



# EG- praktika

Handbok för små och  
medelstora företag

*Bengt-Arne Vedin (red)*

*SNS Förlag*



## EG-praktika



# EG-praktika

## Handbok för små och medelstora företag

Marcus Storch (förord)

---

|                     |                     |
|---------------------|---------------------|
| Per André           | Marianne Levin      |
| Stellan Artin       | Sven-Åke Lewin      |
| Christer Arvíus     | Carl Nisser         |
| Göran Belfrage      | William Nisser      |
| Staffan Estberg     | Hans Stenberg       |
| Suzanne Grufman     | Rune Svensson       |
| Birgitta Gunnarsson | Pelle Söderberg     |
| Gull-May Holst      | Peter Tovman        |
| Jan Kleerup         | Christer Westermark |

---

Bengt-Arne Vedin (red.)

SNS Förlag

SNS Förlag  
Box 5629  
114 86 Stockholm  
Telefon 08-23 25 20

*EG-praktika*  
Bengt-Arne Vedin (red)  
1:a upplagan  
1:a tryckningen

© 1991 Författarna och SNS Förlag  
*Omslag:* Nyeboelle Grafiska Form AB  
*Tryck:* Norstedts Tryckeri 1991

ISBN 91-7150-369-2

# Innehåll

## Förord *Marcus Storch* 7

1. EG — något för mindre företag *Bengt-Arne Vedin* 9
2. Företagande i EG *Per André* 17
3. Harmoniseringen av redovisning inom EG  
*Christer Westermarck* 26
4. Skattefrågor *Jan Kleerup och Staffan Estberg* 48
5. Företagsformer och bolagsbildning *Carl Nisser* 60
6. Immaterialrättsliga frågor *Marianne Levin* 71
7. Dumping *Carl Nisser* 82
8. Gemenskapens konkurrensrätt *Carl Nisser* 90
9. Franchising inom EG *Carl Nisser* 102
10. Köp och försäljning av företag *Sven-Åke Lewin* 107
11. Harmonisering och standardisering av produkter  
*Christer Arvius* 116
12. Arbetsmarknad i EG *Stellan Artin* 127
13. Konsumentskydd och konsumentpolitik i EG  
*Birgitta Gunnarsson* 137
14. Handel och finansiering *Suzanne Grufman och*  
*William Nisser* 146
15. Informationsom konkurrensmedel *Pelle Söderberg* 157
16. Transportfrågor *Rune Svensson* 167
17. Agent- och återförsäljaravtal i Västeuropa  
*Hans Stenberg* 179
18. Forskning och utveckling *Göran Belfrage* 195
19. Att sälja i andra kulturer *Gull-May Holst* 199
20. Hur arbeta med EG-frågan inom företaget?  
*Peter Tovman* 208
21. EG:s organ *Bengt-Arne Vedin* 215

## Författarna 218



# Förord

Det vore ett misstag att tro att Europa över en natt kommer att bli en enhet när planen för "1992" gradvis börjar genomföras i början av 1993.

Men det vore ett ännu större misstag att dra slutsatsen att Europa-utvecklingen saknar betydelse. Tvärtom är det en utveckling av alldeles fundamental vikt.

"Europeiska affärer" är inte bara en plan, det har blivit en mentalitet, ett slagord på väg att förverkligas. Vi i storföretagen har länge prioriterat att vassa positionerna på världens största frihandelsområde, världens största marknad.

Den stora vinnaren kommer att bli den europeiska konsumenten. Och vinsten kommer att tas ut i ekonomisk tillväxt, en tillväxt som naturligtvis går till både investeringar och konsumtion. Ett land som står utanför riskerar visserligen konkurrensnackdelar på Europa-marknaden, men framför allt att dess konsumenter får betala högre priser och att dess medborgare får en sämre välbefinningsutveckling.

De mindre företagen kan göra de stora lyften på Europa-marknaden. De har ju inte haft storföretagens möjligheter att etablera sig i flera länder, att fördela produktionen, att köpa upp lokala eller internationella kolleger och konkurrenter. I stället för att välja mellan att gå in i England och Tyskland kan det lilla företaget nu välja båda, och hela EG därtill, genom bara en enda etablering.

Det är för den skull ingen lätt etablering. Likviditeten påverkas av olika betalningsvanor i olika länder. Marknadsföring och distribution är inte ensartade även om det snart inte finns några tullmurar. Antalet officiella språk i den europeiska gemenskapens organ överstiger tio.

Med Europa-integrationen kommer branschpraxis och infrastruktur, marknadsförutsättningar och distributionssystem att förändras. Den som redan är etablerad nere i Europa sitter ändå inte säker utan det gäller att vända de nya förutsättningarna från hot till möjligheter.

I vissa branscher kommer stordriftsfördelarna att framstå ännu tydligare. Men ett visst företags stordriftsfördelar kan öppna nya möjligheter för dess kunder eller leverantörer. I andra branscher, kanske just hos dessa underleverantörer, kan smådriftsfördelarna komma att accentueras.

Avreglering, privatisering och globalisering är inte bara europeiska fenomen utan omfattar hela världen. I någon mån drivs de på av den informationstekniska utvecklingen — samtidigt som de driver på denna, genom att ställa krav och skapa nya marknader.

Som alltid är flera viktiga förändringar på gång samtidigt. Den som bara sitter och väntar blir förstås överkörd. Att räkna fram eller utreda hur man skall bete sig duger inte. Det enda receptet är att kasta sig i vattnet och simma. Vad den företagare behöver, som inser att förr hellre än senare måste han lära sig Europa, är praktiska råd. Dessa praktiska råd kan han till en del skaffa sig genom att läsa denna SNS-bok, som just fått titeln ”EG-praktika”.

Stockholm i maj 1991

*Marcus Storch*  
ordförande i SNS

# EG — något för mindre företag?

*av Bengt-Arne Vedin*

Den som läser sig igenom den Gemensamma Marknadens nya villkor förleds till att tro att den är en skapelse för storföretagen. Den skall ju möjliggöra större serier, mer konkurrens, högre effektivitet, mer forskning, göra Europa slagkraftigare gentemot USA och Japan . . .

Men faktum är att det inte minst är de mindre företagen som EG och dess ministerråd och kommission vurmar för. Detta är sannerligen inga organ med anlag för romantik. Nej, de menar att dagens fragmenterade marknader faktiskt missgynnar mindre företag ännu mer än större.

Varför? Jo, varje inträdesbarriär till en ny marknad, nationell som internationell, är ett hinder som, relativt sett, är besvärligare för det lilla än för det stora företaget. Det gäller nationella tillstånd, standardkrav, skatteregler, tullformulär . . . allt! Varför det, då? Därför att storföretag kan skaffa sig experter och fördela arbetet, kan slå ut de nödvändiga baskostnaderna på en mycket större volym.

---

*Gynnsammast för de mindre företagen*

---

## Tre viktiga förändringar

EGs program för 1992 innebär tre viktiga förändringar för de mindre företagen:

---

*Enhetlighet och större marknad*

---

- med gemensamma standarder, med en större marknad, med enklare krav vid gränspasseringar minskar det lilla företags konkurrensnackdelar gentemot det stora
- de små nischföretag som, på grund av startkostnaderna, inträdesbarriärerna till nya marknader, hållit sig till en enda eller ett fåtal nationella marknader, kan nu utnyttja sin unika kompetens på en mycket större marknad
- de företag däremot, som utnyttjat själva nischen nationell särprägel, nationella särkrav, vad gäller lagar, byråkrati eller standards, riskerar att utsättas för en ny och hård konkurrens.

## Ny konkurrensgeografi

---

Man kan säga att EG 92 fullkomligt förändrar hela kartan för konkurrensgeografin. Sålunda kan vi se hur stora likaväl som mindre företag påverkas direkt och indirekt av till exempel:

---

### *Nya spelregler*

---

- en helt annan transportekonomi, med snabbare eller till och med helt eliminerad tullbehandling
- nya distributionsmönster, där nya speditörer och transportörer tar över och JIT-system och andra system för lagerhållning och transport får nya villkor
- nya distributionskanaler, genom att postorderföretag, underleverantörsnät, varuhuskedjor etc. sprider sig över tidigare hindrande gränser.

Inte minst för det mindre företaget skapar detta nya chanser till nya order. Samtidigt finns också hotet om ny konkurrens. Dessutom förändras leveransvillkoren. Det går att agera snabbare, och då blir kravet på snabbhet starkare. Det blir ekonomiskt att placera lager och grossistfunktioner på annat sätt än tidigare.

## EG 92 — en kraftsamling

---

Men — alla dessa vinster med en stormarknad är inga nyheter för vare sig ekonomer eller politiker. Vad var det som utlöste programmet "EG 92"?

För bara några år sedan bemöttes en europé — också en svensk! — i Japan med något av ett medlidsamt löje. Det handlade inte bara om "Aah, Svidn, länd uv fri luv" utan också om "Old man's disease" och "Euroscleros". För blott få år sedan var dessa senare uttryck etablerad sanning, i Japan och i USA, varifrån japanerna hämtat dem.

Det var det EG-topparna hörde och såg, i statistik, i arbetslöshet, i budget och ekonomi. Europa gick kräftgång, befann sig på det sluttande planet, skulle bli en turist-oas med slott och museer . . .

Resultatet blev en kraftsamling, EG 92 (svenska) eller EC 92 (engelska). Ett nytt initiativ, en unik satsning på att smälta samman ett antal länder, ett antal oberoende ekonomier. Sällan eller aldrig har ett antal fria och självständiga länder, med lång egen historia, frivilligt gett upp stora delar av sitt fristående självbestämmande på detta sätt.

---

### *Kampen mot "Euroscleros"*

---

## Från Romarriket till EG 92

Romarriket — vunnet med svärd. Karl den stores rike — samma sak. Det tysk-romerska riket, dess arvtagare — en fiktion. USA bildades i motsättningen mot den engelske kungen; alla senare anslutna stater efter de tretton första var först territorier, eller erövrades eller köptes.

Det närmaste vi kan komma frivilliga nationssammanslutningar är 1800-talets tyska tullunion eller det tyska rike som skapades i Versailles 1871 — men då som en följd av fransk-tyska kriget. Möjligen är Hansan något av en föregångare, i princip men sannerligen inte i struktur . . .

Dock var den ursprungliga idén om den europeiska gemenskapen inte alls i första hand ekonomisk. Den var idealistisk, den syftade till resultatet ”aldrig mera krig”, nämligen aldrig mera krig mellan arvförädlarna på den europeiska kontinenten. Några av de viktiga männen bakom var Schuman, de Gaspari och Adenauer. Schuman, fransmannen, var tysk under första världskriget, de Gaspari, italienaren, satt en gång i Österrikes nationalförsamling, Adenauer från Rhen-landet hade diskuterat att göra detta självständigt efter 1918.

Bakom EG ligger en idé om ett gemensamt, fredligt Europa, bortom de ekonomiska realiteterna.

Japans industripolitik och USAs inhemska jättemarknad var dock de ekonomiska realiteter som gav impulsen till att starta utvecklingen av något som skulle kunna stoppa Europas glidning på det sluttande planet. På blott ett fåtal år har utvecklingen vänts. Ingen använder längre ordet Euroscleros.

Idén var helt enkelt: enade vi stå, söndrade vi falla. Eller: *med* tullgränser, med olika regler och med skilda villkor på olika marknader skapar vi begränsningar som kostar så mycket att vi är dömda att förlora i kapplöpningen mot USA och Japan. Med dessa begränsningar borttagna kan vi slåss med dem på lika villkor. Ja, ett enat Europa representerar till och med en betydligt större marknad än USA!

De äldsta ambitionerna är alltså politiska, med syfte att försona och bevara freden, men de praktiska uttrycken är ekonomiska, från kol- och stålunionen samt atomkraftsamarbetet till EG 92-programmet. Samarbetet saknar historiska förebilder och mönster. De beslut som fattats och den vilja som ligger bakom dem gör utvecklingen obetvinglig. Det kan uppstå fnurror på tråden och komplikationer, till exempel en så oförutsedd och snabbt uppdykande, fullkomligt genomgripande händelse som Tysklands återförening.

## De fyra friheterna

EG 92 innebär ”fyra friheter” — ett av alla dessa slagord som behövs för att sälja och stötta utvecklingen. Det är

- fri rörlighet för varor
- fri rörlighet för tjänster
- fri rörlighet för kapital
- fri rörlighet för människor

---

### *Frihet internt — men murar utåt*

---

I Rom-fördragets artikel 3 står att man skall ”avveckla tullar och kvantitativa restriktioner mellan medlemsstaterna vid in- och utförsel av varor”, vidare ”införa en gemensam tulltariff och en gemensam handelspolitik gentemot tredje land, avveckla hinder för fri rörlighet mellan medlemsländerna för personer, tjänster och kapital, införa en gemensam jordbruks- och transportpolitik, skapa ett regelsystem som förhindrar att konkurrensen förvanskas, närma ländernas lagstiftningar till varandra”.

Den fria rörligheten för varor innebär inte bara frihet från tull och från tullklarering vid alla gränspasseringar. Det innebär också samma standard för eluttag och telefoner, det innebär att regler för konsumentens skydd inte får utgöra handelshinder osv.

Den fria rörligheten för tjänster omfattar också banktjänster och försäkringar, teletjänster och resetjänster — för att nu bara nämna några. Eftersom flera av dessa områden, som banktjänster och flygresor, traditionellt är reglerade i de olika länderna, innebär EG 92 en uppbyggnad av tidigare begränsningar och monopolställningar.

---

### *Rörligt kapital får effekter på ekonomin*

---

Att kapitalet kan röra sig fritt innebär förstås att jag kan flytta mina investeringsmedel, eller för den delen mina sparpengar, som jag vill. Detta har uppenbarligen effekter för ländernas ekonomiska politik; ränteskillnader och skilda skattenivåer får effekter. Strävandena att skapa en gemensam valuta, något som ytterligare skulle begränsa det enskilda landets möjligheter att föra en självständig ekonomisk politik, har stött på patrull främst hos Storbritannien.

Slutligen får EG gemensamma pass, och en gemensam arbetsmarknad. Det blir möjligt för människor att flytta fritt bland de tolv medlemsländerna. Återigen är detta inte problemfritt, med olika nivåer av arbetslöshet och med olika immigration.

Idén att matcha USA och Japan har gjort att EG startat en lång rad gemensamma forsknings- och utvecklingsprogram. Förhoppningen är att dessa skall leda till en mer konkurrenskraftig europeisk industri. Sverige har lyckats komma med i flera av dessa program. Utöver dem finns ett annat samarbetsprogram för forskning, Eureka, som omfattar hela Europa.

## En planerad och byråkratiskt genomförd revolution

---

Innan besluten om den inre marknaden, EG 92, hade fattats, stod byråkratin i Bryssel, "eurokraterna", som symbolen för tröghet och ineffektivitet. Men sedan det ambitiösa målet formulerats och börjat förverkligas, har denna organisation, trots sina problem med de många nationerna och språken som är representerade, och trots problemens inneboende svårigheter, visat sig kunna få saker att hända.

Det kommer helt visst att dyka upp många stötestenar, flera ju närmare den 1 januari 1993 vi kommer. Redan har man misslyckats med att helt harmonisera mervärdesskatterna, vilket gör att gränshandel — med lägre skatt på andra sidan gränsen — kan fortsätta en tid efter 1993. Redan har man fått pruta på snabbheten vad gäller passfriheten, på grund av Östtyskland och också på grund av immigrationen till Europa söderifrån.

Men det vore ett stort misstag att av sådana förskjutningar eller kompromisser dra slutsatsen att "det bidde en tumme". Det är i stället på sin höjd skönhetsfläckar på något så ovanligt som en planerad och byråkratiskt genomförd revolution. Undersökningar visar att de större företagen lagt i högsta växeln, och det gäller också många mindre. Av de olika hindren som bryts ned, värderar storföretagen minst den fria offentliga upphandlingen, mest harmoniseringen av skatter samt tillskapandet av enhetliga normer. Öppna kapital- och tjänstemarknader samt likartad företagsrätt hamnar mitt emellan, avskaffad gränskontroll litet lägre vad gäller upplevd betydelse.

Transportnäringen är den som först och främst berörs, där- efter kanske banker och finansverksamhet. Detta är inte att tolka så att det bara gäller till exempel transportföretag och banker, utan över huvud taget alla företag som är ovanligt beroende av dessa två branscher.

Anpassningen av produktsortimentet har kommit långt och kommer att vara nästan helt färdig 1992. Snabbt ur startgroparna har också internutbildningen kommit. Arbetsrotation och internrekrytering med sikte på stormarknaden följer.

Minst berörd av EG 92 är uppbyggnaden av säljkanaler via importörer. Däremot har etableringen av egna internationella säljnät fått en stark drivkraft. Det gäller också strategiska allianser och företagsköp, liksom för övrigt en mer enhetlig marknadsföring. Produktion inom andra EG-länder är högaktuell.

I en enkät bland nära 2 000 mindre och medelstora företag i Frankrike, Italien och Spanien uttalar sig dessa själva om den gemensamma marknaden. Resultaten av denna undersökning från 1989 är intressanta.

---

*EG 92 blir EG 94?*

---

---

*Transporttjänster  
berörs först, därefter  
finanstjänster*

---

I Frankrike räknar nära 80 procent med att det handlar om en stor möjlighet, andelen är något lägre i Italien och bara hälften i Spanien — trots att detta land (tillsammans med Grekland) bör komma att tjäna mer än genomsnittet på integrationen. 40 procent i Frankrike tror samtidigt på ökad konkurrens, något fler i Italien och nära 70 procent i Spanien.

Det land som utnämns till vinnare är Västtyskland. Fransmännen tror dessutom på Spanien, spanjorerna i sin tur på Frankrike! Dessutom tjänar framförallt japanerna på den gemensamma marknaden, särskilt tror spanjorerna det.

Fast ekonomer och politiker alltså ser fördelar alldeles speciellt för mindre företag, är det många bland dessa som själva ser sin storlek som en nackdel. Särskilt i Spanien är obalansen stor mellan optimister och pessimister i detta avseende. Företagens största bekymmer är att de skulle ha otillräcklig finansiell styrka. Fransmännen tycker språk och kultur är höga barriärer, spanjorerna tycker så endast hälften så ofta.

De mindre företagen ser dock sin styrka, och den identifierar de som betydande, i förmågan att hålla högre kvalitet, medan de känner sig svaga vad avser distributionsnätet. En annan styrka ligger i förmågan till snabba reaktioner, tycker de — en annan svaghet är bristen på möjligheter att pressa priset.

Dessa företag beklagar sig över att de känner till utvecklingens villkor för dåligt. 40 procent av de franska företagen, men bara hälften så stor andel av de andra två ländernas mindre företag, har varit i kontakt med EG.

Framtidsstrategin bygger på större koncentration till det företaget är extra starkt på, och tillväxt just där. Storföretag är det blott drygt 10 procent som vill bli. Viktigare är att gå samman eller köpa företag och forma olika typer av allianser.

## Vad kan EG betyda för det mindre företaget?

---

Vi slutar där vi började och sammanfattar vad EG kan komma att betyda för det mindre företaget.

- En ny stor marknad — fast det är klart att kulturella köpmönster inte förändras över en natt.
- Att Sverige på olika sätt hamnar i skuggan. Japaner och amerikaner koncentrerar sig på stormarknaden i Europas mitt. Bra — vad gäller konkurrens? Dåligt — vad gäller möjligheterna att få snabba underleverantörer tillräckligt intresserade?
- Att tjänster Du har behov av kommer att behöva upphandlas på ett helt annat sätt.

- Att konkurrensmönstren på de EG-marknader där Du är aktiv förändras.
- Att själva infrastrukturen förändras; transportapparater, varuhuskedjor etc.
- Att dagens tumregler för kapitalförsörjning, liksom för personal, liksom skattrelationer m.m. blir annorlunda, kanske totalt annorlunda.
- Att vissa regler och beslutsorgan inom EG blir starkt styrande även för företag i länder som står utanför: EG-domstolen, regler om konkurrensbegränsning, franchising etc.
- Att de ekonomiska vinsterna för Europa blir en ekonomisk boom (jämfört med vad som annars skulle ha hänt).
- Att Europa i allt mindre utsträckning kan "glömmas bort" när det gäller samverkan inom forskning och utveckling liksom vad beträffar bevakning av nya vetenskapliga rön och ny teknik.

## Vad blir vinsten med EG?

Cecchini-rapporten är en utredning om vilka kostnader den gemensamma marknaden spar in, och vilka vinster den å andra sidan ger.

---

*Cecchini-rapporten:  
Stora vinster!*

---

Vinsten blir kanske 200 mrd ECU. Det handlar om en engångsvinst i BNP på mellan 2,5 och 6,5 procent — intervallet säger något om osäkerheterna i kalkylen; 5 procent är den siffra som brukar nämnas.

Cecchini har försiktigtvis utgått från en engångseffekt, men annan ekonomisk teori pekar på dynamiska, stadigvarande accelerationseffekter för ekonomin. Cecchinis engångseffekt leder ju till en kraftig BNP-ökning. En del av denna ökning måste väl, som all annan BNP, gå in i investeringar och sparande? Därmed ökar det fysiska kapitalet i en god spiral. Den är i och för sig temporär, men den varar kanske tio år. Cecchinis intervall 2,5—6,5 procent förvandlas på så sätt till 3,5—9 procent. Om man dessutom, enligt ytterligare en teori, antar att den goda spiralen inte tar slut blir slutresultatet än mer drastiska 11—35 procent!

## Läsanvisning

Vad är det egentligen som skiljer etablering inom EG från de problem som man möter när man som företagare vill ge sig ut i andra länder?

Det finns generella frågor för all etablering på främmande marknader, men också allt mer speciella EG-frågor, nämligen sådana som hänger samman med det gemensamma regelverk och de nya förhållanden som den gemensamma marknaden kommer att innebära.

Samtidigt finns det all anledning att påminna om, att gemensamma regler inte innebär kulturell enhetlighet. Det kommer att finnas många egenheter i t.ex. redovisningspraxis, skattesystem etc. som inte kommer att harmoniseras. Det är faktorer som det finns anledning att ta hänsyn till vid ett val mellan olika nationer att välja för lokalisering till EG.

I ena ändan av detta spektrum mellan det generella och det EG-specifika återfinner vi sådant som är specifikt för EG. Det gäller till exempel bolagsformer, även om harmoniseringen inte blir absolut (kap. 5). Det gäller definitivt konkurrensrättsliga frågor, dumpingfrågor liksom franchising, där det finns enhetliga regler (kap. 7, 8, 9).

Transportfrågorna är till större delen, men inte helt, EG-specifika (kap. 16). Detsamma kan sägas gälla om "information som konkurrensmedel" (kap. 15): här utvecklar EG vissa viktiga nyheter vad gäller t.ex. databaser, samtidigt som dessa konkurrensmedel förvisso är aktuella på alla marknader . . .

När det gäller skatter (kap. 4) liksom när det gäller arbetsrätt (kap. 4) hamnar vi i mellanskiktet: EG strävar efter en harmonisering men det är ändå stora olikheter mellan länderna. Forskning och utveckling var från början ett viktigt och EG-specifikt kapitel, men Sverige har lyckats komma med i viktiga program och det stora Eureka-programmet omfattar hela Europa (kap. 18), även om mycket av initiativ och styrning kommer från EG.

Avsnittet om "att sälja i andra kulturer" (kap. 19) är det som är mest generellt och minst EG-specifikt. Det påminner oss om att det är skillnad på fransktalande och fransktalande i olika länder, liksom mellan olika grupper inom samma land. Men det är det väl mellan Los Angeles och Omaha, mellan New York och Washington D.C., mellan Boston och New Orleans också?

I slutet av boken finns ett förslag till hur man aktivt kan arbeta med EG-frågorna; förslaget får sannolikt anpassas till Ditt företag och Du kan gärna utveckla det allteftersom nya erfarenheter kommer till.

# Företagande i EG

av Per André

EG:s vitboksprogram kan för europeiska företag skapa de skal fördelar som japanska och amerikanska bolag redan åtnjuter. Även om vi får en enda marknad, där tekniska, fysiska och skattetekniska hinder avskaffats, kommer vi inte att få — eller ens önska — att individuella kundbehov utjämnas. Vår framtida styrka är att i Europa bättre än våra konkurrenter tillgodose individuella kundbehov med leveranser. Detta skall naturligtvis utnyttjas på andra marknader också. Effektivitetsförbättringar som görs med sikte på Europamarknaden kommer hela världsmarknaden till del.

Hur långt har man kommit i vitboksprogrammet? I dagens läge tycks presskommentarer och debatter koncentreras kring skiljaktigheter och svårigheter att fullfölja det. Man skall dock komma ihåg att ett flertal principiellt viktiga beslut som kommer att påverka alla företag redan har tagits. Jag tänker då närmast på ömsesidigt accepterande av examina för fria yrken, fria kapitalrörelser, borttagande av de bilaterala landtransportkvoterna etc. När knappast två år kvarstår har närmare 80 procent av alla direktiv som berör ett normalt industriföretag antagits av rådet.

Den viktigaste frågeställningen är emellertid inte "Hur långt har man kommit idag?" utan snarare "Har man kommit till en situation där ingen återvändo finns?" Kompromissviljan i ministerrådet har onekligen ökat. Detta beror dels på införande av majoritetsröstning (54 röster av 78), dels på att det politiska trycket på att åstadkomma resultat ökat. Det ökade allmänna medvetandet hos industri och allmänhet har definitivt bidragit till att öka trycket och förväntningarna på politikerna. Konkreta åtgärder från företagets sida för att bättre positionera sig ökar också pressen på kommissionen. Kommissionen har möjligheter att marknadsföra sina idéer genom alla de seminarier som ordnas i hela Europa. En ökad närvaro av företags- och organisationsrepresentanter i Bryssel för "lobbying" är också en av alla faktorer som ökar förutsättningarna för ett genomförande. Gynnsamma ekonomiska betingelser har onekligen underlättat programmet hitintills. Den lågkonjunktur vi nu upplever verkar inte menligt

---

*Kommer programmet  
för 1992 att lyckas?*

---

påverka processen, även om det naturligtvis är så att de svåraste besluten är kvar till sist.

Dessutom har flera andra sektorer hakat på programmet för skapandet av en gemensam marknad och som inte ligger inom vitboksprogrammet. Det gäller områden som telekommunikation, media och energiförsörjning.

Vi har en ytterst kompetent och synnerligen välmotiverad kommission. Den har till uppgift att skapa något som inte förunnats någon föregående generation.

Det finns därmed tillräckligt med faktorer som visar att EG kommer att lyckas i sina ambitioner med EG 1992.

Det gäller alltså för företagen att inse att den inre marknaden är en realitet. Mycket händer redan idag, men mycket kommer inte att vara klart förrän långt efter 1992. Från företagssynpunkt är det viktigt att fundera över hur olika parametrar i företagets miljö kommer att utvecklas.

## Konkurrenssituationen

Vi ser idag en ökande aktivitet av företagsköp, sammanslagningar, nya samarbetsformer mellan företag som tidigare enbart "fightades" med varandra. Dessa strukturella förändringar har inte bara betydelse i vår egen industri, utan skapar också nya utmaningar vad gäller kundbearbetning.

Skapandet av en marknad utan tekniska, fysiska och skatte-tekniska hinder medför att förutseende mindre och medelstora företag kommer att kunna etablera sig till lägre kostnad än vad som idag är fallet.

Risken för tillfälliga protektionistiska åtgärder innebär att företag utanför EG-blocket i allt snabbare takt sätter upp produktion inom EG.

En överföring av "mergers and acquisitions"-kontroll till Kommissionen, där en paneuropeisk attityd snarare än en nationalistisk syn kommer att anammas, kan medföra nya perspektiv på företagsköp. Detta gäller speciellt för större företag, som idag kan ha problem med att genomföra företagsförvärv på enskilda marknader, förhindrade av en nationalistisk konkurrenssyn.

Många länder, där man genom lagar och bolagsordningar begränsat möjligheterna för utländska bolag att göra förvärv, måste öppna sig för utländska företag.

Vad kan vi förvänta i förändrat kundbeteende? Jag avser här industriföretagens kunder, inte grossister, detaljhandel och konsumenter utan först och främst multinationella bolag. Här kan vi räkna med en fortsatt centralisering av inköpsfunktionerna med en dirigering av produkterna ifrån våra fabriker direkt till användarna.

Man kommer att sträva mot en enhetlig prissättning och än

mer ofta utveckla specifika behov. Jag tror vidare, att mindre och medelstora företag kommer att genomföra paneuropeiska inköpsbolag. Detta skulle medföra bättre förhandlingsmöjligheter för att uppnå prisfördelar där sådana är svåra att åstadkomma på individuell bas.

Distributörer och agenter, som specialiserat sig på att känna till prisvariationer på multinationella bolags produkter på olika marknader, kommer att utvecklas i än högre grad. Modern data- och telekommunikationsteknik kommer att göra det lättare att sprida dylik information. System som Minitel klarar väl av detta. Här kan "vem som helst" hyra utrymme med information om priserna på våra produkter på olika marknader och låta kunden beställa via datanätet hos distributörer som sedan lägger ordern i det land där priset är bäst.

### Tekniska specifikationer

---

Tekniska specifikationer kommer inte att behöva individualiseras efter respektive lands enskilda bestämmelser. De facto är detta inte enbart en framtidsdröm utan dagens verklighet. Base-rat på Crème de Cassis-fallet finns lagligt stöd för att sälja en produkt godkänd i ett land på övriga marknader, såvida inte den andra nationen kan påvisa risk för hälsa, säkerhet eller miljö. Den nya principen, den s.k. "New Approach", utgör en mycket bra plattform för avreglering och ömsesidigt godkännande av certifikat och tester. Icke desto mindre räknar man med att utfärda harmoniseringsnormer för 9000 produkter fram till år 2000. Detta får konsekvenser för produktutvecklingen redan idag, eftersom många produkter på projekteringsstadiet inte kommer att vara ute på marknaden förrän 1992/93. Vi måste alltså aktivt leda och delta i harmoniserings- och avregleringsprocessen.

Komponentsammansättningen på idag existerande produkter måste rationaliseras för att nå skalfördelar. Samtidigt måste en fokusering göras på att bättre tillgodose kunders individuella önskemål. Detta ställer anspråk på utformning och uppbyggnad av produkten.

En kundorderorienterad produktion kommer att vara väsentlig för att bibehålla en konkurrenskraft baserad på "just-in-time" koncept och för att undvika stora färdigvarulager.

En stor europeisk marknad med gemensamma tekniska standards kan medföra att vi bättre kan utveckla rent europeiska produkter. Idag utvecklar europeiska bolag produkter i många fall för världsmarknaden vilka sedan anpassas till respektive lands standard. Detta skapar kostnadsnackdelar och suboptimeringar.

## Prisutvecklingar

---

---

### *Priserna blir 5-6 procent lägre*

---

Vad jag tidigare sagt om konkurrens, köpbeteende hos våra kunder samt teknisk harmonisering/avreglering är alla faktorer som påverkar prisutvecklingen. Vi får en europeisk marknad utan gränser där man kan köpa sina produkter var man vill och föra dem vart man vill. Produkten är tekniskt densamma. Detta medför att vi måste harmonisera våra priser. Detta måste påbörjas redan idag. I annat fall kommer kunderna att söka sig mot den marknad som har lägst prisnivå med därmed följande lönsamhetskonsekvenser. Även om vi aktivt utjämnar prisnivån, måste vi arbeta med prognosen att priserna generellt blir 5—6 procent lägre.

---

### *Dumping*

---

För svenska företag utgör hotet om dumping onekligen en risk. Flera företag har redan idag varit föremål för undersökning och drabbats av antidumpingavgifter (Japan följt av öststaterna leder ligan). Att en produkt har högre pris i Sverige än i ett EG-land är tillräckligt för att göra en dumpingundersökning aktuell. Statsunderstöd och förmånliga skatteregler kan också föranleda utredningar. Normalt anmäls utomstående företag av industriförbund eller enskilda konkurrenter. Om man är prisledare (d.v.s. normalt har högsta priset) på en enskild marknad minskar naturligtvis risken men grundprincipen kvarstår.

## Transportmarknaden

---

Transportmarknaden utgör en av de mest reglerade marknaderna. Här har redan framsteg gjorts för en avreglering. Genom den inre marknaden tas export-importförhållandet bort. Det minskar pappersexercisen dramatiskt. Avskaffade gränskontroller gör transporterna snabbare.

Regleringarna inom vägtransporter gör att ca en tredjedel av alla lastbilar kör tomma. En bättre utnyttjandegrad medför lägre priser. Idag måste TIR-klassificerade lastbilar vara av en viss storlek för att vara ekonomiskt bärkraftiga. Morgondagens transportmarknad kommer att behöva kundanpassas för "just-in-time" koncept, till fabrik och för individuella kundleveranser.

Transportföretagen måste bredda sin service utöver transporter från en punkt till en annan. Att integrera djupare in i kundernas logistiska process torde bli målet för morgondagens transportföretag. Vi kommer att få uppleva en omfattande omstrukturering inom transportindustrin. Detta kräver att företagen ser över sin lagerhållnings-, distributions- och transportfilosofi. Det är ett arbete som måste börja redan nu för att vi löpande skall kunna dra fördel av förändringar.

## Finansiering

---

Finansiering av företag kommer att kunna ordnas i andra länder än i det land där basen ligger. Det kanske inte ger en ändring i räntesatser men onekligen i uppläggningskostnader och övriga villkor. Många länders banker kommer att se sin affärsvolym minska, när de skall mäta sig med andra effektiva och konkurrenskraftiga banker. Vi behöver bara titta på hur många punkter över "Interbankräntan" som vi betalar i diverse länder för att konstatera att det finns gott om utrymme till besparingar. Detta ställer naturligtvis ökade krav på information.

Kassaflödena inom ett företags EG-marknad kommer att se annorlunda ut. Fakturering från ett centralt håll blir morgondagens rutin.

---

*Annorlunda  
penningströmmar,  
mindre bundet kapital*

---

Förbättrad "assets management" med mycket liten kapitalbindning i enskilda länder kommer att skapa behov av att upplösa legala enheter med åtföljande latent skattekonsekvenser. Många svenska koncerners dotterbolag ute i Europa har ett eget kapital som speglar behovet av den kapitalbildning som behövdes under 60- och 70-talen.

Finansiella tjänster och försäkringar kan tas från vilket medlemsland som helst. Idag varierar dessa kostnader mellan olika medlemsstater (upp till en faktor sex enligt beräkningar av EG-kommissionen).

---

*Enhetsvalutan slår  
igenom*

---

Paneuropeisk verksamhet ställer ökade krav på en enhetsvaluta. Vid en EG-studie nyligen bland 1 000 företagsledare visade sig 80 procent förorda en enhetsvaluta. Flera företag använder redan idag ECU som intern avräkningsvaluta och flera välkomnar också ECU som faktureringsvaluta från sina leverantörer. Det torde finnas få alternativ till en enhetsvaluta för prislistor på våra produkter om man vill undvika valutaspekulationer och samtidigt förenkla administrationen.

Vi kommer troligen att se ECU öka i praktisk användning framöver. Jag är medveten om att den hittintills mest använts som finansieringsinstrument, men jag tror att kraven från industrin kommer att nödvändiggöra en duglig "löpande" ECU.

## Bolagsbildning

---

---

*Ett bolag  
arbetar över hela EG*

---

Bolagskonstruktioner skall självklart kunna tillåta arbete över hela EG utan enskilda bolagsbildningar i varje land. Kommissionen arbetar för närvarande på ett sådant förslag. Inom parentes kan konstateras att en sådan typ av bolag redan existerar, det s.k. EEIG. Denna form av företag kan i praktiken användas från 1/7 1989, dock endast i klart avgränsade fall. Kommissionens förutsättningar att lyckas med sitt nuvarande förslag är ytterst begränsade, om man inte släpper kravet på löntagares medbe-

stämmanderätt. Denna fråga kräver fortfarande total överens-  
kommelse i ministerrådet även i den nya Enhetsakten från 1987.

En länderuppbyggd konstruktion av bolag torde inte vara den  
mest optimala. Vi kommer i framtiden behöva bygga vår organi-  
sation utifrån marknads- och produktkriterier i högre grad än  
idag. Centrala administrativa enheter för lagerhållning, leverans,  
redovisning, finansiering, data parat med en lokal marknads-,  
försäljnings och eftermarknadsfunktion är det mest sannolika.  
Nya bolagsköp måste strukturellt och legalt kunna föras in mer  
rationellt i existerande organisationer.

Detta kommer också att få konsekvenser för hur företag i  
framtiden skall beskattas. Vi ser idag en klar tendens till om-  
läggning. Indirekt innebär det en harmonisering av företagsbe-  
skattningen. Inget land vill komma i bakvattnet av den etabler-  
ingsvåg som nu pågår från företag utanför EG. EG har under de  
senaste åren gjort framsteg här i vad avser t.ex. skattebefrielse för  
utdelning, royalties och räntor mellan bolag inom samma kon-  
cern mellan olika länder. I basen ligger dock att vi måste få  
enhetliga redovisningsregler för att kunna utgå från samma  
vinstbegrepp. Dit har vi ännu inte nått.

## ADB-utveckling

---

Nära kopplad till operativ och organisationell struktur ligger  
ADB-utvecklingen. Jag tror vi behöver bli mer "schizofrena",  
d.v.s. vi måste kunna blanda centralisering med decentralisering.  
Datakommunikationer och teknik kommer att utvecklas i än  
snabbare takt, då vi får en harmoniserad Europamarknad där  
datatekniska uppfinningar av ekonomiska grunder kan kommer-  
sialiseras snabbare än idag. Centrala databaser, ur vilka använ-  
dare tar sin information och formar sina egna rapporter och  
analyser, kommer att öka i betydelse.

Redan idag kan man med mycket enkel utrustning ifrån det  
egna hemmet få information och mata in uppgifter direkt hos  
kunder och leverantörer.

Den marknad EG nu håller på att skapa, parad med datatek-  
nisk utveckling, kommer att resultera i att vi inte behöver ha  
andra funktioner på lokal nivå än marknadsföring, försäljning  
samt eftermarknadsservice.

## Temporära handelshinder

---

Frågan om reciprocitet har varit mycket aktuell i debatten. EG-  
kommissionen och medlemsstaterna är angelägna att framstå  
som frihandelsinriktade, men samtidigt tycks alltid en mening  
smygas in i vilken man säger, att detta naturligtvis är under  
förutsättning att EG-företag åtnjuter samma marknadsförutsätt-

ningar i tredje land. Man är från Kommissionens sida medveten om hur viktig EG-marknaden är och står inte främmande inför att utnyttja denna situation. Man kan därför anta att temporära handelshinder kan skapas i syfte att "mjuka upp" förhandlingspartnern. Det finns olika metoder för EG att begränsa företags handlingsutrymme såsom

- dumpingtullar (vanligast)
- importkvoter
- lagar som begränsar etableringsrätt etc.
- omfattande certifikatkrav och testprocedurer
- omständliga och långdragna procedurer för arbetstillstånd
- begränsningar i rätten att delta i offentlig upphandling

Problemet är här att EG-kommissionen generellt är ovillig att definiera vilka villkor som skall uppfyllas för att ett företag skall klassificeras som EG-företag.

---

*... och bli  
protektionistiskt*

---

Det är också fullt klart att EG-baserade företag kommer att kräva protektionistiska åtgärder, om de skulle råka i ekonomiska problem. EG-kommissionen är väl medveten om, att den redan svåra processen att skapa en gränslös marknad blir ännu svårare om de generella ekonomiska beiningelserna inte är de rätta.

Infrastrukturfonden, nyetablering, köp av företag och nya samarbetskonstellationer kommer att vara faktorer som påverkar ekonomin i positiv riktning.

## Vad behöver företag göra för att förbli konkurrenskraftiga i Europa?

---

Vad behöver då företag se över och göra för att förbli konkurrenskraftiga i Europa på mitten av 90-talet, ja helst redan tidigare?

---

*Priser måste  
harmoniseras*

---

Först och främst bedömer jag det som nödvändigt att bedriva en prisharmoniseringspolicy inom EG, sannolikt också parallellt inom EFTA-marknaden. Många storföretag är redan involverade i att harmonisera prisnivån. Priserna varierar mycket starkt för många storföretag som opererar i de flesta EG-länder. Detta beror på bl.a. historiska betingelser, konkurrenternas beteende baserat på vem som är marknadsledare, kundstrukturen, distributörens relativa styrka och betydelse. Denna harmonisering är ingen lätt process, kortsiktiga störningar kan uppstå, men om inget görs kommer säkert efterfrågan att söka sig till den marknad som har den lägsta prisnivån. Studier har visat att för värdefullare varor kan prisvariationer på 5—6 procent accepteras utan att det stör marknaden generellt, medan prisvariationer för mindre produkter kan vara avsevärt högre då kostnaden för transporter etc. kommer att förbli relativt höga. En prisharmoni-

---

*Se över  
logistikfunktionen*

---

---

*Ompröva  
produktionsstrategin*

---

---

*Organisationen  
förändras*

---

sering måste åtminstone få ta en tre år, men den borde också vara avslutad 1993, d.v.s. vi måste redan ha startat i denna dag.

Transport och distributionsstrategi är intimt sammankopplade. Här behöver en genomgripande revision ske. Uttransport från centrallager i Europa kommer att bli lättare att genomföra, lager i lokala länder-dotter-företag kan tas bort, nya datasystem och kommunikationssystem behöver byggas upp. Flera företag är engagerade i att bygga upp ett nytt distributionssystem. Det för med sig bättre leveranssäkerhet från stora centrallager, lägre kapitalbindning men, på grund av avstånden, också längre leveranstider och dyrare leveranser. Dessa nackdelar uppvägs dock mer än väl av de kapitalrationaliseringar och kostnadsreduceringar som kan uppnås. Produktspecificeringar på produkter av idag, som förväntas finnas kvar efter 1992, måste analyseras och komponenter standardiseras för att dra nytta av "The New Approach".

Nya produkter måste utvecklas i medvetande om att teknisk harmonisering och avregleringsprocessen kommer att kräva kundanpassade — snarare än länderanpassade — produkter.

Kundorientering av produkter där dessa konstrueras och formges på ett sådant sätt att de lätt kan justeras efter individuella kundönskemål blir än nödvändigare.

Produktionsstrategier måste ses över. För verkstadsprodukter blir "just-in-time"-konceptet ett ytterligt förfinat konkurrensmedel. Skalfördelar kan uppstå på vissa områden, men jag tror att vi än mer måste identifiera varje enskild produkt för sig snarare än som en del i en större process.

Genom nya marknadsförutsättningar och nya möjligheter att bilda annorlunda juridiska enheter måste organisationen som sådan ses över. Åtgärder för att svenskägda företag i så många avseenden som möjligt blir betraktade som EG-företag måste vidtagas för att minska exponeringen av handelshinder.

Frågeställningar som "Europahögkvarter" måste behandlas. Organisationen kommer i många fall att centraliseras till operativa enheter med paneuropeiskt ansvar, där samtidigt närkontakten med kunderna inte får förloras. Det nya "EG-bolaget" kommer sannolikt att ges speciella skatteförmåner. Fusioner och sammanslagningar kommer att kunna struktureras enligt nya principer, med EG-bolaget som legal grund. Ett tänkbart scenario är mindre divisioner med större operativt ansvar över EG-marknaderna, utifrån vilka fakturering, leverans, databasuppdatering och underhåll m.m. sker. Vi kan förutse en organisationsuppbyggnad där kulturer, språk, distribution, kunder och produkter blir styrande. Nuvarande länderindelning minskar i betydelse.

Nya former för kapitalbindning, upplösning av ett stort antal juridiska enheter och förändrade kapitalflöden kommer att ställa andra anspråk på finansieringen. Genom att etableringsrätten

för banker liberaliseras och kunder lättare kommer att kunna finansiera sin verksamhet i annat land, än där de har sin legala enhet, kommer behovet av kunskaper inom företagens finansfunktioner att öka. Den ökade konkurrensen kommer att ge lägre räntemarginaler och lägre transaktionskostnader. Ett företag som opererar paneuropeiskt kommer att ställa ökade krav på en enhetsvaluta. Valutaexponeringen måste minskas. Ur fakturerings- och betalningssynpunkt underlättas detta avsevärt av en gemensam europeisk valuta. Jag är övertygad om att ökade krav på ECU:n kommer att ställas från EG:s företag. Annars kommer till exempel växelkursspekulationer i prislister utfärdade i olika valutor att utvecklas.

Inom sakförsäkringsområdet har företag redan idag stora möjligheter att sköta detta centralt, med åtföljande besparingar, men det finns en rad områden såsom fastighetsförsäkring, bilförsäkring, ansvarsförsäkring som måste ordnas lokalt.

## Slutsatser

---

Jag har här nämnt ett antal områden som ett företag måste analysera och planera för. Det finns naturligtvis också ett kontinuerligt behov av att löpande hålla sig à jour med utvecklingen, att utöva påverkan på EG-institutionerna i angelägna frågor, att delta i det tekniska standardiseringsarbetet, att genomföra utbildning och aktivt skapa en förståelse inom organisationen för vad som pågår och håller på att hända.

När Ni nu läst vad jag har haft att säga om företagets åtgärdsprogram inför 1992 finns säkert kommentaren "Det här är inte särskilt märkvärdigt. Varje företag som vill framstå som lönsamt måste göra det här, EG 1992 eller inte." Det håller jag med om, men behovet av radikala åtgärder kommer att öka dramatiskt. EG:s vitboksprogram håller på att skapa snabbt ändrade förutsättningar.

Jag har haft förmånen att diskutera företagsplanering inför skapandet av EG:s fria marknad vid ett flertal seminarier. Det går att konstatera att människors reaktion inför, och attityd till, vad som är på gång, kan indelas i ett fåtal kategorier:

- |                          |                                                                                                                        |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| — den kreativa kategorin | de är beredda att exploatera den fulla potential som EG:s inre marknad kommer att ge; de deltar aktivt i att skapa den |
| — den reaktiva kategorin | de förändrar sig först då möjligheterna uppstått                                                                       |
| — den negativa kategorin | de försöker att förhindra förändringar eller ser dem enbart som hot                                                    |
| — den inaktiva kategorin | de gör ingenting                                                                                                       |

# Harmonisering av redovisningen inom EG

av Christer Westermarck

**B**okföring och redovisning består enligt bokföringslagens systematik av områdena löpande bokföring — d.v.s. grundbok och huvudbok — och årsbokslut. Inom EG har man börjat med att harmonisera utformningen av årsbokslutet och man har därvid riktat in sig på de stora företagen, d.v.s. aktiebolagen och koncernerna. Övriga områden inom bokföringen återstår för EG att gripa sig an, i den mån man inte nöjer sig med att överta normer och principer från andra internationella organ inom fackområdet. Redovisningsfrågor behandlas bl.a. av OECD (the Organisation for Economic Co-operation and Development) och IASC (International Accounting Standards Committee).

I det följande kommer jag att ganska utförligt behandla vilka konkreta krav EG ställer på årsredovisningens utformning och innehåll i aktiebolag och när det gäller filialer till aktiebolag. Företaget kan i det senare fallet ha sin hemvist i ett land utanför EG. Även ett nyligen framlagt förslag från EG-kommissionen om lättnader i årsredovisningskraven för små och medelstora företag kommer att behandlas.

## Företagens bolagsordning och årsredovisningshandlingar

### Krav på öppenhet och jämförbarhet

Rätten till fria kapitalrörelser — helt avreglerade 1 juli 1990 — och medlemsstaternas strävan att avveckla alla konkurrenshinder, balanseras av långtgående krav på detaljrik och jämförbar årsinformation om de större företagens ställning och resultat. Reglerna om företagens årsredovisning finns samlade i 4:e bolagsdirektivet från år 1978 (78/660/EEC), som efter hand modifierats i vissa detaljer. Informationskravet gäller i första hand sådana aktiebolag (motsvarande nationella företagsbeteckningar) som vänder sig till en större krets intressenter. När det gäller koncernredovisning finns motsvarande regelverk i 7:e bolags-

---

*Fria kapitalrörelser  
efter 1 juli 1990  
och mindre  
konkurrenshinder. . .*

---

---

*... men stora krav på information om företaget*

---

---

*Minst 25 000 ECU*

---

---

*Skatteöverväganden får inte påverka redovisningen*

---

direktivet från år 1983 (83/349/EEC). Det 8:e direktivet (84/253/EEC) preciserar kraven på de revisorer, som skall granska företagen. I den fortsatta framställningen kommer jag att i huvudsak koncentrera framställningen på det 4:e bolagsdirektivet, som från svensk synpunkt är av primärt intresse. Det nytilkomna 11:e direktivet (89/666/EEC) om filialers redovisning tar jag upp av samma skäl.

Det andra bolagsdirektivet (77/91/EEC) föreskriver innehållet i bolagsordningen särskilt vad gäller aktier och aktieteckning. Direktivet reglerar mycket detaljerat sättet för ökning eller minskning av det egna kapitalet och det kan för svenskt vidkommande vara intressant att notera att artikel 6 föreskriver ett lägsta aktiekapital på 25 000 ECU, d.v.s. cirka 189 000 svenska kronor med dagens valutakurs. (1 ECU = 7,54 SEK 1991-03-18).

Den vikt man inom EG lägger vid företagets eget kapital avspeglas också i balansräkningens detaljeringsgrad, vilket framgår av balansräkningsschemat nedan.

Såväl basdata om företagen (bolagsordning etc) som dess årsredovisningar skall offentliggöras och sändas in till verksamhetslandets motsvarighet till vårt patent- och registreringsverk. Reglerna om offentliggörande av information om företagen ges i 1:a bolagsdirektivet (68/151/EEC). Dess artikel 2 och 3 föreskriver att basdata och årsredovisningar skall insändas för registrering, publiceras i vissa tidningar samt finnas för envar att ta del av i form av kopior mot en smärre avgift.

Företag som vägrar att sända in sin årsredovisning kan dömas av EG-domstolen. Ett färskt exempel på detta är det franska företaget Pakem. Företaget vägrade med motivering att 4:e bolagsdirektivet ännu inte var implementerat i samtliga medlemsländers nationella lagstiftning. EG-domstolen accepterade emellertid inte det argumentet utan fällde företaget.

Det finns ytterligare en väsentlig aspekt på EG-företagens årsredovisning, som radikalt skiljer sig från vad vi är vana vid i Sverige, nämligen sambandet mellan redovisning och beskattning. I Sverige har detta samband två sidor: ett formellt och ett materiellt samband. Det första innebär att avsättning i böckerna krävs för att avdrag skall medges i deklarationen. Bokslutsdispositionerna skall bokföras för att få skatteeffekt. Det materiella sambandet innebär att det civilrättsliga vinstbegreppet ligger till grund för det skatterättsliga vinstbegreppet, dvs kommunalskattelagen bygger på bokföringslagen. EG:s 4:e bolagsdirektiv har en principiellt helt annan syn på företagsskatten och tillåter inte skatteöverväganden och skattemässiga dispositioner att påverka årsredovisningen. Enligt EG:s synsätt skall det redovisade resultatet helt styras av det civilrättsliga vinstbegreppet. Skattedispositioner etc. får sin plats i deklarationen.

Att skatteöverväganden inte får påverka företagets årsredovis-

ning innebär emellertid inte att företagsbeskattningen inom EG är problemfri. Tvärt om har det visat sig att medlemsstaterna har haft stora betänkligheter mot att ge upp sin nationella suveränitet just på skatteområdet. Under tjugo års tid har man sökt harmonisera företagsbeskattningen. Ett tidigt kommissionsförslag från år 1969, COM(69)6, tar sin utgångspunkt i att göra EG ur företagens synpunkt till en hemmamarknad och stärka företagens internationella konkurrenskraft. Företagsgrupper med etableringar inom flera medlemsländer får inte hämmas av olika skattesystem. Man kan notera hur man i förslaget närmar sig synsättet unitary taxation/global methods genom införande av skattemässig världsinkomst baserad på det samlade redovisade resultatet inom koncernens företag belägna i medlemsländerna. Det ger möjlighet till utjämning av företagsgruppens vinster och förluster före beskattning. I ett kommissionsförslag från år 1975, COM(75)392, föreslogs bl.a. att företagsskatten inom medlemsländerna skulle, oavsett om företagets vinst utdelades eller ej, utgå inom intervallet 45 %—55 %.

Den överenskommelse som träffades 1990 av ministerrådet har betecknats som historisk. Det rör sig om två rådsdirektiv och en konvention. Rådsdirektiven, 90/434/EEC och 90/435/EEC, behandlar skattefrågor i anslutning till fusion, uppdelning, överlåtelse av tillgångar och byte av aktier avseende företag i skilda medlemsländer respektive beskattning av moder- och dotterbolag med säte i olika medlemsländer. Konventionen syftar till att eliminera dubbelbeskattning till följd av skattemyndighetsaktivitet mot företag som bedriver verksamhet i mer än ett medlemsland.

EG-kommisionen har nyligen tillsatt en expertkommitté för att utreda hur framtidens bolagsskattesystem skall se ut. Man skall utreda om EG:s inre marknad innebär svårigheter för redovisning och beskattning av företag med verksamhet i olika länder och med olika skattesystem. Frågan som kommittén skall besvara är om en harmonisering av skattesystemen inom EG är nödvändig för att få den inre marknaden att fungera. Vidare skall kommittén kartlägga olikheter i ländernas skattesystem samt hur detta påverkar företagens redovisningsmetoder. En delrapport väntas i sommar samt slutrapport inom ett år.

Harmoniseringen av företagsbeskattningen berör även vårt land. Det har framförts farhågor att Sverige efter skattereformer internationellt skulle framstå som ett skatteparadis och lämpligt genomgångsland för företagsvinster. Trots en skattesats på 30 % kommer till följd av gynnsamma reserveringsmöjligheter fortfarande företagen till buds skattesatsen i praktiken att underskrida 25 %, vilket anses vara en magisk gräns i sammanhanget. Sverige har även i det tidigare skattesystemet haft en låg effektiv bolags skattesats och skattereformen har inte inneburit någon ändring det avseendet.

## Grundläggande redovisningsprinciper

Årsredovisningen skall utformas med hänsyn till en övergripande princip, att ge en sann och rättvisande bild av företagets tillgångar, skulder, finansiell ställning och resultat. Vissa allmänna redovisningsprinciper, exempelvis värderingsprinciper i balansräkningen, skall garantera detta:

- företaget förutsättes fortsätta med sin verksamhet
- värderingsmetoderna skall tillämpas konsekvent år från år
- försiktighetsprincipen skall särskilt beaktas:
  - endast realiserade vinster får medräknas
  - förutsebara skulder och förluster skall medräknas
  - avskrivning för värdeminskning får inte underlåtas ens om rörelsen visar förlust
- kostnader och intäkter skall beräknas enligt bokföringsmässiga grunder, inte enligt kontantprincipen
- tillgångar och skulder skall värderas var för sig
- årets ingående balans måste överensstämma med föregående års utgående balans

4:e bolagsdirektivet innehåller detaljerade scheman för både form och innehåll i balansräkning, resultaträkning och notapparat. De kommer här att genomgås i detalj, eftersom det finns betydande skillnader i förhållande till svensk standard.

## Balansräkningens utformning

4:e bolagsdirektivet medger två alternativa uppställningsformer för balansräkningen. De återges nedan beträffande huvudrubrikerna, så som de anges i artikel 9 respektive 10.

### *Balansräkning i kontoform*

| Aktiva                              | Passiva                        |
|-------------------------------------|--------------------------------|
| A. Tecknat ej inbetalt aktiekapital | A. Eget kapital                |
| B. Etableringskostnader             | B. Avsättningar för kostnader  |
| C. Anläggningstillgångar            | inklusive oförutsedda utgifter |
| D. Omsättningstillgångar            | C. Skulder                     |
| E. Periodavgränsningsposter         | D. Periodavgränsningsposter    |
| F. Förlust för räkenskapsåret       | E. Årets vinst                 |

### *Välbekant uppställningsform men omvänd ordningsföljd*

Uppställningsformen är välbekant för svenska förhållanden. Man observerar dock att ordningsföljden är den omvända mot vad vi är vana vid eftersom man startar med den minst likvida tillgångsposten, medan vi startar med kassa- och banktillgodo-havanden.

Ställda panter och ansvarsförbindelser saknas som specifika poster, men motsvarande information måste likväl lämnas i notform på grund av det övergripande informationskravet i artikel 2 punkt 3 och notapparatskravet i artikel 43 punkt 7.

*Balansräkning i rapportform*

- A. Tecknat ej inbetalt aktiekapital
- B. Etableringskostnader
- C. Anläggningsstillgångar
- D. Omsättningsstillgångar
- E. Periodavgränsningsposter
- F. Kortfristiga skulder
- G. Omsättningsstillgångar med avdrag för kortfristiga skulder
- H. Totala tillgångar med avdrag för kortfristiga skulder
- I. Långfristiga skulder
- J. Avsättningar
- K. Periodavgränsningsposter
- L. Eget kapital

Denna uppställningsform förefaller oss mer främmande, särskilt nettoberäkningen under avsnitten G och H. En nyligen utförd undersökning inom EG visar att 68 procent av de undersökta företagen valt kontoformsuppställningen. (Källa: European survey of published financial statements in the context of the fourth EC directive, Bryssel 1989)

### Balansräkningens enskilda poster

Om vi fortsättningsvis håller oss till balansräkningen i kontoform ger artikel 9 besked om specifikationskravet. I en översättning till svensk terminologi skulle balansräkningen innehålla följande enskilda rubriker och poster. Översättningen ingår i BFN rapport 1989:2 och syftar till att åskådliggöra vilka modifieringar som skulle erfordras vid ett svenskt närmande till EG på årsredovisningens område.

|                                                                                       | Not | 19X1       | 19X0       |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----|------------|------------|
| <b>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>                                                          |     |            |            |
| <b>IMMATERIELLA</b>                                                                   |     |            |            |
| <b>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>                                                          |     |            |            |
| Forsknings- och utvecklingskostnader                                                  | 1   | X          | X          |
| Koncessioner, patent, licenser, varumärken och liknande rättigheter                   | 2   | X          | X          |
| Goodwill                                                                              | 3   | X          | X          |
| Förskottsbetalningar för immateriella anläggningstillgångar                           | 4   | X XX       | X XX       |
| <b>MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>                                               |     |            |            |
| Mark och byggnader                                                                    | 5   | X          | X          |
| Skepp, flyg                                                                           | 6   | X          | X          |
| Tekniska anläggningar och maskiner                                                    | 7   | X          | X          |
| Övriga anläggningar, transportmedel och inventarier                                   | 8   | X          | X          |
| Förskottsbetalningar för materiella anläggningstillgångar och pågående nyanläggningar | 9   | X XX       | X XX       |
| <b>FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>                                              |     |            |            |
| Aktier och andelar i dotterföretag                                                    | 10  | X          | X          |
| Fordringar hos dotterföretag                                                          | 11  | X          | X          |
| Aktier och andelar i intresseföretag                                                  | 12  | X          | X          |
| Fordringar hos intresseföretag                                                        | 13  | X          | X          |
| Övriga värdepapper och andelar                                                        | 14  | X          | X          |
| Övriga fordringar                                                                     | 15  | X          | X          |
| Egna aktier och andelar                                                               | 16  | X XX       | X XX       |
| <b>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>                                                          |     |            |            |
| <b>VARUBEHÅLLNINGAR</b>                                                               |     |            |            |
| Råvaror och förnödenheter                                                             | 17  | X          | X          |
| Pågående arbeten                                                                      | 18  | X          | X          |
| Färdiga varor och handelsvaror                                                        | 19  | X          | X          |
| Förskottsbetalningar för varor                                                        | 20  | X XX       | X XX       |
| <b>TILLGODOHAVANDEN</b>                                                               |     |            |            |
| Fordringar från försäljning och utförda tjänster                                      | 21  | X          | X          |
| Fordringar hos dotterföretag                                                          | 22  | X          | X          |
| Fordringar hos intresseföretag                                                        | 23  | X          | X          |
| Övriga fordringar                                                                     | 24  | X          | X          |
| Tecknat ej inbetalt aktiekapital                                                      | 25  | X          | X          |
| Periodavgränsningsposter                                                              | 26  | X XX       | X XX       |
| <b>VÄRDEPAPPER OCH ANDELAR</b>                                                        |     |            |            |
| Aktier och andelar i dotterföretag                                                    | 27  | X          | X          |
| Egna aktier och andelar                                                               | 28  | X          | X          |
| Övriga värdepapper och andelar                                                        | 29  | X XX       | X XX       |
| <b>LIKVIDA BEHÅLLNINGAR</b>                                                           |     |            |            |
|                                                                                       | 30  | X          | X          |
| <b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>                                                               |     | <b>XXX</b> | <b>XXX</b> |

|                                                   | Not | 19X1 | 19X0 |
|---------------------------------------------------|-----|------|------|
| <b><i>EGET KAPITAL</i></b>                        |     |      |      |
| AKTIEKAPITAL                                      | 31  | X    | X    |
| ÖVERKURS VID EMISSION                             | 32  | X    | X    |
| UPPSKRIVNINGSFOND                                 | 33  | X XX | X XX |
| <b><i>KAPITALRESERVER</i></b>                     |     |      |      |
| Reservfond                                        | 34  | X    | X    |
| Reserv för egna aktier och andelar                | 35  | X    | X    |
| Reserver föreskrivna i bolagsordningen            | 36  | X    | X    |
| Övriga reserver                                   | 37  | X XX | X XX |
| <b><i>RESULTAT</i></b>                            |     |      |      |
| Balanserat resultat                               | 38  | X    | X    |
| Årets resultat                                    | 39  | X XX | X XX |
| <b><i>AVSÄTTNINGAR</i></b>                        |     |      |      |
| Pensionsskulder och andra sociala förpliktelser   | 40  | X    | X    |
| Latenta skatteskulder                             | 41  | X    | X    |
| Övriga avsättningar                               | 42  | X XX | X XX |
| <b><i>SKULDER</i></b>                             |     |      |      |
| <b><i>LÅNGFRISTIGA SKULDER</i></b>                |     |      |      |
| Skulder till dotterföretag                        | 43  | X    | X    |
| Skulder till intresseföretag                      | 44  | X    | X    |
| Obligationslån                                    | 45  | X    | X    |
| Förlagslån                                        | 46  | X    | X    |
| Revers- och in-teckningslån                       | 47  | X    | X    |
| Konverteringslån                                  | 48  | X    | X    |
| Optionslån                                        | 49  | X    | X    |
| Vinstandelslån                                    | 50  | X    | X    |
| Övriga långfristiga skulder                       | 51  | X XX | X XX |
| <b><i>KORTFRISTIGA SKULDER</i></b>                |     |      |      |
| Skulder till dotterföretag                        | 52  | X    | X    |
| Skulder till intresseföretag                      | 53  | X    | X    |
| Förskottsbetalningar från kunder                  | 54  | X    | X    |
| Skulder för levererade varor och utförda tjänster | 55  | X    | X    |
| Växelskulder                                      | 56  | X    | X    |
| Företagets skatteskulder                          | 57  | X    | X    |
| Övriga kortfristiga skulder                       | 58  | X    | X    |
| Periodavgränsningsposter                          | 59  | X XX | X XX |
| SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER                    |     | XXX  | XXX  |
| ANSVARSFÖRBINDELSER                               | 60  | X    | X    |
| STÄLLDA PANTER                                    | 61  | X    | X    |

Specifikationsgraden motsvarar ungefär det balansräknings-schema som Föreningen Auktoriserade Revisorer tagit fram med aktiebolagslagen och bokföringslagen som grund (FAR:s redovisningsrekommendation nr 1).

