

BETALNINGSVILLKOR

Offert beteckning:

Kontrakt beteckning:

Köpare:

Säljare:

Adress:

Adress:

Postnummer:

Postnummer:

BETALNING

Förskott..... %

Belopp

Delbetalning 1 %

Belopp

Delbetalning 2 %

Belopp

Delbetalning 3 %

Belopp

Slutbetalning %

Belopp

(Delbetalning kan ske vid leverans/delleverans, installation, övertagande, vid garantitidens slut etc.).

SÄKERHETER

Offertgaranti %

Belopp

Förskottsgaranti %

Belopp

Utförandegaranti %

Belopp

Annan garanti %

Belopp

Finns det särskilda krav på den som ställer garanti? Ja Nej

Krävs "On Demand" garanti? Ja Nej

BETALNING

Betalning mot dokument (D/P)

Betalning mot accept (D/A)

Remburs - Återkallelig

” Oåterkallelig

” Bekräftad

” Betalbar i lokal bank

Betalning mot faktura

UPPDELAD BETALNING

Enbart hårdvara

Enbart mjukvara

Enbart installation

Enbart reservdelar

Enbart dokumentation

Kommentarer till Betalningsvillkor

Köparens viktigaste åtagande är att betala för den leverans och/eller de tjänster, som han beställt. *Säljarens* viktigaste åtagande är att tillhandahålla kontrakterade tjänster eller material i rätt tid och på rätt plats. Utformningen av betalningsvillkoren är därför mycket viktig för både köparen och säljaren. Det finns många varianter av sådana villkor. Vi ska bara peka på några exempel.

Om betalningsvillkoren innebär att köparen inte behöver betala för godset vid leverans så betyder detta, att säljaren accepterar en viss kredittid. Att godkänna en kredit innebär alltid ett visst mått av risktagande. Man kan med fog säga, att så är det i allmänhet i affärsvärlden. På det kommersiella området är risktagande något helt normalt. Inga risker betyder sannolikt inga affärer.

Här är några exempel på betalningsvillkor:

- 1 *Förskottsbetalning.*
- 2 *Remburs, oåterkallelig, bekräftad och betalbar i din bank.*
- 3 *Dokument mot betalning (D/P).* Köparen betalar i sin bank, eller hos tredje man, för de dokument, som representerar varan.
- 4 *Öppen kredit.* Säljaren skickar varorna till köparen och bifogar en faktura (eller skickar den separat).

Grunden för all handel kan sägas representeras av principen *Zug um zug*. Den innebär, att säljaren överlämnar varan till köparen, som samtidigt betalar för den. Leverans och betalning sker med andra ord samtidigt. I verkligheten förekommer många olika betalningssätt, och de som exemplifierats ovan är som sagt bara exempel.

Det säkraste sättet för säljaren att få betalning är utan tvekan förskottsbetalning. Därefter kommer alternativet 2, det vill säga oåterkallelig och bekräftad remburs. Den risk, som är förknippad med detta betalningsvillkor, är liten. Det näst bästa alternativet är punkt 3, dokument mot betalning (även uttrycket dokumentinkasso förekommer). Här finns en viss risk att köparen inte löser skeppningsdokumenten och säljaren får då kostnader i form av returfrakter, hanteringskostnader, lagringskostnader, ränteförluster etc. Säljaren kan också få andra kostnader, om varorna ska säljas på nytt.

Vid stora affärer är det inte ovanligt att köparen får betala en summa i förskott. Säljaren måste kanske investera i nya maskiner, utveckla nya produkter eller anställa mer personal för att kunna uppfylla sina kontraktsåtaganden. Ett kontrakt som omfattar materialleveranser, installation, igångsättande av anläggning, övertagande etc kan generera stora kostnader i projektets inledande fas utan att ge motsvarande intäkter. Säljarens mer betydande fakturering måste kanske vänta tills projektet har blivit mer eller mindre färdigt. I sådana fall är förskottsbetalning nästan ett måste. Om köparen ska erlägga förskottsbetalning sker detta kanske mot att säljaren skaffar en motsvarande säkerhet. En typ av säkerhet, som är ganska speciell, är den så kallade *On Demand-garantin*, eller som den också benämns, *First Demand-garanti*. En sådan garanti kan ge köparen möjlighet att begära betalning ur garantin utan att ange några skäl. Internationella Handelskammaren har publicerat rekommendationer för sådana garantier. Läs mer om dem i ICC-publikationen No 458 1992. Om säljaren måste acceptera en *On Demand-garanti* bör riskbedömningen bli hög.

Utöver den nämnda förskottsgarantin kan även utförandegaranti förekomma. Själva ordet antyder vad det är fråga om. En särskild typ av garanti är den, som kan kallas *moderbolagsgaranti*. Ett moderbolag kan ställa ut en sådan garanti för sitt dotterbolag. (Här kan det även bli aktuellt med *Letters of Awareness*)¹. Om köparen kan acceptera en sådan garanti blir den förmodligen billigare för säljaren, men den har även andra fördelar.

En fråga som också är av stort intresse är vilken valuta, som affären ska avvecklas i. Skulle valutan visa sig vara icke-konvertibel, bör risken bedömas som stor. Att göra affärer i valutor, som inte är konvertibla, kan ställa till en hel del förtret.

Om affären görs upp i en annan valuta än ditt lands valuta, uppstår en valutarisik. Det finns olika sätt att reducera den risken, men dem går vi inte in på här. Vi vill bara påpeka, att ett sätt utgör användningen av en valutaklausul. (Se "Kontrakt för noviser")². Experter på valutafrågor bör rådfrågas, så snart det gäller kontraktvalutor. Riskbedömningen i sådana här frågor kan bli *Hög* beroende på situationen.

Innan ett affärskontrakt undertecknas bör säljaren ha undersökt köparens kreditvärdighet. (Det kanske kan vara aktuellt för köparen att göra detsamma för säljaren!).

¹ Letters of Awareness brukar inordnas i gruppen ofullgångna avtal. Moderbolag kan använda denna typ av dokument istället för garanti för att stöda dotterbolag utomlands. Se också "Støtteerklæringer", Torsten Iversen, G.E.C Gads Forlag Kobenhavn 1994.

² Kontrakt för noviser, Carl T Thoesson, 2009.

Den kreditinformation, som kan anskaffas, är inte alla gånger aktuell men kan ändå ge viss ledning för den part, som har begärt uppgifterna. Om köparen och säljaren har haft eller har en pågående affärsrelation kompletterar erfarenheterna från denna den ekonomiska bilden av avtalsparten.

I en situation där inga säkerheter förekommer bör bedömningen *Hög risk* övervägas. Skulle en kreditgivare inte medge en efterfrågad kredit, bör detta ses som en varningssignal och riskbedömningen därför bli *Hög*. En mer relevant fråga blir kanske i ett sådant fall, om ett affärskontrakt över huvud taget ska undertecknas.