent ska dock ingen justering ske.

⁵ Se ICC's Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG).

⁶ Det betyder, att valutan kan bytas med dollar, pund eller svenska kronor till exempel.

Observera, att den här klausulen är förenklad! Den bör i verkligheten kompletteras, till exempel med vad som sker, om leveransen blir försenad.

Fler regler med ekonomisk betydelse kommer att presenteras längre fram.