Vissa skillnader finns dock när det gäller det egna kapitalets redovisning. Om vi bortser från vinstmedlen kräver artikel 9 sju delposter medan FAR:s schema nöjer sig med fyra. Det är ingen tvekan om att det egna kapitalet och dess sammansättning ses som en tung och viktig balanspost. Man kan också notera möjligheten att företaget kan äga egna aktier och avsätta reserv för detta innehav.

Anläggningstillgångarnas uppdelning i tre huvudslag — im-materiella, materiella och finansiella — är en annan nyhet för svenskt vidkommande. En ytterligare principiell nyhet är öppen redovisning av latent skatteskuld, som har sin grund i att olika vinstbegrepp tillämpas civilrättsligt respektive skatterättsligt. Det uppkommer nämligen såväl tidsberoende differenser som tidsberoende differenser mellan den skatt som företaget faktiskt betalar och den skatt som framöver skall betalas. De tidsberoende differenserna kan gå i bägge riktningarna, d.v.s. ge upphov till latent skatteskuld eller latent skattefordran. Även inom EG har detta vållat redovisningsproblem i årsbokslutet, t.ex. när det gäller möjligheten till kvittning eller möjligheten till nuvärdesberäkning av den latent skatteskulden. 4:e bolagsdirektivet har inte löst alla redovisningsproblem och ger dessutom medlemsländerna ganska stora frihetsgrader i detaljerna.

## Resultaträkningens utformning

---

Det finns fyra alternativ till resultaträkning att välja mellan. Två av alternativen gäller formen: den traditionella kontoformen som en vinst- och förlusträkning eller den modernare rapportformen, med årets resultat på sista raden.

De två andra alternativen gäller resultaträkningens innehåll och uppdelning. I det ena fallet uppdelas kostnaderna på kostnadsslag ungefär som vi är vana att se resultaträkningen. I det andra fallet delas kostnaderna upp på tre funktioner: kostnad för sålda varor, försäljningskostnader och administrationskostnader. I var och en av dessa tre kostnadsdelar skall även lämplig del av avskrivningarna portioneras ut. Någon separat post för avskrivningar finns alltså inte.

Eftersom den traditionella kontoformen för svenskt vidkommande numera knappast är aktuell, återges här endast rapportformen. Den ingår i BFN rapport 1989:2 och är anpassad till svensk terminologi. Man kan notera att kostnadsindelningen medför ett något större antal rapporttrader såvitt gäller rörelseresultatets beståndsdelar. Detta bör — allt annat lika — medföra ökat informationsvärde.

|                                                                                       | Not | 19X1 | 19X0 |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----|------|------|
| <b>RÖRELSEINTÄKTER</b>                                                                |     |      |      |
| Nettoomsättning                                                                       | 1   | X    | X    |
| Förändring av lager av färdiga varor och av varor under arbete                        | 2   | ±X   | ±X   |
| Aktiverat arbete för egen räkning                                                     | 3   | X    | X    |
| Övriga rörelseintäkter                                                                | 4   | X    | X    |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| <b>RÖRELSEKOSTNADER</b>                                                               |     |      |      |
| Råvaror och förnödenheter                                                             | 5   | —X   | —X   |
| Övriga externa kostnader                                                              | 6   | —X   | —X   |
| Löner och arvoden                                                                     | 7   | —X   | —X   |
| Sociala kostnader med särskild uppgift om pensioner                                   | 8   | —X   | —X   |
| Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar | 9   | —X   | —X   |
| Nedskrivningar av omsättningstillgångar utöver normala nedskrivningar                 | 10  | —X   | —X   |
| Övriga rörelsekostnader                                                               | 11  | —X   | —X   |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| <b>RÖRELSERESULTAT</b>                                                                |     |      |      |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| <b>FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER</b>                                             |     |      |      |
| Intäkter från värdepapper och andelar med särskild uppgift för dotterföretag          | 12  | X    | X    |
| Ränteintäkter från långfristiga placeringar med särskild uppgift för dotterföretag    | 13  | X    | X    |
| Övriga ränteintäkter med särskild uppgift för dotterföretag                           | 14  | X    | X    |
| Räntekostnader med särskild uppgift för dotterföretag                                 | 15  | —X   | —X   |
| Nedskrivning av finansiella anläggnings- och omsättningstillgångar                    | 16  | —X   | —X   |
| Valutadifferenser                                                                     | 17  | ±X   | ±X   |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| <b>RESULTAT AV ORDINÄR VERKSAMHET</b>                                                 |     |      |      |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| Skatt på resultat av ordinär verksamhet                                               | 18  | —X   | —X   |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| <b>RESULTAT AV ORDINÄR VERKSAMHET EFTER SKATT</b>                                     |     |      |      |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| Extraordinära intäkter                                                                | 19  | X    | X    |
| Extraordinära kostnader                                                               | 20  | —X   | —X   |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| <b>RESULTAT AV EXTRAORDINÄR VERKSAMHET</b>                                            |     |      |      |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| Skatt på resultat av extraordinär verksamhet                                          | 21  | —X   | —X   |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| <b>RESULTAT AV EXTRAORDINÄR VERKSAMHET EFTER SKATT</b>                                |     |      |      |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| Övriga skatter                                                                        | 22  | —X   | —X   |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |
| <b>ÅRETS RESULTAT</b>                                                                 |     |      |      |
|                                                                                       |     | XX   | XX   |

|                                                                                    | Not | 19X1      | 19X0      |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----------|-----------|
| Nettoomsättning                                                                    | 1   | X         | X         |
| Övriga rörelseintäkter                                                             | 2   | X         | X         |
| Kostnader för sålda varor                                                          | 3   | <u>—X</u> | <u>—X</u> |
| <b>BRUTTORESULTAT</b>                                                              |     | <b>XX</b> | <b>XX</b> |
| Försäljningskostnader                                                              | 4   | <u>—X</u> | <u>—X</u> |
| Administrationskostnader                                                           | 5   | <u>—X</u> | <u>—X</u> |
| Övriga rörelsekostnader                                                            | 6   | <u>—X</u> | <u>—X</u> |
| <b>RÖRELSERESULTAT</b>                                                             |     | <b>XX</b> | <b>XX</b> |
| <b>FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER</b>                                          |     |           |           |
| Intäkter från värdepapper och andelar med särskild uppgift för dotterföretag       |     |           |           |
|                                                                                    | 7   | X         | X         |
| Ränteintäkter från långfristiga placeringar med särskild uppgift för dotterföretag | 8   | X         | X         |
| Övriga ränteintäkter med särskild uppgift för dotterföretag                        | 9   | X         | X         |
| Räntekostnader med särskild uppgift för dotterföretag                              | 10  | <u>—X</u> | <u>—X</u> |
| Nedskrivning av finansiella anläggnings- och omsättningstillgångar                 | 11  | <u>—X</u> | <u>—X</u> |
| Valutadifferenser                                                                  | 12  | <u>±X</u> | <u>±X</u> |
| <b>RESULTAT AV ORDINÄR VERKSAMHET</b>                                              |     | <b>XX</b> | <b>XX</b> |
| Skatt på resultat av ordinär verksamhet                                            | 13  | <u>—X</u> | <u>—X</u> |
| <b>RESULTAT AV ORDINÄR VERKSAMHET EFTER SKATT</b>                                  |     | <b>XX</b> | <b>XX</b> |
| Extraordinära intäkter                                                             | 14  | X         | X         |
| Extraordinära kostnader                                                            | 15  | <u>—X</u> | <u>—X</u> |
| <b>RESULTAT AV EXTRAORDINÄR VERKSAMHET</b>                                         |     | <b>XX</b> | <b>XX</b> |
| Skatt på resultat av extraordinär verksamhet                                       | 16  | <u>—X</u> | <u>—X</u> |
| <b>RESULTAT AV EXTRAORDINÄR VERKSAMHET EFTER SKATT</b>                             |     | <b>XX</b> | <b>XX</b> |
| Övriga skatter                                                                     | 17  | <u>—X</u> | <u>—X</u> |
| <b>ÅRETS RESULTAT</b>                                                              |     | <b>XX</b> | <b>XX</b> |

# Notupplysningar till årsredovisningen enligt 4:e bolagsdirektivet

Reglerna för notupplysningar till årsredovisningen finns i artikel 43, 44 och 45. Artikel 43 fastställer de grundläggande kraven medan artikel 44 och 45 visar vilka möjligheter till lättnader i uppgiftslämnandet som finns. Grundkraven är följande och det understryks i inledningen av artikel 43 att det gäller minimikrav på information.

Artikel      Notens minimiinhåll

- 43 (1) Värderingsmetoder för olika poster i årsredovisningen och metoder för värdejusteringar. Kurser för omräkning till lokal valuta av poster, som är eller ursprungligen varit noterade i främmande valuta.
- (2) Namn och säte för sådant företag i vilket företaget antingen självt eller genom förmedling av person, som handlar i eget namn men för företagets räkning, innehar minst 20 procent av kapitalet. Medlemsländer kan fastställa en lägre gräns.
- Uppgift om ägarföretagets kapitalandel, det delägda företagets eget kapital och resultatet för dess senaste räkenskapsår. Dessa uppgifter får utlämnas, där de med hänsyn till artikel 2 punkt 3, är av ringa betydelse. Uppgifter rörande eget kapital och årsresultat får också utlämnas, när det berörda företaget inte publicerar sin balansräkning och mindre än 50 procent av dess kapital innehas direkt eller indirekt av ägarföretaget.
- (3) Antal och nominellt värde — alternativt bokförda parivärdet — för aktier, som tecknats under räkenskapsåret inom gränserna för minimi- och maximikapitalet med förbehåll för bestämmelserna rörande detta kapitals storlek, som anges i artikel 2 punkt 1 littera e i 1:a bolagsdirektivet eller i artikel 2 littera c i 2:a bolagsdirektivet.

Den första hänvisningen vid (3) gäller att företaget åtminstone en gång om året skall upplysa om aktiekapitalets storlek enligt bolagsordningen, såvida inte varje kapitalökning kräver ändring av bolagsordningen. Den senare bestämmelsen stipulerar att bolagsordningen alltid skall innehålla uppgift om tecknat aktiekapital i det fall bolaget inte har ett fastställt aktiekapital. I annat fall skall den innehålla uppgift om sistnämnda och om tecknat kapital då företaget startade. Därutöver uppgift om varje änd-

ring av aktiekapitalets storlek utan hänsyn till begränsningen om enbart årligt uppgiftslämnande.

- (4) Om det finns mer än ett aktiebolag, skall för varje aktieslag uppges antal aktier och deras nominella värden alternativt det bokförda parivärdet.
- (5) Eventuella vinstandelsbevis, konvertibla skuldebrev och liknande värdepapper eller rättigheter med angivande av antal och tillhörande rättigheter.
- (6) Skulder som förfaller till betalning efter mer än fem år samt alla skulder för vilka företaget har ställt real-säkerhet med uppgift om dennas art och form. Dessa upplysningar skall lämnas särskilt för varje skuldpost, som är upptagen i uppställningsformerna för balansräkningen i artiklarna 9 och 10.
- (7) Varje ekonomisk förpliktelse, som inte är upptagen i balansräkningen, om sådana uppgifter är av betydelse för bedömningen av den ekonomiska ställningen. Pensionsförpliktelser och förpliktelser gentemot dotterföretag skall anges särskilt.
- (8) Nettoomsättningen enligt artikel 28 fördelad på aktiviteter och geografiska marknader under förutsättning att dessa aktiviteter och marknader avviker betydligt inbördes med hänsyn till det sätt, varpå försäljningen av varor och utförandet av tjänster i den ordinära verksamheten är organiserad.
- (9) Genomsnittliga antalet anställda under redovisningsåret med uppdelning på kategorier och, om särskild uppgift inte lämnas därom i resultaträkningen, personalkostnader under redovisningsåret med den fördelning, som anges i resultaträkningen enligt artikel 23.
- (10) Hur beräkningen av årsresultatet har påverkats av den värdering av posterna, som med avvikelse från principerna i artiklarna 31 och 34—42, har gjorts under räkenskapsåret eller under ett tidigare räkenskapsår för att erhålla skattelättnader. När en sådan värdering är av väsentlig betydelse, skall detaljerade upplysningar lämnas.
- (11) Skillnaden mellan skatter som är kostnadsförda och de skatter, som är betalda eller skall betalas (latent skatteskuld) förutsatt att skillnaden är av betydelse för den framtida beskattningen. Beloppet kan också

anges i balansräkningen som ett ackumulerat värde i en särskild post med lämplig benämning.

- (12) Ersättning, som under räkenskapsåret utgått till ledamöter i administrations-, lednings- och kontrollorgan samt varje uppkommande eller ingången förpliktelse avseende pensioner till ledamöter i dess organ. Dessa upplysningar skall ange det totala beloppet för varje kategori.
- (13) Förskott och krediter, som beviljats ledamöterna i administrations-, lednings- och kontrollorganen med angivande av räntefot, huvudsakliga villkor och eventuellt återbetalda belopp liksom förpliktelser, som ingåtts för deras räkning i form av varje slag av garanti. Dessa upplysningar skall ange det totala beloppet för varje kategori.

Sammanfattningsvis kan sägas att kraven på notupplysningar sträcker sig längre än vad som föreskrivs i aktiebolagslagen och bokföringslagen. Å andra sidan ges de mindre företagen som nämnts vissa lättnader i informationskravet, vilket jag återkommer till.

---

*Mindre företag ges  
lättnader i  
informationskrav*

---

44 Här hänvisar jag till den nya utformning av artikel 44, som direktivförslaget COM (89) 561 innehåller. Detta ändringsförslag återges i avsnittet om begränsning av uppgiftsskyldigheter för vissa mindre företag.

45 Medlemsländer skall tillåta företag som är hänförliga till artikel 11 och får tillåta andra företag att behandla upplysningar, som föreskrivs i artikel 43 punkterna (1) och (2) på följande sätt:

- (a) Utformas som en redogörelse uppställd i överensstämmelse med artikel 3 punkterna (1) och (2) i 1:a bolagsdirektivet. Information härom skall ges i noterna till årsredovisningen.
- (b) Utelämnas, om de kan vålla avsevärd skada för de i artikel 43 punkterna (1) och (2) avsedda företagen. Medlemsländerna kan låta en administrativ eller rättslig myndighet lämna tillstånd till utelämnande. Utelämnande måste upplysas om i not till årsredovisningen.

Punkt (b) skall också tillämpas för den information, som föreskrivs i artikel 43 punkterna (1) och (8).

Medlemsländerna kan tillåta de i artikel 27 avsedda företagen att utelämna de i artikel 43 punkt 8 angivna upplysningarna. Artikel 12 skall tillämpas. Artikeln reglerar kriterierna för att

klassificera företag som artikel 11-företag, ger regler för omräkning mellan nationell valuta och ECU samt definierar balansräkningens utformning för artikel 11-företag.

Det är ingen överdrift att påstå att minimikraven på notapparatens i normalfallet innebär väsentlig standardhöjning jämfört med svenska förhållanden. Det gäller såväl vilka områden som skall kommenteras i notupplysningarna som detaljeringsgraden. Begränsningarna för artikel 11-företag m.fl. kategorier är å andra sidan väsentliga. Detta behandlas i ett senare avsnitt.

## Filial i EG

---

### Etablering utomlands

---

Många aktiebolag väljer att etablera sig utomlands i form av en filial. Hittills har detta såvitt gäller EG inte medfört några speciella krav på årsredovisning, eftersom 4:e bolagsdirektivet inte varit tillämpligt för utländska filialer. Men det nyttillkomna 11:e bolagsdirektivet (89/666EEC) om filialers årsredovisning innebär en drastisk skärpning av redovisningskraven. Reglerna, som träder i kraft för räkenskapsår som börjar 1 januari 1993 eller senare, kommer att få stor betydelse för svenska företag med filialer inom EG.

En filial är en osjälvständig del av det svenska företaget och kan ses som en avdelning, en rörelsegren eller resultatenheter. Det har ur beskattningssynpunkt stor betydelse om utlandsverksamheten bedrivs som en filial eller som en självständig rörelse. I det förra fallet får filialens underskott — ganska normalt i etableringsskedet — dras av från det överskott, som verksamheten i Sverige genererar. I det senare fallet skall underskottet hänföras till inkomst av kapital och kvittning mellan överskott och underskott är endast möjlig inom denna särskilda förvärvskälla, bestående av utländska rörelser och utländska fastigheter. Skattereformen har neutraliserat denna olikhet. Oavsett form kommer utlandsverksamheten att ingå i samma förvärvskälla, näringsverksamhet, som det i Sverige verksamma aktiebolaget.

Ur bokföringssynpunkt är detta viktigt. Taxeringslagen gäller nämligen för all den verksamhet som skall beskattas i Sverige oavsett var verksamheten geografiskt har bedrivits. Räkenskapsmaterialet måste alltså kunna företas i Sverige vid en eventuell skatterevison och bokföringslagen således beaktas när det exempelvis gäller arkivering. Risk finns att avdrag vägras för uppgivna utländska kostnader om det finns brister i verifikationsmaterialet eller bokföringen. Bokföringsnämndens uttalande BFN 89:8 ger viss vägledning beträffande bokföring utomlands.

11:e bolagsdirektivet reglerar informationskravet på en filial

belägen i en EG-stat och tillhörande ett bolag med hemvist i annan stat. Den sistnämnda staten kan antingen vara en EG-stat eller ett land utanför EG. Kraven på information om filialen och dess verksamhet är mer långtgående i det senare fallet. Kännedom om 11:e bolagsdirektivets föreskrifter och dess praktiska tillämpning blir därför ytterligare ett led i den anpassning som gäller för svenska företag, som har eller skall starta filial i något EG-land. Bestämmelserna om årsredovisning för filial till ett företag i ett land utanför EG är till stora delar gemensamma med reglerna för ett EG-lands filial. I första hand får man därför undersöka vad de innebär.

## Filial till företag inom EG

---

Direktivet omfattar 18 artiklar och är indelat i tre avsnitt. Det första, som omfattar artikel 1 till 6, gäller företag inom EG, dvs såväl filialen som företaget finns inom EG. Huvudprincipen för sådana bolags filialer är den att de skall lämna information enligt reglerna i det land där filialen är verksam och dessa regler skall baseras på vad som krävs enligt 1:a bolagsdirektivets tredje artikel.

Den artikeln handlar om reglerna för ett centralt företagsregister i varje medlemsland och om offentliggörande och tillhandahållande av information om företagen. Beträffande detaljerna om vilken information som avses hänvisas till artikel 2 i 1:a bolagsdirektivet. Artikeln räknar upp i stort sett motsvarande uppgifter, som svenska aktiebolag skall rapportera till Patent- och registreringsverket, dvs fasta uppgifter om bolaget samt en årsredovisning varje år.

Artikel 2 i 11:e bolagsdirektivet preciserar informationskravet på filialen. Artikeln är indelad i två avdelningar, som dels refererar till varandra dels till 1:a bolagsdirektivet. Artikel 2 utgör tyngpunkten i 11:e bolagsdirektivet och förtjänar att här genomgås ganska utförligt. Första avsnittet begränsar och konkretiserar kravet på information enligt huvudprincipen.

Medlemslandet, där filialen är verksam, får enbart kräva följande uppgifter om filialen:

- a. filialens adress
- b. filialens verksamhet
- c. var företaget är registrerat och dess registreringsnummer
- d. företagets fullständiga namn och juridiska form och filialens namn om det avviker från företagets
- e. inrättande och upphävande av befattningar med uppgift om vederbörande personer som företräder bolaget i förhållande till tredje man och i rättsliga sammanhang:

- som bolagsorgan enligt lag eller som ledamot i sådant organ enligt uppgift från bolaget som föreskrivs i artikel 2 (1) (d) i 1:a bolagsdirektivet
- som permanent representant för bolaget i filialen med uppgift om befogenhetens omfattning
- f. bolagets likvidation, utseende av likvidatorer, uppgifter om dem och deras befogenheter och likvidationens avslutande i enlighet med de uppgifter från bolaget som föreskrivs i artikel 2 (1) (h), (j) och (k) i 1:a bolagsdirektivet
- g. räkenskapshandlingar enligt artikel 3
- h. filialens avveckling

I andra avdelningen av artikel 11 ges det medlemsland, där filialen är verksam, möjlighet att föreskriva uppgiftsskyldighet även beträffande:

- a. namnteckningar för de personer som ovan nämnts
- b. företagets bolagsordning med tillkommande ändringar enligt artikel 2 (1) (a), (b) och (c) i 1:a bolagsdirektivet
- c. vidimerat utdrag ur företagsregistret, som bestyrker att företaget existerar
- d. uppgift om säkerheter som belastar företagets egendom i det land där filialen är verksam, om uppgiften har samband med värdet av säkerheten.

Artikel 3 ställer krav på räkenskapshandlingarna och preciserar kravet till att gälla vad som föreskrivs i 4:e, 7:e och 8:e bolagsdirektivet som de utformats enligt lagstiftningen i företagets hemland. Det är således företagets årsredovisning som avses, inte filialens vilket man bör ha i åtanke vid jämförelse med vad som krävs av filial till företag beläget utanför EG.

Artikel 4 ger det land där filialen är verksam rätt att föreskriva att företagets bolagsordning och tillkommande ändringar samt årsredovisning enligt artikel 3 skall översättas till ytterligare ett officiellt språk inom EG samt publiceras. Översättningen måste vara auktoriserad.

Artikel 5 avser det fall ett företag har öppnat mer än en filial i landet ifråga. I så fall får uppgifter om bolagsordning och tillkommande ändringar samt årsredovisning enligt artikel 3 rapporteras enligt företagets eget val i ett sammanhang till registret.

Artikel 6 hänvisar till och kompletterar artikel 4 i 1:a bolagsdirektivet. Filialens affärshandlingar skall vara försedda med uppgift om såväl företagets som filialens registreringsnummer och registreringsmyndighet samt företagets juridiska form, dess säte samt eventuell pågående likvidation.

Avsnitt två i 11:e bolagsdirektivet gäller filialer till företag utanför EG och omfattar artiklarna 7 till 10.

Artikel 7 föreskriver att om företaget är av sådant slag (aktiebolag eller motsvarande) att det skulle ha omfattats av 1:a bolagsdirektivet, skall uppgifter om filialen lämnas enligt artikel 3 i detsamma. Som ovan kortfattat omnämnts behandlar artikel 3 tillskapandet av en central registreringsmyndighet i varje medlemsland, som skall infordra och arkivera basdata och årsredovisningshandlingar från aktiebolagen. Dessa skall publiceras i vissa nationella nyhetstidningar och finnas tillgängliga i kopiaform för envar. Dokumenten kan av bolaget åberopas gentemot tredje man först sedan de publicerats och äger en begränsad giltighet innan det gått 16 dagar efter publicerandet. I övrigt hänvisar artikel 3 till artikel 2 i samma direktiv.

Om kraven på information från filialen avviker från vad som gäller för företaget så skall de förstnämnda tillmätas större vikt när det gäller affärshändelser, som ägt rum i filialen.

Artikel 8 överensstämmer till stora delar med artikel 2 för filial till företag inom EG (se ovan). En betydelsefull skillnad finns dock. Medan artikel 2 preciserar vad medlemslandet maximalt får kräva i uppgiftslämnande från filialen, beskriver artikel 8 i princip samma krav som minimikrav. Beträffande årsredovisningshandlingarna hänvisar artikel 8 till artikel 7, som i sin tur hänvisar till artikel 3 i första bolagsdirektivet, vilken behandlats ovan.

Artikel 9 preciserar de obligatoriska uppgifterna enligt artikel 8 moment 1 (j), d.v.s. årsredovisningshandlingar enligt artikel 7, till att avse dem som företaget upprättat och låtit revidera enligt sitt hemvistlands lagstiftning. Om de emellertid inte upprättats i enlighet med eller på motsvarande sätt som anges i 4:e och 7:e bolagsdirektiven, får det enskilda medlemslandet kräva att redovisningshandlingar för filialen upprättas och offentliggörs.

Svenska företags årsredovisningar upprättas av naturliga skäl inte enligt EG:s mallar och principer. I flera avseenden avviker EG:s regler från bokföringslagen och aktiebolagslagen. Krav på en särskilt upprättad årsredovisning för filialen torde därför bli aktuellt för svenska företags filialer i EG.

Artikel 9 föreskriver att artikel 4 och 5 (se ovan) skall gälla även för filialer till företag utanför EG.

Avsnitt två avslutas med artikel 10 som föreskriver att filialens affärshandlingar skall ha en uppgift om i vilket register filialen är registrerad. Vidare skall det finnas en uppgift om företagets registreringsnummer och tillhörig registreringsmyndighet.

## Övriga föreskrifter

---

Av direktivens avsnitt tre och fyra framgår bl.a. att ett tillägg gjorts i 4:e bolagsdirektivet. I årsberättelsen skall numera enligt den nya artikel 46 (e) lämnas uppgift om förekomsten av filialer. Vidare stipuleras i artikel 12 att medlemsstaterna skall införa bestämmelser om sanktioner för brott mot föreskrifterna i artiklarna 1,2,3,4,7,8 och 9 samt vid underlåtenhet att informera enligt artikel 6 och 10.

Slutligen utgår artikel 54 i 4:e och artikel 48 i 7:e bolagsdirektivet, eftersom de ersättes av det mer utförliga 11:e bolagsdirektivet.

## Avslutande synpunkter

---

Sammanfattningsvis kommer det att krävas ett ganska omfattande uppgiftslämnande från svenska filialer när 11:e bolagsdirektivet börjar tillämpas år 1993. Artikel 8 ger i princip de enskilda medlemsländerna fria händer att kräva information utöver miniuppgifterna, som i sig kan förefalla nog så betungande. Man får därför räkna med att det kan komma att ställas olika redovisningskrav på svenska filialer, beroende på inom vilket EG-land filialen är belägen.

## Begränsning av uppgiftsskyldigheten för vissa mindre företag

---

Det ligger ett förslag från EG-kommissionen att medge betydande begränsningar av uppgiftsskyldigheten enligt 4:e bolagsdirektivet för små och medelstora företag. Förslaget, COM (89) 561, är en omarbetning av ett tidigare förslag i samma ämne, COM (88) 292. I förslaget benämns de aktuella företagen SME:s vilket är en förkortning för small and medium-sized enterprises. Förkortningen kan även användas på svenska för små och medelstora företag, men man kan notera att gränserna är så generöst utmätta att de allra flesta svenska aktiebolag skulle falla inom SME-kategorin.

Motiveringen för begränsningarna i det 4:e bolagsdirektiv man inom EG sent omsider lyckats få implementerat till nationell lagstiftning efter tolv års arbete diskuteras i kommissionsförslaget. Man hävdar att redan det 4:e bolagsdirektivet i sig öppnar möjlighet för medlemsstaterna att medge undantag för vissa företag av mindre ekonomisk och samhällelig betydelse. Den möjligheten har dock inte utnyttjats likartat, vilket i sin tur medfört snedvridning av konkurrensen och ett underminerande av målet att tillförsäkra jämförbarhet och likformighet i företagens års

---

*Medelstora företag är stora*

---

redovisningar. För att förenkla och harmonisera redovisningskraven för små företag skall därför undantagen i 4:e bolagsdirektivet göras obligatoriska. Vissa små, närmast privata, aktiebolag skall helt undantas från 4:e bolagsdirektivet, eftersom detta primärt syftar till att tillgodose aktieägarnas och tredje mans intressen. Dessa företag kommer sannolikt inte heller att engagera sig i affärsverksamhet i mer än ett medlemsland, förmodar man i den allmänna motiveringen till förslaget.

Konkret innebär förslaget att man skapar följande kategorier av företag, med olika långt gående lättnader för respektive kategori när det gäller årsredovisningen:

- artikel 11-företag
- kvalificerade artikel 11-företag
- artikel 27-företag
- en-mans-styrda företag

## Definitioner

---

Artikel 11-företag uppfyller minst två av följande kriterier:

- balansomslutning högst 1 550 000 ECU
- omsättning högst 3 200 000 ECU
- antal anställda högst 50 personer

Kvalificerade artikel 11-företag uppfyller därutöver följande krav:

- ej dotterbolag till företag som omfattas av 7:e bolagsdirektivet
- ägare och företagsledning är samma fysiska personer
- bolagets aktier är registrerade och får inte överlätas utan bolagets samtycke och aktieägaren har rätt att få sina aktier återköpta av bolaget
- hos registreringsmyndigheten skall frikallandet från kravet på årsredovisning finnas noterat samt även vara publicerat i fastställda nationella tidningar

Artikel 27-företag uppfyller minst två av följande kriterier:

- balansomslutning högst 6 200 000 ECU
- omsättning högst 12 800 000 ECU
- antal anställda högst 250 personer

En-mans-styrda företag kännetecknas av att dess administrativa eller företagsledande funktion består av endast en person.

Beloppsgränsernas innebörd baserade på dagens valutakurs är

följande (1 ECU = 7,54 SEK 1991-03-18)

|                |                    |
|----------------|--------------------|
| 1 550 000 ECU  | 12 miljoner kronor |
| 3 200 000 ECU  | 24 miljoner kronor |
| 6 200 000 ECU  | 47 miljoner kronor |
| 12 800 000 ECU | 97 miljoner kronor |

### Vad innebär begränsningarna?

De kvalificerade artikel 11-företagen undantas helt från 4:e bolagsdirektivet. Om någon medlemsstat likväl skulle kräva någon form av årsredovisning från dessa företag, får kraven inte sträcka sig längre än vad som anges i artikel 11.

---

#### *Komprimerad balansräkning*

---

Artikel 11-företag kan nöja sig med att lämna en balansräkning, som är ganska komprimerad. Se balansräkningsschema. Bruttoredovisning av anläggningstillgångar, som erfordras enligt artikel 15, punkt 3 (a), krävs exempelvis inte. I resultaträknings-schemat införs följande förenklingar. I en kostnadsindeldad resultaträkning sammanslås de första fem delposterna av rörelsekostnaderna till bruttovinst eller bruttoförlust. I en funktionsindeldad resultaträkning sammanslås de tre första delposterna samt övriga rörelseintäkter till bruttovinst eller bruttoförlust. Skatt på ordinär verksamhet och skatt på extraordinär verksamhet får redovisas i en post. Vidare medges följande lättnader i 4:e bolagsdirektivet för artikel 11-företagen:

- artikel 18 och 29 periodisering av kostnader och intäkter samt notuppgifter om väsentliga sådana poster krävs inte
- artikel 34 (2) förklaring till eventuell balanspost avseende etableringskostnader krävs inte
- artikel 40 (2) eventuell avvikelse mellan redovisat lagervärde och lagrets verkliga värde behövs inte anges
- artikel 42 2:a stycket reservering för övriga skulder krävs inte

Dessutom föreslås artikel 44 ändrad så att notapparatbestämmelserna i artikel 43 — se avsnittet om notupplysningar ovan — delvis mildras eller upphävs för artikel 11-företag. Härvid åsyftas punkterna 1 samt 5 till 13. Det är väsentlig information som får utelämnas för artikel 11-företag:

- värderingsprinciper för balansposterna
- inköp, försäljning och avskrivning avseende olika kategorier av anläggningstillgångar
- om värderingen av varulagret vid tillämpning av FIFO eller LIFO väsentligt avviker från försäljningsvärdet

- eventuella konvertibla skuldebrev
- periodiseringsposter
- ställda panter
- ansvarsförbindelser
- omsättningen fördelad på varugrupper och geografiska marknader
- antal anställda fördelat på kategorier med uppgift om löner och sociala kostnader
- eventuell resultatpåverkan av skattemässigt betingad värdering av vissa balansposter
- latent skatteskuld
- avsättningar behöver inte specificeras
- extraordinära kostnader och intäkter behöver inte närmare förklaras

*Balansräkningsschema för artikel 11-företag*

|                                                               |      |
|---------------------------------------------------------------|------|
| <b>AKTIVA</b>                                                 |      |
| <i>Anläggningstillgångar</i>                                  |      |
| Immateriella anläggningstillgångar                            | X    |
| Materiella anläggningstillgångar                              | X    |
| Finansiella anläggningstillgångar                             | X XX |
| <i>Omsättningstillgångar</i>                                  |      |
| Varor                                                         | X    |
| Tillgodohavanden                                              | X    |
| (med särskild uppgift om de belopp som förfaller inom ett år) |      |
| Värdepapper                                                   | X    |
| Kassa och bank                                                | X XX |
| Summa aktiva                                                  | X XX |
| <b>PASSIVA</b>                                                |      |
| <i>Eget kapital</i>                                           |      |
| Aktiekapital                                                  | X    |
| Överkurs vid emission                                         | X    |
| Uppskrivningsfond                                             | X    |
| Övriga reserver                                               | X    |
| Balanserad vinst                                              | X    |
| Årets vinst                                                   | X XX |
| <i>Avsättningar</i>                                           | X    |
| <i>Skulder</i> (med uppdelning på kort- och långfristiga)     | X    |
| Summa passiva                                                 | X XX |

Årsrapport behövs ej

Årsrapport, närmast motsvarande den svenska förvaltningsberättelsen, behöver inte upprättas. Uppgifter om viktiga händelser som inträffat efter utgången av räkenskapsåret samt om eventuella förvärv av egna aktier skall dock framgå av notapparaten.

Kravet på granskning av årsredovisningen utförd av auktoriserad revisor gäller inte för artikel 11-företag.

Reglerna om offentliggörande av årsredovisning mm sätts del-

vis ur kraft. Medlemsstaterna skall tillåta artikel 11-företag att enbart hålla årsredovisningen tillgänglig på sitt kontor i stället för att publicera den. Kontorsadressen skall dock publiceras. Envar skall till självkostnadspris kunna köpa kopior av dokumenten eller rekvidrera dem per post.

Artikel 27-företag *kan* av medlemsstaterna medges samma förenklingar i resultaträkningens utformning som artikel 11-företagen. För artikel 27-företagen vill man således enligt förslaget överlåta till medlemsstaterna att själva avgöra en eventuell lättnad i specifikationen av intäktssidan i resultaträkningen.

En-mans-styrda företag befrias från skyldigheten att lämna uppgift om lönesumma enligt artikel 43, 1:a stycket punkt 12. Det enmansstyrda företaget torde dessutom i många fall även vara ett kvalificerat artikel 11-företag, med de lättnader i informationskravet som det medför.

## Litteratur

---

BFN Rapport 1989:2 Svensk anpassning till EG:s normer för årsredovisning. Bokföringsnämnden 1989.

Årsregnskapsloven av 1981 med kommentar. Olof Hasselager och Aksel Runge Johansen. Köpenhamn 1986.

Tendenser i börsbolagens årsredovisningar 1990. Rolf Rundfelt. Stockholm 1991.

European survey of published financial statements in the context of the fourth EC directive. Fédération des Experts Comptables Européens. Bryssel 1989.

EG-direktiven — så påverkar de svenska företag. Artikel i Balans nr 4/1989.

Företagsbeskattningen i EG. Artikel i Balans nr 4/1989.

Koncernredovisning viktig EG-fråga. Artikel i Balans nr 4/1989.

Redovisningen i små EG-företag. Artikel i Balans nr 11/1989.

Common Market Reporter. Utges av CCH Editions Ltd, Oxfordshire, England.

# Skattefrågor

av Jan Kleerup och Staffan Estberg

---

## Skattereglerna för bolag inom EG

---

Den som planerar att starta verksamhet inom EG-området måste förstå ta reda på vilka skatteregler som gäller i respektive land. Även om man inom EG gjort försök att harmonisera skattereglerna för bolag är situationen idag den att inga gemensamma "EG-regler" existerar.

Här skall vi översiktligt redovisa etableringsformens betydelse för beskattningen, beskattning av betalningsströmmar till och från Sverige, dubbelbeskattningavtalens roll samt i viss mån samarbetet mellan skattemyndigheter i olika länder. Vidare presenteras de tre direktiv som hittills antagits på bolagsbeskattningens område samt ett antal utkast till direktiv som utarbetats av EG-kommissionen och som bl.a. syftar till en harmonisering vad gäller inkomstskatter.

## Etableringsformer

---

### Allmänt

---

Ett svenskt bolag som endast säljer varor till kunder i ett annat land drabbas inte av någon bolagsbeskattning i det landet. Det är först när en fastare anknytning, t.ex. ett kontor, etableras som det blir aktuellt med beskattning. Normalt innebär ett kontor eller annan stadigvarande plats för affärsverksamhet att ett fast driftställe också föreligger. Detta ger landet där driftstället är beläget en beskattningsrätt vad gäller den inkomst som kan hänföras till det fasta driftstället. En *filial* är en etableringsform som är ett typiskt fast driftställe.

### Filial

---

En filial är ingen självständig juridisk person utan utgör en del av det bolag som filialen tillhör. Det innebär i sin tur att "affärer" inte kan ske mellan filialen och huvudkontoret samt att överföringar av medel mellan dessa normalt kan ske utan inkomstskattekonsekvenser. Även om filialen inte är en juridisk person, och

inte heller ett självständigt skattesubjekt, får beskattning ske i det land där filialen är belägen. Det är bolaget som är skattskyldigt för den inkomst som är hänförlig till filialen.

Bolaget är ju emellertid i regel också skattskyldigt i Sverige, för inkomsten hänförlig till filialen. Den dubbla skatt som kan bli följden undviks dock enligt särskilda regler om avräkning av utländsk skatt mot svensk skatt eller med stöd av dubbelbeskattningsavtal. Hur detta går till mer i detalj redovisas i avsnittet Dubbelbeskattningsavtalens innehåll (se sid. 53f).

## Bolag

---

Vanligast är att ett svenskt aktiebolag bedriver rörelse i utlandet genom ett dotterbolag, d.v.s. den utländska motsvarigheten till ett svenskt aktiebolag. Inkomsterna beskattas då i det land där dotterbolaget har hemvist, på samma sätt som bolag ägda av där hemmahörande personer. Beskattning i Sverige blir aktuell först i samband med hemtagning av vinst.

## Beskattning av betalningsströmmar

---

### Allmänt

---

Betalningar mellan huvudkontor och filial medför i regel inga beskattningskonsekvenser eftersom det är fråga om ett och samma skattesubjekt. Undantag kan förekomma i så måtto att vissa länder tar ut en särskild transfereringsskatt beräknad på bruttoöverföringen.

Betalningar mellan ett svenskt moderbolag och ett utländskt dotterbolag kan drabbas av beskattning. Är det fråga om betalning för varor och tjänster blir ju betalningen en avdragsgill kostnad hos den ena parten och en skattepliktig intäkt hos den andra. Sak samma gäller i princip beträffande ränta och royalty. Emellertid förekommer att skatt i utbetalningslandet tas ut vid sistnämnda överföringar (s.k. källskatt). Beträffande utdelning gäller i regel att den inte utgör en avdragsgill post samt att den ibland anses som en skattepliktig intäkt hos det mottagande bolaget. Vidare tas ibland också ut en källskatt på utdelningen i utbetalningsstaten.

### Ränta

---

Ränta som betalas till ett bolag i Sverige är en skattepliktig intäkt. I utbetalningsstaten är det i regel en avdragsgill kostnad.

I vissa länder finns emellertid bestämmelser som syftar till att förhindra användning av lånat kapital från närstående företag i stället för eget kapital. Dessa bestämmelser föreskriver vanligtvis

att det lånade kapitalet i förhållande till det egna kapitalet inte får överstiga ett visst ratio, t.ex. att det lånade kapitalet inte får överstiga tre gånger det egna kapitalet. Om ett högre lånat kapital förekommer, anses en räntebetalning på överstigande lån som utdelning och är således inte avdragsgill. Detta kan givetvis leda till en icke avsedd dubbelbeskattning eftersom Sverige ju alltjämt anser betalningen som en skattepliktig ränta.

Många länder tar också ut en källskatt på räntan vid utbetalningstillfället. Detta anses som en skatt på mottagaren. Rätten att ta ut en sådan källskatt begränsas i regel i dubbelbeskattningsavtalen. I den mån räntan tas ut efter den i dubbelbeskattningsavtalet angivna procentsatsen, får skatten räknas av mot den svenska skatten på ränteinkomsten.

Ränta som betalas från Sverige är avdragsgill. Sverige tar inte ut någon källskatt på räntebetalningar.

---

### Royalty

---

Även royalty anses som en kostnad för det utbetalande bolaget och som en intäkt för mottagaren. Också beträffande royalty förekommer det att källskatt tas ut vid betalningstillfället. Den är avräkningsbar på det sätt som beskrivits beträffande motsvarande skatt på ränta.

Royaltybetalningar från Sverige kan i princip beskattas i Sverige. Dubbelbeskattningsavtalen med EG-länderna gör dock att detta bara kan ske vad gäller Portugal, Grekland, Italien och Spanien. För närvarande gäller att det mottagande utländska bolaget skall deklarera inkomsten i Sverige och beskattas med vanlig bolagsskatt. Den sammanlagda skatten får dock högst uppgå till 5 procent av bruttobeloppet vid betalningar till Italien och Grekland samt till 10 procent vid betalningar till Spanien. I förhållande till Portugal finns ingen sådan begränsning. Det existerar inget dubbelbeskattningsavtal mellan Sverige och Portugal.

Det nämnda deklarationsförfarandet har föreslagits att ersättas med ett system där en källskatt tas ut vid utbetalningstillfället. Skattesatsen är föreslagen till 30 procent. Föreskrivs en lägre skattesats i dubbelbeskattningsavtal är det den som gäller.

---

### Utdelning

---

---

*Dubbelbeskattning*

---

Utdelning erläggs normalt av beskattade medel. I och med att mottagen utdelning i princip är en skattepliktig intäkt, uppkommer vad som brukar betecknas som en ekonomisk dubbelbeskattning. Mellan svenska bolag som står i organisatoriskt samband med varandra undviks sådan dubbelbeskattning genom att det mottagande bolaget undantas från beskattning. Denna möj-

lighet har utvidgats till att omfatta också utdelning från utländska intressebolag i länder med vilka Sverige har dubbelbeskattningsavtal. Beträffande Portugal gäller också att beskattning kan undvikas, men först efter särskild ansökan hos riksskatteverket.

I regel gäller att en källskatt tas ut på utdelningen vid utdelningstillfället. Denna källskatt kan inte som i fallet med ränta och royalty räknas av mot svensk skatt, eftersom någon sådan ju inte utgår. Storleken av denna källskatt framgår av tabell 1.

Tabell 1.  
Bolagsskattesatsen och  
källskattens storlek i olika  
EG-länder.

| Land           | Normal bolagsskattesats | Källskatt på utdelning |
|----------------|-------------------------|------------------------|
| Belgien        | 41%                     | 15%                    |
| Danmark        | 40%                     | 0%, 15%                |
| Frankrike      | 34% (42%) <sup>2</sup>  | 0%                     |
| Grekland       | 34%                     | 42—50%                 |
| Irland         | 43%                     | 0%                     |
| Italien        | 46,37% <sup>3</sup>     | 10%, 15%               |
| Luxemburg      | 33%                     | 5%, 15%                |
| Nederländerna  | 40/35% <sup>4</sup>     | 0%, 15%                |
| Portugal       | 36,5%                   | 20%, 25%               |
| Tyskland       | 50% (36%) <sup>5</sup>  | 15%                    |
| Spanien        | 35%                     | 10%, 15%               |
| Storbritannien | 35%                     | 5, 15%                 |

Kommentarer:

1. Skattesatsen avser betalning av utdelning från respektive stat till Sverige enligt respektive dubbelbeskattningsavtal när sådant finns. Den lägre skattesatsen gäller i regel för utdelning från bolag i vilket innehavet inte anses som en portföljinvestering.
2. Den högre skattesatsen avser skatten på utdelad vinst.
3. Skattesatsen inkluderar den lokala skatten.
4. Den högre procentsatsen avser vinster upp till 250 000 Dfl.
5. Den lägre skattesatsen avser utdelad vinst. Näringskatten, en lokal skatt på cirka 15 procent som är avdragsgill, har ej inkluderats.

Utdelning från Sverige till bolag utomlands beskattas med 30 procent av bruttoutdelningen, om inte ett dubbelbeskattningsavtal föreskriver annat.

Den metod som Sverige använder för att undvika dubbelbeskattning på utdelning brukar kallas den klassiska modellen. Andra modeller förekommer inom EG. De presenteras kortfattat i avsnittet Beskattning av utdelning från dotterbolag till moderbolag (se sid. 55).

## Dold vinstöverföring

Mot bakgrund av att ränta och royalty är avdragsgilla — till skillnad från utdelning — är det frestande att försöka föra hem vinsten genom att moderbolaget debiterar för hög ränta eller

royalty på lån respektive licenser. Alla länder har regler för att kunna justera sådana dolda vinstöverföringar. Riktmärket är att den ränta respektive royalty som betalas till ett närstående företag skall vara densamma som skulle ha erlagts om betalningen skett på grund av avtal med ett företag med vilket intressegemenskap saknas. Det är således marknadspriset som bör tillämpas. Detta är ju många gånger svårt att bestämma med någorlunda precision. Det förekommer därför att skattemyndigheterna tillämpar schablonregler.

Om en utländsk skattemyndighet justerar t.ex. räntan på ett lån till ett närstående företag innebär detta att avdrag inte erhålls för hela betalningen men att hela det mottagna beloppet alltjämt beskattas i Sverige. Denna dubbelbeskattning kan undvikas med stöd av dubbelbeskattningsavtal, om de båda ländernas skattemyndigheter kan komma överens om vad som är marknadspriset.

Dold vinstöverföring kan ju också ske genom felaktig prissättning på varor och tjänster. Samma principiella resonemang gäller i sådana fall.

## Dubbelbeskattningsavtalens betydelse

---

### Allmänt

---

Sverige har dubbelbeskattningsavtal med alla EG-länder utom Portugal. Avtalen är i regel bilaterala.

Ett avtals rättsliga betydelse kan beskrivas som en förpliktelse mellan de avtalsslutande staterna att fullgöra vad som överenskommits, samtidigt som det utgör en lag vilken gäller för respektive stats rättssubjekt. Denna dubbla funktion kan ibland innebära att respektive stat har avtalat någonting som inte i alla delar överensstämmer med ”interna” lagregler. För att kunna uppfylla avtalsförpliktelsen gentemot den andra avtalsslutande staten måste därför avtalet ibland ”ta över” interna regler.

I Sverige följer detta av en särskild paragraf som antas av riksdagen i samband med att avtalet blir lag. Denna paragraf föreskriver att om avtalet innehåller en förmånligare bestämmelse än andra skatteregler så skall avtalets bestämmelse tillämpas.

### Dubbelbeskattningsavtalens syfte

---

Avtalens traditionellt sett viktigaste syfte är att undvika dubbelbeskattning. Vad som menas med dubbelbeskattning varierar. När uttrycket används i samband med dubbelbeskattningsavtal avses i regel att en och samma person beskattas för samma inkomst i två olika stater för samma tidsperiod.

Metoder för att undvika sådan dubbelbeskattning finns nu-

mera i de flesta staters lagstiftning. Det krävs således oftast inga dubbelbeskattningsavtal för att undvika dubbelbeskattning i traditionell mening.

Avtalens funktion är emellertid vidare än så. I stället för att tala om dubbelbeskattning är det mer adekvat att säga att avtalens funktion är att undvika oönskade skattekonsekvenser. Sett ur de fiskala myndigheternas synvinkel innebär avtalen också en fördelning av skatteinkomster mellan de avtalsslutande staterna.

### Dubbelbeskattningsavtalens innehåll

---

Dubbelbeskattningsavtalen innehåller avgränsningar och definitioner som fastställer vilka personer och skatter som omfattas. Vidare finns en genomgång inkomstslag för inkomstslag där beskattningsrätten fördelas mellan de avtalsslutande staterna.

Den centrala bestämmelsen i ett dubbelbeskattningsavtal är metodartikeln som styr sättet på vilket dubbelbeskattning undviks eller lindras. Det finns två huvudmetoder: avräkningsmetoden ("credit") och undantagandemetoden ("exempt").

*Avräkningsmetoden* innebär att en inkomst får beskattas i båda staterna men att den stat där skattesubjektet hör hemma (hemviststaten) räknar av den andra statens skatt mot sin egen skatt. Här finns olika varianter för att fastställa en högsta skatt som får avräknas. En vanlig variant är att medge avräkning upp till sin egen skatt på samma inkomst ("ordinary credit").

Att en inkomst undantas från beskattning innebär att avtalet bestämmer att den bara får beskattas i en av de avtalsslutande staterna. När det är hemviststaten som avstår från beskattningsrätten brukar denna metod dock ge hemviststaten rätt att beakta den utländska inkomsten vid bestämmandet av den skattesats som får användas vid beskattningen av annan, ej undtagen inkomst. Ett sådant s.k. progressionsförbehåll har betydelse för beskattningen endast om skatt tas ut efter en progressiv skatteskala. Effekten blir bildligt uttryckt att inkomsten som får beskattas hissas uppåt i skatteskalan.

Metoden att undvika dubbelbeskattning är i regel inte densamma för alla inkomstslag. Med ett svenskt exempel: huvudmetoden i moderna avtal är avräkningsmetoden men dubbelbeskattning på aktieutdelning mellan intressebolag undviks genom undantagandemetoden. Sak samma gäller i många fall beträffande inkomst som härrör från fast driftställe i utlandet.

De flesta avtalen innehåller också bestämmelser om förbud mot diskriminering, förfarandet vid överenskommer mellan de behöriga myndigheterna samt utbyte av upplysningar. Dessa bestämmelser förtjänar att uppmärksammas lite närmare.

Syftet med förbudet mot diskriminering är att hindra att ett företag som verkar i en främmande stat behandlas annorlunda i

skattehänseende än ett företag med inhemska ägarintressen. Två företag som har sitt säte i en och samma stat skall således skattemässigt bli behandlade på exakt samma sätt.

De behöriga myndigheterna finns angivna i avtalen. För Sveriges del är det i regel finansministern. Avtalens bestämmelser klarar inte att reglera alla upptänkliga situationer där oönskade beskattningskonsekvenser kan uppkomma. Det finns därför enligt avtalen möjligheter för de behöriga myndigheterna att träda i direkt förbindelse med varandra för att försöka lösa enskilda fall eller komma överens om tolkningen eller tillämpningen av en viss bestämmelse i avtalet. Någon garanti för att myndigheterna kommer överens och löser problemet finns dock inte. Det finns således risk för att den skattskyldige kan drabbas av oönskade skattekonsekvenser om de inte kommer överens.

I avtalen finns också en bestämmelse som gör det möjligt att utbyta upplysningar om skattskyldiga. Det kan ske spontant, d.v.s. utan föregående förfrågan, eller efter en formell framställning om uppgifter beträffande en bestämd person. Vidare finns det möjligheter för myndigheterna att komma överens om automatiskt utbyte av upplysningar beträffande vissa slag av betalningar, t.ex. utdelningar, räntor och royalty.

Avtalen utvecklas hela tiden. Här skall några troliga utvecklingstendenser beröras.

Reglerna i avtalen kan ibland leda till att en stat avstår från en beskattningsrätt till förmån för den andra staten trots att denna andra stat av sin lagstiftning är förhindrad att utnyttja denna beskattningsrätt. Detta leder då till att inkomsten inte alls blir beskattad. Sådana oönskade effekter kommer framtida avtal i allt större utsträckning att försöka förhindra. Likaså kommer större uppmärksamhet att ägnas åt vad som brukar benämnas "treaty shopping", d.v.s. medvetna försök att utnyttja olika länders dubbelbeskattningsavtal för att uppnå skatteförmåner.

Vidare kommer avtalens regler om lösning av tvister, sett i ett längre perspektiv, att förfinas och innehålla moment som gör att slutliga lösningar nås inom en rimlig tidsperiod.

## Handräckning

Hjälp mellan myndigheter i olika länder med indrivning av skatt, hjälp med delgivning m.m. förekommer än så länge endast i begränsad omfattning. Särskilda avtal om s.k. handräckning finns mellan Sverige och vissa andra länder men generellt kan sägas att det fungerar effektivt endast mellan de nordiska länderna. Emellertid har på uppdrag av Europarådet en konvention utarbetats av OECD. I vilken omfattning den kommer att tillämpas av EG:s medlemsländer är för närvarande oklart. Även

om det i de flesta länder finns en viss ovilja mot denna typ av samarbete är det på sikt troligt att allt fler länder kommer att bli positiva. Det blir svårt att stå utanför denna typ av samarbete. På sikt kan man därför räkna med att gränserna suddas ut även på detta område.

## Initiativ från EG

---

### Allmänt

---

Flera förslag till direktiv har under årens lopp utarbetats men fram till sommaren 1990 hade inget direktiv på bolagsbeskattningsområdet antagits. Emellertid godkände EG:s ministerråd då ett paket bestående av tre direktiv som är av utomordentlig betydelse. En presentation av dessa görs nedan varefter följer en kortfattad redovisning av de viktigaste förslag som ännu inte lett till något direktiv.

### Tre antagna direktiv på bolagsbeskattningens område

---

Tre direktiv har nu antagits på bolagsbeskattningens område vilka skall inarbetas i respektive EG stats lagstiftning så att de kan bli gällande fr.o.m. den 1 januari 1992.

De tre direktiven behandlar

- a. beskattning vid fusion, fission, aktieutbyte, etc.
- b. beskattning av utdelning från dotterbolag till moderbolag, samt
- c. skiljemannaförfarande vid dubbelbeskattning.

*Beskattning vid fusion.* Samgående mellan företag etablerade i olika stater försvåras i regel av att överföring av tillgångar mellan sådana bolag utlöser reavinst- eller bolagsbeskattning. Dessa anspråk kan vara så besvärande att de helt omöjliggör ett samgående. Direktivets huvudsakliga syfte är att föreskriva att beskattning inte skall ske vid samgåendet. En eventuell beskattning skjuts i stället fram till den tidpunkt då den egendom, etc. som erhållits vid samgåendet i utbyte mot tillskjuten egendom avyttras.

*Beskattning av utdelning från dotterbolag till moderbolag.* Denna situation rymmer två huvudproblem.

Problem 1. Skall källskatt få tas ut på utdelningen vid utbetalningstillfället och i så fall med vilken procentsats?

Problem 2. Hur skall den ekonomiska dubbelbeskattningen undvikas eller lindras som uppkommer om vinsten först beskattats hos dotterbolaget och den mottagna utdelningen sedan beskattas hos moderbolaget?

Den lösning som direktivet anvisar på problem 1 är att ingen källskatt skall tas ut på utdelning från bolag i vilket aktiekapitalet uppgår till minst 25 procent. Förslaget är en kompromisslösning vilket innebär att vissa särlösningar finns. Således får Grekland ta ut källskatt efter de skattesatser som föreskrivs i respektive dubbelbeskattningsavtal så länge som deras skattesystem innebär att bolagsskatt inte tas ut på utdelad vinst.

Vidare finns övergångsbestämmelser för Tyskland och Portugal. Så länge Tyskland har en skattesats på utdelad vinst som är åtminstone 11 procentenheter lägre än skatten på kvarhållen vinst har Tyskland rätt att ta ut 5 procent i kupongskatt dock längst till i mitten av år 1996. Beträffande Portugal gäller en rätt att ta ut kupongskatt under en åttaårsperiod med högst 15 procent under de första fem åren och 10 procent därefter.

Problem 2 har något berörts i avsnittet Dubbelbeskattningsavtalens innehåll (se sid. 53). Där konstaterades att Sverige undviker ekonomisk dubbelbeskattning i den aktuella situationen genom att undanta utdelningen från beskattning hos moderbolaget. Bland EG-länder med system som ger liknande resultat kan nämnas Nederländerna och Luxemburg.

I Tyskland, Frankrike, Storbritannien och flera andra stater används ett avräkningssystem. En del av den skatt som bolaget erlägger får räknas av från den skatt som utdelningsmottagaren erlägger.

De olika systemen kan i regel inte tillämpas med avsedd effekt utanför respektive lands gränser. Resultatet blir många gånger en kvarvarande ekonomisk dubbelbeskattning.

I direktivet har två alternativa vägar anvisats för att lösa detta problem. Det ena sättet är helt enkelt att undanta den mottagna utdelningen från beskattning. Det andra alternativet är att ge avräkning för den bolagsskatt som det utdelande bolaget erlagt och som kan anses hänförlig till den mottagna utdelningen. I de fall källskatt får tas ut på utdelningen skall i sistnämnda fall denna också avräknas.

*Skiljemannaförfarande för att undvika dubbelbeskattning.* Som nämnts i avsnittet Dubbelbeskattningsavtalens innehåll (se sid. 53) kan ibland dubbelbeskattning inträffa därför att respektive avtalsslutande stat tolkar eller tillämpar en bestämmelse olika. Avsikten är att de skall komma överens om en gemensam tolkning så att de skattskyldiga inte drabbas. I dubbelbeskattningsavtalen finns emellertid inte någon tvingande bestämmelse.

