

IncotermsNEWS



183



DDP med Trumps tullar och Brexit

DDP är unik bland de 11 termerna eftersom den föreskriver att säljaren i sitt pris ska inkludera förtullningen i mottagarlandet.

Ur svenskt perspektiv synes DDP främst användas vid export till USA och vid såväl införsel som utförsel inom EU. Förklaringen varför termen används är olika på respektive marknad. Inom EU gör DDP ”ingen skada” för det blir ändå ingen förtullning. När det gäller export till USA är förklaringen att många amerikanska företag, särskilt tillverkare, kräver att offerter utformas så att priset är direkt jämförbart med inhemska företags offerter. Följaktligen är DDP en term som marknaden kräver.

All erfarenhet de senaste 70 åren har varit att tullar i vår del av världen bara kan gå åt ett håll - nedåt. Tullsänkningar i spåren av GATT och senare WTO har slagit igenom i industrivärlden. Det har därför upplevts som riskfritt att utan förbehåll teckna fleråriga leveransavtal under DDP med köpare i USA. Har man grundligt kalkylerat förtullningskostnaderna så har det varit att bara köra på. Kanske har man en prisklausul knuten till något råvaruindex, men tullen har sannolikt inte kommit ifråga.

Nu har denna utveckling plötsligt brutits. Med kort varsel har höga tullar införts på stål i USA. Ytterligare varor kan mycket väl drabbas på samma sätt framöver.

En säljare har små möjligheter att i dessa fall kompensera sig. En högre tullkostnad omöjliggör inte en avtalsenlig leverans. Det är därför ingen ”Force Majeure”-händelse. En s.k. ”hardship”-klausul i avtalet skulle kanske kunna åberopas. Sådan klausul liknar Avtalslagens 36§ om oskäligen villkor vid ändrade förutsättningar. Utsikterna att få till en ändring i avtalet får dock anses som små. Närmare tillhands är en prisklausul som innefattar tullsatsen, vilken automatiskt träder i kraft vid en förändring. Bör beaktas vid nya avtal under DDP. Utgångspunkten för valet av DDP är dock marknadens krav och en tullhöjning påverkar inte inhemska konkurrenter. Slutsatsen är alltså att långa leveransavtal under DDP vid en tullhöjning kommer att drabba säljaren med ökade kostnader, om inte detta förutsetts i avtalet.

När det sedan gäller användandet av DDP inom EU måste man som säljare redan idag ta höjd för vad som kan komma att gälla vid Brexit, då Storbritannien lämnar EU. Ett byte till DAP ligger närmast till hands. Den som slentrianmässigt använt DDP kan annars räkna med ökade kostnader oavsett om förhållandet EU-Storbritannien blir tredjeland eller en EES-modell, typ Norge.

Visst kan man avråda från DDP, men alla exportföretag vet att man måste ta seden dit man kommer. Kundens och marknadens krav måste man ta hänsyn till. Det viktiga är att försöka undvika att hamna i en situation med kostnader som man inte förutsett och inte heller kan kompensera sig för.

Generellt kan dock rekommenderas att undvika DDP inom EU. Argumentet att förtullning inte är tillämplig kan vara bedräglig. Regeln begränsar sig inte till tull och moms utan innefattar alla avgifter som utgår vid införsel. Den svenska brom-skatten på elektronikprodukter är ett exempel på detta.



info@incoterms.se
Tell Hermanson

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