

# IncotermsNEWS



163



## Att välja rätt i Incoterms

*- att undvika risk och kostnader kan bli riskfyllt och kostsamt*

Den stora variationen i risk- och kostnadsfördelning i de olika termerna i Incoterms förvirrar många. Genast vill man söka förenkla och hålla sig till en eller två termer, en för inköp och en för försäljning.

För många handlar det dock inte om att välja term. Det handlar istället om att gilla läget. Någon annan har redan bestämt hur det ska vara. Det kan vara den andra parten, men också det egna företaget. Kanske är det vanligaste just det egna företagets praxis, som ingen riktigt vet vem som startade den eller när.

I vissa fall avtalar man om en term, men vid leveransen gör man något annat. Exempelvis finns oändligt med varianter av hur EXW tillämpas. Det kan gå så långt att de är att jämföra med DAP. Skulle något hända godset under transport kan försäkringsläget bli en överraskning för både säljaren och köparen.

En klar trend inom handel med industrivaror och konsumentvaror är att säljaren tar ett allt större ansvar för både risk och kostnader. Skälet till detta är framförallt hårdare konkurrens, där nöjda kunder är nyckeln till framgång. Ett annat skäl kan vara att få kontroll över skadereglering, där försäkringsbolagens rätt att sälja gods som skadats, av olika skäl inte kan accepteras.

En annan trend, som kan gälla både säljare och köpare är önskan om kontroll över varuflödet och försäkring. Det innebär att köpen sker FCA och försäljningen DAP. Ingen ska dock oreflekterat anta en sådan policy.

FCA innebär risker för köpare, som noga måste överväga var avlämningen ska ske i säljarens land, för att undvika kostsam lokaltransport. När det gäller DAP sätter sig säljaren i en situation där köparen kan försvåra avlämnandet genom förseningar i tullbehandlingen.

En ytterligare faktor vid DAP är vikten av att ge köparen incitament att omgående undersöka godset för att se om det är skadat. Finns inte detta kan säljaren missa de reklamerationsfrister som gäller gentemot transportören. Det uppskattas inte av försäkringsbolaget, eftersom de tappar i regressmöjligheter.

Som säljare bör man överväga om man ska välja olika termer beroende på risknivåer som 1) inom EU-leveranser, 2) köpare som är dotterbolag eller pålitliga distributörer samt 3) övriga utanför EU.

I den senaste versionen av Incoterms, 2010, motiveras ändringar gentemot tidigare versioner med att lägga skyldigheter på den som är mest lämpad att utföra dem. Det är en bra utgångspunkt när man väljer mellan olika termer. Den initiala reaktionen hos nya inom Incoterms är att undvika risk och kostnader. Detta kan visa sig både riskfyllt och kostsamt. Ställ alltså frågorna: Vem hanterar skador och försäkringsärenden bäst och vem bör ta hand om transporten?



info@incoterms.se  
Tell Hermanson

www.incoterms.se  
Tel: 070-497 88 34