I detta direktiv föreslås att en konvention skall utarbetas som blir gällande efter ratifikation från respektive medlemsstat och som föreskriver ett skiljemannaförfarande vad gäller ekonomisk dubbelbeskattning som uppkommit på grund av internprissättning inom multinationella koncerner.

## Förslag till direktiv om avdrag för förluster

---

Ett förslag till direktiv vill tillåta att företag får kvitta förluster mot framtida vinster utan tidsgräns (s.k. ”carry forward”). Förslaget innehåller också en möjlighet att kvitta förluster mot tidigare års vinster, men endast tre år bakåt i tiden (s.k. ”carry back”).

## Förslag till direktiv om harmonisering av basen för skatteuttag

---

Detta förslag går ut på att likartade regler skall tillämpas i medlemsstaterna för att räkna fram den vinst på vilken skatten beräknas. Dit räknas bl.a. regler för värdeminskningsavdrag, beräkning av realisationsvinst och värdering av varulager.

## Förslag till direktiv om harmonisering av skattesatser

---

Sedan år 1975 finns ett förslag om harmonisering av skattesatserna till mellan 45 och 55 procent. Om förslaget tas upp igen, måste antagligen skattesatserna justeras nedåt med tanke på den utveckling som ägt rum.

## Förslag till direktiv om ändring i direktiv om handräckning

---

Det finns faktiskt ett direktiv från 1977 som gör det möjligt att utbyta upplysningar i speciella fall där skatteundandragande misstänks. Direktivet har emellertid varit tämligen uddlöst, eftersom uppgifter inte har behövt lämnas ut av den tillfrågade staten med hänvisning till att det skulle strida mot dess administrativa praxis. Nu föreslås i ett ändringsdirektiv att detta hinder mot utbyte av information skall tas bort.

## Momsen inom EG (sjätte direktivet)

---

En harmonisering av momsen framför allt vad gäller skattesatserna är en nödvändig åtgärd inom det ”gränslösa” EG-området. Utan tullar och gränskontroller skulle annars en olämplig gränshandel kunna uppstå med negativa ekonomiska följder för ett land med högre skattesatser. Ett EG-land skall således inte kunna locka till sig köpare från andra länder genom att hålla lägre skattesatser.

Det finns ännu inte något beslut om skattesatserna, men enligt riktlinjer från kommissionen i maj 1989 skall medlemsländerna fram till januari 1993 endast ha två skattesatser. Den ena — normalskattesatsen — skall utgöra en miniskattesats från 14 procent. Dock behövs inte någon högre gräns, vilket tidigare varit ett krav. För s.k. nödvändighetsvaror och vissa tjänster accepteras

en lägre skattesats på mellan 4 och 9 procent. Dessa är matvaror exklusive alkoholhaltiga drycker, bränsle för uppvärmning och belysning, vatten, läkemedel, böcker, tidningar, periodiska tidsskrifter och passagerartransporter. I speciella fall kan även s.k. 0-skattesats accepteras, men endast om konkurrensneutraliteten mellan medlemsländerna inte påverkas.

Den praktiska hanteringen av momsens mellan EG-länderna innebär att för faktureringar till annat land debiteras och redovisas momsen i hemlandet. Några exportregler förekommer således inte här. För att utjämna momsbetalningar mellan länderna föreslås ett ersättningssystem baserat på ländernas handelsstatistik.

Inom EG beskattas i regel alla varor och tjänster med moms. Det finns dock bl.a. följande undantag:

---

*Undantag från moms  
finns*

---

- sjukvård som tillhandahålls av offentligrättsliga institutioner
- social omvårdnad i anslutning till sociala bistånd och sociala trygghetsanordningar
- utbildning avseende skolor och universitet samt yrkes utbildning och omskolning
- idrott, kultur och nöjen
- postväsendets tjänster samt offentlig radio- och TV verksamhet utan kommersiell karaktär
- finansierings- och försäkringsverksamhet

På fastighetsområdet beskattas normalt hotell- och campingverksamhet, uthyrning av parkeringsplatser och förvaringsboxar samt överlåtelse av byggnadstomter och tomter med nyuppförda byggnader.

För svenska företag som exporterar till EG-länderna gäller för varuleveranser att införseloms tas ut i tullen i det land dit varan exporteras. För tjänsteexporten gäller att vissa tjänster, t.ex. reklamtjänster, datatjänster och tekniska konsulttjänster, skall beskattas i det land där kunden har sitt driftställe. Det innebär att ett svenskt konsultföretags tjänster beskattas i exempelvis Väst-tyskland. Beskattningstekniken är dock sådan att kunden blir ansvarig för inbetalning av skatten. Om dennes själv är momspliktig föreligger avdragsrätt för motsvarande belopp, varför någon redovisning inte behöver ske (tyst kvittning). Banker, försäkringsbolag med flera som inte är momspliktiga måste således inbetala momsen på erhållna tjänster från Sverige.

För andra tjänster såsom byggtjänster blir svenska företag normalt momspliktiga i ett EG-land trots att de inte har fast driftställe där. I sådana fall måste företaget vara registrerat för moms och redovisa denna med hjälp av ett godkänt ombud i landet.

---

*Tjänsteexport till  
EG-land*

---

---

## Återbetalning till svenska företagare

---

---

## Moms kan återbetalas för reklam och konsulter

---

Det förekommer att svenska företag har kostnader med moms i EG-länderna utan att vara skattskyldiga där. Exempelvis kan det avse utställningar, reklam och annonsering, transporter samt hotell och restauranger. Återbetalning av momsbelopp kan då ske från respektive EG-land. Här krävs att man skickar sina originalfakturer till respektive lands skattemyndighet (adresser framgår av appendix) med särskild blankett ifylld på landets språk samt intyg om att företaget är momsregistrerat i Sverige. Återbetalningsförfarandet är ännu inte helt harmoniserat inom EG och det kan skilja något mellan länderna vilka kostnader som omfattas. Normalt återbetalas alltid moms för reklam, utställningar, annonser och konsulttjänster. Kostnader för representation, resor och hotell medför i vissa länder inte återbetalning.

Följande särbestämmelser gäller:

Belgien: ej för bostad, mat, dryck samt underhållning, alkoholhaltiga drycker och tobak.

Danmark: ej för bl.a. underhållning, mat och hotell kostnader samt personbilar.

Grekland: ej för bl.a. måltider/representation och hotell.

Frankrike: ej för bl.a. bostad, underhållning, mat och persontransporter.

Irland: ej för bl.a. hotell, mat, dryck, bensin, motorfordon och underhållning.

Italien: ej för bl.a. hotell och restaurang, bränsle, personbilar, båtar och lyxartiklar.

Nederländerna: ej för bl.a. hotell, restauranger, lyxbilar och underhållning.

Portugal: ej för bl.a. måltider/representation, personbilar och bränsle, rese- och nöjeskostnader för företagaren och dennes personal (undantag finns), begagnade varor och konstverk i vissa fall.

Spanien: ej återbetalning till företag som saknar fast driftställe i Spanien.

Storbritannien: ej för bl.a. representationskostnader av nöjeskaraktär.

Västtyskland: ej för lyxbilar och underhållning.

Nuvarande skattesatser inom EG-länderna (1990-11-01) framgår av tabell 2.

Tabell 2.  
Skattesatser inom olika  
EG-länder.

| Land      | Lägsta skatte-<br>sats, procent | Standard sats,<br>procent | Högsta<br>sats, % |
|-----------|---------------------------------|---------------------------|-------------------|
| Belgien   | 1,6, och 17                     | 19                        | 25 och 33         |
| Danmark   | —                               | 22                        | —                 |
| England   | 0                               | 15                        | —                 |
| Frankrike | 2,1, och 5,5                    | 18,6                      | 22                |
| Grekland  | 3 och 6                         | 18                        | 36                |
| Holland   | 0 och 6                         | 18,5                      | —                 |
| Irland    | 0, 2,3 och 10                   | 23                        | —                 |
| Italien   | 4 och 9                         | 19                        | 38                |
| Luxemburg | 3 och 6                         | 12                        | —                 |
| Portugal  | 0 och 8                         | 17                        | 30                |
| Spanien   | 6                               | 14                        | 33                |
| Tyskland  | 7                               | 14                        | —                 |

# Företagsformer och bolagsbildning

av Carl Nisser

I enlighet med Romfördragets Artiklar 100, 100 A, 101 och 102 skall Rådet, på förslag av Kommissionen, utfärda direktiv med målsättningen att harmonisera lagstiftningen inom EG. För antagande av direktiv inom bolagsrätten gäller dessutom särskilt Artikel 54 (3) (g).

## Europabolaget

De första ansatserna till harmonisering av bolagsrätten skedde redan i slutet av 1950-talet. Bland annat föreslogs då lagstiftning för ett *Societas Europea* (SE), d.v.s. en gemensam europeisk bolagsform. Anledningen till förslaget om ett SE är att Gemenskapen vill kunna erbjuda aktiebolag i olika medlemsstater en verksamhetsform som är gränslös, d.v.s. de skall kunna välja en struktur för sitt samarbete som inte är bunden av nationella bestämmelser.

Sedan Enhetsakten infördes har det blivit än mer angeläget att erbjuda företagsledare effektiva former för samverkan som skulle tillåta ett samgående av företag över gränserna, anpassat till de nya marknadsförhållandena efter 1992. Syftet är att befria företagen från de juridiska och praktiska restriktioner som de tolv olika nationella systemen fortfarande innebär, även om dessa i viss utsträckning har harmoniserats.

Förslaget har under många år fört ett liv i skymundan. Då och då har det tagits fram och putsats av och ändrats. Det största problemet har varit att alla de olika SE-förslagen har innehållit långt gående bestämmelser om de anställdas direkta och indirekta inflytande. (Som den minnesgode läsaren erinrar sig, mötte ett annat förslag om långtgående inflytande för de anställda, det s.k. Vredelingska förslaget, ett liknande öde i slutet av 1970-talet, bl.a. på grund av kraftig lobbying från vissa organisationer. Se även kapitel 12, Arbetsmarknad i EG.)

Kommissionen representeras i frågor som rör bolagsrätt av den tyske vice ordföranden Martin Bangemann. Denne anser att det nu är motiverat att göra ett nytt försök att införa ett regelsy-

---

*Gränslös verksamhetsform för bolag*

---

stem för SE. I juli 1989 lade därför Kommissionen fram ett nytt förslag i två delar:

- en förordning som innefattar alla de regler som är nödvändiga för att starta och bedriva verksamhet i form av ett SE
- ett direktiv som innehåller regler för de anställdas inflytande

Direktivet kan möjligen komma att antagas trots att det mött ett starkt motstånd. Rådet kan i princip fatta beslut med kvalificerad majoritet. Man kan dock förvänta sig en negativ inställning från Storbritanniens sida.

Reglerna i förslaget kan sammanfattas enligt följande.

För att göra SE-formen av aktiebolag attraktiv även för mindre bolag har aktiekapitalet föreslagits bli ECU 100 000. Endast 25 procent av aktiekapitalet måste betalas vid bildandet, såvitt inte nationella lagar för viss typ av bolag stadgar något annat minimikapital (som t.ex. för bankverksamhet).

Ett SE skall kunna bildas genom en sammanslagning av företag, genom att företag bildar ett gemensamt holdingbolag eller genom att företag bildar ett gemensamt dotterbolag. Parlamentet har i januari 1991 föreslagit att ett bolag med ett dotterbolag i ett annat EG-land skall kunna bilda ett SE samt att ett SE skall ha ett "Arbetslagarnas Europeiska Råd". Ett SE skall kunna ha ett ledningsorgan, d.v.s. en styrelse, eller två ledningsorgan, d.v.s. en verkställande företagsledning och en styrelse.

Konkurslagstiftningen har ännu inte harmoniserats, men Kommissionen har i sitt SE-förslag tagit med anvisningar om hur ett SE kan avvecklas och regler till skydd för aktieägarna.

Vad gäller beskattning kommer ett SE att vara underkastat reglerna i det land där det har sitt registrerade säte. Underskott i ett SE:s utländska fasta driftsställen skall emellertid kunna dras av mot den vinst som uppstått i det land där det har sitt registrerade säte. Denna bestämmelse måste finnas om ett SE skall kunna bemästra problemen med "gränslös" verksamhet. För att undvika diskriminering av andra företagsstrukturer har Kommissionen föreslagit en liknande regel för moderbolag och dotterbolag som driver affärer över gränsen mellan medlemsstater.

Anställda skall kunna ha ett avgörande inflytande vad avser övervakning och definiering av ett SE:s strategier. De operativa besluten skall emellertid tas av den verkställande företagsledningen. I separata direktiv som innehåller förslag om de anställdas inflytande lämnas varje medlemsstat möjlighet att välja mellan en av tre modeller:

1. Den tyska modellen baserad på det västtyska medbestämmandesystemet.

Denna modell innebär att ett SE och dess dotterbolag, filialer och andra enheter, kan välja representanter till styrelsen

---

*Flera företag kan ha gemensamt Europa-bolag*

---

---

*Skatteplikt i det land där registrering skett*

---

(Aufsichtsrat eller ledningskommittén). De anställda skall utse minst en tredjedel och högst hälften av medlemmarna. De andra styrelseplatserna tillsätts av aktieägarna.

2. Den franska modellen: de anställda utser medlemmar till ett separat organ, de anställdas rådgivande kommitté.
3. Ett kollektivavtal för hela SE-gruppen. Detta innefattar bestämmelser om representation och medinflytande för de anställda.

De anställdas representanter skall informeras och deras mening skall inhämtas i fråga om nedläggning av en fabrik, bildande av dotterbolag samt strukturförändringar inom bolaget.

I de hänseenden förordningen om ett SE inte täcker en viss fråga, skall det medlemslands lag gälla där bolaget har sitt säte.

## Andra bolagsrättsliga direktiv

Ny EG-rättslig produktansvars- och miljövardslagstiftning, bestämmelser om hygien på arbetsplatser och andra bestämmelser gör det önskvärt att begränsa en svensk ägares ansvar. Vi kommer därför endast att behandla de två vanligast förekommande bolagsformerna, privata och allmänna aktiebolag.

Det "privata" aktiebolaget — PAB — heter i de olika medlemsstaterna:

Belgien: Société privée à responsabilité limitée — S.p.r.l. eller Personenvennootschap met beperkte aansprakelijkheid — Pvba

Danmark: Anpartsselskab — Aps

Frankrike och Luxemburg: Société à responsabilité limitée — S.à.r.l.

Grekland: Etaireia periorismenis efthinis — EPE

Irland och United Kingdom: Private Limited Company — Ltd

Italien: Società a responsabilità limitata — Srl

Nederländerna: Besloten Vennootschap — B.V.

Portugal: Sociedade por quotas de responsabilidade limitada -Lda

Spanien: Sociedad de responsabilidad limitada — Srl

Tyskland: Gesellschaft mit beschränkter Haftung — GmbH

De allmänna aktiebolagen — AAB — heter i de olika medlemsstaterna:

Belgien: Société Anonyme — SA eller Naamloze Vennootschap — NV

Danmark: Aktieselskab — A/S

Frankrike och Luxemburg: Société Anonyme — SA

Grekland: Anonymos Etaireia — AE

Irland och United Kingdom: Public Limited Company — PLC

Italien: Società per azioni — SA

Nederländerna: Naamloze Vennootschap — NV

Portugal: Sociedade anonima de responsabilidade limitada — SA

Spanien: Sociedad anonima — SA

Tyskland: Aktiengesellschaft — AG

---

*Två typer av  
aktiebolag — Sverige  
har bara en typ*

---

Då vi i Sverige inte har två typer av aktiebolag, kommer vi att använda beteckningarna PAB för de privata aktiebolagen och AAB för de allmänna aktiebolagen. Den svenska aktiebolagslagen måste i flera avseenden ändras i samband med Sveriges anpassning till EG.

Det är 1991 lättare att beskriva de två huvudsakliga bolagsformerna än det var för några år sedan. Gemenskapen har under den senaste 10-årsperioden antagit ett flertal direktiv som syftar till att harmonisera bolagsrätten. Denna harmonisering har som huvudsakligt mål att entreprenörer och företagare skall kunna verka i sina respektive länder på så lika villkor som möjligt.

För närvarande (april 1991) är alla EG-organ engagerade i färdigställandet av flera förslag vilka under många år legat i träda. Med tanke på de mål EG skall nå före den 31 december 1992 råder på många områden, även vad avser bolagsrätten, en hög aktivitet.

Nedan beskrivs kortfattat de olika bolagsdirektiv som antagits av Rådet i syfte att harmonisera bolagsrätten. Sju av de första tretton direktiven har nu, med vissa undantag, inlemmats i inhemsk rätt. Alla direktiv har ännu inte överförts till nationell rätt i Storbritannien, Belgien, Grekland, Portugal och Spanien.

Det *första* direktivet omfattar regler om upprätthållande av offentliga bolagsregister; krav på grundläggande information och registreringsskyldighet; allmänhetens tillträde till information om företagen samt tredje mans skydd när bolagsrepresentanter ingår bindande avtal.

Det *andra* direktivet innehåller regler om bildande av AAB, deras beteckning, krav på minimikapital och skydd för aktieägare och fordringsägare. Så kan ett företag t.ex. inte köpa tillbaka mer än 10 procent av sina aktier. Förslag från kommissionen förelåg i december 1990 vilket skulle innebära den ändringen av det andra direktivet att dotterbolag inte får rätt att köpa aktier i moderbolaget. Den möjligheten existerar idag och kan motverka de syften man vill nå i fråga om "take overs" vilka regleras i det föreslagna trettonde direktivet. Det andra direktivet är genomfört i alla medlemsstater utom Spanien.

De *tredje* och *sjätte* direktiven innehåller regler om sammanslagning och upplösning av AAB samt krav på informationsplikt.

De *fjärde* och *sjunde* direktiven preciserar redovisningskraven för aktiebolags bokföring vad avser presentation och innehåll, även beträffande koncernredovisning. Små och medelstora företag kan, genom särskild lagstiftning i varje medlemsstat komma att befrias från att publicera en årsrapport, de kan utarbeta en mindre omfattande balansräkning och krav på presentation av en fristående revisionsrapport kan eftergivnas. (Direktiven gäller inte för banker och försäkringsbolag.)

---

#### Informationskrav

---

---

#### Mindre och medelstora företag får lättnader

---

Det *sjunde* direktivet skall den 1 januari 1990 vara inlemmat i nationell rätt i alla medlemsstater utom Portugal och Spanien. Att det sjunde direktivet införs senare i Portugal och Spanien har accepterats på grund av dessa länders sena inträde i Gemen-skapen.

---

#### Lättnader för små företag

---

Vid Rådets möte den 8 november 1990 antogs två direktiv, vilka skall ha införts i nationell lagstiftning före den 1 januari 1993. Det ena direktivet utsträcker reglerna i fjärde och sjunde direktivet till att gälla även handelsbolag och kommanditbolag (partnerships). Det andra direktivet innebär vissa lättnader för små och medelstora företag och inför även möjligheten för alla företag att införa ECU:n som redovisningsenhet.

Ansträngningar pågår att introducera nya definitioner för små respektive medelstora företag. Små företag skall enligt de nya definitionerna vara företag som inte möter två av följande tre kriterier:

|                   |                                                |
|-------------------|------------------------------------------------|
| Antal anställda:  | 50                                             |
| Balansräkning:    | Högst ECU 2 miljoner (f.n. ECU 1,55 mil-joner) |
| Total omsättning: | ECU 4 miljoner (f.n. ECU 3,2 miljoner)         |

Som medelstora företag skall de anses, vilka *inte* möter två av följande tröskelvärden:

|                   |                                                      |
|-------------------|------------------------------------------------------|
| Antal anställda:  | 250                                                  |
| Balansräkning:    | Högst ECU 8 miljoner (f.n. högst ECU 6,2 miljoner)   |
| Total omsättning: | Högst ECU 16 miljoner (f.n. högst ECU 12,8 miljoner) |

\*Mervärdesskatt skall inte inräknas i den totala omsättningen.

---

#### Inflytande för anställda

---

Ett flera gånger ändrat *femte* direktiv ligger alltså under be-handling i Rådet. Direktivet är kontroversiellt beroende på att förslaget förordar ett starkt ökat inflytande för de anställda, aktualiserat genom det nyligen antagna "European Social Char-ter".

Nyligen framlagda ändringar syftar bl.a. till att förhindra att i Nederländerna utgivna aktier, vilka ger en minoritet en möjlighet att utse styrelsen, även i stora företag. Nuvarande regler har inneburit att Philips och Unilevers styrelser utses av en begränsad familjekrets. Samma ändringar syftar även till att minska skillna-derna där alla aktier inte har samma proportionella antal röster per aktie. Det diskuteras även ett införande av en regel vilken skulle möjliggöra för företag att utfärda preferensaktier utan rösträtt.

Det *åttonde* direktivet, vilket introducerades i nationell rätt 1990, preciserar minimikrav för och reglering av revisorer vilka granskar bolag som är underkastade revision.

Det *tionde* bolagsdirektivet, som innehåller förslag om regler för sammanslagning av företag över gränserna, har fastnat i debatten om de anställdas medinflytande. Det vore värdefullt om detta direktiv kunde antas, med tanke på den strukturomvandling som sker fram till 1992. Vissa medlemsstater, kanske främst Västtyskland, menar att det inte går att anta det tionde direktivet förrän man löst frågan om de anställdas medinflytande. Västtyskland menar att företag som slås ihop får ett incitament att flytta från ett land där de anställda har ett i lag garanterat medinflytande till ett annat land med mindre medinflytande för de anställda.

Det *elfte* bolagsdirektivet lägger fast regler angående årsredovisningar och dess offentliggörande vad avser filialer i en medlemsstat öppnade av företag med registrerat säte i en annan medlemsstat.

Det *tolfte* direktivet introducerar i flera medlemsstater möjligheten för en ensam juridisk eller fysisk person att bilda ett aktiebolag. De länder som redan har regler som reglerar bildandet av sådana bolag torde inte behöva ändra sina nationella lagar.

## Förvärvsdirektivet

Kommissionen anser att det är nödvändigt att genom ett trettonde bolagsdirektiv, vilket skall reglera "*Takeovers and Other General Bids*," formulera regler med allmän giltighet inom Gemenskapen för "*Takeover Bids*". Detta är för att kunna skydda aktieägare i AAB och för att harmonisera regelsystemet inom EG. Medlemsländerna blir tvingade att utse ett organ som skall ansvara för att de nya reglerna efterlevs. Den brittiska regeringen anser inte att det är nödvändigt med ett tvingande regelsystem utan menar att syftet med det föreslagna regelsystemet kan uppnås med andra medel. En uppförandekod i likhet med den som i Storbritannien utfärdats av "*the City Panel on Takeovers and Mergers*" kan tjäna samma syfte.

---

*Alla aktieägare skall behandlas lika*

---

Enligt det föreslagna förvärvsdirektivet skall alla aktieägare behandlas lika och äga tillgång till samma information. För tvingande erbjudanden om köp av aktier (mandatory offers) kommer olika regler att gälla för börsnoterade och inte börsnoterade aktiebolag. Det är troligt att ett företag som förvärvat minst 30 procent av aktierna i ett börsnoterat AAB tvingas att lägga ett bud på alla aktier i bolaget. Varje erbjudande från ett aktiebolag att köpa ett annat aktiebolag skall innehålla en viljeförklaring beträffande fortsatt drift av det företag som skall förvärvas (målbolag) liksom en förklaring av det förvärvande företagets avsikter beträffande målbolagets tillgångar, styrelsens sammansättning och arbetsstyrkan.

Det köpande bolaget måste representeras av en person, aukto-

riserad att agera på de finansiella marknaderna, eller ett auktoriserat kreditinstitut.

Direktivet behandlar även offentliggörande av det dokument som innehåller det förvärvande företags offert, tidsrymd för antagande av offert, tillbakadragande av offert och konkurrerande bud etc.

## Övriga bolagsrättsliga direktiv

---

Det föreligger även ett förslag till ett direktiv som behandlar "insider trading". Ett liknande förslag behandlas för övrigt också av Europarådet.

Sedan 1981 föreligger vidare ett förslag till direktiv om publicering av information i form av ett prospekt när inte börsnoterade aktier blir erbjudna till allmänheten, s k Private Placements.

Den 12 december 1988 antogs ett direktiv rörande den information som skall publiceras när större innehav i ett börsnoterat företag säljs eller förvärvas ("uppflaggning"). I flera medlemsländer saknas sådana regler. Motivet till de nya reglerna är viljan att förbättra skyddet för investerare och deras förtroende för aktiemarknaden.

## Harmoniserade bestämmelser

---

Några grundläggande krav som måste uppfyllas i samtliga medlemsländers lagstiftning återges nedan. Varje medlemsland kan därutöver lagstifta om högre eller mer långtgående krav. Vi har i synnerhet beaktat lagstiftningen i Frankrike, Tyskland och Storbritannien.

Under 70-talet diskuterades livligt införandet av ett obligatoriskt system med dubbla styrelser (two-tier system). I Tyskland finns det två administrativa styrorgan, Vorstand (företagsledningen) och Aufsichtsrat (motsvarande den svenska styrelsen). I UK finns det ofta en verkställande grupp av anställda styrelsemedlemmar (executive board) vilka, i likhet med Vorstand svarar för den dagliga skötseln av företaget. I Frankrike finns förutom styrelsen (Conseil d'Administration) möjlighet att utse ett kontrollorgan (Conseil de Surveillance). Motsvarande gäller även för Nederländerna.

## Andra bolagsformer av särskilt intresse

---

Flera medlemsstater har för att locka utländska investerare utvecklat förfinade bidragssystem och skattelättnader för nyinflyttande företag. Vi skall här i korthet beskriva de belgiska Coordination Centers och det irländska International Financial Service Center. Det skall emellertid påpekas att det i Frankrike

|                                                          | PAB                                                        | AAB                                         |
|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 1. Lägsta föreskrivna auktoriserade aktiekapital         | Varierar från obestämt (UK) till DEM 50 000 (Västtyskland) | Minst ECU 25 000                            |
| 2. Antal stiftare                                        | 2—5                                                        | 2—5                                         |
| 3. Aktieägare:<br>fysiska personer<br>juridiska personer | Minst 1<br>*<br>*                                          | Minst 2 (UK)<br>Minst 5 (T)<br>Minst 7 (F)  |
| 4. Betalning av aktiekapital                             | Minst 25%                                                  | Minst 25%                                   |
| 5. Styrelse                                              | Saknas                                                     |                                             |
| — antal medlemmar                                        |                                                            | 3—12                                        |
| — utländska medlemmar                                    |                                                            | Ja                                          |
| — krav på aktieäggande                                   |                                                            | Ja                                          |
| — representanter för de anställda                        | Varierar från 0 till hälften av medlemmarna                | Varierar från 0 till hälften av medlemmarna |
| 6. Företagsledning                                       |                                                            |                                             |
| — antal                                                  | Minst 1 person                                             | Minst 1 person                              |
| — utländska medlemmar                                    | Tillåtet                                                   | Tillåtet                                    |
| 7. Bolagsstämma                                          |                                                            |                                             |
| — godkännande av räkenskaperna                           | Årligen                                                    | Årligen                                     |
| — beslut om beviljande av ansvarsfrihet                  | Bolagsstämma                                               | Bolagsstämma                                |
| — beslut om fördelning av vinst                          | —                                                          | Årligen                                     |
| — val av styrelse                                        | Årligen                                                    | Årligen                                     |
| — val av revisorer                                       |                                                            | Årligen                                     |
| 8. Överlåtelse av aktier                                 |                                                            |                                             |
| — förvärv av egna aktier                                 | Ja                                                         | Ja                                          |
| 9. Revisorer                                             | Ja                                                         | Ja                                          |
| 10. Registrering av bolag                                | Ja                                                         | Ja                                          |
| 11. Företagets livslängd enligt nationell lag            | Varierar                                                   | Varierar                                    |

\*Det är tillåtet att bilda bolag för såväl fysiska som juridiska personer.

### *Alternativ för att locka till etablering*

finns ett intressant företagsalternativ för företag som önskar bedriva forskning och utveckling i Frankrike. Sådana företag kan komma i åtnjutande av särskilt fördelaktiga regler. Såväl Nederländerna och Frankrike som Luxemburg har en lagstiftning som möjliggör holdingbolag. Även enligt portugisisk lagstiftning finns det möjlighet att bilda holdingbolag. Nya skatteregler gäller nu för franska holdingbolag vilket gör att de kan vara mer attraktiva än nederländska holdingbolag.

Av goda skäl har Belgien sedan länge varit ett attraktivt hemvist som internationellt högkvarter för bolag från länder med huvudsäte utanför EG, inte minst amerikanska. Många företag, vars huvudkontor ligger i ett annat EG-land, har en administrativ enhet i Bryssel, bl.a. för att bedriva lobbying (t.ex. Daimler Benz och Rhône-Poulenc) eller koordinera verksamheten för bolaget inom vissa områden.

Belgien har under de senaste 25 åren, i konkurrens med framför allt Amsterdam, London och Genève lyckats förmå fler bolag att etablera sitt europeiska högkvarter i Bryssel än vad någon annan stad lyckats med. Dessutom har Bryssel expanderat med EG-kommissionens och Rådets tillväxt och kommittémöten för ledamöter av Europaparlamentet och deras medarbetare. Därtill ligger NATO:s högkvarter i Bryssel.

---

*Inget arbetstillstånd  
krävs vid CC...*

---

Genom en kunglig kungörelse av den 30 december 1982 infördes lagstiftningen om Coordination Centers (CC). Anställd utländsk personal vid Coordination Centers behöver inte arbetstillstånd om den anställde har en chefsbefattning eller är verksam inom forskning och utveckling. Detta innebär att svenska företag kan anställa svenskar och andra icke EG-medborgare och slippa den tidsödande och inte alltid framgångsrika processen som krävs för att anställa icke EG-medborgare. En annan avgörande fördel med CC är skatteförmånerna. Dessa kommer att förbli attraktiva trots att beskattningen ändrats under 1990. I princip betalar ett CC en skatt motsvarande åtta procent av kostnaderna, med undantag av lönekostnaderna. Det finns nu även 250 CC.

För att dra fördel av CC lagstiftningen måste den enhet som etableras i Belgien som ett CC möta följande kriterier.

1. Vara del av en koncern som
  - i. har en multinationell karaktär, d.v.s.
    - a. det konsoliderade kapitalet för den utländska koncernen måste vara minst BEF 500 miljoner eller alternativt 20 procent av det konsoliderade egna kapitalet för hela koncernen
    - b. koncernen skall kontinuerligt ha upprätthållit minst fyra dotterbolag utomlands, alla belägna i olika länder, detta åtminstone sedan den 1 januari två år före inlämnande av begäran om CC status
    - c. koncernens omsättning utanför Belgien skall vara minst BEF 5 miljarder eller alternativt representera minst 20 procent av den konsoliderade omsättningen.
  - ii. har ett eget kapital och reserver vilka tillsammans överstiger BEF 1 miljard.
  - iii. har en årlig omsättning på minst BEF 10 miljarder.

2. Vid det andra årets slut måste antalet anställda motsvara minst 10 heltidsanställda.
3. Företaget måste godkännas av den belgiska regeringen på grundval av rekommendationer utfärdade av de fyra mest berörda statsråden.

---

*Den belgiska  
verksamheten  
koncerngemensam*

---

För att godtagas som ett CC måste syftet med verksamheten vara utveckling och centralisering av en eller flera av nedan angivna aktiviteter vilka genomförs endast för koncernens räkning:

reklam, uppsamlande och spridning av information, försäkring och återförsäkring, vetenskaplig forskning, upprätthållande av förbindelser med nationella och internationella myndigheter, centralisering av bokföring och administrativa göromål, databehandling, centralisering av finansiella tjänster såsom factoring, leasing och förvaltning av valutarisker samt andra aktiviteter som är av förberedande karaktär för bolag inom koncernen.

---

## International Financial Services Center — IFSC

---

Dublin strävar, liksom Bryssel och Amsterdam, efter att upprätta centra som är attraktiva som etableringsbaser för företag, vilka erbjuder finansiella tjänster. De fördelar upprättandet av ett IFSC medför är framför allt:

- en inkomstskatt på 10 procent baserad på inkomst av internationellt sålda finansiella tjänster.
- ingen källskatt på ränteintäkter eller utbetalning av utdelningar.
- full befrielse från fastighetsskatt under de första tio åren.
- möjlighet att skriva av 100 procent av kostnaden för kommersiell utveckling av ett IFSC.
- möjlighet att skriva av 100 procent av kostnaden för maskiner och utrustning.
- möjlighet att skriva av upp till 200 procent av inbetalda hyreskostnader.

Härtill kommer att finansiella transaktioner genomförda av ett IFSC inte är underkastade valutakontroll och att Irland har slutit dubbelbeskattningsavtal med mer än 20 länder, vilket ett IFSC kan dra fördel av.

För att komma i åtnjutande av dessa fördelar måste företaget få tillstånd från finansministeriet. Tillståndet baseras på att ett IFSC bedriver en eller flera av följande aktiviteter:

- banktjänster i främmande valutor
- finansiell leasing
- handel med råvaror och stapelvaror
- förvaltning av investeringsfonder vilka placerats inom ett IFSC
- försäkrings- och likartade tjänster

---

*Irland vill dra till sig  
finansiella tjänster  
med IFSC*

---

---

*Ingen valutakontroll*

---

- backoffice-tjänster och kontor för finansiella aktiviteter
- handel i internationella obligationer och värdepapper
- utveckling och tillhandahållande av programvara, vilket skall användas i samband med erbjudande av finansiella tjänster

En svensk koncern kan under vissa förutsättningar etablera ett IFSC, som får ansvara för finansiella transaktioner inom koncernen.

## Europeisk ekonomisk intressegemenskap — EEIG

---

Företagsformen EEIG är närmast att likna vid ett handelsbolag eller joint venture med begränsad verksamhet. Den har skapats genom att en förordning från 1985 nu har trätt i kraft. Motivet har främst varit att underlätta för små och medelstora företag att samarbetv3a över gränserna. Så kan t.ex. ett belgiskt och ett holländskt bolag bilda ett EEIG för samarbete som leverantör till västtysk bilindustri. Det är också tänkt att fria yrkesutövare av tjänster skall kunna samarbeta genom ett EEIG, t.ex. advokatbyråer, reklambyråer och andra konsulter.

Ett EEIG är inte i alla avseenden ett autonomt skatterättsligt subjekt. Vinster eller förluster fördelas vid varje räkenskapsårs slut mellan de deltagande företagen i förhållande till deras andel i den ekonomiska intressegemenskapen.

## Upplösning av företag

---

Arbete pågår inom Kommissionen med att införa enhetlig lagstiftning för konkurser, likvidation, upplösning av företag och liknande förfaranden. De första förslagen framlades av Kommissionen i juni 1980 och Kommissionens s.k. White Paper behandlade frågan, men hittills har Kommissionen inte prioriterat sådan lagstiftning.

## Praktiska anvisningar

---

Bolagsrätten i de tolv stater som är medlemmar i Gemenskapen undergår sedan många år stora och genomgripande förändringar. Detta sker trots att bolagsrätten är ett av de rättsområden där harmonisering och likformighet visat sig svårast att uppnå, beroende på att helt skilda rättssystem skall smältas ihop till ett system. Detta innebär att medlemsstaterna ofta måste införa regler med nya och främmande begrepp.

Hastigheten med vilken nya förändringar genomförs varierar starkt från medlemsstat till medlemsstat. Det är därför nödvändigt att i varje enskilt fall underrätta sig om nuläget och tänkta förändringar i de länder där man redan har en verksamhet och överväger att ändra verksamhetsform eller etablera en ny verksamhet.

# Immaterialrättsliga frågor

av Marianne Levin

---

*Allt lättare att göra  
bra kopior*

---

Immaterialrättigheter, d.v.s. rättsligt skyddade intellektuella prestationer och kännetecken, omfattar inte sällan betydande tillgångar i företag. Uppmärksamhet har i allt större utsträckning med rätta också börjat riktas mot det immateriella rättsskyddet. Allt fler företag eftersträvar numera en medveten skyddspolitik, men de för många gånger en ojämn kamp mot pirateri och annat otillbörligt tillägnande av rättigheter.

Ny teknik och snabba kommunikationer gör det allt lättare att efterbilda framgångsrika produkter i såväl tekniskt som estetiskt hänseende, eller att krypa in under ett prestigefyllt känneteckens täckmantel. Därför är det viktigt att se om sitt hus, antingen man befinner sig på hemmamarknaden eller på den europeiska Gemensamma Marknaden.

Immaterialrätten omfattar dels *upphovsrätten*, dels det *industriella rättsskyddet*.

Upphovsrätten avser rättigheter till alla former av originella "litterära" och "konstnärliga" verk i vid bemärkelse, inklusive fotorätt och s.k. närstående rättigheter, exempelvis chips (integrerade kretsar), artisters framföranden, etc. Skyddet för de litterära, d.v.s. de beskrivande verken, innefattar naturligtvis skönlitterära och vetenskapliga alster, men också exempelvis broschyrmaterial, tekniska ritningar och datorprogram.

Det industriella rättsskyddet avser bl.a. patent (skyddet för nya uppfinningar), växtförädlarrätten (skyddet för nya växtsorter), mönsterrätten (skydd för industrialsters nya eller originella yttre form), varumärkesrätten (skyddet för särskiljande kommersiella kännetecken) och firmarätten (skyddet för särskiljande firma och andra näringskännetecken). Till det industriella rättsskyddet brukar också räknas *skyddet mot otillbörlig konkurrens*.

Innehavaren av en immaterialrätt har under viss tid en uteslutande rätt att kommersiellt utnyttja skyddade alster. Han kan nämligen hindra andra från att utan tillstånd tillverka, sälja eller till landet importera sådant som faller inom rättsskyddet, och han kan överlåta (sälja) eller upplåta (licensiera) sin rätt.

Ensamrätten till upphovsrättsliga verk varar i normalfallet minst 50 år efter upphovsmannens dödsår. I Europa kan ensamrätten till patent upprätthållas i 20 år från anmälan, medan den maximala skyddstiden för mönster varierar mellan 15 och 50 år från anmälan. Känneteckensskyddet är tidsbestämt. Förutsättningen för skydd är emellertid att de alster som avses svarar mot vissa i lagen uppställda krav, såsom originalitet (för upphovsrätt), nyhet (för bl.a. patent) eller särskiljningsförmåga (för kännetecken).

## Territoriell begränsning

### *Konventioner ger skydd internationellt*

Immaterialrätten är i hög grad internationell. Utgångspunkten är emellertid att de immateriella ensamrätterna är nationella och territoriellt begränsade. Svenska industriella rättigheter, exempelvis en svensk mönster- eller patenträtt, gäller endast i Sverige. Den som önskar motsvarande skydd också i andra länder måste därför gå igenom ett liknande ansöknings- och registreringsförfarande som i Sverige.\* Möjligheterna att få skydd för industriella rättigheter i främmande länder regleras genom *Pariskonventionen* för industriellt rättsskydd, till vilken alla de viktiga industriländerna är anslutna. Konventionen föreskriver bl.a. om att sådana rättigheter som tillkommer utlänningar, tillhöriga andra konventionsländer, skall behandlas på samma sätt som det egna landets medborgares rättigheter, och konventionstillhöriga utlänningar skall ha tillgång till samma rättsmedel som de.

Också på upphovsrättens område finns konventioner om behandling av utlänningars rättigheter. Viktigast är *Bernkonventionen* för skydd av litterära och konstnärliga verk, som också föreskriver om nationell behandling. Att upphovsrätten är territoriell märks mindre än beträffande det industriella rättsskyddet, eftersom upphovsrättigheter i Bernkonventionsländer — bl.a. Sverige och samtliga EG-länder — i enlighet med ett annat av konventionens krav åtnjuts utan iakttagande av några som helst formaliteter. Effekten av territorialiteten blir i det fallet endast att det är upphovsrättslagstiftningen i det land där skydd söks som blir avgörande för skyddet.

Den territoriella begränsningen innebär bl.a. att om någon utomlands tillgodogör sig vad jag har patentskyddat i Sverige är det något som jag inte kan komma åt med min svenska rätt. Om han däremot också exporterar varan till Sverige kan jag på grund av min patenträtt stoppa importen, som då gör intrång i min svenska rätt.

En annan fråga är i vilken utsträckning lagstiftningen också ger skydd mot s.k. *parallellimport*, d.v.s. att utomstående vid sidan av de etablerade distributionskanalerna, och utan samtycke av den svenske rättighetsinnehavaren, importerar en imma-

\* (Här bortses från de internationella konventioner som möjliggör multipla ansökningar av patent-, mönster- eller varumärkesrätter. Betr. patent se dock om europeiskapatent, s 77.

Vidare kan — trots att Sverige inte tillträtt Madridkonventionen eller Haagarrangemanget — den som har ett dotterbolag i ett land som är anslutet till något av dessa fördrag göra internationella varumärkesrespektive mönsteransökningar hos Internationella Byrån, World Intellectual Property Organization i Genève.)

terialrättsligt skyddad produkt från ett annat land, där den framställts och förts ut på marknaden av rättighetsinnehavaren själv eller med hans samtycke, exempelvis av ett dotterbolag, en generalagent eller en licenstagare.

Den nationella *patenträtten* ger i samtliga EG-länder den nationella rättssinnehavaren möjlighet att stoppa parallellimport. Motsvarande gäller även beträffande *varumärken* i flera EG-länder, så snart rättighetsinnehavaren i import- och exportland inte är formellt identisk.

Detta gäller dock inte i Danmark och Västtyskland. Dessa två länder tillämpar, i likhet med Sverige, en s. k. internationell konsumtion av varumärkesrättigheter också med avseende på rättssinnehavare som står i ett starkt beroendeförhållande, exempelvis koncernbolag, huvudman-generalagent eller -licenstagare. En gång lovligen utsläppta varor kan cirkulera fritt.

Som skall framgå nedan har EG-domstolen dock i viss mån satt de nationella ensamrättigheternas territoriella begränsning ur spel i vad över huvud taget gäller parallellimport av immaterialrättsligt skyddade alster medlemsländerna emellan. Enligt domstolens praxis kan immaterialrättigheter inte användas för marknadsuppdelning inom EG.

## Den Europeiska Gemenskapen

---

Det finns ännu inte någon gemensam immaterialrätt för EG. Eftersom EG-länderna i än högre grad än vad som hittills varit fallet blir att betrakta som en homogen marknad från och med 1993, förefaller det dock logiskt och riktigt att medborgare i EG-staterna skall ha samma och likvärdiga möjligheter att skydda immateriella rättigheter på hela denna marknad.

Samma skyddsförutsättningar och samma skyddsmöjligheter för upphovsrättsliga verk, design, patent, kännetecken etc. inom hela EG innebär inte endast en formell likställdhet, utan de kommer sannolikt också att bidra till en förenkling av handeln medlemsstaterna emellan. Idag utgör det nationella immaterialrättsliga skyddets skilda utformningar påtagliga hinder. Därför pågår sedan länge ett arbete på och en utveckling mot ett mer enhetligt immaterialrättsligt skydd.

Tanken är att det immaterialrättsliga systemet inom EG skall bestå av parallella rättigheter, *dels* de redan existerande nationellt gällande lagarna, såsom hittills med territoriell begränsning, *dels* ett system med EG-rättigheter med giltighet för hela Gemenskapens område, d.v.s. det skall gå att få ett gränslöst EG-patent, ett EG-varumärke, ett EG-mönster o.s.v.

För att samtidigt minska skillnaderna mellan de nationellt gällande rättigheterna, utfärdas *direktiv om harmonisering* av den nationella rätten på väsentliga områden, så att vissa grund-

drag i högre utsträckning också blir gemensamma i den nationellt gällande lagstiftningen. Bortsett ifrån sådan påbjuden harmonisering, ingriper EG-rätten inte i medlemsstaternas nationella immaterialrättsliga system. Det finns fastslaget i Romfördragets (RF) Art. 222.

En speciell EG-rätt kan skapas på i princip tre sätt. För det första kan detta ske genom en *konvention*, d.v.s. medlemsstaterna sluter ett avtal om att tillämpa vissa gemensamma regler. Så har exempelvis en konvention utarbetats — men ännu inte trätt i kraft — vad gäller *EG-patent* (Community Patent Convention, CPC). En sådan överenskommelse mellan EG-staterna är dock, tekniskt sett, knappast en del av EG-rätten. Den är ett allmänt folkrättsligt fördrag som endast binder staterna sinsemellan, utan anknytning till Romfördraget eller någon annan EG-bestämmelse. Till detta kommer att proceduren för ikraftträdande av en konvention är beroende av de ingående staternas parlamentariska beslut. Konventionen måste ratificeras eller tillträdas av var och en av fördragsparterna. Detta kan vara en trög process, vilket tydligt visat sig beträffande CPC.

Mot den bakgrunden föredrar EG-kommissionen de andra två vägarna för att skapa gemensamma rättigheter, nämligen för det andra förordningsvägen och för det tredje direktivvägen.

En *EG-förordning* har generell räckvidd inom Gemenskapen. Den blir direkt tillämplig som ”lag” i medlemsländerna (Art. 189 st. 2 RF). Det är denna väg som har valts för det kommande *EG-varumärket*. Möjligheten att utfärda förordningar är dock enligt Romfördraget begränsad till att avse sådant som är nödvändigt för att förverkliga de gemensamma målsättningarna (Art. 235 RF). Det har ibland ifrågasatts om inte utfärdandet av förordningar vad gäller immaterialrättigheter står i strid med Art. 222 RF, d.v.s. att gemenskapsrätten inte får ingripa i medlemsländernas civila rättsordning, som skall beslutas just av de suveräna staternas parlament.

Den tredje vägen, *direktiv*, står då i bättre samklang med detta senare problem. Direktiv riktar sig till staterna som sådana (Art. 189 st. 3 RF), vilka anbefalls att inom viss tid införa rättsregler med viss verkan på det egna territoriet. Hur genomförandet sedan sker är upp till staterna själva, exempelvis genom transformation till egna lagregler eller genom en inkorporering av direktivtexten i den nationella rätten. Direktiv för harmonisering kan knappast heller användas annat än i de fall där det finns en relativt bred bas av gemensamma regler i de nationella rättsordningarna. Om de nationella reglerna skiljer sig allt för mycket, lär det inte gå att enas kring ett harmoniseringsförslag.

---

*EG-rätt skapas genom förordning*

---

---

*Nationell rätt harmoniseras med direktiv*

---

## Det aktuella läget

Några väsentliga steg har numera tagits mot en samordning av den immaterialrättsliga lagstiftningen inom EG. Som redan antytts har EG-domstolens praxis därtill i mångt och mycket förändrat möjligheterna att utöva immaterialrättigheter i den mellanstatliga handeln.

Med avseende på *upphovsrättigheter* finns inga förordningar. Ett direktiv är dock utfärdat, nämligen vad gäller skyddet för *integrerade kretsar* från 1986 (1987 O.J. [Official Journal of the EEC] No. L 24 p.36). Detta skulle ha varit genomfört i medlemsstaterna senast den 7 november 1987, en tidsfrist som dock inte infriades av mer än ett par länder. Arbetet på harmonisering av upphovsrätten i övrigt har påbörjats. Tonvikt läggs på sådana rättigheter som har särskild betydelse för industri och handel, exempelvis pirateri, privatkopiering av ljudkassetter och videogram samt skyddet för datorprogram och datorbaser. Bland dessa torde ett direktiv som föreskriver om skydd för *datorprogram* som "litterära verk" enligt medlemsländernas upphovsrättslagstiftning stå nära fullbordan. Ministerrådet antog texten den 13.12.1990. Om allt går som planerat är direktivet i kraft 1993.

Bland konkreta steg som tagits mot en EG-rätt och harmonisering märks för det *industriella rättsskyddets* del:

- det sedan 1986 införda direktivet om möjligheter att inskrida mot s.k. *counterfeits* av varumärken vid införsel till EG-området (1986 O.J. No. L 357 p. 1);
- det i slutet av 1988 utfärdade direktivet om harmonisering av *varumärkeslagstiftningen* i medlemsländerna, vilket skall vara genomfört senast vid utgången av 1992 (1989 O.J. No. L 40 p.1);
- arbetet på en varumärkesförordning — en *EG-varumärkesrätt* som skall gälla för hela Gemenskapen — och som också torde vara fullbordad senast till utgången av 1992;
- ratificeringen av CPC om ett *EG-patent*, som väntas träda i kraft senast den 1 januari 1993, eventuellt dock endast för tio stater, eftersom Danmark och Irland av konstitutionella skäl kan komma att stå utanför tills vidare.

Vad i övrigt gäller patenträttigheter väntas att ett direktiv om skydd för *mikro- och genteknologiska uppfinningar* antas av ministerrådet inom de närmaste två åren, liksom att en förlängning av *patenttiden för läkemedel* införs i form av ett certifikat.

Beträffande *mönsterrätten*, där en harmonisering förefaller att vara utesluten på grund av de stora olikheterna mellan medlemsländernas lagar, har arbetet på en förordning om "EG-mönster" påbörjats. Det är meningen att EG-mönsterförord-

---

*Harmoniserat skydd  
för chips och  
datorprogram*

---

---

*Gränsstopp för  
counterfeits*

---

ningen skall träda i kraft före utgången av 1992. Även beträffande *bruksmönster*, d.v.s. skyddet för mindre, tekniska uppfinningar har vissa sonderingar gjorts av EG-kommissionen. Bruksmönsterskydd finns för närvarande i medlemsländerna, Grekland, Italien, Spanien, Portugal och Västtyskland.

Samtliga immaterialrättigheter som skall gälla för hela EG kommer att vara tillgängliga för såväl medborgare i EG-länderna som medborgare utanför dessa. En svensk kommer alltså att kunna ansöka om ett EG-varumärke, giltigt för hela EG, alternativt söka skydd endast i de länder han önskar. I det förstnämnda fallet gör han en ansökan hos EG-varumärkesverket; i det senare hos vart och ett av de nationella patentverken, där han önskar skydd. Det är ännu (juli 1990) osäkert om ett EES-(European Economic Space)avtal eventuellt kommer att föra med sig att de immateriella EG-rättigheterna också kommer att utvidgas till att omfatta EFTA-länderna, d.v.s. att exempelvis ett EG-patent blir till ett EES-patent som är giltigt för både EFTA- och EG-länderna.

### Europeiska patent

---

Trots dröjsmålen med EG-patentet går det redan idag att via en enda ansökan till det Europeiska patentverket i München få ett patent som gäller i flertalet EG-stater — alla utom Irland och Portugal. Också en del andra europeiska stater är anslutna till den Europeiska patentkonventionen, nämligen Sverige, Schweiz och Lichtenstein samt Österrike. Portugal har aviserat sitt tillträde 1992 som den 15:e medlemmen av den Europeiska patentorganisationen, EPO.

Skillnaden mellan ett Europapatent och ett EG-patent ligger främst däri att EG-patentet kommer att gälla för just hela EG, medan Europapatentet gäller för de medlemmar av EPO man önskar ha patentskydd i. Fördelen med det centrala förfarandet ligger bl.a. i minskade kostnader i förhållande till nationella patent för den sökande som önskar patent i flera länder, men också i den enhetliga behandlingen. Eftersom det ännu inte är klart vad kostnaderna kommer att bli för ett EG-patent är det svårt att i övrigt göra någon jämförelse, men de kommer att bli tämligen höga på grund av översättningen till de nio officiella språken.

Det är därför sannolikt att det för svenska företag i så gott som samtliga fall kommer att vara fördelaktigare att fortsätta gå den ”normala” europeiska vägen, som över lång tid kommer att stå öppen parallellt. För närvarande söks europeiska patent i ett snitt av sju länder, och redan då man önskar patent i minst tre länder blir ett Europapatent billigare än tre nationella. Kostnaderna för Europapatent kan hållas nere på grund av att det Europeiska

patentverket endast har tre officiella språk, engelska, franska och tyska.

### EG-domstolens praxis beträffande fria varurörelser

Den fria varucirkulationen är en av grundprinciperna i EG. Det slås fast i Art. 9 RF att EG är en *tullunion*, inom vilken import och exporttullar samt andra avgifter med motsvarande verkan mellan medlemsstaterna skall förbjudas och en gemensam tulltariff gentemot tredje land skall upprätthållas. Inom den Gemensamma Marknaden har den möjlighet till marknadsuppdelningar, som de nationella och territoriellt begränsade immaterialrättigheterna medger, ansetts komplicera det fria varuflödet. De är oönskade. Det här har i praktiken lett till betydande begränsningar vad gäller en rättsinnehavares möjligheter att utnyttja sin ensamrätt till att stoppa exempelvis parallell- eller reimport.

Enligt Art. 3 och 30 RF är kvantitativa exportrestriktioner och åtgärder med motsvarande verkan förbjudna mellan medlemsstaterna. I Art. 36 RF görs visserligen ett undantag från förbudet i Art. 30 med avseende på bl.a. "industriell och kommersiell äganderätt", alltså bl.a. immaterialrättigheter. Det undantaget gäller dock bara såvitt restriktioner eller import-/exportförbud på grund av sådana rättigheter inte utgör vare sig ett medel för godtycklig diskriminering eller en förtäckt begränsning i handeln mellan medlemsstaterna.

Balansen mellan Art. 36 och nationell lagstiftning om exklusiva immaterialrättigheter kan upprätthållas genom att Art. 36 är att uppfatta som en regel mot "missbruk" av ensamrätten. Dennas uppkomst och bestånd bestäms av den nationella rätten, medan gemenskapsrätten kan komma in endast när det gäller utövandet. Till missbruken hör då att utnyttja nationella ensamrättigheter för att göra sådana marknadsuppdelningar som bygger på att ensamrätterna i sig är territoriellt begränsade.

EG-domstolen har gång på gång slagit fast att på EG-marknaden lovligt utsläppta exemplar av ett immaterialrättsligt skyddat alster måste kunna cirkulera fritt, när samme rättsinnehavare — eller någon som härleder sin rätt från denne — innehar immaterialrättigheter i skilda medlemsländer. De principer som har applicerats på immaterialrättigheter i avgöranden enligt Art. 30, 36 RF (om fria varurörelser) och 85, 86 RF (mot konkurrensbegränsning) har alltmer utkristalliserat sig som generella regler, trots att domstolens avgöranden i sig endast rör det enskilda fallet.

Den upprepning av vissa grundprinciper med avseende på immaterialrättigheter, vilka genomsyrat EG-domstolens avgöranden, torde då kunna sammanfattas i följande punkter.

---

*Undantag för  
industriell och  
kommersiell  
äganderätt*

---

- Innehavaren av en immaterialrättighet kan inte motsätta sig import av produkter som han själv, eller någon som har haft hans tillstånd, fört ut på marknaden i en annan EG-stat. Denna regel täcker alltså in såväl när det är fråga om samme rättighetsinnehavare, ursprunglig rättsinnehavare och generalagent som ursprunglig rättsinnehavare och licenstagare.
- Innehavaren av en immaterialrättighet i en EG-stat kan inte heller hindra import dit av produkter som förts ut på marknaden i en annan EG-stat av den som är innehavare av en parallell immaterialrätt, om de bägge immaterialrättigheterna har ett gemensamt ursprung. Regeln täcker in exempelvis koncernbolag med självständigt registrerade rättigheter och de fall där en licenstagare är registrerad som rättsinnehavare.
- Innehavaren av en immaterialrättighet i en medlemsstat kan däremot hindra import av sådant som i förväxlingsbar form har förts ut på marknaden i en annan EG-stat utan hans tillstånd, under förutsättningen att importstoppet inte innebär en konstlad marknadsuppdelning. Han kan också med sitt nationella patent hindra import av sådant som är tillverkat i ett annat land under en tvångslicens eller motsvarande.
- Innehavaren av en immaterialrättighet i en EG-stat kan också hindra import dit från en icke-EG-stat, trots att ett gemensamt ursprung eller immaterialrättigheter på samma hand föreligger, under förutsättning av att en sådan importstoppsrätt följer av den nationella rätten. Det är exempelvis fallet med varumärkesrättigheter i Benelux och Italien, och det är situationen beträffande patent i samtliga EG-länder.

---

*Långtgående tullunion  
med gränslösa  
ensamrättigheter*

---

Sammanfattningsvis gäller alltså att tullunionstanken blivit genomförd på ett mycket långtgående sätt. Inte bara tullar, utan också andra jämförbara handelshinder, exempelvis i form av legala ensamrätter, *inom* den gemensamma marknaden har i stort eliminerats. Samtidigt har muren gentemot omvärlden snarast förstärkts. Det sistnämnda understryks inte minst av att det varumärkesrättsliga harmoniseringsdirektivet föreskriver enbart *EG-konsumtion*, vilket innebär att den bl.a. i Danmark och Västtyskland gällande internationella konsumtionen av varumärkesrättigheter nu torde begränsas till enbart EG. De nästan färdiga förslagen till en EG-varumärkesförordning och CPC innebär, som nämnts, att en gränslös varumärkes- respektive patenträtt blir gällande för hela EG med en skarp gräns utåt, även med avseende på parallellimport.

## EG-rättens inverkan på över- och upplåtelser av immaterialrättigheter

---

### *Fri överlåtelse av varumärken*

---

Genom EG-direktivet om harmonisering av varumärkesrätten kommer vidare ett problem som funnits i en del av EG-länderna, bl.a. i Italien och Västtyskland, att försvinna. Där har nämligen *överlåtelse av varumärkesrätt* inte kunnat ske, utan samtidig överlåtelse av det innehavande företaget eller den verksamhetsgren till vilken märket hör. Genom direktivet slås nu fast att varumärkesrättigheter skall kunna överlåtas fristående.

Formen för *överlåtelser* av immaterialrättigheter generellt följer övriga i landet gällande regler för köp och försäljning av rättigheter. Därvid är att uppmärksamma att i de flesta länder, utom i Västtyskland och de nordiska, krävs skriftlig form. Det bör också uppmärksammas att vad gäller registrerade rättigheter, som patent, mönster och varumärken, är det viktigt att en överlåtelse också förs in i patentverkets register. Endast den som står som registrerad innehavare av en industriell rättighet är som regel berättigad att föra talan.

Skriftlig form är också nödvändig i åtskilliga länder för att åstadkomma giltiga *upplåtelser* (licenser). Därtill krävs i vissa länder också att licenser skall införas i patentverkets register för giltighet. Detta är exempelvis nödvändigt för att vara taleberättigad i Benelux och nödvändigt för licensens giltighet i Storbritannien. Av EGs förslag till varumärkesförordning följer att upp- och överlåtelser skall ske skriftligt samt — på en av parternas begäran — föras in i varumärkesregistret för att ha giltighet mot tredje man.

---

### *Licensavtal får inte innebära konkurrensbegränsning...*

---

Vad gäller licensavtal med effekt inom EG riskerar sådana att komma i konflikt med Art. 85 RF, som *förbjuder konkurrensbegränsande avtal*. Avtal, som träffas mellan företag och som är ägnade att påverka handeln mellan medlemsstaterna, och vilka har till följd eller syfte att förhindra, förvanska eller inskränka konkurrensen på EG-marknaden, är *ogiltiga*. Eftersom det många gånger kan vara svårt att avgöra om avtal om immaterialrättigheter kan anses ha en sådan negativ effekt, finns möjlighet att ansöka hos EG-kommissionen om en s.k. *negativtest*, d.v.s. en förklaring om att avtalet går fritt.

---

### *... men bagatellavtal går fria*

---

Art. 85 gäller dock inte alla avtal som träffas, utan bara sådana som avser en viss storlek. Som "fria" (bagatellavtal) anses avtal vara mellan företag som tillsammans omsätter under 200 miljoner ECU, d.v.s. cirka 750 miljoner kronor, eller berör varor som svarar för mindre än 5 procent av den totala marknaden för de varor det är fråga om inom EG.

För att underlätta hanteringen av tillåtlighet, respektive icke-tillåtlighet av vissa ofta förekommande avtal har EG-kommissionen utfärdat speciella *gruppundantagsförordningar* för skilda

områden. Bland sådana som rör immaterialrättigheter märks framför allt gruppundantaget för *patentlicenser* samt vidare för forsknings- och utvecklingsavtal, franchiseavtal och know-how-licenser. Gruppundantagsförordningarna innehåller exempel på tillåtna och otillåtna klausuler. Håller man sig alltså till de uttryckligen tillåtna klausulerna erhålls automatiskt undantag. För andra bestämmelser i avtal krävs dock negativattest.

Också Art. 86 RF, som förbjuder *missbruk av dominerande ställning* på EG-marknaden, kan aktualiseras i samband med immaterialrättigheter. Marknadsdominans innebär att ett företag kan agera fritt, utan att ta vidare hänsyn till sina konkurrenter. Som ett riktmärke brukar nämnas att det räcker med en andel av den "relevanta marknaden" på omkring 45 %, varvid den relevanta marknaden tolkas snävt: bananmarknaden och inte fruktmarknaden, reservdelsmarknaden till Volvo-bilar och inte bilreservdelsmarknaden, etc. Ser vi t.ex. till bilreservdelar som är mönsterskyddade, innebär detta en 100-procentig behärskning av marknaden. Art. 86 skall dock endast stävja just missbruk.

EG-domstolen ansåg exempelvis i ett fall som rörde fråga om missbruk av VOLVO på grund av mönsterrätt till stänkskärmar, att det inte var missbruk att vägra medge licenser till ett visst företag (*Case 238/87, Oct. 5, 1988 — Veng/VOLVO*). Innehavaren av en ensamrätt måste själv få bestämma hur och av vem hans varor skall tillverkas och distribueras. Endast om ensamrättsinnehavaren inte själv framställer för konsumenterna nödvändiga delar, eller om han tar ut ett oskäligt högt pris på grund av sin monopolställning, kan utövandet av en legalt förvärvad nationell ensamrätt innebära ett missbruk. Att den som har att bära utvecklings- och riskkostnader eventuellt tar mer betalt för sina produkter är den som inte haft några sådana investeringar anses vara naturligt.

## Effekter för svenska företag

---

För att erhålla immaterialrättsligt skydd i EG-länderna gäller ännu så länge inga särskilda förhållanden i jämförelse med sådant skydd i icke-EG-länder. Annorlunda blir det när EG-varumärket, EG-patentet och EG-mönstren kommer till stånd, och på sikt kanske också EG-bruksmönster. Nu måste en skyddssökande ta reda på de regler som gäller för varje lands territorium.

Därvid gäller som en skillnad i förhållande till svensk rätt att för *varumärkesskydd* måste i de flesta EG-länder en registrering ske, enbart inarbetning räcker inte för att åtnjuta en ensamrätt. Det är en annan sak att åtskilliga av ländernas regler mot illojal konkurrens som regel kan åberopas mot annans utnyttjande av ett inarbetat kännetecken.

EG-rätten får dock, som framgått, redan nu betydelse i två andra hänseenden. Det gäller dels *parallellimport* av immaterialrättsligt skyddade alster mellan EG-länderna, dels *konkurrensreglerna*.

Trots de territoriellt begränsade immaterialrättigheterna, kan innehavaren av en sådan rättighet i flera länder inte hindra parallellimport från det ena landet till det andra. Detta är kanske inte så revolutionerande beträffande varumärken, åtminstone inte från svensk synpunkt, men det är en väsentlig skillnad i förhållande till svensk patenträtt. Ett svenskt patent ger ett absolut områdesskydd för patenthavaren. Marknadsuppdelning på immaterialrättslig grund är inte accepterad inom EG, däremot mellan EG och tredje land. Det utfärdade harmoniseringsdirektivet för varumärken får ju bl.a. också till följd att ett EG-land i framtiden kommer att kunna stoppa parallellimport från tredje land på varumärkesrättslig grund.

När det gäller avtal baserade på immaterialrättigheter, vilka har effekt på EG-marknaden, gäller det att se till att sådana inte träffas av förbudet mot konkurrensbegränsande avtal. Avtal av viss omfattning måste godkännas av EG-kommissionen, om de inte direkt faller under något av blockundantagen för exempelvis patentlicensavtal eller know-how-avtal. Likaså gäller det att avhålla sig från att missbruka den dominerande ställning som en ensamrätt kan medföra. Som missbruk räknas dock inte tämligen hög prissättning, som syftar till att täcka investeringar i forskning och utveckling, eller att vägra ge licenser, så länge man själv — eller någon av en själv önskad licenstagare — förser marknaden med de varor som krävs.

Slutligen kan dock antas att de för EG nu — och i framtiden — gällande reglerna för immaterialrättigheter kan komma att omfatta även Sverige och övriga EFTA-länder, om ett avtal om en europeisk ekonomisk sfär kommer till stånd. Därmed skulle hela denna ekonomiska sfär komma att bli betraktad som en marknad, på vilken uppdelning på immaterialrättslig grund inte kan accepteras, och på vilken i stort likalydande konkurrensrättsliga regler gäller. EFTA-ländernas nationella lagstiftning måste i stora delar bringas i överensstämmelse med EG-rätten. Det innebär en samordning av svensk rätt bl.a. vad gäller reglerna för immaterialrättigheter i de skilda EG-direktiven.

## Litteratur

Bernitz, U., *Internationell marknadsrätt*, 3 uppl. 1990; Pehrson, L., "EG och immaterialrätten", Juridiska fakulteten i Stockholm: Skriftserien, 1985; Pehrson, L., *Tidskrift for Rettsvitenskap* 1989 s. 497 ff.

# Dumping

av Carl Nisser

Den Europeiska Gemenskapen vill skapa skydd mot dumpade produkter eller produkter för vilka tillverkaren har mottagit subsidier.

I det följande kommer enbart dumping att behandlas, mest därför att gällande regler för subsidierade produkter i stort sett är likalydande. Beskrivningen av gällande regler är kortfattad men ger ändå viss vägledning. Produkter som har undersökts och i vissa fall ålagts en antidumpingtull av Kommissionen täcker hela skalan från råvarunära produkter som skogsprodukter (träskor, fiberplattor) till avancerade högteknologiska produkter (videobandspelare). Svenska exportörer har t.ex. ålagts dumpingavgifter på 4,1 procent vid export av järnkisel. Svensk (och finländsk) exportör av dieselmotorer var 1988 föremål för Kommissionens intresse.

I skrivande stund, mars 1991, måste vi antaga att svenska företag, även om Sverige genom ett EEA-avtal med EG skulle nå ett närmare och fördjupat samarbete med EG, måste räkna med risken att anmälas för dumping. Ett EEA avtal kommer inte att innefatta en tullunion mellan Sverige och EG. Ett separat avtal om undantagande av Svensk industri från risken för dumpingförfarande är inte sannolik.

Antalet dumpingfall har ökat kraftigt under de senaste åren och Kommissionen har anställt ytterligare ett 40-tal personer för att handlägga dumpingärenden.

|                                                           | 1986 | 1987 | 1988 |
|-----------------------------------------------------------|------|------|------|
| <i>Dumpinganmälan som metod för att begränsa importen</i> |      |      |      |
| Antal pågående undersökningar                             | 21   | 39   | 53   |
| Antal fall där tillfälliga tullar ålagts                  | 6    | 13   | 28   |

En inte oväsentlig anledning till det ökade antalet dumpingfall är att industri- och affärsvillkoren inom EG, med sikte på 1992, för närvarande genomgår kraftiga strukturförändringar med ökad konkurrens. Tillverkare inom EG ser därför en dumpinganmälan till Kommissionen som en möjlighet att, i vart fall för en kortare tid, begränsa importen av produkter från icke EG-medlemmar. Svenska företag och andra EFTA företag har vid flera tillfällen

varit anmälda för dumping och har då upplevt hur obekvämt det är att bli utsatt för Kommissionens undersökningar.

Väl medvetna om risken att anklagas för dumping har vissa företag nu avsatt en reserv i sin budget för eventuella kostnader i samband med en dumpinganmälan.

Det bör noteras att inte enbart produkter som importeras till ett EG-land kan bli föremål för Kommissionens intresse, utan även produkter vilka *sammansätts* inom EG.

Det skall även betonas att handelspolitiska frågor är en gemensam angelägenhet för hela Gemenskapen och att handelspolitiska beslut fattas med kvalificerad majoritet i Ministerrådet.

## Gällande regler

De regler som för närvarande gäller vid utformningen av EG:s handelspolitik, jämsides med den praktiska rättsutvecklingen, är artiklarna 3, 111 och 113 i Romfördraget samt Ministerrådets Förordning No 2423/88, publicerad i Official Journal 1988.08.02, No L209 "on protection against dumped or subsidized imports from countries not members of the European Economic Community" och Kommissionens beslut no. 2424/88.

Därtill kommer att Gemenskapen måste beakta GATT:s regler och ta hänsyn till artiklarna 25 och 27 i Frihandelsavtalet mellan Sverige och EG. Dessa regler innehåller bl.a. att innan endera Sverige eller Gemenskapen vidtar några åtgärder mot den andra parten, skall den s.k. Blandade Kommittén underrättas. Den part som mottagit ett klagomål skall föranstalta om en undersökning och försöka finna en för parterna godtagbar lösning.

Den förordning som nu gäller ersätter en tidigare förordning från 1984 vilken bl.a. inte ansågs innehålla definitioner som var tillräckligt klara och entydiga.

Kommissionen påpekar i den senast publicerade rapporten (13 juni 1990) om anti-dumping "Seventh Annual Report of the Commission on the Community's Anti-Dumping and Anti-Subsidy Activities" att Gemenskapens lagstiftning är förenlig med GATT:s regler om anti-dumping och subsidier, trots att GATT i ett tidigare beslut 1990 påpekat att Gemenskapens metoder för att motverka ett kringgående av dess anti-dumpingtullar är *illegala*.

---

### GATT vs. EG

---

## Dumping

Ett icke EG-företag kan göra sig skyldigt till dumping och dess varor kan åläggas antidumpingtull när varornas orsakar — eller *kan* orsaka — skada. En produkt skall anses vara dumpad om exportpriset till Gemenskapen är lägre än det normala värdet för en lika produkt ("like product").

För att kunna behandla frågorna om dumping är det väsentligt

att förstå hur nyckelorden i förordningen definieras. En sådan förståelse är även av stort värde när ett svenskt företag lägger fast sin prispolitik för EG-marknaderna. Här förbigås regler som EG tillämpar beträffande dumping från statshandelsländer, då de inte gäller för svenska företag. Det bör emellertid observeras att svenska dotterföretag inom EG genom sin EG branschförening kan initiera ett antidumpingförfarande mot produkter från stats-handelsländer.

### Dumpingmarginal

Med dumpingmarginal avses det belopp med vilket det ”normala värdet” överstiger exportpriset. Om Kommissionen fastställer en anti-dumpingtull får denna inte överstiga dumpingmarginalen. Det ligger därför i den undersökte tillverkarens intresse att visa att skillnaden mellan ”normala värdet” och exportpriset är mycket liten och att om det föreligger en skillnad så kan den förklaras på ett för Kommissionen godtagbart sätt.

Fastställandet av dumpingmarginalen är även av stor betydelse vad avser tillverkarens möjligheter att få Kommissionen att acceptera ett åtagande (”undertaking”) av tillverkaren. Se nedan.

För att Kommissionen skall kunna fastlägga en dumpingmarginal är det nödvändigt att fastställa det normala värdet och exportpriset. Detta räcker i och för sig inte eftersom Kommissionen dessutom måste fastställa om det föreligger skada eller hot om materiell skada för en etablerad industri eller en industri under etablering inom den gemensamma marknaden.

### Normalt värde, jämförpris och konstruerat värde

Det normala värdet skall vara det pris som faktiskt betalas eller begäres under normal försäljning (”in the ordinary course of trade”) för lika varor avsedda för konsumtion i det exporterande landet eller ursprungslandet. Det pris som åsyftas skall vara det nettopris som normalt betalas i handeln, med beaktande av rabatter och tillfälliga prisreduktioner av annat slag, under förutsättning att exportören kan visa att sådana prisreduktioner faktiskt förekommit.

Då det inte föreligger någon försäljning av de undersökta varorna under normala försäljningsvillkor på hemmamarknaden, eller när sådan försäljning inte medger en tillförlitlig jämförelse, skall normalt värde anses vara:

- a. det jämförpris för lik vara som betalas vid export till annat tredje land, eller
- b. det konstruerade värdet, vilket bestäms genom att lägga ihop produktionskostnaderna och alla andra kostnader av admi-

---

*Det undersökta företaget har bevisbördan för det "konstruerade värdet"*

---

nistrativ eller annan natur samt en skälig vinstmarginal.

Det konstruerade värdet är ett av de mest svårhanterliga begreppen i EG:s lagstiftning och kan ge utrymme för skönsmåssiga bestämmanden från Kommissionens sida. Det är viktigt påpeka att det undersökta företaget har bevisbördan.

För att fastställa ett konstruerat värde skall produktionskostnaden fastställas på basis av alla kostnader som uppstår under normal handel i ursprungslandet, såväl fasta som rörliga, inklusive material- och transformeringskostnader, med tillägg av ett rimligt belopp för administrativa, försäljnings- och andra kostnader.

Utan att gå in i detalj på hur varje kostnadspost bestäms av Kommissionen kan man notera att Kommissionen skall anstränga sig att få fram liknande uppgifter från konkurrerande företag som med vinst säljer lika produkter i ursprungslandet. Om det inte går, skall jämförelsen göras "on any other reasonable basis". Om det undersökta företaget inte tillverkar eller säljer produkter eller lika produkter i ursprungslandet, skall det konstruerade värdet fastställas på samma sätt som angetts ovan.

I vad avser fördelningen av kostnader, skall den baseras på tillgänglig bokföring med normal kostnadsfördelning för varje produkt i dess förhållande till företagets totala omsättning på varje produkt och marknad vilken är föremål för undersökning.

Med "like product" (lik vara) avses vara som är identisk med den vara som undersöks, eller, om det inte finns någon sådan vara, annan vara som har i huvudsak samma egenskaper.

När det finns skäl att anta att det pris till vilket en vara säljes i ursprungslandet är lägre än produktionskostnaden, såsom den definieras i förordningen, kan Kommissionen komma att anse att den inte sålts under normala handelsförhållanden.

## Exportpris

Exportpriset skall vara det pris som faktiskt betalas för varan, med avdrag för skatter och givna rabatter. I de fall då det inte finns något exportpris eller när Kommissionen gör den bedömningen att exportpriset är fiktivt, beroende på det särskilda förhållandet mellan exportören och importören eller tredje man, eller om Kommissionen av andra skäl anser att exportpriset är mindre tillförlitligt kan Kommissionen konstruera ett exportpris.

Ovan angivna definitioner av normalpris och exportpris kompletteras med en serie detaljerade bestämmelser. För det undersökta företaget kommer Kommissionens bestämning av priser och dumpingmarginal ofta att framstå som mer eller mindre skönsmåssig.

Kommissionen kan endast under vissa, relativt snävt begränsade förutsättningar, bestämma att skada föreligger. Skada, såsom begreppet definieras i förordningen, föreligger endast när de dumpade produkterna, genom att de dumpats, orsakar skada, d.v.s. orsakar eller hotar att orsaka materiell skada för en etablerad gemenskapsindustri eller materiellt fördröja etableringen av en sådan industri. Ett gott exempel på den senare är när dumpingtull ålades ett företags produkter (videobandspelare), vilka hade ett högt teknologiskt innehåll och ännu inte tillverkades inom EG (i detta fall Frankrike).

Skada orsakad av andra faktorer, såsom en industrisektor vars aktivitet minskas av andra skäl, t.ex. nedgång i efterfrågan, skall inte anses bero på dumpade produkter.

Vid sin bedömning av huruvida skada föreligger, skall Kommissionen ta hänsyn till följande omständigheter, varvid är att märka att varken en ensam eller flera omständigheter tillsammans kan leda till avgörande beslut:

- a. förändringar i kvantiteten av den dumpade importvaran, i synnerhet huruvida det föreligger en anmärkningsvärd ökning, antingen i absoluta tal eller i förhållande till tillverkning eller konsumtion inom Gemenskapen;
- b. förändringar i priset på den dumpade importvaran, särskilt om det har varit en anmärkningsvärd prissänkning i förhållande till priset för lika varor inom Gemenskapen;
- c. förändringar i ekonomiska och finansiella omständigheter i berörd industri vilka kan fastställas genom verkliga eller möjliga trender vad avser:
  - tillverkning
  - kapacitetsutnyttjande
  - varulager
  - försäljning
  - marknadsandelar
  - pris (d.v.s. sänkning av priser eller förhindrande av prisökningar vilka annars skulle ha ägt rum)
  - vinst
  - förräntning av investerat kapital
  - cash flow
  - sysselsättning

Som exempel kan nämnas ett dumpingfall vilket föranletts av att import av norsk lax har ökat från 21 000 ton under 1986 till 79 000 under 1989. Under de senaste 12 månaderna före Kommissionens beslut om att taga upp frågan om huruvida dumping förelegat, ökade importen med 70 procent.

Kommissionen har i mars 1990 beslutat att lägga ned ärendet utan vidare åtgärd, däremot har norska laxexportörer ålagts en antidumpingtull i USA. Det är inte ovanligt att en produkt som kan antagas vara dumpad i EG även undersöks i USA.

För bestämmande av hot om skada för den Europeiska Gemenskapens industri gäller särskilda regler. Gemenskapens industri skall tolkas som en referens till alla tillverkare inom Gemenskapen av lika varor eller de företag som gemensamt svarar för en större del av tillverkningen av lika varor.

## Anmälan till Kommissionen

---

För att Kommissionen skall kunna ta upp en fråga om dumping (eller subsidierade produkter) till bedömning krävs en anmälan från en fysisk eller juridisk person som företräder en gemenskapsindustri, vilken anser sig lida skada eller vars existens är hotad av dumpade produkter. Anmälan skall vara skriftlig och innehålla tillräcklig information beträffande förekomsten av dumping och den skada den orsakat. Anmälan kan lämnas in till en medlemsstat eller till Kommissionen. Under hösten 1990 har Kommissionen inlett undersökningar av eventuell dumping av artificiella sötningsmedel trots att det bara finns en tillverkare inom EG. Ett enda företag har alltså ansetts vara en gemenskapsindustri.

## Överläggningar

---

Vid varje dumpinganmälan som tas upp till behandling av Kommissionen skall Kommissionen rådgöra med en "Rådgivande Kommitté" bestående av representanter från alla medlemsländer.

När den Rådgivande Kommittén har beslutat att det föreligger starka indikationer för att dumping sker och att skada orsakas, skall Kommissionen i Official Journal kungöra sin avsikt att inleda en dumpingundersökning. Samtidigt skall Kommissionen underrätta de berörda importörer och exportörer som Kommissionen känner till liksom underrätta representanter för det land vars tillverkare och/eller exportörer anses dumpa produkter inom Gemenskapen.

Kommissionen kan även besöka de tillverkande företagen i tredje land, under förutsättning att det berörda företaget och det berörda landets myndigheter inte har någon invändning. För svenskt vidkommande skall Kommissionen även taga upp frågan i den s.k. Blandade Kommittén.

När ett svenskt företag tillåter representanter för Kommissionen att besöka företaget, bör ledningen för företaget vara medveten om att besökarna kommer att begära mycket detaljerade

---

*Kommissionen vill ha mycket detaljerade uppgifter, under sekretess*

---

uppgifter och att det åligger företaget att lämna korrekta uppgifter. Skulle ett företag avböja ett besök tvingas Kommissionen normalt att basera sitt beslut på ofullständiga uppgifter.

Flera svenska företag har varit föremål för dumpingundersökningar och trenden pekar på en ökning. Det bör i detta sammanhang påpekas att Kommissionen och andra berörda myndighetsorgan inom Gemenskapen förbinder sig att behandla all information som konfidentiell och att inte avslöja någon information utan särskilt medgivande från det undersökta företaget.

Kommissionen kan avsluta sin undersökning på ett av följande sätt:

- a. avskriva ärendet som ogrundat;
- b. acceptera ett åtagande (undertaking) från det undersökta företaget;
- c. ålägga en tillfällig antidumpingtull.

I förekommande fall kan Ministerrådet senare, på basis av den tillfälliga antidumpingtullen, ålägga produkten en definitiv antidumpingtull.

*Avskrivning.* Då Kommissionen avskriver ett ärende har det eller de undersökta företagen inte något skäl till omedelbar oro. Men skulle en ny anmälan föranleda Kommissionen att ta upp samma produkt till prövning igen, kan behandlingen gå betydligt fortare. Företaget kan dessutom, under den tid undersökningen varade, förmodligen ha agerat mindre aggressivt på marknaden och även fått avsätta åtskillig ledningstid för att besvara Kommissionens frågor.

*Åtagande.* När Kommissionen inlett en undersökning av ett företag kan detta finna det lämpligt att göra ett s.k. åtagande, vilket innebär att företaget åtar sig att höja priserna på de produkter som är föremål för undersökning alternativt minska eller upphöra med export av produkterna.

Kommissionen har även möjlighet att föreslå ett åtagande. Även om ett åtagande accepteras av Kommissionen, skall undersökningen av skada fullbordas om Kommissionen så beslutar eller om de exportörer som svarar för merparten av exporten begär att undersökningen fullföljs.

*Tillfällig antidumpingtull.* I de fall då det är klarlagt att varor dumpats, att de orsakat skada och att det ligger i Gemenskapens intresse att de dumpade varorna åläggs en antidumpingtull, då skall Kommissionen ålägga en tillfällig antidumpingtull. Denna får inte överstiga den fastställda dumpingmarginalen.

Den tillfälliga antidumpingtullen kan av en kvalificerad majoritet av Ministerrådet ändras till en definitiv antidumpingtull eller tillbakavisas.

En antidumpingtull skall i normalfallet inte vara retroaktiv.

Beslut, genom vilket en antidumpingtull införs, skall tas upp till förnyad prövning av Kommissionen på särskild begäran, under förutsättning att minst ett år förflutit sedan den undersökning avslutats som ledde till införandet av antidumpingtullen.

## Tänkvärda aspekter

---

Det är rimligt att anta att vissa svenska företag inom EG tillämpar en prissättning som gör att priset på identiska produkter kan variera. Bortsett från att detta kan leda till konkurrensrättsliga problem bör man fråga sig om dessa produkter kan anses vara dumpade i vissa länder, men inte i andra? Är vissa av de länder där varorna säljs s.k. lågprisländer där det vore svårt att sälja produkten till ett högre pris? Vad är förhållandet pris/volym för lika varor i Sverige? Vad borde "Community Interest" betyda? Konsumentens önskan att kunna köpa varor till lågt pris eller konkurrentens möjlighet att bevara en intressant vinstmarginal? Kan en ny produkt under ett inledningsskede säljas till ett pris som understiger marknadspriset och priset i exportlandet? Hur länge kan sådan försäljning pågå?

## Allmänna anvisningar

---

Vid en eventuell kontakt från Kommissionen i ett dumpingärendet bör kontakt skyndsamt tagas med Kommerskollegium i Stockholm. Skulle Kommissionen uttrycka ett önskemål om att besöka ett eller flera svenska företag bör varje företag förklara sig berett att taga emot tjänstemän från Kommissionen. Dessförinnan bör företaget ha sökt kontakt med kvalificerad advokatbyrå och revisionsfirma.

## Litteratur

---

EG-domstolens utslag och Kommissionens beslut, såsom de återgivits i Domstolens och Kommissionens publikationer

- Anti-Dumping and Anti-Subsidy Law: The European Communities författad av J.F. Beseler och A.N. Williams och utgiven 1987 av Sweet Maxwell, London.
- Anti-Dumping and other Trade Protection Laws of the EEC författad av Ivo Van Bael och Jean-Francois Bellis och utgiven av Commerce Clearing House Editions Limited, Second Edition 1990.
- Seventh Annual Report of the Commission on the Community's Anti-dumping and Anti-subsidy Activities, com (90) 229 final, Brussels, 13 June 1990.

# Gemenskapens konkurrensrätt

*av Carl Nisser*

**M**ånga svenska företagare, inköpare och försäljare utgår från att Gemenskapens konkurrensrätt inte gäller för dem. De anser ofta nog att konkurrensrätten inte kan vara så betydelsefull att den måste beaktas eller att risken för påföljd är så pass obetydlig att de inte tror sig behöva följa reglerna. Vi kommer att i denna kortfattade redogörelse visa att svenska företags handlande, i den mån det har en anknytning till EG, kan falla under EG:s konkurrensrättsliga regler.

Grundstenarna i Rom-fördraget är de fyra friheterna, d.v.s. fri rörlighet för varor, tjänster, kapital och människor. För att genomföra fri rörlighet av varor och tjänster var det nödvändigt att i Rom-fördraget ta med regler som skulle göra det möjligt att förverkliga en fri konkurrens mellan företag till gagn för de slutliga konsumenterna.

## Cassis de Dijon

Ett intressant och ofta citerat tidigt rättsfall är det s.k. Cassis de Dijon-fallet (Rättsfall 120-78). Genom EG-domstolens beslut lades det fast att en vara som kan cirkulera fritt i ett medlemsland, skall kunna cirkulera fritt i andra medlemsländer. Man accepterade inte att ett visst medlemslands fiskala lagar, rätt att skydda folkhälsan och vaka över ett rimligt konsumentskydd eller rimligheten av kommersiella mellanhavanden, kunde leda till en annan bedömning.

Då detta rättsfall är av grundläggande betydelse för utvecklingen och förståelsen av EG:s rättsregler skall vi ange huvudragen. Cassis de Dijon är en fransk likör med en alkoholstyrka på 15—20 procent. Tillverkarna av Cassis de Dijon ville importera och distribuera Cassis de Dijon i Västtyskland men de västtyska myndigheterna motsatte sig denna import.

Grunden för Västtysklands motvilja mot marknadsföring av Cassis de Dijon bottnade i att de västtyska lagarna föreskrev att en likör skall ha en lägsta alkoholstyrka på 25 procent. En försäljning av en likör med lägre alkoholstyrka skulle missleda den

---

*Om en vara är  
godkänd i ett EG-land  
är den godkänd i alla*

---

västtyska befolkningen. Den västtyska regeringen hävdade vidare att en import av Cassis de Dijon skulle vara förledande och strida mot dess konsumentskyddslagar och regeringens ansvar för att motverka negativt inflytande på folkhälsan.

Den tyska regeringens argument avvisades av EG-domstolen. De tyska myndigheternas agerande ansågs strida mot Rom-fördragets Artikel 3 om fri rörlighet av varor och Artikel 30 om förbud mot kvantitativa eller andra begränsningar vilka kan hindra import från annat medlemsland. Domstolen ansåg inte heller att västtyska regeringen skulle kunna stödja sig på reglerna i Artikel 36 i Rom-fördraget. Artikel 36 lägger fast grunden för varje medlemsstats rätt att efterleva sina lagar om allmänna säkerhetsintressen, t.ex. lagar till skydd för folkhälsan. Rättsfallet är naturligtvis också intressant därför att Gemenskapens domstol understödde det franska företags rätt att fritt konkurrera på den västtyska marknaden.

## Grundläggande principer

I de länder och sammanslutningar av länder, där konkurrensrättsliga regler införts, såsom i den Europeiska Gemenskapen, grundas dessa regler på förbudsprincipen, missbruksprincipen, effektprincipen eller territorialitetsprincipen. I förenklade drag innebär *förbudsprincipen* att vissa konkurrensbegränsande handlingar förbjuds därför att de anses oacceptabelt skadliga. Rättsutvecklingen har genom lagstiftning och rättsfall lett till att förbudsprincipen urholkats. Så kan man t.ex. inom den Europeiska Gemenskapen, under vissa förutsättningar och efter ett noga reglerat ansökningsförfarande, erhålla tillstånd att handla i strid mot gällande huvudregler. Grunden för dessa regler finns i Rom-fördragets Artikel 85.

---

### *Marknadsdominans får inte missbrukas*

---

*Missbruksprincipen* tillämpas i de fall då ett eller ett fåtal företag har nått en sådan ställning att de kan agera relativt fritt på marknaden utan att andra företag genom konkurrens kan hämma deras agerande. Det anses inte i och för sig skadligt att ett företag når ett dominerande inflytande, men företaget tillåts inte att missbruka en sådan ställning. Bedömningen av företags eventuella missbruk av sin dominans kan påverkas av om företaget genom generisk tillväxt nått en dominerande ställning eller om företaget nått denna genom förvärv av ett eller flera företag. Grunden för tillämpligheten av missbruksprincipen har kommit till uttryck i Rom-fördragets Artikel 86.

För att kunna bedöma verkan av Artiklarna 85 och 86 på svenska företag måste vi kortfattat beskriva *effektprincipen* och *territorialitetsprincipen*. En av Kommissionens roller är att övervaka att reglerna för de fyra friheterna och konkurrensrätten efterlevs såväl av medlemsstaterna som av företag inom och utom

Gemenskapen. Kommissionen gör detta genom att tillämpa folkrättsliga, offentligrättsliga, civilrättsliga och straffrättsliga principer och regler. Territorialitetsprincipen innebär i sin mest renodlade tolkning att en stat, eller ett organ bildat inom ramen för gällande folkrättsliga principer, har rätt att utöva rättsskipning vad avser alla handlingar begångna inom det egna territoriet, under förutsättning att effekterna av handlingen även uppstår inom territoriet. Både territorialitetsprincipen och effektpincipen har genom rättstillämpning ändrat karaktär.

Gällande tolkning av territorialitetsprincipen innebär att Kommissionen kan beivra en handling där effekterna uppstår inom den gemensamma marknaden, men själva handlingen (läs t.ex. det konkurrensbegränsande avtalet) ingås och tecknas utanför Gemenskapen.

Kommissionens tolkning av territorialitetsprincipen och effektpincipen drabbade på ett tidigt stadium stora engelska och amerikanska företag. Så bötföllades t.ex. engelska företag som ICI för effekter inom Gemenskapen innan Storbritannien blev medlem av den gemensamma marknaden. I flera rättsfall, vilka berör företag med säte utanför Gemenskapen, har domstolen klarlagt att sådana företag kan delges ett s.k. *Statement of Objections* och även ett slutligt beslut med åläggande av böter.

Domstolen anser inte att det är avgörande hur ett bolag delgivits ett beslut, d.v.s. indirekt genom ett dotterbolag inom EG eller direkt till moderbolagets säte.

Från domstolens synpunkt är den viktigaste omständigheten den att bolaget fått *faktisk kunskap* om beslutet. De företag vars agerande varit föremål för domstolens prövning i dessa frågor är bl.a. Continental Can, ICI och Ciba-Geigy.

I ett mycket intressant rättsfall — det s.k. Paper and Pulp-fallet — har Domstolen lagt fast en ny princip, här kallad verkställighetsprincipen. Ett stort antal, från början 58, företag vilka producerar pappersmassa och papper har varit föremål för Kommissionens och Domstolens granskning. Samtliga företag eller föreningar av företag vilka var föremål för EG-myndigheternas intresse, hade sitt säte i USA, Kanada, Finland, Sverige och Norge. Några av bolagen hade inte en egen fast representation inom Gemenskapen. Trots detta ansåg Domstolen att deras försäljning av produkter inom den Gemensamma Marknaden föll under Artikel 85 på grund av att beslut fattade av företagsledningarna verkställdes inom Gemenskapen. Denna nya utvidgning av jurisdiktion för Kommissionen och Domstolen måste beaktas av företag belägna utanför Gemenskapen.

## Artikel 85 och 86

De centrala bestämmelserna i Rom-fördraget, vad avser konkurrensrätten, är Artikel 85 och 86 med följdförfattningar.

Artikel 85 baseras i stor utsträckning på den amerikanska antitrustlagstiftningen och har följande lydelse;

### Artikel 85

1. Sådana överenskommelser mellan företag och beslut av företagsammanslutningar samt sinsemellan samstämmiga förfaranden, som är ägnade att inverka på handeln mellan medlemsstaterna och som har till syfte eller resultat att konkurrensen inom den gemensamma marknaden förhindras, inskränkes eller förvanskas, är oförenliga med den gemensamma marknaden och förbjudna, särskilt
  - a. direkt eller indirekt fastställande av inköps- eller försäljningspriser eller andra inköps- eller försäljningsvillkor,
  - b. begränsning eller kontroll av produktion, utbud, teknisk utveckling eller investeringar,
  - c. uppdelning av marknader eller inköpskällor,
  - d. tillämpning av olika villkor för likvärdiga prestationer gentemot handelspartner, varigenom dessa tillskyndas nackdel i konkurrensen,
  - e. villkor för slutande av avtal att avtalspartner skall godkänna tilläggsprestation, som till sin natur eller enligt handelsbruk icke har något samband med föremålet för avtalet.
2. Enligt denna artikel förbjudna överenskommelser och beslut är icke gällande.
3. Bestämmelserna i punkt 1 kunna dock förklaras icke tillämpliga på
  - sådana särskilda överenskommelser eller slag av överenskommelser,
  - sådana särskilda beslut eller slag av beslut av företagsammanslutningar,
  - sådana sinsemellan samstämmiga förfaranden eller slag av sinsemellan samstämmiga förfaranden som bidraga till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja det tekniska eller ekonomiska framåtskridandet, samtidigt som konsumenterna erhåller skälig andel av den uppkommande vinsten, utan att de berörda företagen,
  - a. underkastas restriktioner, som inte är oundgängligen nödvändiga för att dessa syften skall förverkligas, eller
  - b. får möjlighet att förhindra konkurrens för en betydande del av ifrågavarande varor.

## Artikel 86

---

Missbruk från ett eller flera företags sida av en dominerande ställning på den gemensamma marknaden eller på en väsentlig del av denna är oförenligt med den gemensamma marknaden och förbjudet, om missbruket kan påverka handeln mellan medlemsstaterna.

Dylikt missbruk kan särskilt bestå i:

- a. direkt eller indirekt påtvingande av oskäligen inköps- eller försäljningspriser eller andra inköps- eller försäljningsvillkor,
- b. begränsning av produktion eller utbud eller hämmande av den tekniska utvecklingen till förfång för konsumenterna,
- c. tillämpning av olika villkor för likvärdiga prestationer gentemot handelspartner, varigenom dessa tillskyndas nackdel i konkurrensen,
- d. villkor för slutande av avtal att avtalspartner skall godkänna tilläggsprestation, som till sin natur eller enligt handelsbruk inte har något samband med föremålet för avtalet.

## Kommissionens roll

---

Kommissionens generaldirektorat för konkurrensfrågor, Directorate General IV (DG IV), har alltsedan 1958 fyllt flera funktioner:

- undersökande
- åtalande
- dömande
- tillståndsgivande

Det har länge ansetts oförenligt med europeiska rättsprinciper att samma organ, d.v.s. DG IV samtidigt utövat de fyra funktionerna, låt vara att det skett inom olika avdelningar inom samma organ. 1989 inrättade Gemenskapen en ny Första Instans, ofta kallad Tribunalen, till vilka man skall kunna överklaga Kommissionens beslut innan man eventuellt överklagar till den slutliga instansen, Gemenskapens Domstol i Luxemburg. Ett företag med stark svensk anknytning var det första industriföretag vars agerande prövades av Första Instansen.

## Tillämpning av Artikel 85

---

De viktigaste elementen för en bedömning av huruvida Artikel 85 kan vara tillämplig på ett visst förfarande är att avgöra om:

- a. det föreligger
  - i. en överenskommelse mellan företag eller
  - ii. beslut av företagssammanslutningar eller
  - iii. samstämmiga förfaranden,
- b. det faktiska agerandet är ägnat att påverka handeln mellan

medlemsstaterna,

- c. och att handlandet har till syfte eller resultat att konkurrensen inom den gemensamma marknaden inskränkes eller förvan-  
skas.

Särskilt riktar sig Artikel 85 till

- a. horisontella avtal om priser och andra affärsvillkor och avtal om prissamarbete,  
b. vertikala avtal om prissamarbete, t.ex. bruttopriskarteller,  
c. fastställande av andra affärsvillkor som inte är förenliga med Rom-fördraget,  
d. begränsning eller kontroll av produktion, avsättning, teknisk utveckling eller investeringar,  
e. marknadsdelning, uppdelning av försörjningskällor,  
f. diskriminering av handelspartners,  
g. kopplingsförbehåll, uppställande såsom villkor för avtal att avtalspartner godkänner tilläggsprestation som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.

Konsekvenserna av dessa avtalsformer finns närmare beskrivna i boken "EG:s konkurrensrätt" författad av advokaterna Leif Gustafsson och Johan Coyet. Boken kan rekommenderas för den läsare som önskar fördjupa sig i Rom-fördragets konkurrensregler.

Som framgår av artikel 85 (3), se ovan, kan bestämmelser i artikel 85 (1) förklaras icke tillämpliga på vissa avtal. Detta sker antingen genom att man genom en individuell ansökan till Kommissionen anhåller om att den beviljar ett undantag från reglerna eller utfärdar en negativ attest, vilket betyder att Kommissionen på grundval av lämnade uppgifter anser att avtalet inte strider mot artikel 89. Under vissa omständigheter kan man även begära och erhålla ett s.k. Comfort letter, vilket emellertid inte är ett för kommissionen bindande åtagande.

### Gruppundantag

Överenskommelser och beslut som inte tillåts är ogiltiga. Emellertid kan företag eller sammanslutningar av företag genom ett anmälningsförfarande (se ovan) till Kommissionen erhålla rätt att agera på visst sätt, även om det i och för sig skulle strida mot Artikel 85. I syfte att mer generellt undantaga överenskommelser har Gemenskapen antagit ett flertal s.k. gruppundantag vilka närmast rör

- exklusiva distributionsavtal
- exklusiva inköpsavtal
- specialiseringsavtal

- forsknings- och utvecklingsavtal
- avtal av mindre betydelse
- patent- och licensavtal
- know-how avtal
- franchisingavtal

Det är nödvändigt att betona, att för att ett avtal skall falla inom ramen för ett gruppundantag, måste gruppundantagets bestämmelser avspeglas i avtalet och avtalet får inte i något avseende strida mot det åberopade gruppundantaget. Skulle avtalspartner tveka om huruvida deras avtal faller inom ramen för ett visst gruppundantag, bör avtalet anmälas till Kommissionen. Det bör noteras att det inte går att så att säga plocka russinen ur kakan genom att försöka tillgodogöra sig valda delar av flera olika gruppundantag utan att ett sådant avtal anmäles till Kommissionen.

### Konsekvenser av Artikel 85

De två viktigaste konsekvenserna av ett handlande som strider mot Artikel 85 är att ett avtal eller förfarande kan ogiltigförklaras och/eller att företagen kan bötfällas. Dessutom kan tredje man som lider skada på grund av visst konkurrensbegränsande förfarande väcka talan om skadestånd. De böter som kan fastställas kan maximalt motsvara 10 procent av varje deltagande företags totala koncernomsättning. Hittills lär den högsta utdömda procenten vara just under 7 procent. Enligt uppgift har Kommissionen för avsikt att i klara fall av överträdelse mot artikel 85 tillämpa höga bötesprocent.

Det finns flera olika anledningar till att Kommissionen kan ta upp frågan om vissa företags handlande och huruvida sådant handlande strider mot gällande regler. Dels kan Kommissionen initiera åtgärder, d.v.s. en undersökning av visst företags beteende på grund av vad tjänstemän på Kommissionen erfarit genom nyhetsmedia eller genom anmälan till offentligt organ i något av medlemsstaterna. Därutöver förekommer i ökande utsträckning anmälningar av företag som anser sig lida skada av vissa företags handlande och anmälningar till Kommissionen av anställda eller före detta anställda som är medvetna om att deras företag handlar i strid mot reglerna.

Svenska företag löper lika stor risk som företag med säte inom Gemenskapen att anmälas för ett visst beteende. Dessutom kan svenska företag anmälas för att dumpa produkter inom Gemenskapen.

Lyckligtvis har vi under de senaste åren haft en lång högkonjunktur men det kan befaras att antalet anmälningar till Kommissionen kommer att öka, om vi skulle komma in i en lågkonjunktur.

---

*Maximistraff: 10 % av koncernomsättning.  
Högsta utdömda straff: 7 procent.*

---



---

*Troligen ökar antalet anmälningar i lågkonjunktur*

---

Kommissionen måste, innan den inleder en undersökning om huruvida ett eller flera företags handlande strider mot Gemen-skapens konkurrenslagstiftning, fatta ett formellt beslut om att inleda en sådan undersökning. Kommissionen är skyldig att ge-nom undersökning fastställa de materiella och relevanta om-ständigheter som kan motivera ett ingripande från Kommissio-nen. Det formella beslutet föregås, om det inte är ett resultat av ett klagomål från tredje man eller resultatet av en anmälan om negativatest eller undantag, av en förundersökning. En sådan förundersökning kan t.ex. gälla en av Kommissionen verkställd genomgång av en hel industrisektor såsom bilindustrin, pappers-industrin eller någon annan industri. När Kommissionen fattat sitt beslut tillställs företaget en "*Statement of Objections*", d.v.s. företaget får en anmodan att snarast inkomma med svar på specifika frågor som Kommissionen ställt i "*Statement of Objec-tions*".

När ett företag erhåller en begäran från Kommissionen om svar på frågor angående företagets och/eller dess industris be-teende i vissa avseenden, gäller det att noga överväga svaren, eftersom det kan vara en begäran som föregår en "*Statement of Objections*". Det är ibland möjligt att förhandla sig ur ett trängt läge, men det gäller då att agera skyndsamt. Ofta erhåller ett företag inte en sådan begäran utan en "*Statement of Objec-tions*". Denna innehåller vanligtvis en bakgrund till Kommissio-nens påstående om ett visst förfarande samt en rad frågor, möj-ligen förknippade med vitesförelägganden.

Företaget får som regel en kort tidsfrist för att inkomma med svar och förklaringar. Tidsfristen får inte understiga två veckor. Det är inte heller vanligt att den överstiger två veckor. Företaget kan omedelbart begära ett informellt samtal med de ansvariga tjänstemännen på Kommissionen för att utröna hur det kan undgå för företaget negativa beslut och verkningar. Det finns även möjlighet för företaget att begära att frågan tas upp av regeringen. För Sveriges del innebär det i praktiken att frågan tas upp av Sveriges Delegation vid de Europeiska Gemenskaperna i den s.k. Blandade Kommittén (en genom Sveriges Frihandelsav-tal med de Europeiska Gemenskaperna upprättad kommitté).

Företaget kan begära anstånd och förlängning av tiden. En sådan begäran kan accepteras om den anses rimlig och visar en vilja från företagets sida att samarbeta med Kommissionen för att utreda faktiska förhållanden. Företaget har även rätt att un-der överinsyn av tjänstemän på Kommissionen ta del av de hand-lingar på vilka Kommissionen grundat sitt beslut. En "*Hearing Officer*" medverkar till att en part får en med konkurrensrätts-reglerna och Domstolens beslut överensstämmande behandling.

Det beslut som Kommissionen fattar, många gånger efter omfattande skriftväxling och ett flertal möten samt eventuellt formella muntliga förhör, kan överklagas till den nyligen inrättade Första Instansen.

## Bevisbörda

---

*Företaget måste bevisa att Kommissionens påståenden är felaktiga*

---

Från det att Kommissionen börjat agera efter anmälan eller förundersökning åligger det företaget att visa att Kommissionens påståenden är felaktiga, antingen på materiella eller formella grunder. Det åligger sålunda företaget att bevisa att dess uppträdande inte strider mot konkurrensrättsreglerna — en uppgift som ibland är ganska svår. Det är mycket viktigt att företagets svar avfattas på ett strategiskt och taktiskt riktigt sätt. Utgå från att Kommissionen vet mycket mer än den ger intryck av.

Det är i detta sammanhang som det kan vara av stort värde för ett företag att ha en uppförandekod. Denna kan hjälpa företaget att visa att en eller flera anställda inte följt företagsledningens instruktioner.

## Inspektioner

Det är numera, sedan frågan prövats av Gemenskapens Domstol, klarlagt att Kommissionen har rätt att besöka och undersöka ett företag som kan misstänkas ha brutit mot Artikel 85 eller 86 och dess följdförfattningar. Dessa inspektioner kan ske helt utan föregående varning och motsvarar en husrannsakan. Populärt kallas dessa på Bryssel-jargong för "dawn raids" (gryningsräder). Därvid har Kommissionens tjänstemän rätt att

---

*Husrannsakan är fullt möjlig*

---

- undersöka företagets böcker, främst vad avser redovisning och andra dokument,
- taga kopior eller utdrag från företagets bokföring och affärs-korrespondens,
- begära muntlig förklaring vilken skall avlämnas omedelbart,
- begära och få tillträde till ett företags samtliga lokaler, områden och fordon.

EG-Domstolen tog 1989 ett beslut rörande den tyska kemikongcernen Hoechst, som till Domstolen överklagat Kommissionens handlande i en gryningsråd i enlighet med ovanstående regler. Beslutet slog fast att Hoechst inte hade rätt att vägra Kommissionens tjänstemän tillträde. Domstolen lade därför fast det vite som Kommissionen ålagt Hoechst, nämligen ECU 55 000 (ECU 1 000 per dag).

Anledningen till Kommissionens gryningsråd var att den ville kartlägga Hoechsts eventuella medverkan till prisöverenskomelser mellan PVC-tillverkare.

---

*Bara specificerade, för  
undersökningen  
relevanta förhållanden  
får undersökas*

---

I ett ännu färskare beslut, Orkem, har EG-Domstolen beslutat att ett företag inte har rätt att förhålla sig tyst. Domstolen beslöt även att Kommissionen inte har rätt att ställa och förvänta sig svar på detaljerade frågor rörande specifika försäljningsmål under flera tidigare år.

Det gäller att observera att Kommissionens inspektörer utför sina undersökningar under vissa begränsningar. De får inte undersöka förhållanden som inte är föremål för förundersökningen såsom den har specificerats. Med andra ord, de får inte besöka ett företag för att i största allmänhet utröna om företaget uppträtt på ett sätt som strider mot konkurrensrättsreglerna.

Kommissionen har inte heller rätt att förutsättningslöst gå igenom bolagets handlingar, s.k. "fishing expedition". Det är däremot företagets skyldighet att ta fram de dokument som anknyter till den sak för vilken Kommissionen undersöker företaget. Kommissionen har heller inte rätt att korsförhöra företagets anställda. Den har däremot rätt att be någon behörig representant för företagets ledning att lämna muntliga förklaringar (se ovan beträffande Orkem). Kommissionen måste tillåta företaget att begära assistans från sina advokater under förundersökningen. Det bör också observeras att Kommissionen inte har rätt att undersöka s.k. privilegierade dokument, d.v.s. skriftväxling mellan det undersökta företaget och den utomstående jurist, vilken anlitas för att ge företagsledningen råd i EG-rättsliga frågor. Det har genom rättsfall klargjorts att anställda juristers råd inte är skyddade på samma sätt.

## Uppförandekoder

---

I synnerhet amerikanska företag har antagit interna uppförandekoder ("Compliance Programs") till ledning för dess ansvariga tjänstemän för att de skall undvika att uppträda på ett sätt som kan bryta mot Gemenskapens konkurrensrättsregler.

Införandet av uppförandekoder bör föregås av elementär upplysning till de anställda som i sin verksamhet skulle kunna komma att agera i strid mot konkurrensrättsreglerna. De ansvariga tjänstemännen måste upplysas om hur de skall förhålla sig vid oväntade besök från Kommissionen. Vid sitt besök i Stockholm i januari 1990 påpekade Sir Leon Brittan, den Kommissionär som är ansvarig för Kommissionens agerande i konkurrensrättsfrågor, att vid en svensk anslutning till ett Europeiskt Ekonomiskt Samarbetsområde, måste den svenska regeringen tillåta oannonserade besök av Kommissionens tjänstemän vid svenska företag i Sverige.

Det är viktigt att påpeka att en uppförandekod skall innehålla regler om vem som på varje plats, där företaget bedriver rörelse, skall vara ansvarig inför alla kontakter med Kommissionen. Vik-

tigt att tänka på är att vid en förundersökning ta två kopior av varje dokument som Kommissionen önskar tillträde till. Företaget självt behöver exakt dokumentation över vilka handlingar som har lämnats över till Kommissionen.

En uppförandekod kan även verka som ett skydd för företagsledningen mot skadeståndskrav från aktieägarna.

## Fusionskontroll och joint ventures

---

Den 21 september 1990 trädde förordningen om kontroll av sammanslagningar av företag, förvärv av företag och joint ventures i kraft. Förordningen är tillämplig på alla former av företagsförvärv eller joint ventures, där de medverkande företagens gemensamma omsättning uppgår till ECU fem (5) miljarder, under förutsättning att minst två av de medverkande företagens försäljning inom EG överstiger ECU 250 miljoner och att minst ett av företagen har mindre än 2/3 av sin försäljning i ett av medlemsländerna.

Det är viktigt att observera att förordningen behandlar två former av joint ventures, s.k. "cooperative joint ventures" och "concentrative joint ventures". Endast de senare faller under förordningen medan de andra, cooperative joint ventures, skall prövas under tillämpning av artikel 85 och/eller 86. Som ett kuriosum kan det vara intressant notera att det första fallet som prövades av Kommissionen i enlighet med det obligatoriska anmälningsförfarandet var Volvos samarbete med Renault. För närvarande (april 1991) prövar Kommissionen om det är förenligt med Gemenskapen att Tetra Pak förvärvar Alfa-Laval.

## Sammanfattning

---

Man bör erinra sig att Kommissionens beslut kan medföra en eller flera av följande konsekvenser.

- a. Ett avtal, eller del av ett avtal, kan ogiltigförklaras.
- b. Ett avtal kan upprätthållas gentemot en part som vill frånträda ett avtal.
- c. Kommissionen kan lägga fast bötesbelopp (motsvarande upp till 10 procent av det senaste årets koncernomsättning) för varje deltagande företag, för varje enskild förseelse gentemot konkurrensrättsreglerna.
- d. Avtalsparterna kan under Artikel 85 (3) begära 1) undantag 2) negativattest eller 3) ett Comfort Letter.
- e. Avtal för vilka undantag har begärts är immuna mot böter till dess att Kommissionen har fattat sitt beslut.
- f. Skadeståndstalan mot ett försumligt företag kan väckas vid civildomstolar i Europa och även i USA.

## Praktiska anvisningar

---

Företag vilka regelmässigt bedriver försäljning eller produktion inom EG bör informera sig om gällande regler och låta en erfaren rådgivare delta i förhandlingar om nya avtal och genomgå gällande avtal. Som påpekats ovan kan ett Compliance Program vara till stor nytta och glädje. Under alla omständigheter bör varje företag regelbundet rådgöra med sakkunnig hjälp. Den kostnaden kan ses som en motsvarighet till en försäkringspremie till undvikande av att se Kommissionen ogiltigförklara avtal eller bötfälla företag.

## Litteratur

---

EG-domstolens utslag och Kommissionens beslut, såsom de återgivits i Domstolens och Kommissionens publikationer, samt

- EG:s konkurrensrätt, författad av Leif Gustafsson och Johan Coyer samt utgiven av Norstedts
- Competition Law of the EEC författad av Ivo Van Bael och Jean-Francois Bellis samt utgiven av CCH Editions Ltd
- EEC Competition Law Handbook författad av Marc von der Wonde, Christopher Jones och Xavier Lewis samt utgiven av Sweet and Maxwell.

# Franchising inom EG

av Carl Nisser

I Europa är den "amerikanska" företeelsen *franchising* relativt ny. Enligt Rolf E. Ericsson är franchising "en värld av möjligheter, en effektiv och inspirerande organisationsform, en 'företagaranda' och idégrund, som hjälper människor att utvecklas". Citatet är hämtat ur Ericssons bok "Franchising — en värld av möjligheter".

Franchising innebär en nära samverkan mellan två parter: den som meddelar en franchise, franchisegivaren, och den som åtar sig att sälja franchisegivarens produkter eller tjänster, franchise-tagaren. Franchisegivaren kräver att alla som deltar i en franchisekedja eller nätverk av franchisetagare enbart säljer franchisegivarens varor eller tjänster, så att det ser ut som om det handlade om en helägd kedja, med dotterbolag — inte privatägda, fristående butiker. För de företag som saknar möjligheter till egna snabba investeringar i ett helägt nätverk är franchising ett sätt att göra en dygd av nödvändigheten: kanske är det bättre att ha självägande butikschefer än anställd personal.

En franchise kan ge en flygande start för franchisetagaren: till kunskap, till produkter och tjänster, till varumärke, till olika slags assistans, till marknadsföring. Franchisetagaren behöver dock kapital. Det företag som står för kedjan kräver i allmänhet en royalty och en inträdessumma, en s.k. initial franchise fee. I gengäld skall franchisegivaren ge det stöd som behövs och kunskap om hur man driver företag. Ofta får franchisetagaren begränsa sitt sortiment, kanske till endast det som ingår i franchisegivarens utbud. Franchisegivaren garanterar i sin tur att inga andra kan få franchise inom samma region eller stadsdel.

## Regler för franchising-licenser

EG-Kommissionen ser positivt på franchising, vilket framgår av de regler som trädde i kraft i februari 1989. Kommissionens Förordning No. 4087/88 av den 30 november 1986 angående tillämpligheten av Fördragets Artikel 85 (3) avseende vissa kategorier av franchiseavtal.

---

*Franchise kan ge  
flygande start*

---

Franchising är bra eftersom etableringströsklarna sänks, hävdar Kommissionen. Genom att stödja och främja utvecklingen av franchising — inom bestämda ramar — menar Kommissionen att det uppstår många konkurrenter på en marknad och större konkurrens mellan olika varumärken. Genom att den som meddelar en franchise också kan expandera snabbare blir konkurrensen hårdare. För franchisegivarna erbjuder franchising stor-driftsfördelar i ett likformigt nät samtidigt som franchisetagarna har närhet till kunden genom lokalt förankrade, självägande entreprenörer.

Kommissionens åtgärder har påskyndats av den växande betydelse som franchising fått inom EG liksom av frånvaron av tillfredsställande nationell lagstiftning i Europa. EG-Kommissionens utgångspunkt har varit de konkreta fall som den granskat och där dess konkurrenslagstiftning prövats. I december 1986 prövades sålunda två franchisingavtal, nämligen de som Pronuptia och Yves Rocher tillämpade. I juli 1987 var det Computerlands arrangemang som undersöktes och i november 1988 ServiceMasters. Senast har också Charles Jourdans system granskats. Av de två första målen, Pronuptia och Yves Rocher, framgår att förslag om försäljningspris till kund är tillåtna.

---

### Reglernas omfattning

---

EG-reglerna täcker distribution av varor och tjänster men utesluter industriell franchising. Varje industriellt franchiseavtal måste bedömas särskilt och individuellt för att avgöra om det faller under de regler som gäller för patent eller know-how-avtal.

*Artikel 1* i ovan angivna förordning definierar ett franchiseavtal som ett avtal där ett företag, franchisegivaren, tilldelar den andra parten, franchisetagaren, en rätt att exploatera en franchise för att marknadsföra vissa bestämda varor eller tjänster i utbyte mot betalning.

Ett avtal måste minst innehålla:

1. utnyttjandet av gemensamt namn eller butiksskylt och en enhetlig presentation av de i varje fall använda lokalerna och/eller fordon.
2. överföring från franchisegivare till franchisetagare av know-how.
3. kontinuerlig tillförsel av kommersiell eller teknisk assistans under avtalets livstid

Know-how definieras som icke-patenterad praktisk information, vilken är ett resultat av franchisegivarens erfarenhet och tester. Det krävs att denna know-how är hemlig, väsentlig och identifierad och skall vara viktig för försäljning av varorna eller leverans av tjänsterna till slutanvändaren. Den måste beskrivas *i till-*

*räcklig detalj*. Definitionen liknar den som finns i reglerna för licensiering av know-how.

### Tillåtna avtalsvillkor

---

*Artikel 2* beskriver de begränsningar av franchiseavtal som annars inte skulle vara tillåtna enligt Romfördragets konkurrensbegränsningsregler

---

#### *Ensamrätt*

---

- Franchisetagaren kan ges ett begränsat regionalt skydd i det område där han har ensamrätt mot konkurrens från franchisegivaren och andra franchisetagare. Han måste dock alltid kunna sälja till kunder bosatta utanför området i fråga, vilka kommer in i hans område.
- Franchisetagaren kan åläggas att sälja franchisevaror endast från de lokaler som avtalet gäller.
- Franchisetagaren kan åläggas att sälja franchisevaror endast till slutanvändare eller andra franchisetagare.
- Franchisetagaren kan förhindras att sälja konkurrerande varor i det område avtalet omfattar eller i områden tilldelade andra medlemmar i franchisenätet.

*Artikel 3* är en icke uttömmande lista på villkor och krav som ofta återfinns i franchiseavtal och som begränsar konkurrensen. Dessa begränsningar har bedömts nödvändiga för att skydda franchisegivarens industriella eller intellektuella rättigheter eller för att upprätthålla den gemensamma identiteten och anseendet hos franchisenätet. Det kan vara av intresse att här nämna

---

#### *Konkurrensbegränsningar*

---

- franchisetagarens skyldighet att avstå från att tillverka, distribuera eller i sin tjänsteproduktion använda varor som konkurrerar med franchisegivarens. Skyldigheten äger giltighet endast vad avser varor anknutna till franchisegivarens varor. Begränsningen får inte omfatta reservdelar och tillbehör som bara behöver uppfylla objektiva kvalitetsmått.
- franchisetagarens skyldighet att avstå från att konkurrera med en medlem av nätet under en rimligt lång period, maximalt ett år efter det hans avtal blivit uppsagt.
- franchisetagarens skyldigheter inriktade på att bibehålla identitet och anseende hos nätet, inklusive skyldigheten att följa kurser arrangerade av franchisegivaren och att tillämpa marknadsmetoder utvecklade av denne.
- franchisetagarens skyldighet att inte avslöja den know-how som kommer från franchisegivaren och att informera denne om intrång i licensierade rättigheter.

De undantag som beskrivs i artiklarna 1 och 2 omfattas av ytterligare tre villkor:

1. försäljning mellan franchisetagare måste få förekomma eller — om nätet är kombinerat med ett selektivt distributionssystem — franchisetagaren måste vara fri att skaffa varor från godkända distributörer. Parallell import eller upphandling måste alltså vara möjlig
2. Franchisetagaren skall inte bara uppfylla produktgarantier enligt franchiseavtalet för de av honom sålda varorna eller levererade tjänsterna utan produktgarantierna skall också omfattas av övriga franchisetagare, utställda garantier
3. Franchisetagaren skall markera sitt eget oberoende utan att ifrågasätta nätets gemensamma identitet.

### Förbjudna avtalsvillkor

---

*Artikel 5* innehåller en s.k. ”block list”, vilken omfattar följande sju omständigheter som sätter Förordningens undantag från konkurrenslagstiftningen ur spel:

1. när tillverkare av identiska eller mycket likartade produkter eller leverantörer av identiska eller likartade tjänster ingår ömsesidiga franchiseavtal
2. när franchisetagaren förhindras att erhålla varor från franchisegivaren eller särskilt angivna tillverkare om inte detta är försvarbart för att skydda know-how eller nätverkets rykte
3. när franchisetagaren utsätts för direkta eller indirekta begränsningar vad gäller försäljningspris för varor eller tjänster utom i vad avser franchisegivarens rätt att rekommendera försäljningspriser
4. när franchisetagaren förhindras att sälja till kunder som är bosatta på ”fel” ort
5. när franchisetagaren förhindras att ifrågasätta giltigheten i de industriella eller intellektuella rättigheter som utgör del av franchiseavtalet
6. när franchisetagaren hindras från att utnyttja licensierad know-how efter avtalets upphörande
7. när franchisetagaren under vissa omständigheter är förhindrad att erhålla varor av en kvalitet som motsvarar de varor som erbjuds av franchisetagaren.

### Förfarande

---

Franchiseavtal som innehåller konkurrensbegränsningar som inte specifikt tillåts enligt Förordningen om franchiseavtal måste anmälas till Kommissionen. Om Kommissionen inte inom sex

månader reser några invändningar har avtalet automatiskt beviljats undantag från tillämpning av Romfördragets konkurrensregler.

Kommissionen kan i exceptionella fall återkalla ett undantag, till exempel när den totala effekten av liknande avtal med tredje part blir kraftiga inskränkningar i konkurrensen eller när varor och tjänster som omfattas av franchise inte utsätts för effektiv konkurrens från tredje part.

## Effekter för EG:s näringsliv

---

Reglerna kommer att gynna franchising som metod för att sälja och tillhandahålla vissa varor och tjänster. Alla franchisetagare inom EG kommer att få tillgång till och kunna utnyttja ett ”franchisepaket”. Vidare kommer parterna i franchiseavtal att uppskatta att reglerna ger garantier för att deras avtal stämmer med EG-lagarna. Reglerna ger dem en gemensam referensram för avtalens innehåll, utformning och tillämpning.

## Etiska regler för franchising

---

Det europeiska franchiseförbundet, vilket bildades i sept 1972 har 1989 antagit ”European Code of Ethics for Franchising”.

Det europeiska franchiseförbundet har 1989 anmält de etiska reglerna till EG-Kommissionen för att erhålla dess godkännande. Om och när ett sådant godkännande kommer att utfärdas är osäkert.

## Allmänna anvisningar

---

Den som är intresserad av att starta ett franchiseföretag med franchisetagare inom Gemenskapen bör förvissa sig om att det standardavtal han tänker använda faller inom EG:s regler. Om avtalet inte omfattas är EG:s konkurrensregler eller den särskilda förordningen om franchiseavtal, bör avtalet anmälas till Kommissionen. Det kan även finnas anledning att kontakta Svenska Franchise Föreningen i Stockholm.

Vidare bör den svenske företagare/entreprenör som önskar sälja varor eller tjänster inom Gemenskapen särskilt beakta de regler som gäller i fråga om strikt produktansvar.

## Litteratur

---

Gast, Olivier, *Les procédures européennes du droit de la concurrence et de la franchise*, E.J.A. Jupiter 1989.

Sahlberg, Stig, ”Reglering av franchise-avtal inom EG”, *Svensk Juristtidning* 1989.

# Köp och försäljning av företag

av Sven-Åke Lewin

”Svenska företag gör utlandsförvärv som aldrig förr.” Denna rubrik har man kunnat läsa många gånger i svenska affärstidningar de senaste åren.

Tittar man närmare på statistiken kan man konstatera att stora investeringar har gjorts i utlandsförvärv, men att det fortfarande rör sig om ett relativt begränsat antal förvärv. Som ett exempel kan nämnas att svenska företag under 1986 gjorde 16 utlandsförvärv. Den sammanlagda köpeskillingen var hela 14,5 miljarder. Under 1987 gjordes drygt 30 förvärv för mellan 10 till 15 miljarder kronor. Det är alltså framförallt de stora företagen som successivt förstärker sina internationella positioner. Under senare år har de mindre och medelstora företagens förvärv i utlandet dock ökat markant.

Även om de svenska företagen erhåller positiva rubriker i samband med sina förvärv finns det förvånansvärt många exempel på olika former av misslyckanden. Orsakerna till dessa misslyckanden kan vara av så enkel karaktär som att köplusten ibland har tagit överhanden. För att ett förvärv skall lyckas, skall det vara ett naturligt led i företagets långsiktiga strategi. Vidare måste företaget som förvärvar ha stor kunskap och framförallt ett väl arbetande team som kan ta hand om det nya förvärvsobjektet. Ett utlandsförvärv får inte heller vara så stort att ett misslyckande äventyrar ett företags basverksamhet. Drastiskt uttryckt måste det förvärvande företaget ha råd att misslyckas.

Inför ett tänkt företagsförvärv utomlands bör man ställa sig följande frågor:

- Är vi tillräckligt starka på hemmamarknaden?
- Räcker vårt företags internationella kompetens till för att köpa ett annat bolag?
- Hur kan vi genomföra en noggrann analys av de objekt som vi vill förvärva?
- Är vi inställda på att viktiga ledningsfunktioner kan behöva flytta utomlands?

---

*Hittills få men stora förvärv*

---

---

*Att ha råd att misslyckas*

---

Man bör vidare:

- göra upp en detaljerad handlingsplan för förvärvsobjektet redan innan affären är avslutad. Kommunera sedan denna så snart ni får tillgång till företaget.
- hålla ett högt tempo i förändringen av företaget.
- beakta att det finns två olika kulturer och försöka ta till vara de bästa delarna av båda.
- snarast informera kunder och andra företaget närstående intressenter och redogöra för vad affären betyder för dem.

## EG-perspektivet

---

Antalet förvärv inom Europa har ökat markant under senare år. Statistik från de tre största EG-länderna — England, Väst-tyskland och Frankrike — visar att antalet förvärv ökade med 45 procent från 1986 till 1987. Denna takt har inte avstannat, snarare ökat. Enhålliga bedömare på marknaden säger att detta beror på den nya europeiska gemensamma marknadens intåg. Årtalet 1992 blir då oftast ”kodnamnet” för allt vad den öppna gemensamma marknaden innebär. Exempel på motiv som underbygger en fortsatt hög förvärvstakt är:

- Den nya öppna marknaden kommer inte att tillåta några svaga företag att överleva på en tidigare skyddad inhemsk marknad. Denna typ av företag kommer att bli lätta mål för konkurrenter från andra länder.
- Den generella globaliseringen av företagsverksamhet tvingar europeiska företagsledare att finna vägar som ger deras företag en längre internationell räckvidd.
- Den successiva avregleringen av europeiska finansiella marknader har gjort det lättare för förvärvande företag att genomföra ambitiösa förvärvsstrategier.
- Bolag från USA och Japan har ökat sin förvärvstakt i Europa inför 1992, vilket innebär en hårdare konkurrens om de objekt som finns till salu.

Ett vanligt förekommande motiv till den stora förvärvsaktiviteten är också att en bransch som förefaller vara homogen inom ett lands gränser mycket väl kan vara fragmenterad och ostrukturerad ur europeisk synvinkel.

För närvarande finns det enligt de flesta bedömare ingen anledning att tro att dagens globalisering av marknaden kommer att minska eller att Europa kommer att vara kapabelt till effektiv konkurrens på världsmarknaden genom att återvända till en mer protektionistisk situation. Under dessa förutsättningar kommer fler och fler företag att se sig om efter internationella förvärv i

syfte att inte själva slås ut. Detta innebär att vi kan förvänta oss ytterligare ökningar vad gäller förvärv inom Europa.

## Förvärvsstrategier

---

Gemensamt för de flesta framgångsrika företagsförvärv är att man har haft en klar strategisk inriktning. Ett framgångsrikt program för förvärv av företag kan t.ex. innehålla:

- strategiska grunder för förvärv,
- väl utarbetade förvärvskriterier,
- behov av synergieffekter,
- planer för aktiviteter såväl före som efter kontraktsskrivning.

Beslutet att köpa ett företag måste vara baserat på ett företags övergripande strategi. Förvärv är inte ett mål i sig utan enbart ett instrument att uppnå företagets övergripande mål. En sådan strategi innehåller ofta planer för produktion, vilka marknader man skall arbeta på, produktsortiment m.m.

Väldefinierade förvärvskriterier kan t.ex. innehålla begränsningar som att förvärv enbart skall göras inom de områden där man har en utbyggd kunskap om produkter och marknader. Att företagsledningen i det förvärvade företaget stannar kvar kan vara en viktig faktor. Ett annat kriterium kan beröra företagets finansiella position, lönsamhet, finansieringsbehov etc.

För flera börsnoterade företag i Sverige är goodwill-problem av utomordentlig betydelse. Det kanske viktigaste kriteriet rör priset på förvärvsobjektet. Även om det finns ett stort strategiskt värde av ett förvärv, finns det någonstans en gräns vilken man inte bör överskrida. För att undvika meningslösa förhandlingar bör man klargöra detta gränsvärde så snart som möjligt under förhandlingen.

I dagsläget kan man sällan göra några ”billiga” förvärv. Mot bakgrund av detta bygger de flesta förvärv på att man kan uppnå synergieffekter. Exempel på sådana effekter kan vara:

- att man tillför företag en volym så att man uppnår en ”kritisk massa” (skalfördelar)
- samordningsmöjligheter i distribution eller produktion
- överföring av kunskap mellan företagen, t.ex. inom produktutveckling.

Ett framgångsrikt förvärv föregås alltid av en väldefinierad förvärvsplan. Den kan t.ex. innehålla vem som skall genomföra affären, hur man skall leta efter uppköpskandidater, förhandlingsmetodik etc. Det finns mer än ett företag som har blivit ”kär vid första ögonkastet” då man närmat sig en tänkbar uppköps-

---

*Glöm aldrig att ett  
förvärv måste kunna  
"räknas hem"*

---

kandidat. I en sådan situation är det väsentligt, att man är väl förberedd och vet vilket mål man vill uppnå.

Mot bakgrund av de stora risker som finns i samband med företagsförvärv måste man om och om igen ställa sig frågan: VARFÖR GÖR VI ETT UTLÄNDSKT FÖRVARV? Förutom att det strategiska motivet skall vara riktigt, måste det självklart finnas en ekonomisk kalkyl som stödjer resonemanget.

Exempel på strategiska motiv kan vara:

- att behålla lönsamhet genom att köpa marknadsandelar
- att behålla lönsamhet genom att köpa konkurrenter
- att komplettera med produkter som balanserar existerande produkters livscykel
- att uppnå skalfördelar för att kunna konkurrera internationellt
- att få tillgänglighet till nödvändig teknik; att bredda produkt-sortimentet
- att utöka marknaden
- att begränsa konkurrensen
- att integrera vertikalt
- att erhålla "know how" om patent, varumärken etc.
- att utöka ett återförsäljarnätverk
- att komma åt bra företagsledning och teknisk personal

### Rätt och fel motiv för internationella förvärv

Oavsett om företag har "rätt" strategi för att göra internationella förvärv, måste företaget även vara moget att genomföra sådana. Man bör ha uppnått sin "maximala position" på sin hemmamarknad, innan man gör utländska förvärv.

En väl fungerande handel med utlandet kan vara en god grund för att göra ett bolagsförvärv. Man har kanske lärt känna den utländska marknaden och man har delvis upparbetade kundrelationer. En viktig beslutsfaktor är även om det finns en existerande marknadspotential. Man kan t.ex. göra en enkel marknadsundersökning och dessutom titta på de tänkbara konkurrenterna på den nya marknaden. Hur ser konkurrenternas lönsamhet ut? Hur är de strukturerade etc.? Internationalisering kan vara rätt väg, om det finns en exceptionell efterfrågan för det befintliga företagets produkt. Tyvärr är det nog få företag och produkter som kan tillgodoräkna sig detta. Det är lättare om man har USA eller Japan som hemmamarknad, där man kan bygga upp en stor inhemsk efterfrågan först.

För närvarande finns det flera regioner i Europa t.ex. på Irland, i England och i Holland, där man erbjuder kraftiga bidrag i samband med företagsetablering. Effekten av dessa fördelar kan bara åtnjutas under kortare perioder, varefter situationen åter blir mer normal ur ekonomisk synvinkel. Då kanske nackdelar kommer fram, därför att man valt en sämre etableringsort ur

---

*Börja med en  
marknadsunder-  
sökning*

---

distributions- och marknadssynvinkel.

Ett annat ibland felaktigt motiv att göra internationella etableringar är att betjäna existerande kunder. Rent generellt bör alla utlandsetableringar och förvärv kunna stå på egna ben i marknadshänseende.

---

### Hur hittar jag rätt företag

---

För att finna och komma i kontakt med tänkbara förvärvsobjekt skall man anlita hjälp. Som ett första steg behövs en objektiv och professionell marknadsundersökning. Även om man bedömer att det finns intern expertis på området, bör man komplettera med en oberoende marknadsundersökare. Anlita helst internationellt kända marknadsundersökningsföretag eller andra motsvarande konsulter. Ett ytterligare motiv är att man sällan själv har tid att göra en fullständig undersökning. Denna typ av marknadsundersökning ger mer en överblick av hur marknaden fungerar än av vilka aktörer som finns på marknaden.

---

*Använd rådgivare som kan landet och marknaden*

---

Nästa steg är att söka efter uppköpskandidater och att komma i kontakt med de mest intressanta. För detta ändamål kan man använda sig av större banker, internationella s.k. Investment Banks eller någon av de större revisionsbyråerna. Merparten av de svenska revisionsbyråerna har internationella samarbetspartners vilka kan tjänstgöra som rådgivare under hela den process som ett företagsförvärv innebär.

Att anlita en bank eller en revisionsbyrå kan skilja sig i några avseenden. En bank baserar oftast sitt arvode på en viss procentsats av köpeskillingen. Denna kan vara allt från 1 till 5 procent beroende på köpeskillingen. Revisionsbyråerna baserar oftast sitt arvode på nedlagd tid. Ett nära samarbete med en revisionsbyrå kan vara väsentlig, eftersom analysen och värderingen av förvärvsobjektet alltid är centrala. Vid sidan av banker och revisionsbyråer kan självfallet t.ex. Exportrådet och handelskamrarna vara av stort värde i samband med förvärv.

---

### Förvärvsanalys

---

Ett internationellt bolagsförvärv innebär att man inordnas under helt nya regler, lagar, kulturer, redovisningsregler etc. Det är väsentligt att man genom en noggrann analys förstår konsekvenserna av dessa nya spelregler. En annan faktor att beakta är att standarden på årsredovisningar etc. i olika länder är av varierande kvalitet och omfattning. Självklart är att man måste kartlägga vilka styrkor och svagheter det tänkta förvärvsobjektet har.

---

*Förvärvsanalys före eventuellt köp*

---

I många europeiska länder är en genomgående förvärvsanalys, s.k. Due Diligence, mer accepterad än i Sverige. En sådan analys

kan innebära t.ex. att företagets revisorer under två till tre veckor gör en noggrann genomgång av hela företaget. Eftersom analyssteget i processen är utomordentligt väsentlig bifogas till detta kapitel en checklista (sid 115). Denna checklista kan sägas vara en bruttolista, vilkas olika punkter är mer eller mindre tillämpliga beroende på förvärvsobjektets storlek och inriktning.

## Värdering av företag

Den stora mängden företagsöverlåtelse har påverkat företagens prissättning uppåt. Detta gäller särskilt några av de branscher som kan tänkas passa bäst på en öppen europeisk gemensam marknad: livsmedelsföretag med välkända varumärken, transportföretag belägna på strategiska platser, olika former av kommunikationsföretag m.m.

---

*Avkastningsvärdering  
vanligast, men höga  
priser*

---

De grundläggande modeller som finns i Sverige, avkastningsvärdeberäkning och substansvärdeberäkning, används även i övriga delar av Europa. Merparten av alla företagsöverlåtelse grundar sig på någon form av avkastningsvärde. Denna kan skilja sig åt för en köpare och säljare beroende på att man har olika syn på framtiden. Förhoppningsvis kan köparen ha en mer positiv syn på den framtida vinstnivån genom att synergieffekter kan uppnås.

Som ett exempel hur börserna värderas genomsnittligt i olika länder visas i nedanstående uppställning med de p/e-tal som gällde i början av 1989.

|               |    |
|---------------|----|
| England       | 10 |
| Västtyskland  | 13 |
| Frankrike     | 10 |
| Schweiz       | 12 |
| Italien       | 11 |
| Nederländerna | 11 |
| Kanada        | 16 |
| USA           | 13 |
| Japan         | 32 |

Kanada, USA och Japan har tagits med i jämförande syfte. När man i dagligt tal pratar om s.k. vinstmultiplar nämner man ofta talen 4 och 5 i Sverige. Denna siffra anger då hur många gånger man har multiplicerat vinsten *före* skatt. Vid en skattesats om 50 procent motsvarar vinstmultipeln 5 ett p/e-tal på 10, 6 motsvarar 12 osv.

Andra faktorer som kan påverka företagets värde är vilka skattesatser som gäller i olika länder. Rent generellt vill företag

självklart tjäna pengar i lågskatteländer. De gällande skattesatserna i några europeiska länder under 1990 är enligt följande:

|               |      |
|---------------|------|
| Västtyskland  | 50 % |
| Frankrike     | 37 % |
| Sverige       | 40 % |
| Nederländerna | 35 % |
| Italien       | 36 % |
| Belgien       | 41 % |
| Spanien       | 35 % |
| England       | 35 % |

Beroende på tillfälliga skatter kan ovanstående procentsatser variera. Detta är t.ex. fallet för Sverige just nu. En trend inom skattesidan är att företagsbeskattningen håller på att sänkas. Detta gäller Sverige men även Västtyskland. Som ett exempel kan nämnas att ett svenskt företag som investerar i Holland självklart vill maximera intäkten i detta bolag samtidigt som man vill maximera finansieringskostnaden i Sverige, eftersom avdraget är skattemässigt mer värt i Sverige. Denna typ av bedömningar måste i varje enskilt fall övervägas tillsammans med skatteexpertis.

En annan viktig faktor är möjligheten att lämna koncernbidrag. I några länder är det inte möjligt att lämna koncernbidrag. Hit hör t.ex. *Belgien, Italien och Schweiz*. För att kunna lämna koncernbidrag i Frankrike måste man inneha 95 procent av aktierna. I Holland måste man inneha 99 procent av aktierna. Företags revisionsbyrå kan oftast ge besked om de exakta reglerna.

---

### Koncernbidrag

---

### Efter förvärvet

---

De planer som finns för förvärvsobjektet måste sättas igång så snart övertagandet har skett. Det finns de som säger att de första sex månaderna är en kritisk period, inom vilken de mest väsentliga integrationsarbetena måste ha startat. Ofta ligger det en bedömd synergieffekt till grund för ett förvärv och då är det rimligtvis i köparens intresse att snarast börja utnyttja denna. Frågeställningar som behöver lösas omedelbart efter ett övertagande kan t.ex. vara:

- Hur skall personalen behandlas, både i tillverkande och i administrativa enheter?
- På vilket sätt skall kunderna informeras?
- Vem skall leda företaget och hur skall ledningsgruppen och styrelsen se ut?
- Hur kommer samarbetet att ske mellan det nyförvärvade dotterbolaget och moderbolaget i Sverige?

- Vilken typ av ekonomisk styrning skall utövas och hur skall rapportering ske?

Oavsett i vilket land ett företagsförvärv sker, finns det alltid en stor ångest hos många företagsintressenter, t.ex. kunder och anställda. Det är därför alltid viktigt att klart kommunicera den tänkta framtida färdriktningen. Självklart måste detta ske med beaktande av kulturella skillnader.

Om man väljer att placera en svensk företagsledning i utländska dotterbolag är det väsentligt att denna tränas i t.ex. språk, kulturell orientering, nationell historia, religiösa frågor och landets livsstil. Målsättningen kan kanske inte vara att man snabbt skall bli som en "inföding" utan snarare att ha skaffat kunskap nog för att identifiera problem — helst innan de uppstår.

## Reglering

Merparten av de europeiska länderna har någon form av reglering vad gäller företagsförvärv. Detta tar sig oftast uttryck i att man kan ingripa om något företag får för stor marknadsdominans. Även EG har bildat en egen myndighet för att bedöma företagsgrupperingar som kan bli för dominerande på den gemensamma europeiska marknaden. Som exempel kan nämnas regler i några viktigare länder:

|           |                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| England   | Brittiska myndigheter har hindrat företags förvärv som skulle leda till en större marknadsandel än 25 procent.                                                                                                                                  |
| Tyskland  | Enligt den tyska kartellagsstiftningen kan förvärv förhindras om man uppnår en tredje del av marknaden. Alla företagsförvärv överstigande 500 miljoner D-mark granskas.                                                                         |
| Frankrike | De franska konkurrensrådet etablerades 1987. Dessa ingriper om ett företag kontrollerar mer än 25 procent av marknaden. Varje internationell ägarposition i ett franskt företag som överstiger 20 procent måste godkännas av finansministeriet. |
| Italien   | För närvarande finns inga begränsningar vad gäller utländska förvärv i Italien.                                                                                                                                                                 |
| Belgien   | De belgiska finansministeriet kan blockera ett tänkt företagsförvärv som genomförs av ett icke EG-land. Ett sätt att undvika detta kan vara att låta de svenska moderbolagets dotterbolag i England genomföra förvärv i Belgien.                |
| Holland   | I Holland finns ett socioekonomiskt råd som har möjlighet att granska utländska förvärv, dock utan beslutande rätt.                                                                                                                             |

## Sammanfattning

---

Att förvärva företag i utlandet innebär stora risker. Detta avsnitts syfte har varit att visa på vilka steg som ingår i en förvärvsprocess och vad man bör tänka på. Som några ord på vägen vill jag gärna ge följande rekommendationer:

- Att starta på en ny marknad genom att ingå ett *joint venture* kan vara riskabelt. Det kanske slutar med att er partner tar era idéer, produkter och teknik och själv startar med den fördel som det innebär att vara känd på marknaden. Den ofta höga prisnivån kanske ändå ibland framtvingar joint-ventures och andra former av samarbeten.
- Lita inte alltid på era representanter i det ”nya landet”. Var alltid ordentligt informerad och styr kraftfullt när så behövs.
- Kontrollera noga skattesituationen; hur kan transaktioner göras mellan moderbolag och dotterbolag?
- Acceptera inte oreflekterat orden: ”Så här gör vi inte i detta land!” utan att skaffa en egen åsikt först.
- Starta inte i för stor skala.
- Om man befinner sig på en hög riskmarknad, t.ex. i politiskt perspektiv, skall man se till att skaffa en bakhåll som alltid är öppen.
- Utnyttja kompetenta och inhemska rådgivare.
- Känn inget ”köptvång” då ni tittar på tilltänkta förvärv. Det är kanske det tionde objektet som leder till avslut.

# Harmonisering och standardisering av produktkrav

av Christer Arvíus

Det grundläggande medlet för förverkligandet av den *Gemensamma Marknaden* är enligt *Romfördraget (RF)* en tullunion som bygger på principen om fria varurörelser inom EG. Inriktningen var att internt avlägsna tullar och kvantitativa regleringar, liksom "åtgärder med motsvarande verkan", samt att för medlemsstaterna upprätta en gemensam yttre tullmur. Detta arbete var i huvudsak genomfört mot slutet av 1960-talet. Det fortsatta integrationsarbetet ifråga om varuhandel kom häfter bl.a. att inriktas på att avskaffa s.k. tekniska handelshinder och att motverka sådana hinder mellan medlemsstaterna.

---

## Tekniska handelshinder (TBT)

---

Med tekniska handelshinder (*Technical Barriers To Trade, TBT*) förstås sådana hinder som kan orsakas av att skiljaktiga regler gäller hos två handelspartners, genom krav i ländernas lagar, föreskrifter eller standarder som avser utformning eller beskaffenhet av varor eller förfaranden med varor som provning, certifiering, inspektion, märkning osv.

En närmare beskrivning av vad som avses med tekniska handelshinder ges i nedanstående bild.

---

Sådana hinder uppstår genom regler om varors *utformning* eller *beskaffenhet* eller genom regler om *förfaranden* med varor i form av provning, certifiering, märkning o.s.v. som villkor för import, saluförande, användning o.s.v.

För svensk del kan sådana regler vara uppställda i *lag, förordningar, föreskrifter, allmänna råd, standarder* eller andra normativa dokument.

Reglerna kan avse olika led i en varus livscykel. De krav eller andra förhållningsregler som på sådant sätt ställs upp för varor, kan gälla *ett eller flera led i en varus livscykel*, d.v.s.:

- Forskning, produktutveckling
- Tillverkning
- Bearbetning
- Behandling
- Förpackning
- Förvaring
- Import/Export (gränskontr o.s.v.)
- Transport/distribution
- Konvertering
- Saluförande
- Överlåtelse/omhändertagande
- Användning
- Destruktion/skrotning

## EG:s verksamhet och det enskilda företaget

---

### *EG-regler (TBT)*

---

Att ha kunskap om de regler för varor som gäller i EG och att "bevaka utvecklingen i EG" är en svårbemästrad uppgift. Någon har liknat uppgiften vid att sitta och titta på när en gräsmatta växer. Man finner då att utvecklingen äger rum på ett omfattande område, att det går relativt långsamt, att tillväxten sker fläckvis och ojämnt men att man efterhand kan skönja en helhet. Detta är förvisso en tankeväckande jämförelse. EG-kommissionens roll skulle då närmast kunna ses som trädgårdsmästarens, som har sina ambitioner och fortlöpande tar initiativ för att så snabbt som möjligt nå resultat. Denne är dock hela tiden beroende av goda växtbetingelser. Här kan man ana de politiska instanserna, EG-ministerrådet och parlamentet, på vilka det åligger att bidra med tillräcklig solvärme, nederbörd och tillskott i form av växtnäring för att EG-gräsmattan ska växa till sig. EG-domstolens roll blir då den att på olika sätt bistå trädgårdsmästaren i arbetet med att hålla efter uppstickande ogräs och skadeinsekter liksom överlag att vaka över att man i arbetet med gräsmattan håller sig till de plan- och bostadsregler som gäller för EG-fastigheten.

Utifrån denna liknelse är det lätt att inse att det för enskilda intressenter hos myndigheter, näringsliv, organisationer och företag inte är möjligt — och egentligen inte heller nödvändigt — att känna till totaliteten i EG:s verksamhet. Det väsentliga torde vara att man allmänt är medveten om denna verksamhet för att sedan närmare kunna inrikta sig på de delar av verksamheten som berör t.ex. det egna företaget. Det är sedan givetvis av betydelse att känna till hur man kan förvärva ytterligare kunskaper genom information och upplysningar för att kunna analysera och värdera den för företaget relevanta delen av EG:s verksamhet. För såväl företagets policybeslut som dess beslut ifråga om inriktning och genomförande av investeringar, produktion och marknadsföringsåtgärder inom olika produktsegment är det angeläget med mer specifik kunskap om de regler som gäller och utvecklas i EG eller på andra exportmarknader.

Avsikten är att i det följande dels ge en översiktlig bild av arbetet i EG med att harmonisera medlemsstaternas lagstiftning i syfte att undvika tekniska handelshinder, dels ange hur man kan gå vidare för att införskaffa mer specifik information om regler i EG för t.ex. det enskilda företaget.

## EG:s arbete med avveckling av tekniska handelshinder

EG-kommissionen framlade 1968 ett förslag till allmänt program för avskaffandet av tekniska handelshinder inom gemenskapen. Programmet antogs av EG-rådet i maj 1969 och består av tre rådsresolutioner (en om harmonisering av medlemsstaternas lagstiftning inom industrivaruområdet, en om ömsesidigt erkännande av kontrollverksamhet och en om antagna direktivs anpassning till den tekniska utvecklingen) och en notifikationsprocedur (för att förhindra att medlemsstaterna genomför åtgärder på de områden där det föreligger direktivförslag, ett status quo-avtal). Programmet utvidgades genom en rådsresolution i maj 1973.

Trögheten i harmoniseringsarbetet och utökningen av antalet medlemsstater ledde under 1980-talet till att nya tekniker och förutsättningar för arbetet introducerades.

I maj 1983 antog ministerrådet ett direktiv om särskilda *informationsprocedurer* för tekniska föreskrifter och standarder. Denna rättsakt ersätter det tidigare status quo-avtalet från 1968. Genom direktivet inrättades även EG:s TBT-kommitté (den s.k. "*189-kommittén*"). Vissa ändringar i EG:s informationsprocedur genomfördes 1988 som bl.a. innebär att tillämpningsområdet utökats från att inte endast avse industrivaror till att också gälla för jordbruksvaror, livsmedel, läkemedel och kosmetika. I maj 1985 antog rådet en resolution om den s.k. *nya harmoniseringsmetodiken* ("New Approach"). Resolutionen fastlägger vissa nya principer för harmonisering av medlemsstaternas lagstiftning och användningen av harmoniserade standarder. Vissa utgångspunkter hade tidigare angivits i rådets *standardiseringspolitiska riktlinjer* från juli 1984. Enligt den nya metodiken skall EG-harmoniseringsdirektivens innehåll begränsas till för staterna grundläggande krav ifråga om hälsa, säkerhet, miljöskydd o.s.v. ("essential safety requirements") medan kompletterande specifikationer för direktivens tillämpning utarbetas av de europeiska standardiseringsorganen CEN (Comité Européen de Normalisation), CENELEC (Comité Européen de Normalisation Electrotechnique) och ETSI (European Telecommunication Standardisation Institute). Särskilda avtal har upprättats mellan EG-kommissionen och standardiseringsorganen i vilka specificeras hur uppdragen och de ekonomiska bidragen härför skall ges.

En revision av de för EG grundläggande bestämmelserna enligt Romfördraget företogs i form av *enhetsakten* ("The Single Act", i kraft från juli 1987) i syfte att successivt fram till utgången av 1992 genomföra en *inre marknad* för fri rörlighet för varor, personer, tjänster och kapital. Genom enhetsakten blev

bl.a. beslut med kvalificerad majoritet möjliga vid antagandet av harmoniseringsdirektiv, samtidigt som fasta procedurer etablerades om hur direktivförslag skall behandlas i samspelet mellan kommissionen, rådet och parlamentet. I den s.k. *vitboken* (juni 1985) fastlades bl.a. de harmoniseringsprojekt som skall vara genomförda för att upprätta den inre marknaden före 1992 års utgång.

Kompletterande riktlinjer för hur det interna harmoniseringsarbetet skall bedrivas i fråga om provning, certifiering, ackreditering o.s.v. och för relationerna med tredje land i nämnda avseenden ("*Global Approach*") ges i kommissionen tillkännagivande från juli 1989, liksom från åtföljande rådsresolution (december 1989) och rådsbeslut (december 1990). Ett utflöde av dessa samarbetssträvanden är också EG-kommissionens initiativ till upprättandet av en ny struktur för europeiskt samarbete ifråga om provning och kontroll, *European Organization of Testing and Certification, EOTC*. Ett memorandum för tillskapande av denna nya struktur undertecknades i maj 1990 av företrädare för EG, EFTA och CEN/CENELEC.

## EG:s harmoniseringsarbete

### *TBT skall avskaffas*

Som ovan påpekats omfattar EG:s harmoniseringsarbete för avskaffande av tekniska handelshinder ett stort antal varu/föreskriftsområden. En förteckning av dessa områden ges nedan (avser läget i februari 1991).

|       | Sektor                                 | Direktiv<br>m.m. | Förslag |
|-------|----------------------------------------|------------------|---------|
| I     | Motorfordon                            | 116              | 7       |
| II    | Traktorer o lantbruksmask.             | 53               |         |
| III   | Maskinsäkerhet                         | 1                | 1       |
| IV    | Hissar och lyftdon                     | 10               |         |
| V     | Hushållsmaskiner                       | 3                |         |
| VI    | Gasapparater                           | 7                |         |
| VII   | Entreprenadmaskiner                    | 21               |         |
| VIII  | Övriga maskiner                        | 4                |         |
| IX    | Tryckkärl                              | 9                |         |
| X     | Mätinstrument                          | 72               |         |
| XI    | Elektriskt material                    | 28               | 1       |
| XII   | Byggmaterial                           | 1                | 1       |
| XIII  | Textilier                              | 9                | 2       |
| XIV   | Livsmedel                              | 128              | 10      |
| XV    | Läkemedel                              | 29               | 12      |
| XVI   | Gödselmedel                            | 11               | 8       |
| XVII  | Farliga ämnen                          | 61               | 8       |
| XVIII | Kosmetika                              | 24               | 1       |
| XIX   | Arbetskydd                             | 1                |         |
| XX    | Miljöskydd                             | 10               | 1       |
| XXI   | Informationstekn (IT) o tele-<br>komm. | 6                | 1       |
| XXII  | Diverse                                | 1                | 1       |
| XXIII | Allm bestämmelser om TBT               | 14               |         |

## Bakgrund

---

Det faktum att EG med den nya inriktningen av harmoniseringsarbetet i stor utsträckning överlåter arbetet med erforderliga standarder till de europeiska standardiseringsorganisationerna CEN och CENELEC är principellt sett positivt för Sverige och övriga EFTA-länder. Genom de nationella standardiseringsorganisationerna har därmed EFTA-länderna möjlighet att *direkt* delta i denna del av den europeiska harmoniseringen (till skillnad från EG:s direktivarbete som EFTA-länderna i egenskap av icke-medlemmar i EG endast *indirekt* kan följa och utöva inflytande på). Ett alternativ kunde således ha varit att EG valt att låta egna organ ta fram de nödvändiga standarderna som komplement till direktiven. Med den väg som valts får Sverige möjligheter att direkt föra in egna synpunkter, exempelvis i form av resultat av arbete som redan gjorts i Sverige.

I takt med att standarder i Europa, genom det intensifierade EFTA-EG samarbetet, fått större betydelse som referensdokument för hur olika säkerhetskrav skall uppfyllas, behövs på olika områden ökat engagemang från sakkunniga experter från föreskrivande myndigheter, arbetsmarknadens parter och konsumentorganisationer. Sverige ligger långt framme vad gäller säkerhetsmedvetande och bör på många områden kunna tillföra värdefull kunskap. Det gäller här att samtliga svenska parter som vill föra fram förslag till nya standardiseringsprojekt är väl informerade i arbetet såväl inom EG som inom de europeiska standardiseringsorganisationerna.

## Struktur

---

De europeiska standardiseringsorganisationerna *CEN* (Comité Européen de Normalisation) och *CENELEC* (Comité Européen de Normalisation Electrotechnique) har således från EG fått uppgiften att utarbeta de för harmoniseringsdirektiven erforderliga standarderna. EFTA har som ett led i det västeuropeiska harmoniseringssamarbetet parallellt gjort motsvarande överenskomelse med dessa organisationer. Dessutom finns på IT/teleområdet organisationen *ETSI* (European Telecommunications Standards Institute) som också medverkar i samarbetet mellan EG och EFTA.

Medlemmar i CEN och CENELEC är nationella standardiseringsorganisationer respektive elektrotekniska kommittéer i EFTA- och EG-länderna. Svenska medlemmar är SIS — Standardiseringskommissionen i Sverige respektive Svenska Elektriska Kommissionen (SEK). Ett av målen i dessa organisationers arbete

är att genom att avskaffa olikheter mellan nationella standarder undanröja handelshinder. Arbetet resulterar i *Harmoniseringsdokument* (HD) då nationella skillnader i berörda standarder ej helt undanröjts och *europaisk standard* (EN) då de helt eliminerats. Dessutom utarbetas så kallad *europaisk förstandard* (ENV). *Generalförsamlingen* (AG) är den högsta beslutsfattande instansen inom CEN respektive CENELEC. *Administrative Board* (CA) leder organisationernas verksamhet. Inom varje organisation finns ett permanent *Central Secretariat* (CS) där det för CEN vid början av 1990 fanns 66 och för CENELEC 34 anställda.

På initiativ från EG-kommissionen pågår diskussioner om möjligheterna av att integrera standardiseringsverksamheter i Europa i en *gemensam struktur*, bestående av CEN, CENELEC och eventuellt ETSI. Formerna för en sådan struktur är ännu ej fastställda. Det har som en tänkbar väg nämnts en "European Standards Federation", inom vilken de nuvarande organisationerna skulle kunna bevara sin egen respektive identitet och struktur. En ny enhetlig organisation inom en "European Standards Organisation" (ESO) är också en variant som diskuteras. EG-kommissionen framlade i oktober 1990 ett s.k. "*Green paper*" om europastandardiseringens utveckling. Denna "grönbok" innehåller förslag till effektivisering av europastandardiseringen liksom om förändrad organisatorisk struktur för verksamheten. Förslagen studeras och kommenteras från olika intresserade parter. Några samlade ställningstaganden till åtgärder kan ej förutses bli aktuella förrän till hösten 1991.

Nedan följer en beskrivning av gällande europeiska standardiseringsstruktur och av vilka formella inflytelsevägar som existerar inom denna struktur.

---

#### Europeisk standardiserings- struktur

---

#### Initiativ

Nya standardiseringsförslag kan initieras av en CEN/CENELEC-medlem, av EG-kommissionen, EFTA, globala eller europeiska handels- eller branschorgan samt tekniska eller vetenskapliga organisationer. Förslag från intressenter i ett medlemsland slussas via det nationella standardiseringsorganet. CEN/CENELEC:s *Technical Board* (BT) bestämmer sedan om och hur ett projekt skall drivas. Särskilt viktiga frågor skall dock hänskjutas till generalförsamlingen (AG) eller styrelsen (CA).

Technical Board består av en ordförande samt en permanent delegat från varje medlemsorgan. Möten hålls på initiativ av ordförande eller om två medlemmar så önskar. Representanter från EG-kommissionen, EFTA-sekretariatet och, enligt särskild överenskommelse, andra organisationer, har möjlighet att närvara vid dessa möten som observatörer. I särskilda fall kan även

experter inbjudas att delta i diskussionerna. Genom beslut under hösten 1989 har CEN:s BT delats upp i ett antal sektorer. Således finns från årsskiftet 1989/90 särskilda BT:s för sektorerna Mekkan, Bygg och Hälsovård/Miljövård. Övriga sektorer inordnas under ursprungliga BT.

Motiv för att starta europeiskt arbete kan vara önskan att överföra globala resultat till nationella standarder eller att tillfredsställa något specifikt europeiskt behov. Genom en "*questionnaire procedure*" kan exempelvis BT få information från medlemmarna vad gäller nationella förhållanden på ett visst område. Gränsen mellan standarder och föreskrifter varierar från land till land, varför medlemmarna måste ange i detalj hur det nationella regelverket och procedurer för provning och certifiering påverkar harmoniseringsmöjligheterna. Det räcker att minst tre medlemmar anger intresse för sådan harmonisering.

AG, BT eller CEN/CENELEC *Presidents Group* (vid gemensamma projekt) kan vid behov upprätta *Programming Committees* (PC). Avsikten med PC, är i grunden att få höra avnämarnas önskemål om standardiseringsbehov inom en särskild sektor. För närvarande finns tre PC i CEN (på bygg-, maskin- och gasapparatsområdet) respektive i CENELEC (för "grundläggande arbete", "elenergiproduktion och distribution" samt för "elinstallations säkerhet och konsumtionsvaror").

---

#### Standardiseringsprojekt

---

Som ovan nämnts kan EG-kommissionen och EFTA ge CEN/CENELEC i uppdrag att genomföra standardiseringsprojekt. Sådana uppdrag kallas *mandat*. Som grund för samarbetet mellan EG och CEN/CENELEC finns ett ramkontrakt (Framework Contract). Motsvarande kontrakt finns i reviderad form från september 1989 mellan EFTA och CEN/CENELEC. Ett ramavtal för samarbete på teleområdet mellan EFTA och ETSI har också slutits i september 1989. När CEN/CENELEC förklarar sig beredda att åta sig standardiseringsuppdrag, ger EG-kommissionen och EFTA finansiellt stöd via s.k. "*order vouchers*". Dessa medel är avsedda att täcka vissa kostnader som uppstår i samband med standardiseringsarbetet. EG erlägger 86 % av kostnaderna medan EFTA står för de återstående 14 % av dessa kostnader. Bland annat täcks härigenom alla CS kostnader för projektet och halva kostnaden för det nationella tekniska sekretariatet. Medel kan även utgå för att täcka resekostnader för de europeiska experter som deltar i arbetet. Anledningen till detta är att man vill att sådana kostnader inte skall förhindra experter från resurssvaga intressenter att delta i arbetet.

#### Genomförande

---

Standardiseringsarbetet sker i *Technical Committees* (TC), vilka upprättas av BT i CEN respektive CENELEC. Det finns även

möjlighet att inrätta *Joint TC* (JTC) för CEN/CENELEC. För en TC gäller att ta hänsyn till relevant internationellt standardiseringsarbete samt till uppgifter från medlemsorganen och andra internationella organisationer samt slutligen till eventuellt närliggande arbete i annan TC.

Varje CEN/CENELEC-medlem kan delta i en TC. Dock får högst tre delegater från samma land delta i ett och samma TC-möte. I praktiken håller man dock inte så hårt på antalsbegränsningen. Den nationella delegationen förutsätts representera landets alla berörda intressenter.

I CEN:s och CENELEC:s *Internal Regulations (IR)* understryks att medlemmar som är intresserade av arbete i en viss TC skall delta. *Ordföranden* i en TC väljs av BT för högst sex år. Ordföranden skall vara opartisk, saknar rösträtt och skall verka för att TC-beslut tas enhälligt ("unanimous decision") och om inte detta är möjligt söka consensus hellre än majoritetsbeslut. För varje TC finns även ett *sekretariat*. Sekreteraren utses av det land som har sekretariatssansvaret och skall tillsammans med TC-ordföranden se till att TC:n fungerar effektivt och att tidsplanerna hålls. Liksom ordföranden förväntas sekreteraren vara opartisk och har heller inte rösträtt.

Arbetet i de olika TC skall så långt möjligt skötas per korrespondens. Möten hålls endast då det föreligger tillräckligt underlag. Representanter för EG och EFTA och andra internationella och europeiska organisationer har möjlighet att närvara vid mötena som observatörer utan rösträtt.

Förutom TC finns också *Working Groups* (WG) som utför specifika uppgifter på en begränsad tid på uppdrag av annan CEN/CENELEC-enhet. En WG består av experter som utses på grundval av kompetens och kan även utgöras av personer som endast har observatörsstatus i den initierande enheten. Det förekommer även andra undergrupper, såsom *Sub-committees* (SC) och *Task Groups* (TG).

*Joint CEN/CENELEC Technical Committees* (JTC) och *Joint CEN/CENELEC Working Groups* (JWG) kan sättas upp efter beslut från CEN/CENELEC Presidents Group som först skall ha konsulterat alla medlemmar. Dessa grupper sköter standardiseringsarbete på områden där båda organisationernas ansvarsområden berörs, exempelvis där EG och EFTA lämnat parallella mandat till gemensamt arbete i CEN/CENELEC. Medlemmarna har lika rätt att representeras i dessa JTC och JWG med en delegation per land. Denna delegation förutsätts representera alla intressenter i medlemslandet. Även andra organ har möjlighet att närvara som observatörer. Sekretariatet skall för JTC anförtros en CEN/CENELEC-medlem utom i undantagsfall, då denna uppgift kan ges till en av generalsekreterarna efter beslut av Presidents Group.

I CEN:s och CENELEC:s interna procedurregler (IR) förekommer begreppet *Associated Bodies* (ASB) till vilka tekniskt arbete kan överlämnas på vissa villkor. Sådana organisationer skall därvid öppna det tekniska arbetet för alla intressentgrupper i alla västeuropeiska länder. Resultatet av deras arbete kan sedan fastställas som europastandard av CEN eller CENELEC genom de vanliga procedurerna.

Det sedan länge internt i EG-kommissionen bedrivna standardiseringsarbetet på stålområdet (EURONORM-arbetet) överfördes 1986 till det nyinrättade organet *European Committee for Iron and Steel Standardization* (ECISS) som har status som ASB till CEN och utför arbete på kommissionens mandat. Standardiseringsorganen i EFTA-länderna fick från början rätt att medverka i det tekniska arbetet, men blev inte fullvärdiga medlemmar i ECISS styrande organ (COCOR) förrän 1989.

På informationsteknikområdet bedrivs ett standardiseringsarbete inom *European Workshop for Open Systems* (EWOS) som också har status som ASB. EWOS grundades i slutet av 1987 av ett antal europeiska tillverkare och användare av IT-utrustning. EWOS arbete är inriktat på att bearbeta standarder och lägga fast vilka standarder och vilka optioner som tillsammans ska utgöra en s.k. profil (funktionell standard).

Ett annat exempel på ASB är *European Association of Aerospace Manufacturers* (AECMA), som verkar för att tekniskt och ekonomiskt utveckla flygindustrin i Europa. Bland de nio deltagarländerna är Sverige representerat via Swedish Aerospace Industries (SAI), en sammanslutning av svenska tillverkningsindustrier inom området.

---

## Beslut

---

---

### Remissarbete

---

När en TC väl arbetat fram ett dokument, cirkuleras detta på remiss i form av s.k. *prEN* eller *prHD* till medlemmarna för kommentarer. Om utkastet godtas färdigställs standarden av TC-sekretariatet. Den slutliga texten cirkuleras därefter till medlemmarna för röstning. Om resultatet blir positivt fastställer BT den aktuella EN eller HD samt tidpunkter bland annat för dess nationella implementering och för indragning av nationella motstridiga standarder.

---

### Huvudprincipen är enhällighetsbeslut

---

*Röstningsförfarandet* innebär i princip majoritetsröstning med en röst per land, förstärkt med vissa bivillkor för att säkerställa en kvalificerad majoritet och garantera ett visst minoritetskydd. Huvudprincipen är att beslut skall tas enhälligt. Om ett enhälligt beslut inte kan tas, men samtliga fyra nedanstående kriterier är uppfyllda, antas förslaget ändå och medlemmarna åläggs att införa standarden nationellt. Vid sammanräkningen tillämpas delvis vägda röstetal vid bivillkoren:

1. Antalet medlemmar som röstar ja är fler än antalet nej-röstande medlemmar (enkel majoritet, frånvarande ej räknade)
2. minst 25 vägda ja-röster
3. högst 22 vägda nej-röster
4. högst 3 medlemmar röstar nej

De vägda rösterna är fördelade så att Frankrike, Västtyskland, Italien och Storbritannien har 10 vardera, Spanien 8, Belgien, Grekland, Nederländerna, Portugal, Sverige och Schweiz 5, Österrike, Danmark, Finland, Irland och Norge 3 vardera, Luxemburg 2 och slutligen Island 1 vägd röst.

Om minst ett av ovanstående kriterier ej är uppfyllt ska EG-ländernas röster räknas separat. Om ovanstående fyra kriterier uppnås vid denna omröstning antas förslaget. I detta fall gäller att endast EG-länderna och de EFTA-länder som i första omgången röstat ja är tvungna att införa standarden nationellt.

### Nationell tillämpning

---

Enligt de interna procedurerna (IR), gäller att en CEN/CENELEC-medlem, även om den röstat nej, är tvungen att inom sex månader efter fastställsedatum införa en EN som nationell standard och undanröja eventuell motstridig standard, under förutsättning att inte nationella föreskrifter förhindrar detta. I sådana fall skall medlemmen göra allt för att nödvändiga ändringar kommer till stånd, så att standarden kan införas.

Om trots allt, till följd av nationell lagstiftning (d.v.s. utanför det nationella standardiseringsorganets egna kompetens), medlemmen inte lyckas att införa standarden nationellt utan modifikation uppstår en s.k. *A-avvikelse*. På sikt skall medlemmen verka för att dessa avskaffas. En nationell avvikelse som behövs med hänsyn till särskilda tekniska förhållanden, s.k. *B-avvikelse*, kan genom beslut tillåtas för en viss tidsperiod. Med sådan avvikelse förstås förhållanden som faller inom de nationella standardiseringsorganens egen kompetens att besluta om. En typ av avvikelse som kan tolereras är sådan som föranleds av s.k. *speciella nationella förhållanden*, såsom klimatet eller förhållanden i elnätet hos ett medlemsland.

För att underlätta harmoniseringsarbetet i Europa tillämpas en s.k. *standstill-överenskommelse*. Denna innebär att medlemmarna förbundit sig att under en viss period inte publicera en ny eller reviderad nationell standard som inte helt överensstämmer med EN eller HD som finns eller är under utarbetande.

Antalet tekniska kommittéer (TC:s) inom CEN har vuxit från c:a 50 1985 till 207 (maj 1990). Därtill har flera hundra arbetsgrupper tillkommit. Antalet europastandarder (EN:s) inom CEN:s område har samtidigt vuxit från 70 till 390. Detta innebär att årsproduktionen ökat från några tiotal till 120 EN:s under de senaste åren. De närmaste åren förväntas ökningen av EN:s bli 300—500 per år. Antalet färdiga standardförslag för remissbehandling inom CEN var medio 1990 c:a 600 och antalet projekt under arbete c:a 2 500.

Inom CENELEC bedrivs standardiseringsarbetet inom 53 TC:s och underkommittéer och c:a 20 projektgrupper. För närvarande finns c:a 800 EN:s och harmoniseringsdokument (HD) inom CENELEC:s område. Av dessa utgör huvuddelen överförd och ikraftsatt IEC-standard. Antalet projekt under arbete är c:a 900. Under de närmaste åren beräknas den årliga produktionen uppgå till 200—300 EN:s och HD:s.

Enligt vissa uppskattningar är det samlade behovet av europastandarder för det europeiska samarbetsområdet EFTA-EG intill utgången av 1992 uppmot 2 500 st och till slutet av 1990-talet uppmot 8—10 000 st.

## Information och Dokumentation

---

Närmare information om EG:s harmoniseringsarbete och det europeiska standardiseringsarbetet för att avskaffa tekniska handelshinder kan erhållas från olika myndigheter och organisationer.

Hos kommerskollegium finns arkiv över olika EG-rättsakter och material om det västeuropeiska integrationsarbetet i här aktuella sammanhang. Sammanställningar publiceras av kollegiet bl.a. om *EG-direktiv, förslag, utkast m.m. för avskaffande av tekniska handelshinder* och om utvecklingen av arbetet enligt *EG:s vitbok om den inre marknaden*. Kollegiets meddelandeserie "NOTNYTT" ger fortlöpande information om sådana nya tekniska föreskrifter m.m. i Sverige och i andra länder som tillkännages enligt de s.k. notifikationsprocedurerna i GATT, i EFTA och mellan EFTA-EG. Den som har önskemål om särskild information beträffande utländska produktkrav kan på uppdragsbasis anlita informationstjänsten "Teknisk Exportservice" i vilken kollegiet medverkar tillsammans med bl.a. Exportrådet och de svenska standardiseringsorganen.

# Arbetsmarknad i EG

av Stellan Artin

## Arbetsmarknad och arbetslöshet i EG

Efter andra världskriget lämnade en halv miljon greker och italiener sina hemländer för att arbeta i Västeuropas industrier. Omflyttningen blev efter hand än mer omfattande. De år under 1960-talet då behovet av arbetskraft var som störst lämnade en halv miljon portugiser sitt land. Portugal förlorade en sjättedel av sin yrkesaktiva befolkning. Andra viktiga emigrationsländer var Jugoslavien, Turkiet, Spanien och de nordafrikanska länderna. Även vid denna tid var dock rörligheten mellan EG-länderna liten, bortsett från utvandringen från Italien.

Efter oljekrisen 1973 förändrades villkoren för invandrarna dramatiskt. Liksom Sverige tillät industriländerna i Europa inte längre arbetskraftsinvandring. Västtyskland och Frankrike sökte i stället stimulera den utländska arbetskraften att flytta hem igen. Samtidigt ökade arbetslösheten bland de egna medborgarna, särskilt ungdomen, dramatiskt.

Arbetslösheten är alltså högt, även om den i de flesta EG-länder börjat minska. Idag är fortfarande ca 15 miljoner människor arbetslösa eller drygt 10 procent av arbetskraften. Arbetslösheten är mycket olika fördelad mellan och inom länderna. Den är högst i Spanien och Irland.

Denna utveckling ligger bakom den fortfarande mycket restriktiva inställningen till att ge medborgare i länder utanför EG arbetstillstånd. Detta drabbar även Sverige och svenska företag som vill sända ut svenska medarbetare på kortare och längre anställning inom EG, t.ex. vid dotterbolag. Av svenskar krävs arbetstillstånd i samtliga EG-länder utom Danmark, som ju även tillhör den gemensamma nordiska arbetsmarknaden. För övriga länder gäller således att arbetstillstånd måste beviljas, innan en svensk påbörjar ett arbete inom EG. Förfrågningar och ansökan görs hos respektive lands beskickning i Sverige eller via den svenska ambassaden i det aktuella landet.

Normalt krävs mycket starka skäl för att arbetstillstånd skall medges. Det skall gälla någon form av nyckelpersonal som inte

---

*Restriktiv inställning  
till arbetstillstånd*

---

lika väl kan rekryteras i landet. Svenska företag lyckas dock oftast att få arbetstillstånd för sina utsända chefer och specialister i dotterbolag och liknande, särskilt om man går via den svenska ambassaden, men det kan ta mycket lång tid. Medföljande make beviljas sällan arbetstillstånd. I Storbritannien medges att hustru (men inte sambo) till make med arbetstillstånd får arbeta under den tid makens tillstånd gäller. Make till hustru med arbetstillstånd har inte samma rätt.

Svenska företags problem med arbetstillstånd gäller inte minst då man vill tävla om offentliga upphandlingsprojekt. Sverige söker i sitt närmande till EG bl.a. få lika möjlighet att delta i EG-ländernas upphandling mot att Sverige på motsvarande sätt släpper in EG-företag. Sådana ömsesidiga rättigheter förutsätter emellertid automatisk rätt till arbetstillstånd för berörd personal. Bibehållet krav att tillstånd skall sökas omöjliggör, även med en mera liberal praxis, effektivt offertgivande p.g.a. de långa handläggningstider som idag gäller när väl en offert antagits.

---

### *Nyckelarbetskraft får arbetstillstånd*

---

Sveriges strävan att delta i den europeiska integrationen innefattar arbetskraftens fria rörlighet. Ansträngningarna från svensk sida har i första hand inriktats just på att förenkla och liberalisera tillståndsgivningen för nyckelpersonal. Det väntade EES-avtalet kommer med all sannolikhet att innefatta en gemensam fri arbetsmarknad. Då blir de regler som nedan beskrivs giltiga också för svenskar och svenska företag (samt för EG-medborgare som vill arbeta i Sverige). I annat fall får mera begränsade lösningar sökas på andra vägar.

## **Fri rörlighet**

---

Redan i Romfördraget föreskrivs fri rörlighet för arbetskraften, d.v.s. rätten att söka och erhålla arbete i annat medlemsland och rätten att bosätta sig där för att utföra arbete. Man får även bo kvar i det land man arbetat efter det att anställningen upphört. Arbetstagare från annat EG-land får inte heller diskrimineras i arbetslivet. Samma rättigheter gäller för en arbetstagares eller företagares familj. I de flesta EG-länder gäller för övrigt att många sociala rättigheter är knutna till arbetet och även tillfaller den arbetandes familjemedlemmar.

---

### *Samarbete mellan medlemsländernas arbetsförmedlingar*

---

För att ge den fria rörligheten ett reellt innehåll har EG inrättat ett samarbete mellan medlemsländernas arbetsförmedlingar. Lediga platser i de andra länderna skall kunna finnas på den egna arbetsförmedlingen. Ett land som får störningar på den egna arbetsmarknaden kan begära att EG-kommissionen avbryter förmedling av sökande från andra länder, men någon sådan begäran har trots 80-talets stora arbetslöshet aldrig avgivits.

---

### *Fri etableringsrätt*

---

Romfördraget fastslår även den fria etableringsrätten. Det innebär exempelvis att företag i ett EG-land har frihet att sätta upp dotterbolag, filial, agentur etc. i ett annat EG-land.

---

### *Samordning av socialförsäkringar*

---

För att möjliggöra flyttningar, utan risk för individen att hamna utanför det sociala skyddsnät som finns i alla länder, har ett system för samordning av socialförsäkringar utarbetats mellan länderna. Socialförsäkringarna skiljer sig delvis mellan länderna, även om de mestadels ligger på en avancerad och med Sverige likvärdig nivå. EG har inte sökt likrikta dessa system, som baseras på olika värderingar och traditioner i de olika medlemsländerna. EG-reglerna syftar endast till att en arbetstagare som rör sig mellan olika länder alltid skall vara täckt av något system.

Huvudregeln är att en arbetstagare omfattas av lagstiftningen i anställningslandet. Krävs viss kvalifikationstid för en förmån läggs kvalifikationstider i olika EG-länder samman. Förmåner som på detta sätt intjänas under lång tid, t.ex. pensioner, finansieras av berörda länder i proportion till verksamhetsperioden i resp. land. Den totala pensionen kan vara antingen den nationella pensionen i det senaste arbetslandet eller vara sammansatt av ett antal pensionsdelar från varje land han arbetat i. Det högsta av de båda alternativen utbetalas.

För Sveriges del löses motsvarande problem till en del genom bilaterala socialförsäkringskonventioner med respektive land. Information om vad som gäller i förhållande till respektive länder kan erhållas från SAF:s Utlandstjänst.

---

### *Faktisk rörlighet är inte stor*

---

Den formellt fria rörligheten inom EG har inte lett till så stor faktisk rörlighet, inte ens under 1960-talet då den stora invandringen till Västeuropas industri skedde och inte heller därefter då denna invandring från tredje land upphört. Endast omkring 2 procent av den totala arbetskraften kommer från annat EG-land. Som jämförelse kan nämnas att cirka 5 procent av arbetskraften i Sverige kommer från annat land, främst från Finland inom ramen för den fria nordiska arbetsmarknaden.

Av de 1985 totalt 12 miljoner utländska medborgarna i EG-länderna kom fem miljoner från annat EG-land, av vilka hälften var förvärvsarbetande. Andelen medborgare från annat EG-land av arbetskraften var 1985 i Förbundsrepubliken Tyskland 2,4 procent, i Frankrike 3,6 procent och i Storbritannien 1,9 procent. I Danmark, där antalet yrkesverksamma från annat EG-land vid det danska inträdet i EG 1973 var 11 000, hade detta antal 1987 endast ökat till 12 500.

Det finns många skäl till att rörligheten mellan länderna är så liten. Ett viktigt skäl är att EG-länderna hittills inte haft ömsesidigt erkända utbildningar och examina. Länderna ställer upp olika kvalifikationskrav för ett yrke, särskilt om det kräver högre utbildning men också för yrkesarbetare. För att den inre marknaden verkligen skall ge fri rörlighet gör EG nu ansträngningar att

ta bort sådana hinder. 1988 beslöts att införa ett sådant ömsesidigt erkännande av akademiska utbildningar om minst tre år som grund för behörighet. Efter vissa jämförelser och justeringar skall därför om några år utbildning vid universitetet i ett EG-land automatiskt ge samma behörighet i ett annat. För behörighet får härutöver endast uppställas berättigade krav på språkfärdighet.

Också när det gäller grundläggande yrkesutbildning finns olika traditioner som förhindrar rörlighet. Vissa länder har mätarbrev och liknande dokument som krav för att någon skall betraktas som behörig för att utöva yrket. Andra länder har en friare och mindre formaliserad prövning. För personer från sådana länder blir det svårt att dokumentera sin kompetens, när de söker arbete i länder med formella krav. Ett arbete pågår sedan länge för att jämföra och samordna innehållet i de olika ländernas yrkesutbildning, men detta går mycket trögt. För att förverkliga den inre marknaden har EG nu framlagt förslag till införande av samma modell för yrkesutbildning som för högre utbildning, alltså att behörighet enligt ett lands regler automatiskt skall gälla i övriga medlemsländer.

Även detta område ingår bland dem där Sverige söker uppnå att EG-regler om ömsesidigt erkännande även skall utsträckas till Sverige, men så är det än så länge inte.

Även andra hinder finns. För vissa arbeten, särskilt myndighetsutövning i olika former, finns nationella begränsningar. Viktigare än sådana formalia är emellertid olika traditioner, klimat, närheten till hemort, kulturella skillnader, språk etc.

Den allmänna bedömningen är att rörligheten mellan EG-länderna — och även med EFTA-länderna om de inkluderas i den fria arbetsmarknaden — inte kommer att öka dramatiskt.

## Arbetsvillkoren

De få regler som antagits och de något fler försök till åtgärder som gjorts inom EG beträffande arbetslivet gäller inte direkt för svenska företag, annat än i den mån dessa genom verksamhet inom EG blir underkastade ett enskilt EG-lands lagstiftning. Vad som nedan sägs om ambitioner och planer blir därför en allmän information om vad som sker inom EG, trots att det sällan är av direkt praktisk nytta för svenska företag. Situationen skulle dock bli en annan om Sverige blir medlem i EG och därigenom direkt medverkar i detta arbete. Det stora svenska intresset för dessa frågor gör det emellertid motiverat att något beröra dem.

De villkor som gäller i arbetslivet för löner och andra förmåner, sociala villkor, arbetsrätt, förhållandet mellan arbetsgivare och arbetstagare etc, är fortfarande i allt väsentligt nationellt bestämda och varierar alltså mellan EG-länderna. I Rom-

fördraget uttalas visserligen att medlemsländerna är eniga om behovet av att förbättra arbetsvillkoren och levnadsstandarden för arbetstagarna, att man skall eftersträva en harmonisering av villkoren på en ständigt stigande nivå. Denna utveckling förutses dock främst bli ett resultat av den gemensamma marknaden och av ett mera allmänt samarbete medlemsländerna emellan när det gäller sysselsättning, arbetsrätt och arbetsvillkor, utbildning, social trygghet, undvikande av arbetsskador, föreningsrätt och kollektivavtal. EG som sådant ges ingen operativ roll i en sådan utveckling.

Den enda direkta klausulen i Romfördraget är principen om *lika lön* för män och kvinnor. Genom Enhetsakten har tillkommit att EG nu skall verka för harmonisering av regler för *arbetsmiljö och arbetarskydd* och uppställa miniminivåer på detta område, med bibehållen rätt för ett medlemsland att uppställa strängare krav, om dessa ej syftar till protektionism.

På grundval av dessa nya befogenheter har Kommissionen utarbetat ett s.k. ramdirektiv för arbetarskydd som Rådet redan antagit. Därutöver finns ett antal förslag om förhållandena på arbetsplatser, bl.a. användning av personlig skyddsutrustning, om bildskärmar, om tunga lyft m.m. Hittills framlagda direktiv innebär inga avgörande skillnader mot vad som gäller i Sverige.

Flera av de EG-direktiv som eliminerar hinder för varuhandel mellan länderna är av stor betydelse för arbetsmiljön. Direktiven om maskinsäkerhet och om enkla tryckkärl är de mest intressanta under senare tid. Även här är utgångspunkten en säkerhetsnivå och ett synsätt som nära överensstämmer med svenska arbetsmiljöambitioner, fast tekniken när det gäller att specificera och kontrollera kraven är något annorlunda än den svenska.

Av betydelse för arbetsmiljön är också det standardiseringsarbete som pågår när det gäller produkter. Detta behandlas på annat håll i denna bok (kap. 11).

## Arbetsrätt

---

Arbetsrätt är ett område där man eftersträvar ett samarbete medlemsländerna emellan, men där Romfördraget inte ger EG någon befogenhet att införa gemensamma regler. EG har trots detta visat viss aktivitet på detta område.

Redan 1975 antogs ett direktiv om harmonisering av medlemsländernas regler vid *kollektiva uppsägningar*. Detta gäller uppsägningar vid arbetsbrist av minst 10 procent av arbetsstyrkan eller av minst 20—30 arbetstagar. Här föreskrivs samråd med de berörda fackliga företrädare om antal berörda och lämpliga åtgärder. Företaget skall också underrätta vederbörande myndighet minst 30 dagar i förväg. Länderna är fria att genomföra strängare regler.

1977 antogs ett direktiv om säkerställande av de anställdas *intjänade rättigheter vid ägarbyte* av företag. Detta föreskriver också information till och samråd med de berörda arbetstagarna i både säljande och köpande företag.

1980 antogs direktivet om skydd för arbetstagares *rättigheter i händelse av konkurs*. Det ålägger medlemsländerna att vidta erforderliga åtgärder för att säkerställa krav på lön under olika långa perioder, beroende på situationen, och med möjligheter för medlemsländerna att sätta ett tak för krav på ersättning.

Andra försök till EG-lagstiftning på arbetsrättens område sker inom ramen för harmoniseringssträvanden t.ex. vad gäller bolagsrätt (behandlas närmare i kapitel 5). När EG velat harmonisera de olika ländernas bolagsrätt har man fått ta ställning till hur bolagsstyrelsen skall se ut och till hur *arbetstagarnas medinflytande i företagen* skall se ut. Det s.k. 5:e bolagsdirektivet som kommissionen lade fram redan i början av 70-talet innehöll ursprungligen krav på att bolagsordningen i alla EG-länder skulle innehålla antingen den tyska ordningen — där arbetstagarna utser 1/3 av ledamöterna i ett övervakande styrelseorgan (den dagliga ledningen skulle omhändertas av en direktion) — eller den nederländska — där styrelsen skulle utses genom s.k. kooperering (styrelsen utser själv nya ledamöter) och bestå av ledamöter som var fristående från men samtidigt godtagbara för både ägare och anställda. Förslaget ledde inte till beslut och har under årens lopp omarbetats, dock utan något avgörande.

Under 70-talet utarbetades också förslag om system för arbetstagarinflytande i *transnationella företag*, Vredeling-direktivet, som inte heller lett till beslut. Frågan om koncernfacklig verksamhet debatteras också inom EG, om också med mindre intensitet än på senare tid i Sverige. Debatten har ännu inte resulterat i antagna förslag.

Sedan 1989 pågår arbete inom Kommissionen med att utarbeta dels principbeslut om information och konsultation av arbetstagarna mera allmänt, dels ett förslag till s.k. *Europabolag*. Detta skall vara en alternativ frivillig bolagsform, som skall kunna följas av företag verksamma i minst två EG-länder. Företaget skall då kunna använda samma bolagsregler i alla berörda länder. I ett sådant företag skall enligt Kommissionen förekomma arbetstagarinflytande enligt någon av tre former:

- arbetstagarna utser en del av styrelsen;
- ett särskilt organ, typ företagsnämnd, inrättas av de anställda och företaget är skyldigt att informera och samråda med detta före viktigare beslut;
- företaget kan med sina anställda och deras organisationer avtala om regler för samråd.

Förslaget är ännu ej färdigbehandlat.

## Den sociala dimensionen

---

Kommissionen verkar även på andra sätt för att *främja samverkan mellan arbetsgivare och fack* på alla nivåer. Man vill därvid öka arbetstagarinflytandet. Ett skäl härtill är att fackföreningarnas europeiska organisation ETUC ställt sig tveksam till genomförandet av den inre marknaden. ETUC anser visserligen denna vara en riktig åtgärd för att öka effektivitet och konkurrenskraft, men man ser den samtidigt som ett hot mot facklig och social trygghet. Om marknaden främst innebär avreglering och ökat genomslag för marknadskrafterna, fruktar facket att företagen kommer att styra sina investeringar till länder med låga löner och dåligt socialt skydd. I förlängningen kan också länder med avancerade sociala system tvingas sänka sin standard av rena konkurrensskäl. Ett sådant förfaringsätt kallas "social dumping".

EG-kommissionen anser att dessa farhågor är obefogade. Men den menar samtidigt att genomförandet av den inre marknaden måste ha ett brett stöd också från arbetstagarna. Kommissionen framhåller därtill att ett gott förhållande mellan arbetsmarknadens parter och en aktiv roll för båda i samhällets och näringslivets utveckling måste prägla den europeiska utvecklingen. Den har därför initierat en "*social dialog*" för att om möjligt tillse att utvecklingen inom arbetslivet sker med båda parters stöd. I dialogen har man börjat med att undersöka inställningen till åtgärder på sysselsättnings- och utbildningsområdet. Tidigare har bl.a. diskuterats investeringar, information och samråd med arbetstagarna vid införande av ny teknik samt åtgärder för ökad flexibilitet.

I december 1989 antog elva av de tolv medlemsländerna, d.v.s. alla utom Storbritannien, genom "en högtidlig deklaration" en *Stadga om grundläggande sociala rättigheter* (Charter of Basic Social Rights) som räknar upp tolv grundläggande rättigheter för arbetstagare inom hela gemenskapen. Dessa rättigheter är:

- Arbetstagares fria rörlighet inom hela gemenskapen.
- Friheten att välja och utöva ett yrke och rätten till en rimlig ("equitable") lön.
- Förbättrade levnads- och arbetsvillkor.
- Rätten till tillräckligt socialt skydd.
- Föreningsfrihet och förhandlingsrätt.
- Tillträde till yrkesutbildning.
- Likabehandling av män och kvinnor.
- Information, samråd och deltagande av arbetstagarna i europeiska företag.
- Rätten till tillfredsställande hälsoskydd och säkerhet på arbetsplatsen.

- Skydd av barns och ungdomars rättigheter, med minimiålder för anställning.
- Skydd för de äldre och deras rätt till en anständig inkomst.
- Rättigheter för handikappade i arbetslivet.

Denna deklarations legala status är oklar och innebär främst ett moraliskt åtagande för de stater som antagit den. På dess grund har emellertid Kommissionen framlagt ett *socialt handlingsprogram* innehållande 47 olika åtgärder, vilka skall konkretiseras under 1990—91. Bland dessa är ett antal utkast till direktiv inom arbetsrätt och arbetsliv som nu är under behandling i olika stadi-er inom EG. Bland dessa kan nämnas, förutom de ovan angivna, ett direktiv om *arbetstid*, tre om olika aspekter på och regler för vad som kallas ”*atypiskt arbete*”, d.v.s. annat än fast heltids-arbete på obestämd tid, ett om *information och samråd* med arbetstagare inom företag som opererar inom flera medlemslän-der samt ett om vilka arbetsvillkor som skall tillämpas då ett företag med egen personal *tillfälligt* utför *arbete i annat med-lemsland*. Inget av dessa förslag har ännu antagits av rådet. Det är emellertid sannolikt att antagandet av Stadgan och av hand-lingsprogrammet är tecken på att EG:s harmoniseringsåtgärder på arbetslivets område kommer att accelerera under de närmaste åren.

## Regionalpolitik

Av betydelse för arbetsmarknad och sysselsättning liksom för svenska investeringar inom EG är EG:s regionalpolitiska sats-ningar. Sammanlagt uppgår dessa till ca 100 mdr SEK årligen fram till 1993. De nuvarande programmen sträcker sig till 1993. Stödet är uppdelat på olika fonder:

- Europeiska fonden för regional utveckling
- Sociala fonden
- Jordbruksfonden
- Europeiska investeringsbanken.

Medlen styrs i första hand till regioner med jordbruksekonomi och med döende industrier. De största satsningarna går därför till Irland, Portugal, stora delar av Spanien, södra Italien samt Grekland. Stödet går till förbättrad infrastruktur, kommunika-tioner, energiförsörjning, utbildning och omskolning. Små och medelstora företag skall gynnas. EG-stödet är ett komplement till nationella regionalpolitiska satsningar. De senare skall i princip godkännas av Kommissionen för att inte konkurrensen mellan länderna skall snedvridas. Närmare upplysningar om villkor och

för svenska företag kan inhämtas från de nationella myndigheterna i respektive land.

## Utbildningssatsningar

---

Inför genomförandet av den inre marknaden satsar EG kraftigt på att öka kompetens och forskning. Detta behandlas närmare i kapitel 18. Av direkt betydelse på arbetsmarknaden och för företag är främst COMETT (Community Action Programme in Education and Training for Technology). Det syftar till att öka tekniköverföring och företagsutveckling, bl.a. genom utbyte av praktikplatser. Samverkan mellan företag och universitet stimuleras på många sätt, t.ex. genom att teknologer skall kunna praktisera i företag i annat EG-land. Från 1990 kan Sverige delta i detta program. Information finns tillgänglig hos SAF och hos utbildningsmyndigheterna.

## Fackföreningar och arbetsgivareföreningar

---

I alla EG-länder finns fackliga organisationer och arbetsgivareföreningar med roller som vi i stort sett känner igen från Sverige. Förhållandena varierar dock mellan länderna. De fackliga organisationerna är till skillnad från Sverige normalt inte uppdelade på arbetar- och tjänstemannaorganisationer. I gengäld är de ofta splittrade på konkurrerande landsorganisationer med socialistisk, kommunistisk och kristen (oftast katolsk) inriktning. I vissa länder finns långvariga traditioner av samarbete och samförstånd mellan arbetsgivare och fack av samman typ som i Sverige. I dessa länder är det också naturligt för de fackliga organisationerna att vilja vara med och diskutera företagets framtid och skötsel och att eftersträva ett medinflytande. Andra länder präglas sedan gammalt av hårda partsmötsättningar och ömsesidig misstro. Det är där verklighetsfrämmande att tala om ett gemensamt ansvar för kostnadsutveckling, högre produktivitet och arbetstillfredsställelse.

---

### *Den fackliga styrkan*

---

Den fackliga styrkan är också mycket olika. Ingenstans är dock den fackliga styrkan så stor som i Sverige. Organisationsgraden varierar på en fallande skala. Danmark har förhållanden likartade de svenska, Frankrike har mindre än 10 procent av de privatanställda organiserade, därtill är de fördelade på fem konkurrerande organisationer. I länder med svag facklig rörelse blir arbetsformen sällan bindande avtal med fredsplikt. Det blir mer demonstrationer och stridsåtgärder för att markera krav. De politiska mötsättningarna mellan facken försvårar också relationerna till statsmakterna.

Sedan 1973 är de flesta ledande landsorganisationerna i såväl EG som EFTA-länderna samlade i den Europeiska Fackliga Samorganisationen (EFS eller ETUC). Från Sverige är både LO och TCO medlemmar.

Arbetsgivarföreningar i EG-länderna är oftast kombinerade arbetsgivar- och industriförbund. De omfattar för det mesta huvudsakligen industriföretag. Flertalet arbetsgivarföreningar på nationell nivå förhandlar inte direkt utan är mera samrådsorgan för branschförbund och regionala sammanslutningar och företräder företagen gentemot statsmakterna.

Även på företagsarsidan finns en europeisk samorganisation, Union of Industrial and Employers' Confederation of Europe (UNICE). I den ingår arbetsgivareföreningar och industriförbund i EG- och EFTA-länderna samt i Cypern, Turkiet, Malta och San Marino. SAF och Sveriges Industriförbund är båda medlemmar. UNICE är liksom ETUC remissinstans och diskussionspartner till Kommissionen.

Närmare upplysningar om organisationer och legala förhållanden på arbetsmarknaden för olika länder kan hämtas i Christian Bratts: "Arbetsmarknaden i 18 länder", som ges ut av SAF.

## Litteratur

---

EG, Sverige och arbetsmarknaden, SAF 1989.

EG, Sverige och arbetsmiljön, SAF 1989.

EG, Sverige och utbildningen, SAF 1990.

# Konsumentskydd och konsumentpolitik i EG

*av Birgitta Gunnarsson*

Den inre marknadens öppnande, 1 januari 1993, förväntas få stora fördelar inte bara för företagen utan även för gemenskapens 320 miljoner konsumenter. Varor och tjänster ska kunna cirkulera fritt och därmed ökar utbudet för den enskilde. Förhoppningen är också att den ökade konkurrens som detta medför ska leda till sänkta priser och bättre villkor för konsumenterna.

För att konsumenterna fullt ut ska kunna dra nytta av denna nya frihet krävs dock att de känner sig trygga. Att de kan lita på en leverantör från ett annat land, att de förstår och kan läsa kontraktsvillkor och att de vet att de kan få samma rätt över hela EG-området.

Medan stora framsteg har gjorts för att bygga upp detta förtroende hos industrin och näringslivet, som i motsvarande grad har svarat på utmaningen, återstår ännu mycket att göra innan konsumenterna garanteras lika behandling på för dem väsentliga områden på den nya, öppna marknaden. Att konsumenterna också kan agera utifrån principen om en enda marknad är viktigt inte bara för dom själva, utan även för producenter, distributörer och företagen i allmänhet.

## Fem områden prioriteras

I sin årsrapport från 1988 om inre marknads-arbetet slog kommissionen fast:

”Konsumentskyddet är exempel på ett område som får allt större betydelse i samband med fullbordandet av den inre marknaden. Konsumenterna kommer att behöva garantier för att deras intressen tillvaratas på ett relevant sätt, att det tas tillräcklig hänsyn till deras fysiska och ekonomiska säkerhet och till deras rättssäkerhet”.

EG-kommissionen har ända sedan början 60-talet försökt utveckla en samstämmig konsumentpolitik för hela gemenskapen. Först i samband med utvidgningen av EG 1972 kom konkreta

åtgärder av väsentlig betydelse. Då inrättades kommissionens enhet för miljöfrågor och konsumentskydd liksom den rådgivande konsumentkommitten (Consumer Consultative Committee, CCC). En gemensam konsumentpolitik värd namnet började dock inte utvecklas förrän under 80-talet, då två handlingsprogram antogs av kommissionen. I synnerhet det andra programmet under den perioden, som antogs i anslutning till Vitboken, speglade en växande medvetenhet om betydelsen av ett adekvat konsumentskydd på den inre marknaden.

I februari 1989 bildade kommissionen en självständig enhet för konsumentfrågor, Consumer Policy Service. Enheten har till uppgift att också föra in konsumentaspekter i de övriga generaldirektoratens revir och policyprogram, t.ex. sådana som rör miljö, industripolitik, jordbruk, transporter och socialpolitik.

I det senaste handlingsprogrammet, från 1990, lovar kommissionen att öka takten i arbetet med konsumentfrågorna. Kommissionen konstaterar att, även om det skett en utveckling i medlemsländerna, så är det hittills bara begränsade aspekter av konsumentskyddet som behandlats på EG-nivå. Med "1992" för dörren har det nya handlingsprogrammet därför begränsats till de områden där kommissionens inblandning är av avgörande betydelse för att den inre marknaden ska bli framgångsrik. Ett begränsat antal lagar ska föreslås på de områden där en harmonisering är en förutsättning för att marknaden ska fungera. Kommissionen ser också som sin uppgift att skynda på processen i de länder som släpar efter och som varit dåliga på att överföra redan antagna direktiv till nationell lagstiftning.

---

*Handlingsprogram*

---

I handlingsprogrammet identifierar kommissionen framför allt fem områden som ska prioriteras under treårsperioden fram till 1995:

1. Representation. Den rådgivande konsumentkommitten ska förstärkas och utvecklas. Liknande organ bör byggas upp i medlemsländerna. Finansiellt och expertisstöd ska ges till bildandet av konsumentorganisationer, i synnerhet i Sydeuropa och Irland.
2. Konsumentinformation. Tre pilotprojekt med regionala konsumentrådgivnings- och informationscentra ska inrättas. Det första invigdes i Lille i norra Frankrike i januari 1991. Samarbete och utbyte av information mellan konsumentorganisationer och utbildningsprogram ska stödjas.
3. Genomsynlighet. EG-lagstiftningen ska garantera maximal genomsynlighet, i synnerhet på bank- och försäkringsområdena. Förslag ska läggas fram 1991 som också garanterar detta när det gäller finansiella transaktioner över gränserna. Existerande direktiv om märkning ska ses över, bl.a. omarbetas direktivet om märkning av livsmedel. Ett förslag till direktiv

om allmän produktmärkning ska läggas 1991. Principer för märkning och varudeklaration ska utvecklas, med sikte på att främja kvalitetsprodukter.

4. Säkerhet. Kommissionen vill bygga ut Rapid Exchange of Information System i (EG:s notifikationssystem för varor och tjänster som utgör risker för hälsa och säkerhet). Förslag till direktiv om "produktansvar" på tjänsteområdet finns framme och väntar bara på att antas av ministerrådet, (se nedan). Detsamma gäller ändringar i kosmetikadirektivet och det allmänna produktsäkerhetsdirektivet. Kommissionen ska trycka på så att alla medlemsländer inför produktansvarsdirektivet för varor från 1985 i sin nationella lagstiftning.
- 5 Transaktioner. Ett förslag till direktiv om oskäliga avtalsvillkor blev färdigt hösten 1990 och ska behandlas av ministerrådet. Kommissionen ska undersöka om man kan ta initiativ för att förenkla kontrakt, garantier och servicevillkor vid köp över gränserna. Konsumenternas möjligheter till rättsskydd och gottgörelse ska förbättras.

---

### *Minimidirektiv*

---

Den grundläggande principen i kommissionens handlingsprogram är att den praktiska konsumentpolitiken i framtiden måste skötas i medlemsländerna. Detta är nödvändigt för att skapa kontinuitet t.ex. när det gäller övervakning och kontroll av produkters säkerhet liksom i informationen till konsumenterna, vilken måste anpassas till lokala behov. Att försöka sköta sådana uppgifter på EG-nivå vore orealistiskt. Det är därför de flesta direktiven på området är s.k. minimidirektiv, d.v.s. de ska garantera en minsta gemensamma nivå och lika behandling för alla EG-medborgare. I många fall står det därutöver medlemsländerna fritt att ha strängare regler, bara de inte är diskriminerande eller hindrar den fria konkurrensen. Detaljreglering på EG-nivå ska således hållas nere till ett minimum. Det hindrar inte att det redan idag finns c:a 200 direktiv som berör frågor om konsumentskydd. Till detta kommer flera nya förslag till direktiv som antingen är lagda eller under utarbetande. Det följande är alltså långt ifrån någon heltäckande redovisning, men tar upp några av de principiellt intressanta områdena.

## Produktsäkerhet

---

EG:s produktansvarsdirektiv daterar sig till 1985 och har nu blivit lag i de flesta medlemsländer. Direktivet gör tillverkaren, eller importören om tillverkaren finns utanför EG, ansvarig för skador som produkten vållat på person eller egendom.

Till detta kommer nu ett nytt direktiv om produktssäkerhet. Det skiljer sig från det förra genom att det hanterar frågan om säkra produkter från en preventiv utgångspunkt. Direktivet gäl-

---

### *Preventiv utgångspunkt*

---

ler alla tillverkade, processade varor eller jordbruksprodukter, oavsett om de är nya, begagnade eller ombyggda. Direktivet definierar vad som enligt EG-lag är en säker produkt och vilka skyldigheter som gäller för:

- a. Tillverkaren eller importören, om tillverkaren finns utanför EG. Tillverkarens främsta skyldighet är att bara släppa ut säkra produkter på marknaden. Han ska förse varan med information om hur den ska användas på ett säkert sätt och vilka risker som kan vara förknippade med användandet. En varning innebär ingen garanti att tillverkaren klarar sig undan ansvar vid en eventuell olycka.

Tillverkaren är också skyldig att underlätta uppföljning av produkten och hålla sig informerad om eventuella skador. Det kan t.ex. inkludera märkning som gör det lätt att identifiera varans ursprung och stickprovstester av produkter som redan finns på marknaden. Om nödvändigt ska han dra tillbaka produkten från marknaden.

- b. Medlemsländerna ska se till att tillverkare/leverantörer efterlever reglerna, inrätta organ på nationell basis som sköter övervakningen, se till att dessa myndigheter har teknisk kompetens och är opartiska, se till att data om risker och skador systematiskt samlas in och analyseras, se till att myndigheten har nödvändig makt att ingripa och att det finns möjlighet att vidta sanktioner.

På nationell basis ska man även fortlöpande följa produkter som kommit ut på marknaden efter att ha bedömts som säkra. Det är också den nationella myndigheten som inför restriktioner för distribution, marknadsföring och eventuellt förstörande av farliga produkter. Om en medlemsstat vidtar åtgärder ska de berörda på leverantörssidan underrättas, liksom konsumenterna och i allmänhet också EG-kommissionen. Kommissionen ska ta upp konsultationer med de berörda parterna så snart som möjligt och fälla ett utlåtande för eller emot ett ingripande. Kommissionen ska också informera övriga medlemsländer om farliga produkter.

Direktiv om produktsäkerhet, finns eller förbereds också för specificerade områden, bl.a. följande:

### Barnsäkerhet

Direktivet är ett minimidirektiv, d.v.s. anger de minsta krav på säkerhet som en leksak ska uppfylla för att få säljas över hela EG. Provade och godkända leksaker får förses med s.k. CE-märkning (se nedan). Direktivet är dock inte särskilt heltäckande och kommer sannolikt att kompletteras. Även regler för lekredskap

och andra barnprodukter, t.ex. barnvagnar och bärselar, kan väntas. Ett särskilt direktiv finns om farliga produktimitationer, d.v.s. produkter/förpackningar som kan förväxlas med livsmedel.

---

### Farliga kemikalier

---

---

#### *Klassificeringsdirektiv*

---

Ett direktiv om klassificering, förpackning och märkning av farliga kemikalier har redan antagits, liksom ett om marknadsföring och användning. Klassificeringsdirektivet omfattar en lista över vilka ämnen som berörs, hur produkten ska märkas och hur information ska ges. Alla förpackningar med farligt innehåll ska ha barnsäkra lock och varningstexter. Listan över farliga ämnen överensstämmer i stora drag med svensk klassificering. På ett antal områden har dock Sverige strängare regler. Så har t.ex. EG ännu inte lyckats förbjuda användning av asbest, även om det är dit man strävar.

---

### Kosmetika

---

---

#### *Direktivet listar tillåtna ämnen*

---

Direktivet listar vilka ämnen som får ingå i kosmetiska preparat. Det reglerar också användningen av färgämnen och konserveringsmedel. Även för märkning av produkter finns regler. Förpackningen ska innehålla namn och adress på tillverkare eller ansvarig agent inom EG; nominell vikt/volym vid förpackningstillfället, sista användningsdatum, användarinstruktion och eventuella varningar. Marknadsföring av produkten får inte gesken av att den har egenskaper som den inte besitter. Direktivet har omarbetats, bl.a. med hänsyn till allergiker, men har i sin nya form blockerats ett flertal tillfällen i ministerrådet.

---

### Livsmedel

---

---

#### *Direktiv om kontroll i alla produktionsled*

---

Direktivet om kontroll av livsmedel stadgar att kontroll ska ske i alla led av produktionen. Det anger också utifrån vilka kriterier hygien, provtagning, analys etc. ska bedrivas och bedömas. Arbetet ligger helt på de nationella myndigheterna och utgångspunkten är att man ska uppnå en likvärdig standard i alla länder. Därigenom minskar behovet av gränskontroller. Sverige har numera anpassat sig till EG:s kontrollsystem. Ett ramdirektiv om tillsatser i livsmedel är under omarbetning.

---

### Läkemedel

---

---

#### *Gemensamma regler finns*

---

Gemensamma regler finns nu för godkännande av tester, patent-skydd för originalläkemedel och bl.a. för prissättning. Därigenom är grunden lagd för att en registrering av ett läkemedel ska

kunna gälla i hela EG-området.

Prissättningsdirektivet är främst riktat mot de nationella myndigheterna som har en tendens att favorisera inhemska produkter, när priset på ett läkemedel bestäms. Direktivet är nu också på väg att utvidgas till att omfatta immunologiska läkemedel, blodprodukter, radiofarmaka och generiska läkemedel.

Kommissionen har en särskild kommitté som arbetar med läkemedelsfrågor.

---

### Personlig skyddsutrustning

---

---

#### *Typgodkännande*

---

Det här direktivet innehåller grundläggande säkerhetskrav för utrustning som används för yrkesmässigt bruk, men också sådant som sportutrustning i (flytvästar, rid- och cykelhjälm) och trädgårdsredskap. Produkter på det här området kan få förse med ett certifikat efter typgodkännande som visar att de uppfyller EG-kraven.

---

### Standardisering, provning, kontroll

---

Standardiseringsarbetet spelar en viktig roll i ambitionen att höja produktsäkerhetsnivån inom EG. Idag bedrivs arbetet av tre organ: CEN (Comité Européen de Normalisation), CENELEC (elektroteknik) och ETSI (telekommunikationer). Kommissionen vill dock ha ett enda organ som ska sätta upp de grundläggande säkerhetskraven, medan organisationerna ovan ska stå för utformandet av detaljföreskrifter. Kommissionen strävar också efter ökat konsumentinflytande/representation på det här området. För provning och kontroll gäller ambitionen att dessa ska kunna utföras på nationell nivå, utifrån gemensamma kriterier. Därigenom räcker det med att en vara provas och godkänns i ett enda medlemsland. En vara som uppfyller sådana gemensamma säkerhetskrav kan CE-märkas och får därmed cirkulera fritt i alla medlemsländer. EG-kommissionen, Efta-länderna och de tre standardiseringsorganen har undertecknat en avsiktsförklaring om en europeisk organisation för provning och certifiering. Om den genomförs kan EG:s princip om en enda provnings/godkännandeprocédur komma att gälla över hela EEA-området, d.v.s. EG och Efta tillsammans.

---

### Miljömärkning

---

---

#### *EG:s miljöetikett*

---

Kommissionen har lagt fram ett förslag till miljömärkning som skall gälla i hela EG-området. Rätten att använda EG:s miljöetikett ska kunna ges till produkter som har avsevärt mindre skadeeffekter på miljön än andra produkter i samma kategori. Effekterna i hela "livscykel" ska vägas in: under tillverkning, dis-

tribution, konsumtion/användning och som avfall. Rätten att använda etiketten ska utdelas av en oberoende jury, på EG-nivå, efter det att ansökan behandlats i medlemslandet. Ett liknande system, den blå ängeln, existerar redan i Tyskland. Andra medlemsländer, Storbritannien, Frankrike, Portugal, Nederländerna och Danmark, har också aviserat system för miljömärkning, men merparten av dem tycks föredra ett EG-system.

## Tjänster

---

I december 1990 lade kommissionen fram ett förslag om produktansvar för den som tillhandahåller tjänster. De risker som är förenade med tjänster gäller naturligtvis i första hand in om hälso- och sjukvården, men också för produktrelaterade tjänster såsom installation och reparation, hotell och fritidsverksamhet, transporter, researrangemang etc. De flesta medlemsländer har någon form av lagstiftning på området och möjligheterna till kompensation för den som lidit skada till följd av en tjänst har förbättrats. Trots det återstår stora skillnader mellan länderna, framför allt när det gäller bevisbördan. Detta skapar hinder för en fri marknad för tjänster och var skälet till att kommissionen ansåg att det behövs direktiv på området.

Förslaget lägger bevisbördan på den som tillhandahåller tjänsten: det är hans sak att visa att skada uppstått och att det skedde i samband med tjänsten. Förslaget gäller fysiskt skydd av personer och deras materiella ägodelar, samt husdjur. Ekonomisk skada, t.ex. som åsamkats genom dålig finansiell rådgivning, omfattas inte.

Direktivet dubblar delvis produktansvarsdirektivet, men det är oundvikligt eftersom många tjänster är kopplade till en produkt.

## Konsumentkrediter

---

Direktivet anger vilken information kreditgivaren ska ge låntagaren: d.v.s. om kreditgräns, nominell ränta, avgifter, ändringsklausuler och uppsägningsregler. Dessa ska uppges skriftligt innan avtalet ingås. Direktivet ger också en formel för hur den effektiva årsräntan ska beräknas.

## Elektroniska betalningsmedel

---

Kommissionen har utfärdat rekommendationer till en europeisk uppförandekod när det gäller elektroniska betalningsmedel. Ursprungligen var avsikten att det skulle bli ett direktiv, men om detta gick det inte att enas. EG förlitar sig nu istället på den frivilliga överenskommelse som ingåtts av bankerna om god sed

---

*Direktiv om  
information*

---

---

*Rekommendation om  
uppförandekod*

---

vid korthantering. Inom kommissionen förefaller man inte riktigt nöjd med vad kortföretagen hittills åstadkommit och frågan om ett direktiv är inte avskriven. De allmänna principerna i rekommendationen från kommissionen bygger på att kontraktet ska vara skriftligt, på landets officiella språk, att klarhet och transparens och lättbegriplighet ska gälla när det gäller villkoren. Rekommendationen anger också regler för uppsägning, för hur debiteringen ska gå till, hur förlust av kort ska hanteras. Den förutsätter också att handeln ska behandla alla kort lika, utan diskriminering.

Nya betalningsmedel anses viktigt för funktionen av en öppen inre marknad och för den finansiella integrationen. Ambitionen är att få betalsystem, nätverk och clearingssystem som är kompatibla över hela EG-området.

Anledningen till att kommissionen legat lågt med direktiv är att man inre vill låsa utvecklingen medan den pågår och att skillnaderna fortfarande är så stora mellan medlemsländerna, när det gäller användandet av elektroniska betalningsmedel.

---

### Grupp- och charterresor

---

---

#### *Minimidirektiv finns*

---

Här finns en uppsjö av regler i de olika medlemsländerna. För att åstadkomma en gemensam marknad, där reseföretagen kan erbjuda sina tjänster över hela området har därför utfärdats ett minimidirektiv. Direktivet har både till syfte att främja turistindustrin och att skydda konsumenten.

Direktivet täcker både resa, logi och andra tjänster som ingår i ett resepaket och innehåller regler för såväl marknadsföring, kontrakts- och prisinformation, ändringar i reseprogrammet, upphävande av avtal, klagomål och återbetalning. Medlemsstaterna är tillåtna att ha strängare regler.

---

### Avtalsvillkor

---

---

#### *Förslag om oskäligen konsumentavtal*

---

Ett förslag till direktiv om oskäligen konsumentavtal finns sedan 1990. Bakgrunden till direktivet är de stora skillnader som finns idag mellan medlemsländerna, parat med framväxten av en massmarknad med en ökande användning av standardiserade kontrakt, där villkoren i stort sett är bestämda på förhand av leverantören.

Direktivet knyter an till andra som också har risker för en orättvis behandling av konsumenten som tema, t.ex. konsumentkrediter, vilseledande reklam, produktansvar, elektronisk betalning och charterresor. Detta direktiv täcker dock ett bredare fält och är mer generellt. Ämnet har legat och pyrt sedan det första konsumentpolitiska programmet, och kommit upp i stort sett i vartenda ett sedan dess. Varje gång har det mött mycket mot-

stånd, t.ex. från dem som tillämpar standardkontrakt. Svårigheterna har också varit stora att få medlemsländerna att inordna sig i ledet. Direktivet listar vad som är oskäligen avtalsvillkor och vilka skyldigheter medlemsländerna har att bevaka och beivra avarter. Ändringar kan dock komma eftersom det ännu inte är antaget.

## Marknadsföring

---

### *Direktiv om vilseledande reklam*

---

EG har ett direktiv om marknadsföring som ger domstolar och myndigheter rätt att ingripa mot och förbjuda vilseledande reklam. De kan också kräva, enligt direktivet, att en annons som befinner sig vilseledande publiceras i korrigerat skick. Direktivet tillåter strängare nationell lagstiftning.

Ett direktiv om reklam i radio och TV träder sannolikt i kraft under 1991. Det innehåller bl.a. särskilda regler för skydd av barn och ungdom, förbud mot tobaksreklam och strikt reglering av alkohol- och läkemedelsreklam. Även den andel av sändningstiden som får upptas av reklam begränsas i direktivet.

Ett nytt direktiv, som skall tillåta jämförande reklam, är också på väg.

## Twistlösning

---

### *Dyra rättsprocesser*

---

I handlingsprogrammet 1990-92 konstaterar kommissionen att konsumenternas möjligheter till rättslig prövning och gottgörelse är otillfredsställande i många medlemsländer. Det är dyrt, tidskrävande och komplicerat att klaga och få rätt. Dessutom ställer affärer över gränserna till problem. Kommissionens väg att lösa problemen är dock inte central detaljreglering i första hand. I stället, hoppas man att den framtida gemensamma lagstiftningen om kontraktstvillkor, tillsammans med produktansvar för tjänster och varor, ska ge en tillräckligt god grund för att problemen ska kunna hanteras nationellt, på ett likvärdigt sätt i hela EG och därmed inte ställa så stora krav på lösningar från kommissionen.

Just nu pågår dock omfattande studier av det här problemområdet och särskilt tittar man på hur ett system med kollektiv talan skulle kunna underlätta rättsprocesser för konsumenterna.

## Litteratur

EG-kommissionen: Three Year Action Plan of Consumer Policy in the EEC (1990—1992).

# Handel och finansiering

*av Suzanne Grufman och William Nisser*

Vid exportaffärer kan finansieringen vara avgörande för om företaget skall få hem en affär. Men den innebär även riskmoment, dels den kommersiella risken på köparen, dels valutarisken om fakturering sker i annan valuta än SEK och dels ränterisken vid fördröjd betalning.

Vid import av varor och tjänster är finansieringen avgörande för hur produkten skall prissättas mot den svenska köparen och skall importlikviden erläggas i utländsk valuta har importören att ta hänsyn till en valutarisk. Importören måste även bedöma om leverantören har förmåga att leverera i tid.

Valutarisk, terminsaffär och avistaffär diskuteras nedan. Här skall dock nämnas att det ibland råder en missuppfattning beträffande terminsaffärer i valuta. En terminsaffär är en överenskommelse med banken om köp eller försäljning av valuta en viss bestämd dag i framtiden. Ett företag som handlar i varor och tjänster i utländsk valuta spekulerar i en uppgång eller nedgång om det väntar till likviddag med att handla den utländska valutatan. Det finns således ett osäkerhetsmoment i om företaget kommer att göra en kursförlust respektive en kursvinst. Om företaget å andra sidan gör en terminsaffär kan man vid ingången av det kommersiella avtalet exakt beräkna vad export- eller importaffären ger i kronor och ören.

## Leverantörskredit

---

### Öppen räkning

---

---

#### *Kraven på krediter*

---

Köpare i utlandet kräver i allt större omfattning krediter och lägre kontantdel. Merparten av Sveriges export säljs idag med krediter på mellan en månad och ett år. Kraven på krediter blir än mer påtagliga vid affärer med länder utanför OECD. Kapitalvaror och projekt säljs ofta med ännu längre kredittider. Betalningsvillkoren vid export är således väsentliga för företagets egenfinansiering. Det gäller att ta ställning till förskottsbetalning,

betalning vid leverans eller efterskottsbetalning eller en kombination.

Vid leverans mot *öppen räkning* i utländsk valuta står leverantören hela risken själv d.v.s. kommersiell-, valuta- och ränterisk. Betalning mot öppen räkning innebär ju att företaget skickar faktura, åtkomsthandlingar och övriga dokument direkt till köparen. Öppen räkning används företrädesvis i affärer med kunder i Europa som exportören har lång erfarenhet av. Viktigt är dock att exportören är observant på förändringar hos kunden vid t.ex. generationsskiftet, om företaget säljs, kunden byter bankförbindelse etc. Ofta går det slentrian i betalningsvillkor och säljare har, ofta på grund av konkurrensskäl, svårt att gå ut med hårdare betalningsvillkor men kundförluster kan trots allt ofta undvikas.

---

#### *Vem skall faktureras?*

---

I affärer med utlandet är det väsentligt att klarlägga vem som skall faktureras. Många företag marknadsför sina varor via agent men levererar varor direkt till köparen. Agenten är således inte betalningsskyldig men kan ha ansvar för att köparen påminns om att erlægga likvid. Det förekommer att exportören skickar faktura via agenten som i sin tur kan tillägga en betalningsinstruktion om att likvid skall erläggas på konto hos agentens bank. Den kommersiella risken blir då inte entydig.

Vid fakturering mot öppen räkning till köpare i utlandet måste företagets ledning klart fördela ansvaret för indrivning av kundfordringar. Det är lätt hänt att ansvaret landar hos administrativa avdelningen som ej känner köparen eller ens behärskar det lokala språket. Säljaren bör bära huvudansvaret för att ingångna avtal följs, och bl.a. att rätt belopp erläggs i rätt tid och på rätt plats.

Exportören har mycket att vinna på att aktivera sina utländska kundfordringar då genomsnittliga antalet dagar i Europa är ca 55 dagar mot inhemska 33 dagar. Därtill kommer att dröjsmålsränta utanför Norden är, om inte ett obekant begrepp, så i alla fall hart när omöjlig att driva igenom.

---

#### **Inkasso**

---

Vid inkassoförfarandet kan exportören få kredit när han lämnar in varudokument för inkassering i utlandet mot kontantbetalning eller mot accept. Exportören har i avvaktan på att köparen löser dokumenten i den utländska banken möjlighet att få ut ett inkassoförskott på upp till 80 procent av fakturabeloppet.

När den utländska banken redovisar betalningen för dokumenten används dessa medel till att lösa inkassoförskottet. Som säkerhet för krediten kan man, beroende på transportsätt, ofta lämna varudokumentet och därigenom själva varan. Kostnaden för dessa krediter är normalt bankens ränta för lån mot vanlig säkerhet plus, i vissa fall, en varubelåningsavgift.

Ränterisken är inte oväsentlig i affärer med utlandet och många företag som exporterar till t.ex. Frankrike erfar att väntetiden för exportlikvider är 30 dagar eller mer efter förfallodagen. Förseningar tär på likviditeten och binder rörelsekapital i fakturafordringar.

Som exempel på hur exportören kan aktivera sina kundfordringar kan vi ta handeln med Frankrike. Eftersom dröjsmålsränta normalt ej accepteras av franska importörer får svenska exportföretag vidkännas stora ränteförluster. Förseningarna kan bero på att svenska exportörer säljer i öppen räkning med betalning mot faktura i samband med export till Frankrike. Att sälja till Frankrike mot faktura är alltså ej att rekommendera. Ofta får svenska exportörer påminna sina franska köpare om betalning en eller flera gånger. En annan anledning till fördröjning kan vara långsamma överföringar mellan franska banker och även i samband med överföringen till utlandet. Ibland kan dessutom språkliga problem medföra förseningar.

Genom att utnyttja svenska affärsbanker med egna etableringar i Frankrike kan exportören till en rimlig kostnad snabbt få hem sina exportfordringar utan betungande extraarbete.

Vad som krävs är att all försäljning sker i FRF mot växel (lettre change de relève). Betalning mot växel är allmänt vedertagen i Frankrike och köparen motiveras att betala i tid då han vill upprätthålla goda relationer med sin bank. Genom bankens förmedling utfärdas och ombesörjs acceptering och inkassering av växelbeloppet på förfallodagen.

Exportören bör eftersträva att anpassa betalningsvillkoren efter lokala förhållanden för att underlätta hanteringen av betalningen för köparen. För låt oss säga en köpare i Tyskland så innebär en betalning i SEK till exportörens bank dels en kursrisk, dels en utlandsbetalning till bank i utlandet. För köparen upplevs det med all säkerhet som omständligt och kunden samlar även ihop denna betalning med andra utlandsbetalningar till en bestämd dag för att då ge sin bank nödvändiga instruktioner. Om exportören å andra sidan är beredd att ta valutarisken kan han öppna ett uppsamlingskonto i DEM i Tyskland. För köparen blir betalningen inte bara billigare utan även lätthanterlig eftersom det blir en inhemsk betalning och därmed behandlas den snabbar. Exportörens fördel är att han tjänar in ett antal räntedagar.

I Europa är dokumentinkasso en vanlig betalningsform och den är ur risksynpunkt bättre än öppen räkning. Köparen skall ju lösa dokumenten i en bank innan han kan komma åt varorna. Eventuellt löses dokumenten mot accept av en växel som exportörens bank kan diskontera med eller utan regressrätt.

---

*Dokumentinkasso  
vanlig*

---

## Växeldiskontering à forfait

”Forfaitering” innebär att banken åtar sig att köpa den växel-  
fordran exportören har på en köpare utan regressrätt d.v.s. att  
banken i efterhand avstår från att kräva exportören på likvid, om  
köparen inte betalar.

Om en köpare i utlandet köper en maskin eller investeringsvar-  
or, vill han att det skall bli en god affär och han vill knappast  
ligga ute med stora pengar innan investeringen börjar ge av-  
kastning. Då passar ett växelpaket in perfekt, med för branschen  
gällande kredittider. Exportören vill inte heller ligga ute med  
pengar som binder kapital. En kontantbetalning vid leverans ger  
exportören finansiell kraft utan dröjsmål.

---

### *Exempel på forfaitering*

---

En forfaiteringsaffär kan gå till på följande sätt. EXAB säljer  
en maskin för USD 150 000. EXAB går med sin bankförbindelse  
i förväg igenom finansieringsfrågorna för affären så att EXAB  
kan fastlägga priset i offerten. Hela köpeskillingen skall köparen  
betala mot växlar och när EXAB erhållit hela växelpaketet köper  
banken växlarna. Hur mycket EXAB får för växlarna är av-  
hängigt löptiden och hur banken bedömer risken. EXAB vill  
dessutom på ett tidigt stadium ha ett löfte av sin bank att köpa  
växlarna vilket banken debiterar löftesprovision för. Riskpro-  
visionens storlek beror också på om växeln är garanterad (av-  
aliserad) av köparens bank.

I exemplet räknar vi med en avräkning i USD efter en dis-  
kontosats av 8,5 procent pa. Vaxelpaketet omfattar 4 växlar som  
förfaller halvårsvis med början sex månader efter leverans. EX-  
AB avräknas löftesprovisionen som i detta fall är en årsränta på 1  
procent för bankens löfte att köpa växlarna inom 48 dagar.

|                          |             |
|--------------------------|-------------|
| Leveransvärde inkl ränta | USD 167 343 |
| Diskontoavdrag           | USD 16 709  |
| Löftesprovision          | USD 223     |
| Nettobelopp              | USD 150 411 |

EXAB har nu en bra förhandlingsposition och kan som ett  
trumfkort i en prisförhandling erbjuda kredit på 100 procent av  
leveransvärdet. Köparen får sin produkt men behöver inte betala  
förrän den ger avkastning. EXAB får betalt direkt av banken vid  
forfaitering och slipper osäkerheten i att bli belastad betalnings-  
ränta eller framtida kursrisk. EXAB slipper bevakning och arbe-  
te med inkasseringar och osäkerheter kring fordran. Banken  
behöver följande underlag för att kunna ge ett pris: importland,  
köpare, garanterande bank i förekommande fall, belopp att fi-  
nansiera, valuta, löptid, tidpunkt då dokumenten är tillgängliga  
och betalningsort för växlarna.

## Remburs

---

En bekräftad remburs är en säker betalningsform som också fungerar mycket bra som ett kreditinstrument, och man talar då om en tidsremburs. Tidsremburer är vanliga upp till ett år men det förekommer även längre kredittider. För tidsremburer finns det ett flertal tekniska lösningar beträffande när utbetalning skall ske. Säljarens bank, köparens bank eller köparen själv accepterar en växel eller lämnar annan avtalad förbindelse för betalning på förfallodagen. Vilken lösning man väljer beror oftast på i vilket land köparen finns och vilken bransch det gäller. I Spanien kan tidsremburs vara ett intressant alternativ vid en leverantörs-kredit då växelskatten är förhållandevis hög i Spanien. Köparen i Spanien kan erhålla kredit och den svenske exportören kan diskontera sin fordran hos sin bank, givet att den svenska banken är beredd att ta risk på den spanska banken.

---

### *Exempel på remburs*

---

Remburs används i huvudsak för att reglera betalningar i affärer med länder utanför Europa men kan med fördel användas i mer komplicerade affärstransaktioner i Europa. En svensk designer har sett en affärsmöjlighet och vill leverera en färdig kollektion till en större svensk affärskedja, som är beredd att lägga en order på 8 miljoner kronor. En del av underleverantörerna finns i Italien och själva tyget skall färdigställas i Spanien. Designerföretaget står inför ett problem. Affärskedjan vill ej betala varorna i förskott, underleverantörerna vill ha någon form av betalningsgaranti och designerföretagets egen balansräkning inrymmer inte tillräckliga säkerheter för att täcka ett engagemang på 8 miljoner.

För att lösa finansieringen öppnar affärskedjan en s.k. transferabel remburs till designerföretaget med en giltighetstid på 180 dagar. För att göra affären genomförbar har designerföretaget förhandlat fram en gemensam valuta för sin slutkund och sina underleverantörer. Den transferabla rembursen transfereras sedan till underleverantörerna med giltighetstid på 90 dagar plus kredit 180 dagar. I och med att rembursen är transferabel har svenska banken risk på det större bolaget. Giltighetstiden på de transfererade remburserna till underleverantörerna är kortare för att designerföretaget skall hinna ta fram den slutliga produkten innan den ursprungliga rembursen går ut. Designerföretag har även tillförsäkrat sig en leverantörskredit från underleverantörerna för att få en positiv cash flow. Genom att i god tid innan leverans gå igenom förutsättningarna för affären har designerföretaget tillsammans med banken lyckats lösa kommersiella, valuta och ränterisker.

## Cash Management-analys

---

En Cash Management-analys är en förutsättning för en optimal finansiering både i SEK och valutor.

En Cash Management-studie, som analyserar hela penningflödet och likviditetshanteringen i företagen, resulterar i normalfallet i en årlig resultatförbättring på 0,5-2,5 procent av omsättningen. Vid en omsättning på 100 Mkr motsvaras detta av 0,5-2,5 Mkr i årliga resultatförbättringar.

Cash management är enkelt och dessutom det absolut billigaste finansieringssättet, men kräver en systematisk genomgång av penningflödet i företaget.

Effektivisera, också ur kapitalbindningssynpunkt, handläggningsrutinerna och ta ett fast grepp om penninghanteringen.

Några enkla tips att fundera vidare på:

---

### *Att fundera på*

---

- Följ ett antal affärer från order till betalning. Hur lång tid förflöt, innan betalningen erlades? Vilka moment kan förändras? Avtalsinnehåll, order, leverans, fakturering, krav.
- Analysera kund- och leverantörsreskontran.
- Ifrågasätt betalningsvillkor och effekten av kassarabatter.
- Var aktiv på kravsidan och fastställ principer för dröjsmålsräntedebitering.
- Se över handläggningsrutinerna vid in- och utbetalningar. Utnyttja effektiva in- och utbetalningssystem.
- Försök påverka val av affärsvalutor och betalflöden för att begränsa affärs-, kurs- och ränterisker.
- Upprätta likviditetsbudgeter och prognoser. Detta är en grundförutsättning för val av bästa placerings-/finansieringsform.
- Arbeta aktivt med Din bank för att få god kunskap om in- och utbetalningssystem och alternativa placeringar/finansieringar.

## Terminsaffär

---

Med avistakurs menas en valutaffär med leverans två bankdagar framåt. Avtal kan dock tecknas om leverans samma dag eller en dag framåt men kursen kommer då att påverkas.

Med terminskurs menas att man idag avtalar om leverans av valuta vilken framtida bankdag som helst. Genom att använda sig av terminsaffärer kan företaget idag få reda på t.ex. DEM-priset om tre månader.

Terminspriset bestäms av i huvudsak två faktorer — avista kurser vid avtalstillfället och ränteskillnaden mellan de berörda valutorna.

Ex:

Ett företag importerar komponenter från Tyskland. Om tre må-

---

### *Exempel på terminsaffärer*

---

nader skall 1 000 000 betalas. Man oroar sig för kursutvecklingen och kontaktar banken.

Vid en terminsaffär sker följande:

För att banken ska kunna leverera DEM om tre månader köper banken in DEM avista (och betalar med SEK). DEM placeras sedan på ett räntebärande DEM-konto. Banken har då "avstått" från en SEK ränta och erhåller istället en DEM-ränta under den aktuella tidsperioden. Denna ränteskillnad omräknas till ett påslag på avistakursen.

|             |                 |
|-------------|-----------------|
| Avistakurs  | 375 för 100 DEM |
| Ränta i DEM | 8 procent       |
| Ränta i SEK | 12 procent      |

Terminens längd 3 månader

$$(12-8)\% \times \frac{3}{12} = 1 \text{ procent}$$

Terminskursen för DEM på 3 månader ligger 1 procent över avistakursen. Terminspriset = 378,75.

Företaget kan således per telefon kontakta bankens arbitrageavdelning och lätt få uppgift om aktuellt terminspris och ingå en terminsaffär. Banken bekräftar sedan per brev det ingångna avtalet (bl.a. belopp, pris och tidsperiod).

Genom att använda sig av terminsaffärer för hela eller delar av kontrakt skapar sig exporterande och importerande företag en bas för sin priskalkylering.

## Upplåning i valuta

I tider då ränteskillnaderna mellan länder är stora väljer många företag att ta upp lån i valuta för att minska sina räntekostnader. Vi ska här nedan beskriva tekniken vid valutalån.

### Valutakursindex

---

#### *Den svenska valutakorgen*

---

I augusti 1977 introducerade Sveriges Riksbank den svenska valutakorgen. Femton valutor ingår i korgen och deras vikter har satts med utgångspunkt från ursprungsländernas andel av den svenska utrikeshandeln. Dollarns vikt är dubblerad på grund av dess stora roll som faktureringsvaluta.

De olika valutornas vikter justeras en gång per år för att svara mot handelsstatistiken de senaste fem åren. Justeringen av vikterna är vanligtvis marginella.

Följande vikter gäller under perioden april 1990—april 1991:

| Valuta | Vikt i procent |
|--------|----------------|
| USD    | 21,9           |
| NOK    | 8,5            |
| GBP    | 10,7           |
| DEM    | 16,7           |
| FRF    | 5,4            |
| CHF    | 2,2            |
| BEC    | 3,7            |
| NLG    | 4,6            |
| DKK    | 7,4            |
| ATS    | 1,4            |
| FIM    | 6,9            |
| ITL    | 4,0            |
| CAD    | 1,2            |
| JPY    | 3,8            |
| ESP    | 1,6            |

Valutakursindex sattes till 100 år 1977. Efter devalveringarna 1981 och 1982 är riktvärdet 132.

Värdet på kronan får fr.o.m. juli 1989 fluktureras med  $\pm 1,5$  procent kring riktvärdet 132. Detta innebär att index kan röra sig mellan 130 och 134 under förutsättning att ingen devalvering inträffar.

Index 130 = stark krona

Index 134 = svag krona

Fördelen med en korgkonstruktion är att extrema kursrörelser för den enstaka valutan mildras. Om exempelvis dollarkursen sjunker, drar dollarn med sig kronan i fallet med den viktprocent som dollarn har i korgen.

När kronan är stark kostar det bara 130 kronor att köpa en korg men då kronan är svag kostar det 134 kronor.

### Valutalån

Ett företag vill låna i valuta. Följande inträffar:

- Banken lånar upp valuta för företagets räkning under den aktuella tidsperioden
- Banken köper valuta av kunden eftersom kunden vill ha SEK
- Banken sätter in SEK på kundens konto

När lånet förfaller sker följande:

- Banken säljer valuta till kunden
- Kunden löser lånet med valutan

Låt oss säga att företaget säljer 100 "valuta" till banken. Om index står i 134 får företaget 134 SEK och är index 130 får företaget 130 SEK.

När företaget säljer valuta vill man erhålla så många SEK som möjligt. Slutsatsen blir då att företaget ska sträva efter att ta upp valutalån när index är högt, d.v.s. kronan svag.

Å andra sidan ska kunden lösa lånet när index är lågt (= kronan stark), eftersom kunden vill betala så få SEK som möjligt. Företaget betalar hellre 130 SEK för 100 "valuta" än 134 SEK för samma mängd "valuta".

Man kan säga att indexrörelsen är kostnaden/vinsten av valutakursförändringen som företaget betalar/erhåller vid ett lån i valutor.

---

### *Indexrörelsen*

---

### Viktning av valutor i korglån

Ett företag som lånar i utländsk valuta syftar därigenom till att erhålla en lägre lånekostnad jämfört med svensk ränta.

För att minimera sina risker vid ett korglån strävar man efter att i så stor utsträckning som möjligt välja valutor som matchar korgindex.

Om alla valutorna i korgen skulle inkluderas skulle riskerna begränsas till indexförändringen under löptiden. Man brukar dock begränsa sig till två eller tre valutor på grund av transaktionskostnader och på grund av att vissa valutor har hög ränta. De valda valutorna bör ha så stor andel som möjligt av korgindex.

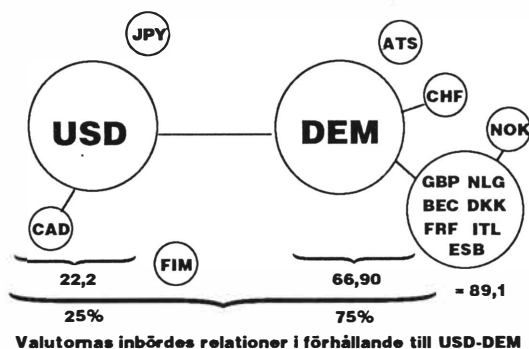
Valutorna i korgindex kan delas in i två block, ett USD-block och ett DEM-block. Dessa två varierar normalt kursmässigt i motsatt riktning.

- USD-blocket består av USD och de valutor som mer eller mindre följer USD (USD, CAD)
- DEM-blocket består av DEM och de valutor som mer eller mindre följer DEM (DEM, GBP, NLG, BEF, DKK, FRF, ITL, ESB, NOK och ATS)
- De valutor som ej passar in i något av blocken är CHF, JPY och FIM

---

### *Val av valutor*

---



Tillsammans utgör blocken 70,1 procent av korgindex enligt följande:

USD-blocket 23,1 procent

DEM-blocket 47,0 procent

Om man avser att välja två valutor som matchar i valutaindex så mycket som möjligt så innebär det följande mix:

$$\text{USD } \frac{23,1}{70,1} = 32,95 \text{ procent} = 35 \text{ procent}$$

$$\text{DEM } \frac{47}{70,1} = 67,05 \text{ procent} = 65 \text{ procent}$$

En sådan korg är neutral och bör ge ett bra utfall under följande förutsättningar:

- Normala valutakursrörelser, d.v.s. USD och DEM rör sig i motsatt riktning
- SEK oförändrad eller förstärks
- Att inga större kursnedgångar sker i de fristående valutorna

---

### Att tänka på

---

Att tänka på:

- Vid en devalvering ökar lånekostnaderna med det antal % som den svenska kronan devalveras med (en 5 %-ig devalvering gör lånet 5 % dyrare på årsbasis).
- Ju kortare tid lånebehovet är ju mindre rörelse i indextalet uppåt (d.v.s. försvagning av den svenska kronan) tål finansieringen.
- När ett företag lånar i valuta är det inte ovanligt att banker begär en högre säkerhetstäckning än vid lån i svenska kronor.

## Några sammanfattande råd

---

Se finansieringen av en export/importaffär som en del av företagets totala egenfinansiering.

Utbilda och stöd säljarna beträffande betalningsvillkor, betalningsinstruktioner och finansiering. Affären är ej avslutad förrän pengarna är hemma hos Din bank. Tänk på att vi lever i en avreglerad värld. Utnyttja möjligheterna.

Analysera Dina kommersiella, valuta- och ränterisker och undersök möjligheterna att bli av med dem.

## Litteratur

---

Söderman, Sten (red), *Exporthandboken*, Exportrådet 1989

# Information som konkurrensmedel

*av Pelle Söderberg*

## Konkurrensfördelar att vinna

---

Utvecklingen inom ADB-området har gått mycket snabbt de senaste åren. Allt fler företag använder datorstöd i verksamheten.

Ett område i stark utveckling som kommer att präglade nittiotalet är utbyte av information på elektronisk väg. Tekniken kallas EDI (Electronic Data Interchange). Det innebär att datalagrad information skickas direkt till annan dator, utan att först skrivas ut på papper. Man slipper således tiden för postgång och arbetet med att hos mottagaren registrera informationen på nytt.

Den som rätt utnyttjar dessa möjligheter kommer snabbt att vinna konkurrensfördelar. Det beror bl.a. på minskade kostnader för dokumenthantering (upp till 70 procent av all handelsinformation som matas ut ur en dator, matas in igen i en annan dator), lägre felfrekvens och en högre servicenivå.

Det är dessutom så att företagets förmåga att klara EDI kommer att vara en avgörande faktor i många affärsuppgörelser. Om kunden har ett administrativt system där affärsverksamheten bygger på kommunikation dator till dator, kommer ju den leverantör som klarar kommunikation att dra det längsta strået.

## Varför just nu?

---

Vad är då skälen till att det just nu är rätt tid att ta vara på dessa möjligheter? Tankarna och idéerna är inte nya. Men det är nu som tekniken börjar bli kostnadseffektiv och beprövad. Det finns alltså erfarenhet om hur man skall bete sig för att på rätt sätt tillägna sig de nya tankarna. Dessutom finns nu standard för både tekniker och metoder.

Det är framförallt tre faktorer som talar för en kraftig expansion under nittiotalet:

- EG:s Gröna bok
- Teknikutvecklingen
- EDIFACT

*EG:s Gröna bok* publicerades sommaren 1987. Grönboken presenterar ett åtgärdsprogram med bl.a. ambitionen att utveckla telekommunikationerna i och mellan medlemsländerna. I programmet ingår att nät och tjänster skall standardiseras för att underlätta och effektivisera teletrafiken inom Europa *och* globalt. Vidare har man beslutat att alla regleringar vad gäller terminalutrustning skall tas bort innan utgången av 1990.

En bland konsekvenserna är en effektivare telefontrafik. Datakommunikationen kommer att bli billigare, taxorna enhetliga och därmed överskådliga.

---

### TEDIS

---

Inom EG drivs ett program som heter TEDIS (Trade Electronic Data Interchange Systems). Syftet är att hjälpa mindre och medelstora företag att anpassa sig till det ökade kravet på datakommunikation. Sverige och EFTA deltar sedan årsskiftet 89/90 i programmet. Ansvarigt organ i Sverige är Kommerskollegium. Information och upplysningar lämnas kostnadsfritt av Kommerskollegium, Henric Stjernquist, 08-791 05 67. Kommerskollegium har även en informationstjänst för Europafrågor.

---

### Teknikutvecklingen

---

---

#### Överföring i digital form

---

*Teknikutvecklingen* som EG satsar på innebär att telekablar och telesystem byts ut mot ny och effektivare utrustning. De gamla kablar ersätts av fiberoptik och överföringen sker i digital form på ett standardiserat sätt. Det kommer dock att ta lång tid att byta ut alla gamla kablar. Man har därför utvecklat en teknik så att även de gamla telekablar skall kunna användas för både tal- och dataöverföring. De nya optiska kablar kan därmed utnyttjas av fler abonnenter. Fördelarna kommer att bli större överföringshastigheter, till lägre pris och med högre tillförlitlighet. Det blir också möjligt att utnyttja fler extratjänster (t.ex. specificerade telefonräkningar och olika säkerhetstjänster).

En annan viktig faktor är naturligtvis att dessa standarder är internationella.

---

### EDIFACT

---

*EDIFACT* är en standard under utveckling. Den skall tala om hur informationsutbytet mellan datorsystem skall gå till. Arbetet bedrivs i FN:s regi. Sverige deltar aktivt i utvecklingen genom Handelsprocedurrådet SWEPRO i Göteborg.

---

#### EDiFACT

---

EDIFACT (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport) är en samling regler för hur handelsinformation skall paketeras och kodas. Här beskrivs t.ex. hur fakturor och tulldokument skall se ut.

Den stora fördelen med EDIFACT är att de flesta länders datasystem kommer att förstå varandra. Se även avsnittet Begrepp i samband med kommunikation (s. 164).

## Informationsutbyte inom den egna organisationen

---

Vilken intern information är då intressant att skicka mellan datorer? Då ett företag decentraliserar sin verksamhet, t.ex. genom att etablera sig utomlands, är det viktigt att den interna informationen utbyts på ett snabbt, säkert och genomtänkt sätt. Följande områden är då intressanta att automatisera:

### Ekonomisk information

---

#### Korrekt underlag

---

*Ekonomisk information* för att styra och följa uppgjorda strategier. Det handlar om att snabbt samla in information om vad som händer för att avgöra hur väl utvecklingen följer uppgjorda planer. Om man skall ha möjlighet att vidta åtgärder då händelserna börjar avvika från planerna är det viktigt att underlagen är riktiga och färska.

Förutom det faktiska utfallet är det också intressant att förmedla budget och prognos. Dessa förmedlas åt båda håll, alltså både från dotterbolag till moderbolag och omvänt. Att det sker elektroniskt innebär att materialet inte behöver matas in i ett nytt system igen. Det kostar ju både personella resurser och tid och dessutom tillkommer risker för fel.

### Handelsinformation

---

#### Snabb förmedling

---

*Handelsinformation* eller *marknadsinformation* kan avse t.ex. information om förändringar i lagernivåer eller sortimentsförändringar.

I samband med kampanjer och annan kundbearbetning har man tillgång till hela organisationens kundregister. Särskilt intressanta avtal kan snabbt förmedlas.

### Elektronisk post

---

#### Träffsäkerhet

---

Ytterligare ett område som ger möjlighet att effektivisera organisationen är *meddelandehantering* eller *elektronisk post*. Ett sådant system ökar träffsäkerheten avsevärt i förhållande till konventionella telefon- eller meddelandelappar. Ett meddelande kan vara personligt eller riktat till en viss grupp, exempelvis alla säljare. Flera företag kan uppvisa exempel på kontakter och problemlösningar som varit omöjliga utan denna teknik. Följan-

de händelse, hämtad från ett av våra större dataföretag, belyser väl möjligheterna:

Det multinationella företaget är etablerat i många världsdelar. En person på utvecklingsavdelningen i Sverige ställs inför ett oväntat problem. Han inser att ett pågående projekt kommer att försenas väsentligt om han inte får hjälp med problemlösningen.

Han registrerar därför ett meddelande på sin terminal, där han beskriver problemet och ber om assistans. Meddelandet adresseras till all utvecklingspersonal och alla säljare över hela världen.

Nästföljande morgon, då tjänstemannen slår på sin terminal, får han en signal om att ett meddelande väntar. Då han läser det får han information från en säljare i Dallas. Denne har löst ett liknande problem och kan ge besked om en produkt och ett företag som har lösningen.

---

### Sammanfattning

*Sammanfattning* av intressant intern information:

- ekonomisk information
- handels-/marknadsinformation
- meddelandehantering/elektronisk post

---

## Informationsutbyte mellan affärspartners

Den internationella utvecklingen går fort. Det finns många exempel på företag och branscher som tagit till sig dessa idéer och arbetar efter dem. Två välkända och sedan flera år etablerade system är bilindustrins ODETTE och bankernas S.W.I.F.T.

---

### ODETTE

---

#### ODETTE

---

ODETTE är ett system vars främsta syfte är att optimera lagerhållningen. Tillverkningen blir möjlig enligt den s.k. JIT-principen (Just-In-Time). Det medför t.ex. fler och mindre transporter från leverantör till tillverkare. Transporterna sker också med betydligt kortare varsel.

Utan datorsystem skulle man få en oerhörd pappersexercis. Denna har dock undvikits med bl.a. streckkoder på gods, vilket underlättar leveranskontrollen. För att genomföra ODETTE har biltillverkarna varit tvungna att ställa särskilda krav på sina leverantörer när det gäller administration och datorsystem. De leverantörer som klarat kraven har således en unik konkurrensfördel.

---

### S.W.I.F.T.

---

#### S.W.I.F.T.

---

S.W.I.F.T. är ett internationellt banksystem med ca 1 500 anslutna banker. Systemet förmedlar banktransaktioner, skickar

pengar, s.k. EFT (Electronic Funds Transfer).

Fördelen för kunderna är en snabb och säker förmedling av t.ex. leverantörsbetalningar. Genom systemet når man banker över större delen av världen. En av de direkt mätbara vinsterna är vunna räntedagar.

---

### *Fördelar*

---

### Exempel på tillämpningsområden

---

Det finns även andra skäl som pekar mot en snabb kommunikationsutveckling. Genom att sända fakturor elektroniskt minskar det i kundfordringar bundna kapitalet. Genom att färre dokument behöver skrivas ut minskar kostnaden för blanketter. Särskilt i samband med utlandshandel kan denna vara betydande. Då man tar emot uppgifterna om inbetalningar från giroinstituten elektroniskt, får man snabbare och säkrare information om kundfordringsläget och bättre kontroll på penningflödet. Kunden erbjuds bättre service genom att han snabbare får information om leveransläget.

Ett annat intressant område att automatisera är export- och importdokument. Under hösten 1990 påbörjade Tullmyndigheten i Sverige ett pilotprojekt tillsammans med några företag för att på detta sätt sända exportdokument. Under 1991 räknar man med att komma igång i större omfattning. Inom detta område är våra grannar i väster, Norge, ett föregångsland. Man har där som första land i Europa sedan en längre tid ett tulldatasystem till vilket ett antal speditörer och importörer är anslutna.

Förutom att kommunicera traditionella handelsdokument mellan affärspartners, finns det också fördelar vid nyttjande av elektronisk post. Med hjälp av en sådan funktion kan man exempelvis sända förfrågningar och få besked redan under samma dag.

### Sammanfattning

---

Nyckelord är kortare ledtider, effektivare penningflöden, bättre service och säkrare beslutsunderlag.

- Information från kunden:
  - beställningar
  - beställningsändringar
  - förfrågningar
  - betalningar
  - elektronisk post
- Information till kunden:
  - leveransinformation
  - produktinformation
  - orderstatus

- prisinformation
- fakturor
- elektronisk post
- Information till myndigheterna:
  - tulldokument
  - räkenskaper

## Elektroniska dataarkiv som informationskälla

---

Ju mer man vet om förutsättningarna, ju bättre kvalitet håller de fattade besluten.

En stor mängd information finns idag samlad i elektroniska arkiv, eller databaser. Några exempel på information är:

---

### *Exempel på information*

---

- nyhetsinformation
- ekonomisk/finansiell information
- produktinformation
- tidningsartiklar.

Informationen kan exempelvis användas strategiskt för att kartlägga aktörerna på en marknad. Eller för marknadsbearbetning genom att få en adresslista på företag inom en viss bransch, med viss lönsamhet per anställd.

Fördelarna med dessa elektroniska arkiv är att informationen:

- är aktuell
- kan sökas och sammanställas på många olika sätt
- är lättillgänglig
- är omfattande

Följande databaser är exempel på användbara informationskällor inför EG 92:

---

### *Informationskällor inför EG 92*

---

*Celex* innehåller den kompletta EG-lagstiftningen.

*Spearhead* innehåller EG:s hela vitbok (de åtgärder som krävs för att den gemensamma marknaden skall kunna förverkligas).

*Tenders Electronic Daily* är en databas med information om offentliga anbud inom bl.a. EG.

Samtliga är åtkomliga via svenska abonnemang.

---

### Vad kostar det?

---



---

#### *Kostnader*

---

Priserna och sättet att ta betalt varierar mellan de olika databasvärdarna. En del databaser debiterar enbart den information som tas fram. Andra debiterar söktiden, medan andra åter har

en kombination av de båda alternativen. Priset för sökning i någon av ovan nämnda databaser är f.n. (juli 1990) 15:-/minut.

Om man har en IBM-kompatibel persondator kan man för en dryg tusenlapp få utrustning (modem) och program för att komma igång. För dessa pengar får man dessutom anslutningsavgiften och ett abonnemang till Videotex. De flesta databaser debiterar sedan en individuell månadsavgift. Många ligger på en kostnadsnivå på dryga hundralappen.

### Hur hittar man i en databas?

Sättet att leta information varierar för de olika databaserna.

Många av databasvärdarna håller kurser och seminarier. Om man bara är intresserad av enstaka information kan ett alternativ vara att utnyttja en s.k. broker (informationsförmedlare). Man behöver då inte investera i abonnemang, inläring och söktider.

En kombination kan också vara intressant, d.v.s. eget abonnemang på en eller ett par databaser och köp av broker-tjänster för viss informationssökning.

Televerket tillhandahåller en tjänst, Televerkets Databastjänst (tel 020-78 11 50). Där får man kostnadsfritt (nästan kostnadsfritt, abonnenten debiteras en markering) besked om olika frågor rörande databaser. Dit kan man ringa om man har frågor om exempelvis:

- vilka databaser som finns, både i Sverige och internationellt
- för- och nackdelar med olika typer av datakommunikations-tjänster
- återförsäljare, pris och prestanda på olika kommunikations-programvaror
- vilken utrustning som krävs
- vart man vänder sig om man vill ha hjälp med informations-sökning (broker).

### Begrepp i samband med kommunikation

Standardisering är ett ledord i skapandet av EG:s inre marknad. Det gäller även datakommunikation. Följande begrepp är några av de vanligaste då man diskuterar datakommunikation och EDI.

De områden som standardiseras är av två olika slag, teknik och metoder.

#### EDI

Någon entydig definition finns inte. Så som begreppet används avses oftast papperslös handel. Den innebär att information

överförs elektroniskt mellan datorer. EDI är en förkortning av Electronic Data Interchange.

---

## EDIFACT

---

---

### *Världsstandard*

---

Är en världsstandard för hur handelsinformation skall struktureras så att den förstås på rätt sätt av informationsmottagaren. Denna standard innebär att enhetliga regler för EDI skapas.

Utvecklingen av EDIFACT är ett projekt som drivs av FN. En trend som spås av många är att kunder i allt större omfattning kommer att kräva EDIFACT-standard av sina leverantörer.

Handelsprocedurrådet SWEPRO håller på att bygga upp en publik databas med EDIFACT-specifikationer.

EDIFACT är en förkortning av Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport.

---

## ISDN

---

---

### *Teletjänster*

---

ISDN är en teknik för effektivare utnyttjande av telefonnätet. Det innebär att man kan ansluta sin terminal direkt i telefonjacken, utan att som idag behöva specialapparatur (modem) hos både sändare och mottagare.

Standarden innebär att man kommer att kunna ansluta sin kommunikationsutrustning i vilket land som helst utan problem.

Tekniken innebär vidare ett effektivare utnyttjande av de gamla telefonkablar. De kan med hjälp av denna teknik utnyttjas till både tal och dataöverföring.

Med tekniken erbjuds man också enkelt fler teletjänster.

ISDN är en förkortning av Integrated Services Digital Network.

---

## X.400

---

X.400 är ett internationellt system för meddelandeförmedling. Med hjälp av X. 400 kan EDIFACT-information sändas respektive tas emot över telefonnätet.

---

## DATAPAK

---

---

### *Kommunikations-tjänst*

---

DATAPAK är en kommunikationstjänst som Televerket erbjuder. Den följer en internationell standard som heter X.25. Standarden innebär att man därigenom har möjlighet att kommunicera med datorer både nationellt och internationellt.

DATAPAK erbjuder ett antal extratjänster, bl.a. för ökad informationssäkerhet.

---

## OSI

---

---

### *Standardmodell*

---

Är en standardmodell för hur datakommunikation bör gå till. Den omfattar alla delar från den fysiska datatrafiken till dialogen med användaren.

OSI står för Open Systems Interconnection.

---

## Juridiska aspekter

---

---

### Avtal mellan handelspartners

---

---

#### *Eftersläpning i lagstiftningen*

---

Utvecklingen har gått så fort de senaste åren att myndigheterna haft svårt att hinna med att lagstifta. Bland de problem man kan ställas inför är hur man skall använda en elektroniskt lagrad överenskommelse som bevis i en tvist. Andra problem är hur man skall bekräfta mottagen information och mottagna dokument. Ett begrepp som förekommer i dessa sammanhang är autentikation, nämligen hur man skall avgöra ett dokumentets värde eller tillförlitlighet.

Då lagstiftningen inte hunnit med är man hänvisad till att reglera dessa och andra områden i de avtal man ingår med sina partners.

---

### Revisorns krav

---

---

#### *Kontrollfunktioner*

---

Vad gäller överföring av fakturor på elektronisk väg har BFN, Bokföringsnämnden, gjort följande uttalande (BFN U 89:2): Bokföringslagen lägger inga hinder i vägen, förutsatt att:

- systemet innehåller kontrollfunktioner så att det garanteras att fakturorna kommer från avsändaren och att de inte förvrängts under överföringen
- kontrollfunktionerna är dokumenterade i båda systemen
- om företagets grundbokföring lagras på datamedia, måste fakturorna skrivas ut så snart de nått mottagarens system.

---

## Kommunikationssäkerhet

---

---

#### *Säkerhetsfrågor*

---

Då företaget sänder och mottar affärsinformation elektroniskt blir denna mer anonym. Det föder enligt ovanstående resonemang många möjligheter, men det medför också risker.

När vi tar emot information vill vi vara säkra på:

- vem som är avsändare
- att den är i samma skick som då den lämnade avsändaren
- att ingen obehörig tagit del av informationen
- att den kommer i tid

Samtliga punkter kräver särskilda åtgärder för att förebygga problem. Hur skall man t.ex. kunna vara säker på att konfidentiell information inte avlyssnats på väg från sändare till mottagare? En dylik informationstappning lämnar ju inga spår. För att klara just ett sådant problem kan man t.ex. kryptera informationen innan den sänds.

Då det är viktigt att man har ett totalgrepp över säkerhetsfrågorna bör man se till att följande krav är uppfyllda:

- företaget bör ha en övergripande säkerhetspolicy, vilken bl.a. skall reglera skyddsnivåerna
- ha en klar bild över vilken datakommunikation som företaget nyttjar
- säkerhetsklassa all information som skall sändas över datanätet och skydda den därefter
- utbilda och motivera medarbetarna i säkerhetstänkande
- vara insatt i hur sårbar den fysiska teleförbindelsen är (det grävs av ca 50 telekablar om dagen i Sverige)
- regelbundet ta temperaturen på säkerhetsnivån i företaget.

## Litteratur

---

EG-Databasen — en introduktion till ett antal databaser som belyser den inre marknaden, Exportrådet, sept 1989.

Från idé till EDI, Riksdatabärbundat 1989.

Första boken om EDIFACT — Elektronisk dataöverböring vid handelsrutiner, Handelsprocedurrådet SWEPRO, publikation P7, 1989.

Databaser och Videotex i Sverige. Televerkets Databastjänst, 1989.

# Transportfrågor

av Rune Svensson

Sverige har sedan slutet av 1800-talet utvecklats till ett land som är bland de främsta ifråga om välstånd. Vi har nått en god balans mellan industriell tillväxt, hög sysselsättning och god miljö. Denna utveckling bygger i hög grad på en väl utbyggd infrastruktur, som gjort det möjligt att sprida boende och arbetstillfällen över landet.

Inte minst har vi haft tillgång till moderna transportmedel, som bidragit till att vår stora och betydande internationella handel har till och från i huvudsak Europa 700 kilometer längre transportavstånd kunnat överbryggas. Mycket uttalat har på 80-talet kraven på effektivitet i transportsystemen ökat. Det har inneburit en förskjutning mot småskaliga transportlösningar på bekostnad av de tidigare storskaliga som kustsjöfart och järnväg.

Svensk transportnäring har alltså varit framgångsrik och lyckats överbrygga vårt avståndshandikapp. Under 90-talet kommer vi dock att få problem, om vi inte lyckas öka effektiviteten.

För persontrafik är personbilen överlägsen alla andra transportmedel, utom vid långa och trafikfylla förbindelser.

Ökningen i vägtransporter står i konflikt med miljöintressena. Stora satsningar sker för att minska trafikens påverkan på miljön och trots en trafikökning i Sverige kan vi räkna med reducerade utsläpp. Trängsel och transportsystemens kapacitet kommer att bli större problem.

Tillväxt är nödvändig för ökade resurser till sjukvård, äldreomsorg och utbildning liksom för att vi skall kunna trygga sysselsättning och långsiktig lönsamhet i en allt mer hårdnande internationell konkurrens.

En förutsättning för tillväxten är då en väl utbyggd och fungerande infrastruktur. Det är med andra ord nödvändigt att samordna närings- och trafikpolitik. Insatser för att stärka den svenska industrin kan bli meningslösa om inte effektiva transporter finns tillgängliga.

Det är på några punkter som svenskt näringsliv och främst industrin är särskilt känsliga gentemot sina internationella konkurrenter:

---

*Välutbyggd  
infrastruktur*

---



---

*Känsliga punkter*

---

- det perifera läget relativt marknaderna, när EG:s tyngdpunkt successivt förskjuts mot söder, men också relativt USA och Japan
- liten egen inhemsk transportmarknad, vilket urgröper underlaget för t.ex. transocean direkttrafik
- kostsamma överfarter över Öresund och Stora Bält
- obalanser i varuflödena, såväl inom landet som internationellt, med svagt kapacitetsutnyttjande som följd
- osäkerhet inför framtida trafikpolitiska beslut i flera avseenden såsom:
  - investeringar
  - avgifter och skatter
  - begränsningar i vägtrafiken
  - förhållandet till EG

Det är därför viktigt att den nationella och lokala politiken på det närings- och trafikpolitiska området görs mera fast och långsiktig. Inslag i en sådan politik kan vara att:

- tillgodose efterfrågan och dämpa ambitionerna att begränsa trafiken
- föra en järnvägspolitik som gynnar järnväg men där den har förutsättningar, d.v.s. i större flöden
- öka investeringarna i huvudvägnätet
- avreglera och stimulera till konkurrens.

## Sverige och EG

Under den senaste 15-årsperioden har Sveriges handelsrelationer till EG förändrats. (Då medlemsantalet ökat under perioden måste i varje jämförelse samtliga 12 medlemmar räknas in.)

Under den här perioden har EG:s andel av Sveriges exportkvantitet som skall transporteras minskat något från ca 70 procent till cirka 63 procent. Däremot har importandelen ökat från ca 40 procent till ca 46 procent. Utvecklingen visar att vi går mot en balans i vår handel, även om skillnaden mellan export och import fortfarande är stor.

Räknat på exportvärdet har andelen minskat något, men det ligger på drygt 50 procent under perioden. Däremot har importvärdets andel ökat i takt med kvantiteten från 52 till ca 56 procent.

För de importerade produkterna är ökningen markant vad gäller högvärdigt gods, som i lika hög grad som våra svenska industriprodukter är beroende av effektiva transporter. Eftersom mycket av detta material i sin tur ingår i våra svenska exportprodukter, blir det under 90-talet ännu angelägnare att vi får tillgång till de bästa transportlösningarna, att de gränsöverskridande

transporterna inte hindras av långa väntetider för förtullning och kontroll eller att olika pålagor i form av skatter och avgifter ytterligare försvårar den bekymmersamma situation som den svenska transportnäringen redan har.

Tillsammans med svenska kolleger i Norden, Norge och Finland, har förslag lämnats till EG om bland annat en gemensam marknad för internationella vägtransporter. Denna samverkan sker utanför EFTA-samarbetet och är en ytterligare front i förhandlingarna med EG. Förslaget behandlar:

- Etablering av en gemensam marknad för internationella vägtransporter. Detta beräknas ske vid samma tidpunkt som för EG-länderna.
- Harmonisering av konkurrensvillkoren för internationella vägtransporter, d.v.s. ett arbete med gemensamma arbets- och vilotider, liknande skatteregler för internationella transporter samt gemensamma tekniska regler.
- Järnvägar och kombinerade transporter: här är det nödvändigt med en systematisk utveckling av kombinerade transporter för att effektivisera transportsystemen i Europa (kombinerade transporter eller kombi: landsväg plus järnväg).
- Underlättande av gränspassager. Här strävar man efter en förenkling så långt som möjligt.
- Investering i och finansiering av infrastruktur. Man påpekar betydelsen av investeringar i transportinfrastruktur och att de sker i ett europeiskt perspektiv.
- Transport och miljö. Utvecklingen av transportsystemen måste äga rum med stor hänsyn till miljön.
- Former för samarbete. Ett årligt ministerrådsmöte föreslås ägnas planeringen och däremellan behövs täta kontakter med en arbetsgrupp, som förbereder nya förslag inom transport området.

Även om de nordiska länderna i huvudsak beslutat sig för att använda sig av EFTA i förhandlingarna med EG, kan man nu betrakta satsningen inom Norden som en andra front i förhandlingarna. EG-satsningen har också vitaliserat det interna arbetet med en nordisk transportmarknad.

## Infrastrukturen i EG

---

Liksom i Sverige ökar trafiken kraftigt inom EG-länderna. Generellt har under de senaste åren trafikökningen varit dubbelt mot BNP-tillväxten. Logistikutvecklingen och transportvolymerna har ökat medvetenheten om nödvändig uppbyggnad av infrastrukturen, främst vägar och järnvägar.

Förändringen i volym på de olika transportgrenarna visar en

liknande bild som i Sverige, d.v.s. ökad volym inom den så kallade högvärdiga godssektorn och minskad volym vad gäller massgodset.

### Exempel Italien

---

I en första utredning presenteras prognos för den italienska gods-  
trafiken fram till år 2015. Med utgångspunkt från en årlig ge-  
nomsnittlig tillväxttakt av BNP på 2,5 procent, kommer godstra-  
fiken att öka med 63 procent till år 2000 och med 130 procent till  
år 2015. Den långväga lastbilstrafiken kommer att öka med 73  
respektive 145 procent till motsvarande år. Utredningen drar  
slutsatsen att kaos relativt snart kommer att drabba det italienska  
transportsystemet om inte vissa åtgärder vidtas.

Parallellt med investeringar i vägsystemet måste därför den  
italienska regeringen satsa intensivt på utbyggnad av järnvägarna  
och kustfarten. Dessutom måste en decentralisering av närings-  
livet ske, från en kraftig tyngdpunkt i norr till ett mer utspritt  
mönster över hela landet.

### Exempel Holland

---

Den hårda belastningen på holländska vägar innebär ofta långa  
väntetider i kö. 1987 beräknas dessa ha kostat det holländska  
näringslivet 2,5 mdr kr och de kommer att kosta ca 12 mdr per år i  
början av 2000-talet, om inte trafiken omfördelas och ytterligare  
vägar byggs. Således kommer ytterligare en dryg miljard kr per år  
att investeras i vägsystemet från och med år 1990 och dessutom  
ungefär 10 mdr i trafiken runt Amsterdam. Vägtullar kommer  
att införas och fordonsskatterna höjas.

För att klara av dessa kraftiga trafikökningar inser man nu  
inom EG att man måste satsa på *alla* transportsätt parallellt,  
både järnvägar och landsvägar måste byggas ut.

Politikerna inom EG liksom i Sverige är starkt för en över-  
flyttning av gods och passagerare från landsväg till järnväg,  
främst av miljöskäl. Järnvägarna har emellertid en begränsad  
och idag ganska väl utnyttjad kapacitet. Trots mycket stora sats-  
ningar är risken för flaskhalsar stor även i framtiden, särskilt om  
järnvägstrafiken med kombi ökar, eftersom kapaciteten för kom-  
bitransporter på järnväg idag bara är någon enstaka procent av  
totala godstransportarbetet.

### Kapacitet

---

#### *Brist på kapacitet*

---

Man måste alltså räkna med en brist på kapacitet. Det är då inte  
troligt att EG-länderna släpper någon större del av denna till  
*svensk* kombitrafik, beroende av hur hårt integrerade vi blir.

Det är viktigt att vi i Sverige gör klart för oss hur vår tänkta utökning av kombitransportvolymen kan tas om hand inom EG:s järnvägsnät. Tillämpning av kombitrafik på ett ekonomiskt sätt förutsätter långa transportavstånd och den för Sverige viktigaste kombitrafiken kommer att ske på kontinenten.

### Kartläggning

---

En värdering av de planer på utbyggnad av infrastrukturen inom EG behövs, för att identifiera flaskhalsar och bedöma möjligheterna att utveckla transportsystemen mot EG.

Nordens unika möjlighet att utnyttja fartyg för en del av transportsträckan bör finnas med.

## Transportpolitik inom EG

---

### Attitydförändring

---

Vid diskussioner med dem som har kontakt med EG-byråkratin i Bryssel tycker dessa sig märka en gradvis förändrad attityd till icke-medlemmar. Det blir allt svårare att få information i takt med att förvaltningen kommer in i ett allt mer hektiskt arbete för att förverkliga besluten inför EG-92. Det är tydligt att man allt mer hyllar idén om att medlemmar skall ha fördelar av att vara med i EG. Denna attityd drivs idag framför allt av de senast tillkomna medlemmarna, vilka uppfattar konkurrensen från de mer utvecklade norra delarna av EG som tillräckligt besvärande.

Idag börjar också de direkta konsekvenserna av EG-beslut att märkas på flera områden, framför allt genom att större och mer kompletta företag bildas. Detta kommer också att ske inom transportområdet, där man förväntar sig en liknande utveckling inom en nära framtid.

Förändringarna överträffar nu t.o.m. de planer man tidigare haft.

### Vägskatte

---

---

#### *Policyförslag i två faser*

---

EG-kommissionen har lagt ett första policyförslag vad gäller den så kallade territorialprincipen för att debitera kostnader för infrastrukturen på tunga fordon.

Redan i januari 1988 lades det fram ett förslag om harmonisering av vägsattesystemet, vilket skulle ske i två faser.

Fas ett, som skall avslutas 31.12.1992, inriktas mot att införa ett fordonskattesystem i alla medlemsländerna grundat på fordons maxvikt. Härigenom minskas skillnaderna i de olika ländernas skattesatser och risken för att skillnaderna ökar minskar. Ett konkret förslag föreligger emellertid inte ännu.

Den andra fasen innebär ett införande av territorialprincipen, vilken innebär att varje fordonskategori skall beskattas lika för användandet av vägsystemet i EG. Idag betalas infrastruktur-kostnaderna genom fordonsskatt, drivmedelsskatt och vägtullar i respektive land.

Vägskatten grundad på territorialprincipen består av fyra komponenter:

- fordonsskatt erlagd i eget land
- kostnad i annat land för infrastruktur, vilken beräknas genom att enhetskostnaden för fordonstypen multipliceras med avståndet
- erlagd drivmedelsskatt i annat land
- erlagda vägtullar under resa i annat land

Icke EG-medlemmar skall också erlägga avgifterna ifråga, individuellt eller efter beräknat antal fordon är ej beslutat.

På något sätt skall skatteuttaget fördelas mellan medlemsländerna i proportion till hur vägsystemet har använts. Det skall även ske en fördelning mellan stater av de influtna skattemedlen, och då efter principen att varje stat skall få kompensation i relation till de verkliga kostnader som landet har haft för infrastrukturen. Hur fördelningen skall ske i verkligheten har man ännu ej tagit ställning till, men man har lagt fram ett förslag om att bygga upp en fond för investeringar i infrastruktur, med dessa skattemedel som källa.

### Extra fordonsavgift i Västtyskland

---

#### *Tung lastbilstrafik*

---

Under år 1990 hade Västtyskland planer på att införa en särskild avgift för all tung lastbilstrafik. Avgiften skulle ha införts för såväl inhemska och utländska fordon, men de tyska fordonen skulle ha erbjudits en kompensation genom att andra skatter skulle minska. Orsaken till avgiften var att man från tysk sida inte fick igenom de krav man drivit i samband med ett frisläppande av EG-kvoterna, nämligen att en harmonisering ska ske inom lastbilsmarknaden. Vid den liberalisering som föreslagits till år 1992 räknade de tyska åkarna med att utsättas för en intensiv konkurrens av övriga EG-länders åkare och avgiften var avsedd att i någon mån kompensera för denna konkurrens. Redan under våren 1989 uttalade den holländska trafikministern i en debatt att man var beredd att harmonisera sina skatter för fordon och drivmedel efter EG:s önskemål. Ursprungligen kom förslaget till den tyska vägskatten för utländska fordon till stånd just på grund av den låga beskattningen av tung trafik i Holland.

Under 1990 behandlades frågan om den västtyska skatten i EG-domstolen, som inte godkände avgiften och Västtyskland

tingades ta tillbaka beslutet. Däremot diskuteras för närvarande att införa en avgift i Tyskland för tung lastbilstrafik från länder utanför EG. Denna avgift skulle i så fall gälla fr.o.m. halvårsskiftet 1991, men är för närvarande en del av de transportförhandlingar som bl.a. EFTA-länderna för med EG.

## Transitförhandlingar

---

I ett möte under december 1988 gav EG-rådet mandat till transitförhandlingar med Österrike, Schweiz och Jugoslavien. Dessa förhandlingar var avsedda att kunna avslutas under 1990, men vissa delar kvarstår fortfarande. Det är i huvudsak Schweiz som har svårigheter att harmonisera sina viktbestämmelser, men också reglerna i Österrike avseende nattkörning har skapat svårigheter att få till stånd en överenskommelse.

---

### *Reciprocitet i överens- kommelserna*

---

Mandatet är uppbyggt på strikt s.k. reciprocitet, det vill säga överenskommelser skall ge EG samma villkor i transitländerna som dessa har i EG-länderna. Från EG:s sida avser man alltså att förhandla om att t.ex. erhålla 40 t istället för 28 t i förhållande till Schweiz. I mandatet ingår inte några fullmakter att diskutera järnvägs- eller kombitrafik. Mandatet innehåller också en status-quo-klausul. Den innebär att medlemsländerna skall avhålla sig från åtgärder som kan försvåra förhandlingarna, något som främst riktas mot de tyska planerna på att införa vägavgifter. Inte heller luftfarten skall kunna dras in i förhandlingarna.

Självklart kommer såväl järnvägs-, kombitrafik- och luftfartsfrågor att bli aktuella spelbrickor vid de framtida förhandlingarna. EG:s markering är emellertid viktig, eftersom man markerar sin styrkeställning och antyder att framtida kompromisser blir svårköpta.

## Landsvägstrafik

---

### Axellaster

---

---

### *Gemensamma beslut finns*

---

Trafikministrarnas rådsmöte har fattat beslut om gemensamma regler för axellaster och maxvikter för olika fordonskombinationer.

England och Irland kommer att få undantagsbestämmelser från vissa av bestämmelserna.

Högsta tillåtna vikt på drivaxeln blir enligt beslutet 11,5 ton. Sverige har idag 10 ton och en anpassning måste debatteras inom en snar framtid. En grov uppskattning ger vid handen att en sådan anpassning kräver investeringar på ca 20—30 miljarder.

Vad gäller bestämmelser för tillträde till lastbilsbranschen råder oenighet om finansieringsförutsättningar, yrkesmässiga krav och lämplighetskrav.

## Cabotage\*

### *Förslag finns*

När enighet hade nåtts på kvoteringsidan diskuterades också cabotagetrafiken. Flera av medlemsländerna betonar att denna fråga nu måste lösas med högsta prioritet. Det är emellertid klart att cabotage endast kommer att stå öppet för *EG-medborgare*, d.v.s. dotterbolag till svenska transportföretag inom EG kommer inte att kunna bedriva sådan trafik utan överenskommelser mellan EG och Sverige.

Inom EG-kommissionen arbetar man nu efter ett spanskt förslag på första steget för att nå cabotagetrafik inom EG. Förslaget innebär, att man på försök från och med år 1990 och tre år framåt skall skapa 4 000 cabotagetillstånd för hela EG. Fördelningen länderna emellan skall följa den fördelningsnyckel som man använde vid de gränsöverskridande EG-tillstånden.

Vid EG:s ministerrådsmöten under 1989 har det spanska förslaget om cabotage diskuterats. Något slutligt beslut har ännu inte nåtts men kommer förmodligen till stånd inom kort.

## Järnvägstrafik

### *Nytt tyskt gods-transportkoncept*

Deutsche Bundesbahn har presenterat ett nytt godstransportkoncept, som skall vara i drift år 1991. Dessa förbindelser kommer att operera i nord-syd-förbindelser på ett avstånd av 500 till 900 km och köras nattetid med en hastighet på 140—160 km/t.

Dessa förbindelser kan i framtiden kombineras med en Huckepack-trafik med nya vagnar (1 000 är beställda av DB), som också skall kunna trafikera alppassen med deras begränsade profiler.

Danmark (DBS) har fått tillstånd av den tyska järnvägen att köra med egna blocktåg direkt till Ruhr-området. På sikt kommer detta förmodligen att göra det möjligt för stora speditörer att själva bedriva egen linjetrafik inom Europa.

## Kombi

### *Tyskt beslut om kombi-trafik*

Den tyska regeringen har fattat beslut om ett antal åtgärder som gynnar kombitrafik. Sådana är t.ex. viss skattebefrielse under järnvägstransport, högre tillåten fordonsvikt, vissa undantag från helgförbud och rabatt vid återkommande trafik.

DB avser att under året påbörja byggandet av en ny kombi-trafik-bangård i Billweder utanför Hamburg. Totalt investeras 146 milj DM. Idag omsättes 90 000 enheter. Dessa beräknas ha vuxit till 108 000 år 1992 och 232 000 år 2000.

\* Tillstånd till inrikestrafik i ett visst land även för utländska transportörer.

År 2025 ska det finnas 3000 mil i ett höghastighetsnät i EG

Nätet skall byggas ut i tre etapper. Högsta hastighet kommer att vara ca 300 km/h och medelhastigheten kommer under etapperna att öka från idag 98 km/h till 135, 148 och 154 km/h.

Totalt räknar man med att investeringarna kommer att ligga på 90 mdr ECU (550 mdr SEK) i 1985 års kostnadsläge och ge en hög samhällsekonomisk räntabilitet.

---

## Den svenska situationen

---

---

### Utvecklingen 1988—89

---

Vid transportministrarnas möte i juni 1988 uppnåddes, efter många försök, enighet om, att en fri intern marknad för gränsöverskridande lastbilstransporter skall ha upprättats senast den 1.1.1993. Alla bilaterala och multilaterala tillstånd mellan EG-länderna skall då ha upphört att gälla. Det enda tillstånd som då fordras blir det nationella trafikillståndet, vilket skall utformas på samma sätt i alla EG-länder. Den fria marknaden kommer att tillskapas genom att man fortsätter att öka den gällande multilaterala EG-kvoten kumulativt med 40 procent per år. Även denna gång lyckades Västtyskland få igenom en omprövning om två år. Beslutet om liberaliseringen kan emellertid ej hävas, möjligen kan procentsatsen komma att förändras. Efter två år kommer dock den gemensamma EG-kvoten att vara så stor att det endast blir marginella effekter om procenttalet förändras.

Det finns ännu inget beslut om cabotage eller om förhållande till tredje land från och med 1.1.1993. EG har emellertid tagit upp förhandlingar med Jugoslavien, Schweiz och Österrike om EG:s transittrafik genom dessa länder och förhandlingarna beräknas vara avslutade under våren 1991.

Vägskattefrågan utgör fortfarande en stötesten, men beslut togs om att transportministrarna före årets slut skall avge ett gemensamt yttrande till finansministrarna i medlemsländerna och detta skall i allt väsentligt bygga på EG-kommissionens förslag.

Ett förslag till avtal mellan EG och Finland, Norge och Sverige rörande samarbete om landtransportfrågor har utarbetats och antagits av NÄT (de nordiska transportministrarna). Förslaget har underhand presenterats för representanter för EG-kommissionen och överlämnades till EG-kommissionen under 1989. Någon slutlig överenskommelse har ännu inte träffats.

Bestämmelserna rörande arbets- och viloregler för chaufförer har behandlats av en utredning i Sverige, där man nyligen lagt fram förslag om en ändring så att reglerna blir lika dem inom EG. Norge och Finland har redan sådana regler eller kommer att

genomföra dem inom en nära framtid. Då får vi ett i detta hänseende sammanhängande trafikområde, vilket väsentligt kommer att underlätta transporter på kontinenten.

Inom luftfartsområdet har Sverige och Norge påbörjat samtal med EG-kommissionen om att ingå avtal, som skulle ge SAS samma ställning som företag inom EG. Om detta lyckas, skulle den nordiska flygmarknaden komma betydligt närmare EG. Det skall dock påpekas att något resultat ännu ej nåtts. Samtidigt pågår också inom ramen för EFTA diskussioner med EG om att om möjligt samordna det luftfartspolitiska agerandet.

---

### Effekter av EG-92

---

Under hösten 1988 publicerades den s.k. Cecchini-rapporten, vilken redovisar effekterna av den fria marknaden efter år 1992. Den mest slående förändringen är att BNP väntas öka med ca 5 procent inom EG-blocket genom en friare EG-marknad. Dessutom finns det en total vinstpotential på ca 1 500 mdr SEK genom att näringslivet anpassar sig till den nya konkurrenssituationen. Produktionskostnaderna förväntas sjunka genom stordriftsfördelar, billigare insatsvaror och billigare arbetskraft samtidigt som priserna sjunker. Konsumenterna beräknas få en prissänkning med 6 procent. Följden blir stigande efterfrågan och ökade produktionsvolymen.

Priset för den angivna positiva utvecklingen är en kraftig omstrukturering av näringslivet, där ett stort antal företag kommer att slås ut, bli uppköpta eller söka nya samarbetsformer över gränserna.

---

### EG mot år 2000

---

Enligt marknadsforskningsinstitutet PROGNOSE AG i Schweiz (Nikolai Lutsky) kommer EG-länderna samt Norge, Sverige och Österrike att få en genomsnittlig årlig tillväxt av BNP på 2,3 procent fram till år 2000. Detta innebär att BNP under denna dryga tioårsperiod kommer att öka med drygt 30 procent. Motsvarande tal för det internationella varuutbytet mätt i realvärde beräknas till 4 procent och 60 procent.

PROGNOSE ger kortfattat följande framtidsbedömning för transporterna i Europa:

---

### Framtidsbedömning

---

- EG:s integreringsprogram kommer inte att vara helt genomfört fram till år 1992 vad gäller transportsektorn; speciellt gäller detta harmoniseringsfrågorna, vilka kommer att klaras av stegvis under hela 1990-talet.
- Konkurrensen mellan speditörsföretagen kommer att öka, eftersom liberaliseringen vad gäller kapacitetsinskränkningar

och prisregleringar inte håller jämna steg med harmoniseringen av transportvillkoren. Framför allt kommer i ett europeiskt perspektiv transportföretag i Belgien, Holland och sydeuropeiska länder att öka sina marknadsandelar, på de andras bekostnad.

- Transportkapaciteten kommer att öka under periodens första del men senare anpassas till efterfrågan. Kvalitetskraven på speditiönsföretagen växer, vilket i sin tur kräver stora kapitalinvesteringar.
- Liberaliseringen vad gäller prisregleringar kommer att medföra att de företag vars existens endast beror på konstgjorda höga tariffer riskerar att gå i konkurs.
- De sjunkande transportpriserna gör att varuägarna i ökande grad kommer att anlita transportföretag för sina transporter.
- Speditiönsföretagen kommer allt mer att tvingas till europeiska lösningar, vilket innebär att man måste utöka samarbetet med andra europeiska företag. En förändrad ägarstruktur är därför trolig.
- Miljöproblemen med biltrafiken kommer att framtvinga politiska lösningar där man styr vissa typer av transporter till järnväg i form av kombilösningar. Utbyggnadsplanerna för det europeiska järnvägsnätet stöder en sådan bedömning.
- De allt högre kraven på JIT (just-i-tid), snabbhet, tillförlitlighet och servicenivå kommer att tillgodoses av samtliga transportmedel. Inget av dem kan ensamt svara för de alltmer omfattande internationella transporter i Europa på ett optimalt sätt.

En allmän bedömning är, att vi på samtliga områden måste vidta åtgärder för att harmonisera våra transportbestämmelser, transportlagar och regler med EG-blocket. Även om man inom EG-blocket har utestående frågor, som ännu inte lösts, och där några är komplicerade, kommer de flesta att vara avklarade fram till den magiska tidpunkten december 1992.

För Sveriges vidkommande måste de satsningar, investeringar och det anpassningsarbete som påbörjats intensifieras och drivas parallellt med de olika besluten inom EG.

Vårt avståndshandikapp blir bekymmersamt och vi kommer heller inte att kunna räkna med att våra transporter på något sätt kommer att prioriteras utan snarare tvärtom.

Den kapacitetsbrist som vi vet kommer att finnas inom alla trafikgrenar föranleder satsningar och utredningar från vår sida och i det perspektivet är det oroande, att vi idag ökat pålagorna på olika trafikgrenar och bidrar till en suboptimering, som kan vara allvarlig för vår framtid.

Den infrastruktur som bidragit till det svenska välståndet måste vi bygga vidare på och inte minst till följd av vår allt mer

ökande trafik till och från Europa är detta nödvändigt.

Genom den samordning som sker inom transportnäringen mot större och effektivare organisationer har vi en mycket stor möjlighet att bibehålla och säkerställa en rätt utveckling av logistik och transportsystem. Det gör det möjligt att vi klarar våra materialflöden, trots vårt avlägsna geografiska läge i förhållande till den europeiska kontinenten.

Till den mindre företagaren:

- Följa utvecklingen, inte minst vad gäller problem, flaskhalsar, kostnader till följd av att Sverige står utanför EG
- Tänk på att nya logistik- och kostnadsöverbäganden för transporter behövs i jämförelse med konkurrenter inom EG, men också relativt amerikaner och japaner
- Var uppmärksam på nya transport- och logistikstrukturer som utvecklas.

Den nya inriktningen som regeringen nu ger om ett klart närmande till EG skapar förhoppningar om att de hinder som vi idag ser kan undanröjas och skapa förutsättningar som krävs för vidareutveckling av våra transporter till och från den europeiska kontinenten. En sådan utveckling av transportsystemen är för 90-talet helt nödvändig för att bibehålla delar av vår industriproduktion i Sverige och som ett led i att återskapa vår konkurrenskraft i Europa.

Förändringarna på transportområdet såväl inom EG som i relationerna mellan de nuvarande EFTA-länderna och EG-blocket gör att all dokumentation snabbt tappar sin aktualitet och uppdatering måste ske regelbundet.

## Litteratur

---

Bra informationsmaterial är:

- Aktuella rapporter (Kommunikationsdepartementet/Väg- och Trafikinstitutet)
- Gustafsson, Lennart, *Strategi Europa*, Mekanförbundets Förlag.
- Transportvägar Norden—Kontinenten — TFK Institutet för transportforskning

# Agent- och återförsäljaravtal i Västeuropa

*av Hans Stenberg*

Det är inte möjligt att i denna framställning belysa avtalsskrivning i allmänhet när det gäller handelsagent- och återförsäljaravtal. Här görs några praktiska påpekanden från huvudsakligen EEC-rättsliga utgångspunkter, även om EFTA-stats- och frihandelsavtalsaspekter inte helt utelämnas.

## EEC

Med *EEC* (European Economic Community) menas Europeiska ekonomiska gemenskapen. På svenska använder vi ofta beteckningen EG. Från början var EG också, om man skall vara noga, en förkortning för de Europeiska Gemenskaperna, d.v.s. Europeiska kol- och stålgemenskapen, atomenergigemenskapen och ekonomiska gemenskapen. Här används EG endast när de tre gemenskaperna avses, eljest EEC.

Medlemsstaterna i EEC är Västtyskland, Frankrike, Italien, Belgien, Nederländerna, Luxemburg, Storbritannien, Irland, Danmark, Grekland, Spanien och Portugal.

Medlemsstaterna arbetar för en omfattande och djupgående ekonomisk integration sinsemellan. Varor, tjänster, kapital och personer skall få cirkulera fritt mellan medlemsstaterna utan tull- eller annan gränskontroll.

Handelsagenter och återförsäljare bör räkna med att varor, som en gång lagligen har satts i omlopp på marknaden i en medlemsstat därefter får cirkulera på den gemensamma marknaden utan hinder av nationella lagregler, vare sig dessa avser standarder, patent eller något annat.

Med den "interna" marknaden, ofta med tillägget "1992" menas avskaffandet av alla interna gränskontroller. En vara skall sålunda kunna föras från t.ex. Köpenhamn till Rom utan att ett papper skall behöva visas upp. Enligt planerna skall detta ha skett till utgången av 1992.

En av fördelarna med frånvaron av gränsformalia för EEC-företagen är att kostnaderna för gränspassage vid handel inom den gemensamma marknaden försvinner. Företag som levererar från Sverige kommer — så länge Sverige inte är med i EEC:s tullunion — alltid att få visa papper när varorna skall föras in till den gemensamma marknaden.

## EFTA

Med *EFTA*, som ju är den engelska förkortningen för European Free Trade Association, menas den Europeiska frihandelssammanslutningen. Medlemmar i EFTA är Sverige, Norge, Finland, Island, Schweiz (också företrädande Liechtenstein) och Österrike. EFTA-fördraget tar sikte på *fri handel* och inte på ekonomisk integration av det slag som EEC-fördraget gör. EFTA:s institutioner är i jämförelsen med EEC:s svaga. EFTA har inga överstatliga ambitioner.

---

### *Fri handel*

---

## Sveriges frihandelsavtal med EEC

Envar EFTA-stat har ett eget frihandelsavtal med EEC. De är alla så gott som helt likalydande. Det svenska avtalet kom till 1973 och omfattar i huvudsak tullfri handel med industrivaror och vissa bearbetade jordbruksvaror, allt om dessa varor har ursprung i EEC-området eller i Sverige.

Den i EEC-fördraget förankrade strävan att åstadkomma ekonomisk integration går mycket längre än den handelsintegration som kan uppkomma med stöd av frihandelsavtalet mellan Sverige och EEC.

Frihandelsavtalet hindrar inte att *EEC tillämpar sina regler mot dumpade eller subsidierade varor* (förordning 2423/88, "antidumpingreglerna") *på svenska företags export till den gemensamma marknaden*. Att exporten sker genom handelsagent eller återförsäljare ändrar inte på detta förhållande. Inom den gemensamma marknaden finns inga regler mot dumping (bortsett från nu passerade övergångstider).

---

### *Svenska dumpade varor*

---

Med det sätt på vilket man beräknar om en vara säljs till lägre pris på den gemensamma marknaden än i Sverige (exportpriset ex works jämfört med varans normala, vid behov fingerade normala värde, allt ex works) finns en stor risk för att många svenska varor tekniskt sett är dumpade. Antidumpingtull får dock endast tas ut om de dumpade varorna orsakar skada på gemenskapens ifrågavarande industri. Bl.a. av detta skäl är antalet dumpingfall med svenska företag inblandade nominellt sett begränsat men för de företag som drabbas är förfarandet tidsödande och kostsamt.

Under 1990—1991 intensifieras förhandlingarna mellan EEC

och EFTA-staterna om att bygga ut den ekonomiska integrationen mellan dessa parter. Avsikten är att skapa en sammanhållen marknad med stor frihet i cirkulationen av varor och tjänster, kapital och personer inom ramen för ett som man säger European Economic Area, på svenska Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES).

Vad ett EES kommer att innebära i praktiken är omöjligt att säga innan en fördragstext föreligger. När det gäller handelsagent- och återförsäljaravtal bör man måhända på EFTA-sidan räkna med att de materiella reglerna mot konkurrensbegränsningar blir desamma som EEC:s under det att de formella reglerna (tillämpade organ etc) kan bli något olika.

## Handelsagent- och återförsäljaravtal

---

Inför EEC:s ansträngningar att genomföra den s.k. ”interna” marknaden till årsskiftet 1992/93 frågar sig många företag dels om man fortsättningsvis får ha exklusivavtal med handelsagenter och återförsäljare dels om dessa mellanmän härnäst kommer att få sälja fritt och ohämmat över EEC:s hela gemensamma marknad. Många frågar också vad ”EEC:s lag” om handelsagenter säger i skilda avseenden.

### Handelsagent- och återförsäljaravtal på den ”interna” marknaden

---

Översiktsvis kan på en gång sägas att handelsagent och återförsäljaravtal behandlas enligt rättsregler som inte direkt beror på genomförandet av den interna marknaden. Det kommer också fortsättningsvis att bli möjligt att ha exklusivavtal och förbud mot att aktivt sälja över hela den gemensamma marknaden — låt vara inom de ramar som olika EEC-regler ställer upp.

### Handelsagentavtal

---

---

*EEC lagstiftar*

---

EEC har ingen egen handelsagentlagstiftning. Däremot har EEC utfärdat ett direktiv (86/653) med befallning till medlemsstaterna att lagstifta nationellt i enlighet med direktivet. Det blir alltså att också fortsättningsvis gå till den på avtalet tillämpliga lagen för att finna ut vad som gäller. Inom EEC kommer reglerna om förhållandet mellan huvudman och agent i framtiden i de flesta fall ha reglerats likartat (ehuru inte nödvändigtvis helt lika) i de olika medlemsstaterna. Handelsagentdirektivet redovisas under avsnittet ”Särskilt om handelsagentavtal”.

På EFTA-sidan finns inga kända planer på att genom EFTA samordna handelsagentlagstiftningarna. Schweiz och Österrike har redan handelsagentlagstiftningar som ger uttryck för samma

grundsyn som direktivet på behovet att ge handelsagenten skydd vid uppsägning. Det är inte uteslutet att ett betydande mått av samordning kommer till stånd mellan de nordiska staterna med utgångspunkt från den danska lagen. I Sverige har lagts en proposition (1990/91:63) om handelsagenter. Den svenska lagtexten ansluter nära till den danska.

---

### Återförsäljaravtal

---

När det gäller återförsäljaravtal är samordning av lagstiftningar såvitt känt inte planerad vare sig på EEC- eller EFTA-sidan.

Det betyder bl.a. att *Belgien* förblir ensamt i Väst Europa om att ha långtgående tvingande rättsregler till skydd för återförsäljare med ensamförsäljning (eller nästan ensamförsäljning) på den belgiska marknaden. Reglerna och deras tillämpning går i praktiken så pass långt att det är tillrådligt att skaffa en erfaren belgisk advokat *innan* uppsägning görs. Annars kan hela transaktionen komma snett från början. Det är inte sällan, åtminstone inledningsvis, tal om betydande belopp som skadestånd och "avgångsvederlag".

---

### Upphörandeskydd

---

Det bör nämnas att den svenska kommissionslagskommittén (i SOU 1984:85) snuddade vid tanken att föreslå att ensamåterförsäljare skulle få ett upphörandeskydd som motsvarar det som föreslogs för handelsagenter. Kommittén avstod från att lägga fram förslaget sedan bland annat Industriförbundet och Grossistförbundet Svensk Handel kommit överens om mall för ensamåterförsäljaravtal (EÅ 85) med en klausul om avgångsvederlag. Lagstiftning i Sverige är för närvarande inte aktuellt (prop. 1990/9:63, sid. 22).

---

### EEC:s regler mot konkurrensbegränsningar

---

Vid skrivande av handelsagent- och återförsäljaravtal med part inom EEC bör alltid uppmärksammas *EEC:s regler mot konkurrensbegränsningar* (art. 85 och 86 och *följdregler*). Föreligger en enligt dessa artiklar otillåten konkurrensbegränsning på den gemensamma marknaden tillämpas de av EEC mot varje berört företag, oberoende av om företaget har säte inom eller utom EEC. Företag i Sverige med export till den gemensamma marknaden berörs alltså direkt av EEC:s regler mot konkurrensbegränsningar. De redovisas här i relevanta delar under särskild rubrik (sid. 189 ff). Däremot har reglerna mot konkurrensbegränsningar i de två svenska ovannämnda frihandelsavtalen knappast haft någon praktisk betydelse.

---

### Sverige berörs direkt

---

## Produktansvar

---

En relativt ny aspekt att beakta vid skrivande av avtal med återförsäljare inom EEC är att en *importör* av varor till EEC-land från utanförstående land har att bära samma strikta ansvar för varornas säkerhet som eljest tillverkare inom EEC har. Det är anledning att återkomma till detta i under särskild rubrik (sid. 191ff).

## Gemensamma regler om behörig domstol och verkställighet av dom

---

EEC-staterna har mellan sig skapat ett sammanhängande område med gemensamma regler för domstols behörighet i mål på privaträttens område och för verkställighet av sådan domstols dom (den s.k. Bryssel-konventionen 1968; senast ändrad 1989 i samband med att Spanien och Portugal skall tillträda konventionen).

---

*Brysselkonventionen  
1968*

---

Konventionen, som ytterst tolkas av EG-domstolen i Luxemburg, innebär bl.a. att om parterna i ett handelsagent- eller återförsäljaravtal som berör minst två EEC-stater inte har avtalat om viss domstol för slitande av sina tvister (och heller inte har avtalat om skiljeförfarande) får man gå till konventionen för att veta vilken domstol som är behörig ("forum"). Huvudregeln är att man stämmer hos svaranden. I vissa fall ger dock platsen för handelsagentur forum (art. 5:5).

Har ett mål avgjorts vid domstol i EEC-stat och har domstolen t.ex. bifallit krav på betalning för varor eller skadestånd kan den vinnande parten söka utmätning hos den tappande parten i egendom som denne har inte bara i domstolsstaten utan i alla EEC-stater.

---

*Luganokonventionen  
1988*

---

EEC-staterna och EFTA-staterna har 1988 i Lugano under-tecknat en till Bryssel-konventionen parallell konvention. Den är ännu 1990/91 inte satt i kraft. Den betyder att parter i handelsagent- och återförsäljaravtal med säte i stater som har tillträtt Lugano-konventionen kommer i samma processrättsliga läge som part som är underkastad Bryssel-konventionen. Undantag är att EG-domstolen inte har fått domsrätt över tolkningen av Luganokonventionen.

## Sammanfattning

---

När det gäller handelsagentavtal bör man se upp med särskilt de tvingande civilrättsliga reglerna i den på avtalet tillämpliga lagen.

När det gäller återförsäljaravtal bör man se upp med särskilt EEC:s regler mot konkurrensbegränsningar och de nationella reglerna om produktansvar, som ger importören samma ansvar som en tillverkare. Beträffande återförsäljaravtal bör observeras de tvingande reglerna i belgisk rätt.

# Särskilt om handelsagentavtal

---

## Allmänt

---

Det är i EEC- och EFTA-staternas *interna* lagstiftningar som man även fortsättningsvis skall söka lagregler om handelsagentavtal, särskilt de tvingande till skydd för handelsagenten.

Vad gäller EEC skall medlemsstaterna enligt direktiv den 18 december 1986 (86/653/EEC) samordna sina lagstiftningar på handelsagentområdet per den 1 november 1990. Storbritannien och Irland har fått tid på sig till den 1 januari 1994 och Italien till den 1 januari 1993 i fråga om upphörandeersättning till handelsagent.

Från och med den *1 januari 1994* skall — enligt direktivet — de nya nationella reglerna tillämpas på *såväl nya som gamla handelsagentavtal*.

Per den 1 november 1990 var det endast Nederländerna, Väst-tyskland och Danmark som hade genomfört lagstiftning enligt direktivet. Den portugisiska lagstiftningen, som tillkom före direktivet, ligger i linje med det men avviker i enskildheter.

Direktivet kommer inte att medföra total samordning av medlemsstaternas lagregler om handelsagentavtal ens inom direktivets tillämpningsområde. Dessutom är det många frågor som inte får sin lösning i direktivet. I dessa är man hänvisad till den på avtalet tillämpliga lagen.

I det följande redogörs för huvudlinjerna i direktivet. I samband med redovisningen av direktivets regler om provision, uppsägningstider och upphörandeersättning anges vilken av direktivets alternativa lösningar som de olika staterna valt (för Sverige enligt propositionen).

## Tillämpningsområde

---

Enligt EEC-direktivet är en handelsagent en självständig mellanman (som kan vara fysisk likaväl som juridisk person) som har varaktigt uppdrag att förmedla köp eller försäljning av varor för annan person ("huvudmannen") eller att i dennes namn och för dennes räkning i sådant hänseende göra affärsavslut.

Handelsagenten tar med andra ord inte någon egen ekonomisk risk i de affärstransaktioner som han förmedlar åt sin huvudman (undantagandes möjligen åtaganden att stå "del credere"). Själva köpeavtalet sluts mellan huvudmannen och kunden.

Utanför direktivets tillämpningsområde faller tjänster och frågor om agentens behörighet gentemot tredje man. Utanför faller också avtal med handelsagenter som inte erhåller ersättning för sitt uppdrag eller arbetar på varubörser eller på råvarumarknader samt det brittiska organet "Crown Agents".

Medlemsstat kan från direktivets tillämpningsområde utesluta

---

*Köpeavtalet sluts  
mellan huvudman och  
kund*

---

personer som har agentverksamhet som *bisyssla*, om det sker genom nationell lag.

### Allmänna ömsesidiga förpliktelser

---

#### *Handelsagenten*

---

I de nationella lagarna skall tas in *tvingande* regler om följande allmänna förpliktelser: *Handelsagenten* skall iaktta huvudmannens intressen och uppträda lojalt och hederligt. Han skall särskilt vidta lämpliga åtgärder för att förhandla och i förekommande fall avsluta affärer, lämna huvudmannen alla nödvändiga upplysningar som han har och iaktta rimliga anvisningar från huvudmannen.

---

#### *Huvudmannen*

---

*Huvudmannen* skall uppträda lojalt och hederligt mot handelsagenten. Han skall särskilt ställa nödvändigt material rörande varorna till handelsagentens förfogande, skaffa agenten upplysningar om förhållanden av betydelse för uppdragets genomförande (bl.a. om verksamheten kan väntas bli av mindre omfattning än agenten normalt kan räkna med) och inom rimlig tid underrätta honom om han antar eller avslår anbud som agenten tillställt honom eller om en affär, som agenten ombesörjt, inte genomförs.

### Provision

Endast få regler med anknytning till provision är tvingande (se nedan).

Agenten har rätt till vederlag för nedlagt arbete, i första hand enligt ortens sedvänja och i andra hand i skälig omfattning.

I övrigt tar direktivets regler sikte endast på agenter som får *provision*. Provision är den del av vederlaget som varierar med affärsavtalens antal eller belopp.

---

#### *Agentens rätt till provision*

---

Agent har rätt till provision på affär som kommer tillstånd under avtalstiden om han har medverkat till den, om han tidigare har anskaffat köparen som kund för liknande affärer ("repeat orders") eller om affär görs antingen med kund inom ett angivet geografiskt område eller med kund som tillhör en angiven kundkategori som agenten fått (i) sig tilldelad eller (ii) ensamrätt till. Medlemsstaterna skall välja antingen modell (i) eller (ii). Danmark, Tyskland, (Sverige) och Nederländerna har stannat för modellen (i), Nederländerna med viss modifikation.

Agenten har rätt till provision efter agentavtalets upphörande om affären huvudsakligen beror på agentens medverkan till den under avtalstiden och den kommer till stånd rimlig tid efter agentavtalets upphörande eller om huvudmannen eller agenten har mottagit kundens order före avtalstidens utlöpande och ordern är provisionsgrundande enligt ovan.

Rätten till provision uppkommer när och i den omfattning huvudmannen har fullgjort avtalet eller huvudmannen enligt avtalet med kunden skulle ha fullgjort avtalet eller kunden har fullgjort avtalet.

Medlemsstaterna skall införa *tvingande* lagregler *dels* att rätten till provision uppkommer senast när kunden har fullgjort sin del av avtalet eller skulle ha gjort det om huvudmannen hade fullgjort sin del, *dels* att provisionen skall erläggas senast den sista dagen i månaden efter det kvartal under vilket rätten till provision uppkom *dels* att rätten till provision utsläcks endast om och i den omfattning det är klarlagt att avtalet mellan kunden och huvudmannen inte kommer att fullföljas och det uteblivna fullgörandet inte beror på omständighet som kan skyllas på huvudmannen.

---

*Huvudmannen måste redovisa intjänad provision*

---

*Tvingande* skall också vara regler om att huvudmannen skall tillställa agenten en redovisning som upptar intjänade provisioner och i huvuddrag hur provisionsbeloppen har beräknats. Agenten skall kunna framställa begäran att få alla erforderliga upplysningar som han behöver för att granska riktigheten av honom tillkommande provisionsbelopp, särskilt utdrag ur huvudmannens räkenskaper. Medlemsstat behöver inte utfärda regler om uppgiftslämnande som står i strid med "ordre public" i det landet.

---

*Rätten till skriftlig handling*

---

## Skriftlighet

Muntliga handelsagentavtal är principiellt tillåtna. *Tvingande* lagregler skall dock införas om att vardera parten har rätt att få en skriven, undertecknad handling innefattande överenskomna avtalsvillkor och villkor som senare överenskommits.

Medlemsstat som så önskar har rätt att införa en tvingande regel att agentavtal skall vara skriftliga. Så har int skett hittills.

---

*Regler för varsel*

---

## Uppsägningstid och upphörande i övrigt av agentavtal

Direktivet har ingen annan regel om upphörande av tidsbestämda avtal än att om ett sådant tillämpas efter det att avtalsperioden har löpt ut skall det räknas som ett från början tidsobestämt avtal. Denna regel torde vara tvingande.

*Tvingande* skall också vara regeln att tidsbestämda avtal ("tillsvidare-avtal") får sägas upp med ett varsel som inte understiger en månad under första avtalsåret, två månader under andra avtalsåret och tre månader under tredje avtalsåret. Medlemsstat får härutöver valfritt införa tvingande varselregler dock inte mer än fyra månader under fjärde avtalsåret, fem månader under femte avtalsåret och sex månader under sjätte och påföljande avtalsår. Nederländerna har tvingande högst tre månaders upp-

sägning under det att Danmark, (Sverige) och Tyskland har upp till sex månader, Tyskland dock endast från sjätte avtalsåret.

Har parterna inte avtalat annat skall utlöpandet av varslat sammanfalla med slutet av en kalendermånad. Om avtalsparterna har avtalat längre varsel än det tvingande, får det varsel som huvudmannen skall iaktta inte vara kortare än det agenten skall iaktta.

När det gäller rätt att säga upp avtal i förtid (t.ex. på grund av grovt avtalsbrott) hänvisar direktivet till nationell rätt.

### Upphörandeersättning ("avgångsvederlag")

---

Medlemsstaterna skall införa *tvingande* regler om agentens rätt till ersättning vid avtalets upphörande. Dessvärre kunde medlemsstaterna inte ena sig om en gemensam modell för sådan ersättning utan direktivet innehåller två varianter, som här kallas "gottgörelse"-modellen respektive "liden skada"-modellen. Medlemsstaterna skall välja en av modellerna.

### "Gottgörelse"-modellen

---

#### *Modell enligt tysk agenträtt*

---

Agenten har rätt till gottgörelse om och i den utsträckning han har skaffat huvudmannen nya kunder eller i betydande omfattning har ökat försäljningen till den befintliga kundkretsen *och* dessa affärsförbindelser ger huvudmannen väsentliga fördelar även i fortsättningen *och* det är skäligt att gottgörelse utges när hänsyn tas till alla omständigheter, häribland att agenten förlorar provisioner på avtal med dessa kunder.

Uttryckliga regler för beräkning av gottgörelsens storlek finns inte. Det är fråga om ett skäligt belopp mot bakgrund av ovan angivna regler. Agenten kan dock inte med tvingande rätt kräva mer än en årsersättning, räknat som ett genomsnitt av agentens årliga ersättning under de senaste fem åren eller den kortare period som avtalet har varat.

Agentens rätt till gottgörelsen utesluter inte att han kan göra anspråk på skadestånd (t.ex. för oberättigad förtida uppsägning). Gottgörelsemodellen synes ha inspirerats av regler i tysk agenträtt. Tyskland, Danmark, (Sverige) och Nederländerna har valt "gottgörelse"-modellen.

#### *Modell enligt fransk agenträtt*

---

### "Liden skada"-modellen

---

Agenten skall ha ersättning för den "skada" som han lider till följd av upphörandet av avtalet med huvudmannen. Skada skall

anses föreligga särskilt när upphörandet berövar agenten provision som ett normalt uppfyllande av agentavtalet skulle ha tillfört honom samtidigt som huvudmannen tillförs väsentliga fördelar som har anknytning till agentens verksamhet. Vidare är att beakta om agenten inte har hunnit amortera kostnader och utgifter som han, på inrådan av huvudmannen har ådragit sig till fullföljande av agentavtalet.

Direktivtexten innehåller inte regler om hur skadan skall beräknas eller om ett högsta belopp.

Liden skada-modellen synes ha inspirerats av regler i fransk agenträtt.

## Gemensamma regler för "Gottgörelse"- och "Liden skada"-modellen

### Upphörandeersättning och avgångsvederlag

Rätten till upphörandeersättning gäller även om avtalsförhållandet upphör till följd av agentens död.

Rätten till avgångsvederlag bortfaller om *huvudmannen* säger upp avtalet och därvid kan stödja sig på sådant fel eller sådan försummelse som agenten svarar för och som enligt nationell lag skulle berättiga till omedelbar hävning av agentavtalet eller om det är *agenten* som säger upp avtalet såvida inte uppsägningen är berättigad med hänsyn till omständigheter som är att hänföra till huvudmannen eller beror på skäl som har avseende på agentens ålder, svaghet eller sjukdom och som gör att det inte rimligen kan begäras att han fortsätter sin verksamhet eller om agenten, med huvudmannens godkännande överlåter sina rättigheter och skyldigheter enligt avtalet på till annan person.

Agenten förlorar sin rätt till upphörandeersättning om han inte lämnat underrättelse till huvudmannen om sin avsikt att begära sådan ersättning senast inom ett år efter avtalets upphörande.

## Konkurrensförbudsklausul

### Dispositiva regler

Det är tillåtet att i agentavtalet föra in en klausul som begränsar agentens affärsfrihet efter agentavtalets upphörande (konkurrensförbudsklausul). En sådan klausul får inte avse längre tid än två år efter agentavtalets upphörande och skall vara skriftlig. Det krävs att den hänför sig till ett geografiskt område eller till en kategori kunder och det geografiska område som har anförträtt av agenten och det slags varor som täcktes av hans uppdrag enligt avtalet.

Förekomsten av konkurrensförbudsklausul kan vara en omständighet att beakta när fråga om gottgörelse och dennas storlek skall avgöras.

Direktivets regler, som i denna del torde vara dispositiva, in-

kräktar inte på betämmelser i nationell lag som underkastar giltigheten av konkurrensförbundsklausuler andra begränsningar eller som tillåter domstolarna att jämka de förpliktelser som åläggs parterna av en sådan överenskommelse.

## Särskilt om EEC:s regler mot konkurrensbegränsningar

---

### Allmänt

---

EEC:s regler mot konkurrensbegränsningar bör beaktas vid skrivande både av återförsäljaravtal och handelsagentavtal. Främst gäller det *artikel 85* (avtal om konkurrensbegränsningar på den gemensamma marknaden) och *artikel 86* (konkurrensbegränsningar som uppkommer genom missbruk av dominerande ställning på den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av denna), i båda fallen om konkurrensbegränsningarna inverkar på handeln mellan medlemsstater. Till dessa artiklar kommer tillämpningsföreskrifter samt praxis hos gemenskapernas domstolar (förstainstans-domstolen och gemenskapernas domstol) samt hos kommissionen. Från fusionskontrollförordningen (4064/89) bortses här.

Konkurrensbegränsningar i *avtal* är principiellt och generellt förbjudna (art. 85 [1]) om de inte är antingen bagatellfall (se nedan) *eller* är godtagna (har fått "undantag") av kommissionen med stöd av art 85 (3) antingen *automatiskt* (i omfattning som framgår av olika gruppundantagsförordningar) eller *efter prövning* (vilket kräver anmälan av avtalet till kommissionen).

### Bagatellfall

---

Ingripande görs inte, enligt ett tillkännagivande 1986 av EEC-kommissionen, mot avtal av mindre betydelse ("bagatellfall") även om ett sådant avtal innehåller eljest otillåtet konkurrensbegränsande klausuler.

Bagatellfall avser avtal som träffas mellan företag engagerade i produktion eller distribution av varor eller tjänster. Två villkor skall vara samtidigt uppfyllda:

---

#### *De två villkoren*

---

- de avtalsslutande parterna (och i förekommande fall deras moder- och/eller dotterföretag) får tillsammans inte ha en omsättning som överstiger 200 milj. ECU (å ca 7:70 SEK i febr 1991) och
- avtalsvaran och substitutprodukter som parterna marknadsför får inte ha mer än 5 procent av marknaden inom det område som berörs av avtalet. Substitutvaror/-tjänster är sådana varor

och tjänster som av brukare anses som likvärdiga med hänsyn tagen till deras utmärkande egenskaper, pris och avsedda användning.

Många små och medelstora företag behöver på detta sätt inte bekymra sig om EEC:s regler mot konkurrensbegränsningar. Det bör dock uppmärksammas att ett omsättningsmässigt ganska litet företag kan ha en innovativ produkt, som inte har egentliga substitutvaror. I så fall har företaget 100 procent av den relevanta produktmarknaden. Det är då inte fråga om ett bagatellfall enligt ovanstående definition utan snarast om dominans enligt artikel 86 på den relevanta marknaden. Om detta förhållande missbrukas, t.ex. föreligger en förbjuden konkurrensbegränsning enligt art. 86.

### Handelsagentavtal

---

#### *Relationens art*

---

Handelsagentavtalet anses, efter ett tillkännagivande 1962 av kommissionen, tämligen undantagslöst falla utanför art. 85 (1) och därmed utanför ramen för EEC:s regler mot konkurrensbegränsningar om avtalet endast innebär att agenten skall förmedla affärer åt huvudmannen eller sluta avtal i hans namn och för hans räkning utan att ta annan ekonomisk risk i affären än delcredere. Kommissionen har antytt (dec 1990) att den vill begränsa tillämpningen av detta synsätt till agentavtal som svarar för minst 1/3 av agentens omsättning. Tills vidare (febr. 1991) gäller 1962 års tillkännagivande. Har agenten även andra funktioner (han driver t.ex. anknäytande service för sin egen räkning m.m.) är det inte uteslutet att avtalsrelationen kan falla under art. 85 (1).

### Återförsäljaravtal

Beträffande *ensamåterförsäljaravtal* finns en gruppundantagsförordning, nr 1983/83.

När det gäller återförsäljaravtal *utan ensamrätt* finns ingen gruppundantagsförordning utfärdad, vilket betyder att alla konkurrensbegränsningar i sådana avtal kräver anmälan till kommissionen för erhållande av individuellt undantag om avtalet inte är att räkna som ett bagatellfall eller den enda konkurrensbegränsningen är bruttoprissättningen.

---

#### *Ensamåterförsäljaravtal*

---

*Ensamåterförsäljaravtal* definieras i förordningen som ett avtal där den ena avtalsparten (*leverantören/säljaren*) förpliktar sig att leverera avtalsvara endast till den andre (köparen/ensamåterförsäljaren) för vidareförsäljning inom hela den gemensamma marknaden eller en bestämd del av denna marknad. På *leverantören/säljaren* får inte läggas någon ytterligare konkurrensbegränsande förpliktelse än att inte leverera avtalsvara till an-

vändare inom det avtalade geografiska området.

På köparen/*ensamåterförsäljaren* får läggas en eller flera av följande förpliktelser

- att inte tillverka eller föra konkurrerande produkt,
- att för återförsäljning köpa avtalsvaran endast från leverantören,
- att, beträffande avtalsvaran, inte söka värva kunder, upprätta filial eller lägga upp ett distributionslager utanför det avtalade geografiska området. (Det är sålunda *inte tillåtet att avtala* om förbud för ensamåterförsäljare att fullfölja order som spontant kommer från köpare inom annan del av den gemensamma marknaden.)

Det är tillåtet att i avtalet kräva av ensamåterförsäljaren att han från leverantören köper fullt sortiment, säljer varorna under leverantörens varumärke, vidtar åtgärder för marknadsföring, håller service och/eller har personal med särskilda tekniska kvalifikationer.

## Produktansvar

---

### Allmänt

---

EEC-staterna har genom direktiv 85/374/EEC (1985-07-25) ålagt att, på sätt som direktivet föreskriver, i sina respektive *interna* lagstiftningar ta in tvingande rättsregler om strikt ansvar för "tillverkare" (vidsträckt definition, se nedan) beträffande vara som genom defekt (fel) orsakar skada på person eller konsumentegendom.

Produktansvarets art och omfattning inom EEC skall alltså sökas med utgångspunkt i den interna rätten.

Medlemsstaternas produktansvarslagstiftningar kommer att ha samma grundläggande regler om strikt ansvar men kommer att skilja sig åt när det gäller

- a. det sakliga tillämpningsområdet (obearbetade jordbruksvaror och vilt kan tas med eller utelämnas)
- b. skadeståndsbeloppet i vissa fall (globalbeloppsbegränsning för serieskador kan tas med eller utelämnas) och
- c. ansvaret för s.k. utvecklingsskador.

Beträffande den senare kategorien kan medlemsstaterna välja om de vill tillåta eller inte "state-of-the-art defence", d.v.s. att tillverkaren inte hade möjlighet att förutse den skadebringande egenskapen med hjälp av den teknik som fanns när produkten sattes i omlopp.

---

*Produktansvar  
bestäms av intern rätt*

---

## Tillverkare

---

Som tillverkare anses i EEC-direktivet den som färdigställt en produkt, som frambringat ett råmaterial eller som framställt en insatsvara. En importör behandlas som en tillverkare inom EEC (se nedan).

Som tillverkare behandlas också den som genom att anbringa sitt varumärke eller som på annat särskiljande sätt utger sig för att vara tillverkare av produkten liksom den som inom skälig tid inte röjer den verkliga men okände tillverkaren eller en okänd föregående leverantör. Alla som har ett produktansvar är solida-riskt ansvariga.

## Import

---

---

### *Importören behandlas som tillverkare*

---

Den som affärsmässigt importerar produkt till EEC för försäljning, nyttjande, uthyrning eller distribution i någon form står ansvar som en tillverkare. (Handel mellan medlemsstater räknas inte som import.) Skadelidande kan alltså vända sig mot importör eller annan i ansvarskedjan inom EEC (se ovan).

En svensk tillverkare/exportör har anledning att känna till EEC:s produktansvarsregler just därför att en importör/återförsäljare av hans produkt står ett tillverkaransvar inom EEC genom avtal och kan vilja föra tillbaka detta ansvar på den svenske exportören, helt eller delvis. I samband med en uppgörelse om detta kan det bli aktuellt med frågor om omfattningen av produktansvarsförsäkringar och vem eller vilka som skall stå för kostnaderna för sådana.

Vid direktimport till EEC från Sverige får den svenske tillverkaren bära produktansvar i enlighet med vad behörig domstol kan finna med stöd av den lag som skall tillämpas i fallet. Behörig domstol är vanligen — i avsaknad av uttrycklig överenskommelse mellan stater eller interna särskilda regler — domstolen där svarenden har sitt säte eller hemvist.

Den tillämpliga lagen väljes av domaren med ledning av domstolsstatens lagvalsregler, de s.k. internationellt privaträttsliga reglerna. Förs i Sverige talan mot svensk tillverkare om ansvar för skadebringande fel som kommit med i produkten vid tillverkningen i Sverige och som drabbat någon utomlands är det, enligt svensk internationell privaträtt, inte helt fastslaget vilket lands lag som skall gälla. Men med stöd av nuvarande praxis är det mycket som talar för att det skulle kunna bli svensk (produktansvars)rätt.

En skärpning av den svenska produktansvarsrätten föreslås i det förslag om produktskadelag som har remitterats till lagrådet. Förslaget bygger i sina grunddrag på EEC-direktivet (strikt ansvar för produkt som orsakar skada på person eller konsument-

---

### *Svensk produktansvarsrätt gäller enligt praxis*

---

egendom) men går på några punkter längre än direktivet.

Främst gäller detta att vårdslöst medvållande till personalen är en grund för jämkning av skadestånd enligt EEC-direktivet men enligt det svenska förslaget hänvisas i detta hänseende till skadeståndslagen (1972:207), vilket i regel torde betyda att jämkning medges endast om grovt eller uppsåtligt medvållande föreligger.

---

### Defekt vara

---

---

#### *Den skadelidande har att bevisa skadan*

---

Enligt EEC-direktivet är en tillverkare ansvarig för skada som ett fel (defekt) i hans produkt orsakar. Det ankommer på den skadelidande att bevisa skadan, felet och det omedelbara sambandet mellan fel och skada (alltså "adekvat kausalitet").

En produkt är defekt när den inte bjuder den säkerhet som en person kan förvänta med hänsyn till alla omständigheter, häribland det sätt på vilken produkten presenteras, den användning som det är rimligt att vänta sig och den tidpunkt vid vilken den sattes i omlopp.

Tillverkaren går fri bl.a. om han kan visa att produkten inte hade defekten när den sattes i omlopp eller att han inte satt den i omlopp eller inte tillverkade den för att sättas i omlopp.

Om s.k. state-of-the-art defence har talats ovan (sid. 191).

---

#### *Tillverkaren svarar för insatsvaror*

---

---

### Underleverantörer och insatsvaror

---

Tillverkaren svarar enligt EEC-direktivet gentemot den skadelidande också för insatsvaror (komponenter) i den skadebringande produkten. Den skadelidande kan emellertid också beträffande skada på grund av fel i komponenten vända sig direkt mot komponenttillverkaren, som sålunda har ett eget direkt ansvar mot den skadelidande.

Underleverantören kan undgå ansvar i de fall då han tillverkat komponenten enligt beställarens specifikationer eller då skadan beror på konstruktionen hos den produkt i vilken komponenten infogats. Exempel på det senare skulle kunna vara att tillverkaren har satt in underleverantörens tekniskt korrekta bromsar i en för dessa bromsar alldeles för stor och tung bil.

Tillverkare inom EEC får enligt ovan svara för fel i insatsvaror också från tillverkare utanför EEC. Frågan om EEC-tillverkaren i sin tur kan kräva tillverkaren utanför EEC, t.ex. i Sverige, på ersättning för vad EEC-tillverkaren har fått utge i skadestånd på grund av fel i komponenten är i första hand en avtals-/köprättslig fråga mellan parterna.

## Lugano-konventionen om domstols behörighet och om domsverkställighet

---

Lugano-konventionen öppnar möjlighet för skadelidande att få forum (d.v.s. få behörig domstol) i konventionsstat inom vars område skadan uppkom (art. 5, 1 st., 3.). Det kan alltså bli fråga om hela EEC- och EFTA-området. Frågan om tillämplig lag får avgöras med ledning av domstolsstatens internationellt privaträttsliga regler.

Dom från domstol i stat som biträtt konventionen skall (med utomordentligt få och mycket kvalificerade undantag) verkställas i annan konventionsstat. Om Sverige har biträtt konventionen kommer det sålunda inte att bli möjligt annat än i något enstaka, helt exceptionellt fall att vägra verkställighet i Sverige av dom på produktansvar från domstol i konventionsstat.

## Litteratur

---

Om handelsagentur: prop 1990/91:63

Om produktansvar: lagrådsremiss om produktskadslag

Om EG-rätt i allmänhet: Lysén, Göran, *Introduktion till EG-rätten*, Iustus 1989

# Sameuropeisk forskning och de mindre företagen

av Göran Belfrage

## En smula helhetsperspektiv

---

Under 1980-talet har Europa satsat kraftigt på gemensam teknisk och naturvetenskaplig forskning över nationsgränserna. Skälet är framförallt att vår kontinents industri tycks sacka efter USA:s och Japans. Dessa ökade satsningar är ett av uttrycken för EG:s kraftsamling för att skapa en sann och praktiskt fungerande inre marknad.

Om den inre marknaden skall här bara sägas två saker: För det första är det naturligtvis så att vi talar om en i tiden långsträckt process. Det berömda datum 31 december 1992, då allt "skall vara beslutat", kan lika gärna beskrivas som ett startskott för det praktiska genomförandet. Och besluten kommer ofta att fattas i etapper under politiskt kompromissande.

För det andra är man klart medveten om att den inre marknaden i sig inte speciellt behöver gynna just EG:s inhemska industri. Det kanske blir de japanska och amerikanska företagen som är snabbast ur startblocken då typgodkännanden kan fås för hela EG, då logistikvinster kan tas hem, då konkurrensen hårdnar, med fler som vill sälja till priser som tenderar att pressas neråt. Här ser vi det bärande motivet till att EG går i bräsch för att med samverkan i forskning stödja den egna industrin.

I många branscher har man ofta nationellt definierade tillverkare, som är starka på sin hemmamarknad men svaga i övrigt. Tyskarna har köpt tyskt, fransmännen franskt och så vidare. Problemet är att Siemens, Olivetti, Philips och andra ofta är för små för att vara fullt trovärdiga aktörer på den globala arenan. EG vill använda forskning som ett medel för att få till stånd samarbete mellan företag i EG. Därigenom vill man skapa en bas för nya strukturer.

EG vill ta ledningen i den tekniska kapplöpningen och skapa nya marknader. Det ambitiösa åtgärdspaketet för att introducera högupplösningstelevision är ett exempel på detta. Forskning, standardisering och teknikpolitik går här hand i hand.

Man vill inom EG absolut inte släppa taget om det vi kan kalla

---

*Hårdnande  
konkurrens*

---

---

*Teknisk kapplöpning*

---

volymmarknader — småbilar, handelsstål, mikroelektroniska minneskretsar, persondatorer. Man anser kontinenten vara ett nummer för stor för att, då priskonkurrensen blir för svår, falla tillbaka på strategin att gå över till mer exklusiva nischer, där större förädlingsvärden kan skapas, bättre marginaler kan tas ut och större märkestrohet kan påräknas — men där volymerna blir små. Konsekvensen blir att EG många gånger har att gå en svår balansgång mellan den nationella protektionismens realiteter och den gemensamma inre marknadens liberala principer. I politiska val räknas ju arbetstillfällena, särskilt tungt i regioner med arbetslöshetssiffror på över 10 procent.

---

*”Vi är dömda att lyckas”*

---

Så den idealistiska viljan att skapa ett nytt Europa behövs verkligen. EG-länderna känner att de oåterkalleligen ha vågat språnget. ”Vi är dömda att lyckas” — så heter det man och man emellan i eurokratins korridorer i Bryssel.

## Ett par viktiga program

---

### *ESPRIT*

---

EG:s största forskningsprogram heter ESPRIT och handlar om informationsteknik. ESPRIT är öppet för svenskt deltagande. Det täcker dator- och kontorssystem, tillverkningssystem, programvara och systemteknik samt mikroelektronik och periferiutrustning. Många teknikinriktade mindre företag ingår i ESPRIT-projekten. Öppna system, publika standarder och hopkoppling av olika tillverkares system är naturliga europeiska filosofier. Det gör att ESPRITs resultat ofta är av stort potentiellt värde för små företag.

---

### *BRITE/EURAM*

---

Ett annat centralt program är BRITE/EURAM. Detta program behandlar tillverkningssystem och nya material. Till stora delar har detta program en klart praktisk inriktning. Ny tillverkningsteknik för textilindustrin, för möbeltillverkning o.s.v. ingår. Här finns mycket att hämta för mindre och medelstora företag.

Det fungerar normalt så att partners i ett sameuropeiskt forskningsprojekt (mer eller mindre) gemensamt äger resultaten av projekten. Syftet är att partners skall få fram kommersiella produkter ur projektets resultat.

---

### *Eget deltagande och avspaning*

---

Det finns alltså två sätt att få del av den nya kunskap, som produceras. Man kan för det första delta i projekten och har då tillträde till de informella (och ibland organiserade) nätverken av kontakter. För det andra kan man hålla ögonen öppna för vilka nya produkter som kommer ut på marknaden och som kanske kan vara intressanta att introducera i det egna företaget.

Eget deltagande ger betydligt större avkastning då man deltar direkt i en kompetensuppbyggnadsprocess. Deltagande kräver å andra sidan betydligt mer. Redan avspaning är naturligtvis många gånger en uppgift som kräver mer tid än som finns att

tillgå i mindre företag. EG har här en hel del kvar att göra för att få till stånd den massiva teknikspridning som skulle behövas i Europa.

## Organisationerna

---

Den sameuropeiska industriella forskningen uppträder under olika organisatoriska skepnader.

EG:s ramprogram för forskning får sina uttryck på tre skilda ambitionsnivåer. Först och främst samordnar man medlemsstaternas forskning utan att EG sätter in egna pengar. För det andra är vissa program så anordnade att 50 procent av projektens kostnader normalt täcks av EG-medel. Detta gäller för många av de industriellt inriktade programmen. Både den samordnade och den hälften-finansierade forskningen är i ökande omfattning öppen för svenskt deltagande. För det tredje bedriver EG forskning i egen regi vid egna laboratorier och med full finansiering. Detta sker vid det s.k. Joint Research Centre, vars anläggningar är spridda på fyra platser i EG och som är slutet för oss.

EUREKA är en gemensam benämning som åsatts en lång rad projekt utanför EG:s hägn. Här finns ingen central budget och ingen central planering, endast ett litet administrerande kansli i Bryssel. Medlemmar är EG:s och EFTA:s medlemsländer samt Turkiet.

På många sätt är EUREKA, som tillkom på franskt initiativ, helt genialt. Trots att EUREKA-etiketten snart sagt saknar varje påtagligt innehåll har långa rader av viktiga projekt uppstått inom dess ram. Under samlingsrubriken FAMOS finns exempelvis en lång rad EUREKA-projekt inom området flexibla tillverkningsystem. Projekt för tillverkning av leksaker, tryckta kretskort, bilkomponenter m.m. ingår.

Kanske är det just EUREKA:s informella struktur som förklarar framgången. Företag, institut och universitet kan dra igång projekt snabbt och med föga styrning utifrån.

COST är en tredje ram för europeiskt vetenskapligt och tekniskt samarbete. Dess projekt tenderar att ha en mer grundläggande inriktning än EG:s ramprogram och EUREKA. Också COST faller utanför EG, även om dess kansli är inhyst hos EG. Medlemmar i COST är alla EG-länder, alla EFTA-länder utom Island, samt Jugoslavien.

## Det hänger på företagen själva

---

Är nu allt detta i praktiken egentligen till bara för de stora företagen och de etablerade universiteten? Betraktaren får lätt ett intryck av att allt detta sameuropeiska forskande handlar för mycket om glamorösa högteknologiska jätteprojekt där de stora

---

*EUREKA*

---

---

*FAMOS*

---

---

*COST*

---

industriella elefanterna dansar. Ligger inte detta fjärran från de perspektiv som är möjliga för de små och medelstora företagen? Blir inte de mindre företagen lämnade på efterkälken då förändringstakten ökar? Ställs inte drastiskt ökade krav på underleverantörer i framtiden? En hel del fog finns det nog för frågor som dessa.

Kanske kan man säga att den sameuropeiska forskningen, som i själva verket är långt mer än bara forskning, bidrar både till att driva upp förändringstakten och till att göra ny teknik tillgänglig. EG applicerar både piskan och moroten på företagen och särskilt på de mindre och medelstora företagen.

Antalet småföretag i de olika programmen är förvånande stort. Det återstår kanske att konstatera att det egentligen helt kommer att hänga på företagen själva att positionera sig inför de nya utmaningarna. Risken finns måhända för en uppdelning mellan dem som har växtkraft på den nya marknaden och dem som inte förmår hänga med i förändringstempot och som får stora svårigheter. EG gör förvisso, liksom regeringar och regionala organ, en hel del för att stödja mindre företagande. Ändå kvarstår känslan av att det fortfarande mest hänger på hur de nu små företagen själva förmår samla sina krafter.

Sverige kan inte avskärma sig från vad som sker i Europa. Det gör att Europas utmaningar för de mindre och medelstora företagen gäller även för våra företag, kanske än mer i vad gäller forskning och utveckling, och kanske än mer just för att vi står utanför.

# Att sälja i andra kulturer

*av Gull-May Holst*

## Svenskhet

---

### *Kulturella skillnader*

---

Det är tisdag förmiddag i Frankfurt, närmare bestämt på Lyoner Strasse i industriförorten Neurad. En taxi söker sig längs den långa ringvägens eleganta kontorsskrapor, alla mer eller mindre arkitektoniska drömmar i glas och betong. En disig sol speglar sig i glaset och kastar reflexer på passagerarna i taxin. De tittar nyfiket och lite förundrade ut på sin obekanta omgivning — har de verkligen kommit rätt? Den lille, gråe man de tidigare träffat hemma i Sverige hade väl ändå inte gjort intryck av att arbeta i en sådan här miljö? Visserligen visste de båda att det företag han är inköpare vid är stort, t.o.m. mycket stort. Men, tja . . . den eleganta omgivningen stämde inte med deras uppfattning om den miljö deras affärspartner borde befinna sig i. Svenska kunder satt minsann inte så här pampigt . . .

Taxin stannade. De två männen samlade ihop sina attachéväs-  
kor och Arlanda-påsar med svenskt brännvin i och steg ur. Den yngre av dem satte ner sitt bagage på trottoaren, tog upp en rund dosa ur bakkickan och knölade in en prilla snus under läppen. Förnöjt lade han den till rätta med tungan. Den något äldre betalade, fick sitt kvitto och manade på sin kollega.

I marmorentrén hejdades de av en beväpnad vakt, som bad att få titta i deras väskor och påsar. Först förstod de inte, varpå vakten tog till en mycket bruten engelska för att förklara vad han ville. De storvuxna svenskarna började grumla och tog det som en oförsämdhet att just de skulle bli visiterade. Den yngre sade något om "nazistsvin", vilket vakten mycket väl uppfattade. Hans visitation blev tyskt grundlig, fast han var väl informerad om att Dr. Müller väntade två svenska gäster kl. 10.00. Klockan 10.17 ledde vakten de båda kokande herrarna till hissen, som tog dem till sjunde våningen.

Den yngre var först ut ur hissen. Han tvärstannade, vände sig om och kastade en orolig blick på sin kollega. Omgivningen stämde ännu mindre med deras förväntningar. Den tjocka ljusgrå mattan kändes mycket mjuk under den yngres träskor. Den

äldre såg sig omkring. Javisst, där fanns receptionen. Han gick fram och frågade efter herr Müller. Receptionisten, en elegant dam i yngre medelåldern granskade dem båda uppifrån och ner och bad om deras namn. Ah, det var Herr Dr. Müller de menade, inte herr Mueller på vaktmästeriet? Hon bad dem sitta ner och nickade mot en grupp svarta skinnmöbler. Den yngre satte försiktigt ner sin jeansklädda bak på den svala ytan. Han försökte diskret rulla ner sina uppkavlade ärmar, men manschetterna på sportskjortan var vid det här laget skrynkliga, så han bestämde sig för att låtsas korrigera upprullningen. Den äldre väste:

— Vi skulle ha tagit kostymen, som jag sa'.

Den yngre var tyst. Snuset kändes obekvämt under läppen. Ingen toalett var i sikte. Och inte kunde han lägga prillan i den skinande kristallaskoppen på den blanka bordsskivan. Det drog ut på tiden. Herr Dr. Müller tycktes vara en upptagen man. Damen i receptionen kastade då och då en blick på dem. Till sist kom hon fram och nickade åt dem att följa med.

De följde den grå mattan längs en lång korridor, vars väggar var täckta av modern grafik. Genom öppna dörrar kunde de se välutrustade kontor med arbetande män och kvinnor. Alla var mycket välklädda. Herr Dr. Müllers rum låg i byggnadens ena hörn. Två av väggarna var av glas och erbjöd en strålande utsikt.

Herr Dr. Müller stod — oklanderligt klädd i mörk kostym och vit skjorta med slips och välpolerade skor — bakom sitt skrivbord, då svenskarna steg in. Den äldre gick fram och sträckte ut en hand, som tysken avmätt skakade. Till den yngre nickade han förstrött och tecknade åt dem att sätta sig. Han granskade dem lite sorgset. Den äldre svensken räckte över sin plastpåse med Skåne och muttrade några ord om att detta var äkta svensk vara. Den yngre höll fram sin påse med renat. Tysken tackade men verkade inte särskilt imponerad av gåvan. Javisst hade han smakat svensk Schnapps... det var visst väldigt starkt, eller hur? Danke schön.

Tjugo minuter senare stod svenskarna åter i marmorhallen på gatuplanet. Förbannade och småskällande på varandra. Den yngre gick ut och spottade eftertryckligt ut sin vid det laget förhatliga prilla.

Den beväpnade vakten lät förstå att det skulle dröja åtminstone 20 minuter innan de fick någon taxi.

— Faan, vilken stropp! sade den yngre. Varför ville han överhuvudtaget att vi skulle komma om han visste att han inte ville köpa?

Den äldre skakade på huvudet.

— Det är inte det. Jag tror, att han hade för avsikt att köpa av oss. Han hade ju faktiskt bett oss räkna på hur mycket han skulle behöva och hur vi skulle kunna leverera så att det passar deras produktion. Och då chefen talade med Müller sade han, att han

var nöjd med priset. Nä, det måste vara något annat . . . vi gjorde något fel.

— Äsch, han är ändå fel kund för oss. Nu drar vi till sta'n och får något att dricka. Jag skall ha en stor öl, en så'n där liter, och så korv.

Den äldre skakade på huvudet igen:

— Fattar du vilken affär vi förlorat?

Han nästan skrek till sin kollega.

— Förstår du hur mycket pengar det handlar om? Nästan tio procent av produktionen? Att betalas i D-mark. Till en av världens största köpare? Och detta var ändå bara fråga om en provorder för att se om vi kunde klara det? Och så sumpar vi det hela? Hur? Varför?

Om igen skakade han på huvudet, som om han ingenting förstod. Mer blev inte sagt. De båda svenskarna fick finna sig i att de förlorat sin affär, en av de viktigaste de någonsin haft chans att få. Den något äldre och mer erfarne visste med sig, att det hängde samman med deras uppträdande och klädsel. Men ändå — inget mer blev sagt — man hade ju förlorat!

## Vännen med lokalkunskap — räddaren

---

### *Språkliga missförstånd*

---

I en typisk glas- och betongförort till Paris pågår förhandlingar mellan Frankrikes största inköpare av vissa kemikalier för bruk i gatubeläggningar och en dansk tillverkare, som i oberoende tester fått bästa betyg på sina produkter. Förhandlingarna försiggår på franska. Danskarnas knaggliga franska ger dem ett övertag över värsta konkurrenten från ett annat land, som inte ens har rudimentära kunskaper i språket.

Man har anledning att diskutera trafiksituationen i franska tätorter. Danskarna berättar ivrigt om hur många "trafficans" deras kemikalie visat sig klara av i testerna. Fransmännen ser först förbryllade ut. Sedan blir ansiktsuttrycken glaciala. Danskarna förstår inget. Aftonens middag dras plötsligt ner till lägsta nivå — PR-chefen rycker in med inköpsledningens alla ursäkter. Danskarna är förnärmade och beslutar sig för att inte ge de rabatter de först tänkt! Nästa dags överläggning inleds med att samme PR-chef börjar berätta om den generella franska situationen på just den marknaden. Danskarna känner den redan väl. De har ju gjort affärer med fransmännen sedan många år tillbaka.

Det blir en ändlös och pinsam dag för danskarna, som till sist ber att få dra sig tillbaka. En livlig diskussion börjar — när gick vi vilse? Varför? Hur? En vän från danska ambassaden tillkallas. Man vill nämligen ha den här ordern och tänker försöka igen.

Ord för ord gås förhandlingarna igenom. Plötsligt börjar ambassadmannen gapskratta. De övriga tror han blivit tokig. Men

så förklarar han sig — ”traffificant” betyder knarklangare! Det blir dödstyst under en halv minut. Sedan bryter skrattet löst. Man inser, att man faktiskt använt ordvändningar där man grovt förolämpat sina värdar genom att anklaga dem för att ha att göra med ”trafficans”! Danskarnas ledare går direkt till telefonen, ber att få tala med kundens toppman M. X, får honom efter lång väntan på linjen, och börjar mycket snabbt be om ursäkt och förklara varför och hur det gått så galet. M. X lyssnar motvilligt. Så småningom låter han sig övertygas om att barbarerna från norr faktiskt inte begrep bättre. De får en andra chans. Den här gången med framgång — ambassadenvännen blev räddaren i nöden.

## Inget förstått — allt förlorat

---

### *Skilda sätt att sluta avtal*

---

Ett av Japans största informationsteknikföretag etablerade sig i Sverige. Inför öppnandet av det första kontoret i Norden, en viktig knutpunkt i det världsomspännande nätverket, ville företaget berätta för pressens representanter, att man fanns på plats och vilka planer man hade för framtiden. En konsult anlätades för att sköta mötet med pressen.

Det första steget i diskussionerna med japanerna var att lägga upp en strategi, en aktivitetsplan och att komma fram till en budget. Man skakade hand och allt gick därefter helt enligt planerna. Japanerna fick mer uppmärksamhet än vad någon kunnat vänta. Fackpressen skrev sida upp och sida ner om industrikolossen med de innovativa produkterna. Europachefen för företaget var mycket belåten och tackade personligen konsulten för fina insatser. Det blev dags att betala. Konsulten hade i och för sig talat om att den föreslagna budgeten inte skulle hålla av en lång rad olika skäl. Den japanske VD:n för det nordiska bolaget hade lyssnat, nickat och sagt ”hai”. Konsulten kände sig därför inte särskilt orolig då fakturan sändes iväg, på en åtskilligt högre summa än vad man kommit överens om.

Konsulten fick betalt mycket punktligt. Av och till hade de båda parterna kontakt med varandra för att följa upp en del detaljer — journalister som ville veta mer, information man lovat sända, o.s.v. Men man hade också talat om att lägga upp ett mer långsiktigt aktivitetsprogram. Varje gång konsulten tog upp detta, bad japanerna att få återkomma. Det var inte lämpligt just då, av olika skäl. Sex månader gick. Konsulten fick så en upprigning av den mycket artige japanen. Han förklarade, att det tyvärr inte skulle bli några vidare aktiviteter. Konsulten förstod inte. Var de inte nöjda? Jo, mycket. Hade konsulten gjort något fel? Nej, inget. Men . . .? Det går inte att lita på folk som inte håller ord då det gäller pengar. Men — jag hade ju talat om att budgeten inte höll och fått accept? Nej. Vi hade inte förhandlat om ny budget. Jag beklagar.

Så småningom kom förklaringen — i japanska sammanhang ser man alltid till att ordentligt förankra alla förändringar i den ursprungliga överenskommelsen med sina affärspartners. Och att ordet "hai" också om det översätts till "ja" *enbart* betyder "ja, jag har förstått vad ni säger".

## Alla affärer är lokala

---

*Kännedom om den  
"lokala" miljön är  
viktig*

---

Exemplen, inte minst det japanska, visar något av hur komplicerat det egentligen är att arbeta i en miljö utanför den egna och hemtama. Och vilka missförstånd förutfattade meningar kan leda till. Varje geografisk och kulturell förflyttning över gränser, vare sig de är geografiska eller kulturella, ställer krav på den tillfällige besökaren att snabbt kunna läsa av och sätta sig in i de oskrivna lagar och regler som gäller för det specifika sammanhanget. Först och främst gäller det att ha insikten, att alla affärer till syvende och sist är lokala. Man sluter avtal med den eller dem, som man känner att man kan lita på i ordets alla bemärkelser. Man litar på den man känner eller tycker sig känna och känna igen. Det talas om empati. Den som vill vara med i det internationella sammanhanget, får snabbt lära sig att det gäller att förstå språket, rättare sagt språken, inbegripet de oartikulerade språk som gester, kroppsställningar, undertoner i betoningar, klädsel, religiösa och moraliska värderingar, personlig smak, o.s.v. utgör. De bidrar alla till att avgöra om vi som individer känner oss hemma med varandra eller inte.

Den här typen av outtalad förståelse är speciellt viktig för alla som på något sätt arbetar med service. Service, oavsett vilken form den tar, handlar ju om att tjäna sina kunder. Det behövs inte mycket till eftertanke förrän det står klart, att man bara kan prestera högkvalitativa tjänster om den mottagande parten förstår vad det är man ger. Det är i alla sammanhang säljaren som måste göra sig tydlig och begriplig.

Men är nu detta med språket så viktigt, invänder säkert någon. Det beror på vilken ambitionsnivå man har med sitt internationella engagemang. Säljer man produkter, är det mindre viktigt att ha goda språkkunskaper än om man säljer tjänster. Ju enklare produkter man marknadsför, desto mindre är man beroende av språket. Säljer man däremot komplexa produkter och system, är språket en förutsättning för framgång. Gränslinjen mellan tjänst och produkt försvinner dessutom.

I vissa delar av Europa har just språkfrågor gång på gång i historien resulterat i blodiga krig. I sådana trakter spelar språket en alldeles speciell roll. I dessa områden är det speciellt lätt för den opåläste att göra bort sig.

Några exempel:

Den flamska som talas och skrivs i Nederländerna är inte

densamma som den de belgiska flamländarna använder. Frisiska och holländska är inte samma språk. Den franska som används i Belgien, är inte densamma som i Frankrike, som i sin tur skiljer sig ganska markant från franskan i dagligt bruk i Suisse Romande, franskspråkiga Schweiz. Det blir speciellt viktigt då man arbetar med annons- och informationskampanjer.

De tysktalande schweizarna, vars alla dagliga aktiviteter pågår på "Switzerdütsch", blir inte ett dugg förtjusta då man talar skoltyska, som de själva kallar "Buchdeutsch". Och de normalt vänliga österrikarna anser, att alla schweizare som talar tyska är snobbiga.

I det sammanhanget skall inte förglömmas de speciella situationer som råder i våra norska och finska grannländer. Givetvis har de flesta av oss ingen anledning att lära oss alla språk i detalj. Det gäller bara att vara uppmärksam på hur det verkligen förhåller sig och visa takt. Engelska blir alltmer ett lingua franca, också européer emellan. Men det gäller också här att vara uppmärksam på speciellt de äldre generationernas situation — i Sydeuropa inte minst, där "frankofonin" fortfarande dominerar.

## "The ugly American" in Europe

---

De amerikanska dataföretagen kan tjäna som ytterligare exempel. De fick snabbt lära sig språkets betydelse för framgång i slutet av 70-talet och början av 80-talet. De kom i jämn ström över Atlanten för att kapa åt sig stora marknadsandelar i Europa. Det gick inte så helt enkelt, trots att många valde att börja i Storbritannien, där man ju åtminstone trodde, att man kunde språket! Framgångarna lät vänta på sig i de allra flesta fall. De kom egentligen inte förrän företagen började anställa européer — på europeiska anställningsvillkor! Nu, då företagsströmmen går över Stilla Havet till Fjärran Östern (och omvänt), har amerikanerna lärt sig läxan — man börjar med att anställa de duktigaste lokala experter man kan finna. Därefter gör man affärer.

Det talade språket är kanske inte alldeles nödvändigt för framgång. Däremot är det helt avgörande oavsett vad man säljer, att man snabbt lär sig de artikulerade språken. Den förmågan kan man träna genom att bli en bra iakttagare, genom att först noga lyssna och därefter tala. Och genom att aktivt använda sina kunskaper om den lokala miljön, på kort tid lära sig finna svar på frågor som: Vilka personer anger tonläget? Vem är den verkliga makthavaren och vem fattar besluten? Vad kan man läsa ut av de värderingar den fysiska miljön speglar? Uppskattar man det allra senaste och flotta? Eller är det det dämpade klassiska, som gäller? Förstår man sig på konst eller är väggprydnaderna bara dekorationer?

## Hel och ren?

---

För protestantiskt uppfostrade nordbor med spartanska värderingar där "hel och ren" är det viktigaste, kan det förefalla både löjligt och obegripligt att en italienare, som känner sig illa klädd, om man överraskar honom eller henne vid fel tillfälle, faktiskt hellre sumpar ett tillfälle att träffas än att träffas "male vestito" — felaktigt klädd. Kläder betyder mycket för det mentala och fysiska välbefinnandet.

Det gäller att läsa även klädernas signaler rätt. Svenskar gör ofta misstaget, att de går till jobbet också i internationella sammanhang klädda i jeans och sportjacka medan de däremot får på sig finkostymen så snart de skall på restaurang eller ut och roa sig. I Europa är formell klädsel i stort sett alltid det som gäller, såvida det inte finns en direkt överenskommelse om något annat. Formell klädsel gäller i alla professionella sammanhang, lediga sportkläder på fritiden. Mest formella och korrekta av alla är asiaterna, inte minst japanerna. Visst kan undantag göras i den akademiska världen. Men inte heller där bör man ta informalitet för given.

Kvinnor har både större och mindre problem än herrarna. Kvinnlighet uppskattas av båda könen på kontinenten, men sexigt snäva kläder, inte minst långbyxor, ger ofta upphov till sådana kommentarer från den manliga befolkningen, som damer sällan vill höra om sig själva. De nordiska kvinnornas praktiska inställning till kläder, smink och förnuftiga skor, ler man lite medlidsamt åt i Frankrike och Italien. Höglackat anses normalt, också i vad vi skulle betrakta som landsortshålor.

## Spelets regler

---

Vilka regler gäller då för den, som verkligen vill platsa i den nya gränslösa världen och vara framgångsrik? Sannolikt kan listan göras mycket lång. Och sannolikt är den starkt avhängig av varje person. Mina egna grundregler är fyra. De har kommit till genom lång erfarenhet av att arbeta med växlande framgång i de mest skilda miljöer. Jag tror, att de kan vara nyttiga också för andra.

---

*Fyra viktiga  
honnörsord*

---

- Kunskap — lär så mycket som möjligt om den miljö du skall fungera i. Litteratur, konst, musik, historia — kultur överhuvudtaget, spelar en större roll för det stora flertalet utanför Sveriges gränser;
- Iakttagelseförmåga — att se och lära sig av också de små och vardagliga detaljerna. Att sätta in dessa i ett sammanhang och att tolka dem på ett så riktigt sätt som möjligt. Det handlar om att kunna läsa sin omgivning i stort och smått;
- Kommunikation — lyssna, reflektera, tala, kommentera, lyss-

na, förklara, lyssna, ställ frågor och förklara igen, om det är nödvändigt. Ställ även de triviala frågorna. Ingen förväntar sig att du skall känna till alla ”regler” som gäller i umgänget på lokal nivå. Därtill — vi älskar ju alla att få hjälpa någon tillrätta! Men glöm för all del inte, att basen för all framgångsrik kommunikation är att lyssna aktivt

- Generositet — med dig själv och din egen tid — inte bara gåvor! Berätta vem du är och hur du lever. Och var beredd på att lyssna till motsvarande från din partner. Blir du inbjuden att delta i din affärspartners privata aktiviteter — ta chansen! Och bjud igen på hemmaplan.

Människors göranden och låtanden är mycket intressantare än vädret. Dessutom — affärer har i de flesta länder sin tid, det personliga umgänget har sin. Vilket svenskar inte alltid kan acceptera.

## Formerna betyder något

---

I internationaliserade sammanhang har formalism och etikett blivit mer regel än undantag. Samtidigt som människor världen över får allt större egen erfarenhet av att umgås med personer från andra sidan jordklotet, tycks det utvecklas en strävan efter att dels hävda sin egen lokala tillhörighet, dels uppskatta andra individers egenheter, bara man får en förklaring till dem. Också då vi förflyttar oss över de europeiska gränserna — trots att likheterna ytligt sett är större än olikheterna.

---

### *Omgivningsavläsning*

---

Den här typen av omgivningsavläsning är något som man måste göra ständigt och jämt. Den vane iakttagaren vet, att även de oskrivna lagarna och reglerna förändrar sig, ibland mycket snabbt och i överraskande riktningar. Den ”internationella” människan har också lärt sig fördelarna med acceptans av världarnas sätt att leva, även då det märkbart skiljer sig från det egna. Därmed är de första och omedelbara hindren för förståelse borta. Och man kan koncentrera sig på att komma över de verkligt svåra hindren för framgångsrik kommunikation — skillnaderna i värderingar och normer.

## Sanning — men fler än en

---

---

### *Skilda sanningsuppfattningar*

---

I Nordeuropa gäller det att verkligen mena varje bokstav man uttalar. Mätbara fakta betraktas som ”objektiva” och som en del av ”sanningen”. I Sydosteuropa gäller det att framställa allt i så positiv dager som möjligt, något annat vore oartigt. Om ens partner vill ha en matta, t.ex. i ren ull i en bestämd färgställning, då blir den matta köparen just håller i och verkar tycka om en matta av ren ull — om än med inslag av vissa andra fibrer. I Nordeuropa får man reda på att dessa finns. I Sydosteuropa

kommer man på det då man själv gör en närmare analys. Det var ju en matta i ren ull man ville ha — då säljer man en sådan! I Nordeuropa tror vi på förpackningars varudeklarationer — i Sydosteuropa tror man på den status förpackningen och reklamerna verkar förmedla — man köper inte sanning, man köper en känsla, en fantasi. Det största misstaget man kan göra är att utgå ifrån att den egna sanningsuppfattningen är den enda riktiga. Den kloke och framgångsrike lär sig snabbt att skilja på får och getter — det kära gamla, sunda bondförnuftet har här sin givna roll i bedömningen av vad som verkligen är och vad som endast synes vara. Och det finns många, oerhört många sätt att säga "sanningen" på.

I det här sammanhanget är det också på sin plats att påpeka betydelsen av att bli förknippad med "rätt" person.

I Italien spelar det en avgörande roll vem som introducerar en till de lokala aktörerna och vilket nätverk och status både man själv och den lokale introduktören har. Det är en viktig kunskap då det gäller att välja samarbetspartner lokalt. Inte är det varken självklart eller enkelt vem man skall välja, speciellt inte om valet står mellan en partner som är mycket väl etablerad, men kanske mindre branschkundig, eller en som är mycket branschkundig men mindre väl etablerad.

För att nu ta ett enkelt exempel.

---

*Välj "Rätt" lokal partner*

---

---

*Mänskliga relationer är betydelsefulla i en hårdnad konkurrens*

---

— — —

I vårt tidevarv och än mer i framtiden, då produkter och tjänster blir mer och mer lika varandra och det finns ett överutbud på i stort sett allt, blir konkurrensen därefter — obarmhärtig. I det sammanhanget vinner den, och bara den, som bäst förstår de individer som är involverade, och som bäst kan göra sig förstådd av dem. Vinnare blir den som vet, att alla relationer handlar om människor, oavsett yttre omständigheter. I detta enkla och självklara ligger också den stora svårigheten. Och utmaningen. Den som inte kan lära sig vari medmänsklighet består, kommer alltid att trassla till sina mänskliga relationer genom att hänvisa till irrelevanta, yttre faktorer. Den som visar genuin respekt och som förmår att dela med sig av livets alla aspekter, den kan prestera positiva resultat var som helst. Också i det nya och gränslösa Europa.

## Litteratur

Daun, Åke, *Svensk mentalitet: ett jämförande perspektiv*, Rabén & Sjögren 1989

# Hur arbeta med EG-frågan inom företaget?

av Peter Tovman

I denna bok har vi sökt ge kunskap som berör företagets förhållande till EG och 1992: möjligheter och hot, uppslag till problemområden och lösningar.

Men det är ett långt steg från kunskap till konkret agerande, till nödvändiga åtgärder och handlingar.

EG-kunskap i kombination med aktivt agerande kommer att bli ett starkt konkurrensmedel. Antingen vi vill eller inte så påverkas företaget på det ena eller andra sättet av EG.

Inom varje företag finns det en inneboende "tröghet" som riskerar att bromsa eller hindra ett offensivt utnyttjande av de nya möjligheterna. "Trögheten" består här i att olika medarbetare mentalt upplever ett motstånd mot det som är nytt och ovant. De behöver helt enkelt tid på sig.

## Hur arbeta framgångsrikt?

Att föra in ett EG-medvetande i företaget är grundläggande för att företaget och alla dess medarbetare i dagligt arbete skall ta hänsyn till EG-utvecklingen och dess aspekter.

Det går inte bara att plötsligt komma att säga: "Från och med nu måste vi ta hänsyn till EG i vårt agerande" och därefter vänta sig att så sker. Medvetandet tar tid att bygga upp; det är en tillväjningsprocess som resulterar i att EG blir en naturlig del av vardagen.

Processen kräver systematik. Det handlar inte om några särskilt omfattande åtgärder, däremot väl genomtänkta. Några nyckelord i processen är legitimitet, förebild, kunskaper, tid.

Med *legitimitet* menas att EG-frågan legitimeras inom företaget, dess betydelse manifesteras. Medarbetaren får klart för sig den vikt som företaget och dess ledning fäster vid EG. *Förebild* innebär att ledande personer tydligt går före och arbetar med EG-frågan, visar hur man kan arbeta med den.

*Kunskaper* minskar det inte motståndet inför det obekanta. De

---

*EG-medvetande*

---

skapar intresse så att EG-frågan känns naturlig. *Tid* innebär att företaget inser att det tar tid innan företaget kan få medarbetarna att i det dagliga arbetet ta hänsyn till EG-frågan där så är rimligt.

Det finns ytterligare en nödvändig förutsättning för att arbeta med EG-frågan och det är enkla rutiner.

De enkla rutinerna har störst betydelse på stadiet innan EG-handeln blivit en naturlig del i det dagliga arbetet. Det handlar inte om att skapa byråkrati.

---

### *Kunskap om EG*

---

Några nyckelord för rutinerna är kunskapsinsamling och spridning, medarbetare, problemfrågor, strategisk planering.

*Kunskapsinsamling* innebär var och hur kunskaper skall hämtas in. Med *kunskapsspridning* menas det sätt på vilket de skall spridas inom företaget och till vilka *medarbetare*. *Problemfrågor* avser att man analyserar inom vilka av företagets verksamhetsområden som kommer att påverkas av EG och "1992" — och hur denna påverkan kan tänkas bli. Den *strategiska planeringen* måste i nödvändig utsträckning ta hänsyn till EG och 1992.

Vilka centrala åtgärder skall vidtagas och hur skall det ske?

Den handlingsplan som vi här kommer att stifta bekantskap med används med framgång ute på företagen. Den bygger på praktisk erfarenhet och är lätt att tillämpa.

Men självklart måste handlingsplanen anpassas till det enskilda företagets situation: stort eller litet företag, bransch, omställning, företagskultur etc. Trots detta är den generell till sin struktur.

---

### *Handlingsplan*

---

Handlingsplanens sex steg är:

1. Väck EG-medvetandet inom företaget
2. Identifiera personer vars ansvarsområden berörs av EG
3. Utse EG-kontaktman
4. Sök kunskap aktivt
5. Formulera problem
6. Vidta åtgärder

De tre första stegen handlar om EG-medvetande, de tre senare om enkla EG-rutiner. Gränserna är förstås inte knivskarpa. Handlingsplanens utformning kan liknas vid en process som ständigt pågår som en naturlig del av företagets verksamhet. Så här fungerar det i praktiken.

## **1. Väck EG-medvetande inom företaget**

---

Det gäller alltså först att skapa intresse, beredskap och förståelse för de förändringar och möjligheter som kommer att påverka företaget. Medarbetarna måste självständigt kunna tolka förändringssignaler och agera med nödvändiga förändringar.

EG upplevs, som annan förändring, som ett hot för många medarbetare. Det är en ogripbar fråga, oklar i konturen, debatterad i press och andra medier i abstrakta och för den enskilde många gånger verklighetsfrämmande termer, med politiska övertoner.

Processen kan ha följande förlopp: EG tas upp i företagets interninformation, t.ex. i form av en enkel artikel. Detta kombineras med att föredragshållare bjuds in, seminarier hålls. Vidare blir EG-frågan ett återkommande inslag i företagets internutbildning. I det större företaget kan dessutom en EG-video för interndistribution tas fram där EG-frågan behandlas utifrån företagets perspektiv. En artikel i årsredovisningen är dessutom en signal till företagets omvärld om att företaget har beredskap för framtiden och dess möjligheter.

Genom att låta företagsledningen medverka i de olika aktiviteterna markeras den vikt som företaget fäster på EG-frågan. Ledningen skapar därmed legitimitet och acceptans inom företaget.

## 2. Identifiera personer vars ansvarsområden berörs av EG

---

Andra steget i handlingsplanen går ut på att finna vilka personer inom företaget vilkas ansvarsområden påverkas av EG och 1992.

Det kan gälla medarbetare som produktionsansvarig, försäljnings-/marknadsansvarig, ekonomiansvarig, personalansvarig samt i förekommande fall representanter för arbetstagarorganisationer.

För dessa medarbetare anordnas en intern EG-träff. Här informeras om EG i stort. Du kan bjuda in någon sakkunnig eller kanske ta utgångspunkt i aktuella tidningsartiklar.

Vid mötet markeras den vikt som företaget lägger vid EG-frågorna. De närvarande bör få i uppgift att formulera på vilket sätt som EG och 1992 kommer att påverka deras ansvarsområden. Vidare får de i uppgift att inventera vilka bland deras medarbetare och kolleger som kommer att påverkas av EG-frågor vad avser arbetsuppgifterna.

Glöm inte kontinuiteten! Sätt ut tid för nästa möte!

## 3. Utse EG-kontakt

---

För att kunna genomföra handlingsplaner liksom för att snabbt kunna reagera på ”oväntade” EG-skeenden är det väsentligt att utse en EG-kontakt inom företaget.

Den person som väljs ut bör vara en ledande medarbetare med

informellt inflytande och påverkansmöjligheter på kolleger. EG-kontakten annonseras i interninformation.

## 4. Sök kunskap aktivt

Vi har i den här boken sett att EG är ett stort kunskapsfält. Av betydelse är att varje enskild har insikt i det som berör sitt eget arbetsområde, fast det handlar då inte om att vara en fullödig expert. Men det krävs tillräcklig insikt för att man skall bli varse den EG-påverkan som kan finnas vad gäller de enskilda problemen som man arbetar med. Insikten innebär också att man vet var man kan söka kunskap.

Det är nödvändigt med några enkla principer inom företaget för hur och var man skall kunna hämta kunskap, på vilket sätt de skall spridas, och till vem.

Information och kunskap kan t.ex. komma in genom deltagande i EG-kurser, artiklar i fack- och dagspress samt böcker. Vidare kan EG-kunskaper inhämtas från personer i företagets närhet såsom revisorer, advokater, styrelseledamöter, sakkunniga inom bransch- och intresseorganisationer, departement och myndigheter. Företaget bör sträva efter att skapa en aktiv och levande dialog med denna grupp av personer.

Spridningen av kunskaper sker på ett sätt som bestäms av företagets storlek och verksamhet. Olika grupper av medarbetare kan t.ex. ha EG-träffar regelbundet. Eller så kan man organisera cirkulation av artiklar och litteratur.

EG-kontakter kan ges ett visst övergripande ansvar för EG-aktivering och för spridning av kunskap. Beroende på företagets uppbyggnad kan även vissa avdelningar ha lokalt ansvar.

Anordna också gärna studiecirklar i EG-ämnet för intresserade personer som inte direkt berörs. Detta kan ske i samverkan med studieförbund.

## 5. Formulera problem

Det är nu dags att börja formulera relevanta och aktuella problem. För företagets ledning är strategin inför framtiden en ständigt viktigt arbetsuppgift, inklusive effekterna av EG och 1992. Handlingar och åtgärder som man vidtar idag bör så långt som möjligt vara i linje med vad som i dagsläget är känt eller troligt om EG-situationen från och med 1993. Exemplet på frågeställningar: Behöver vi nu förvärva företag inom EG? Vilka nya utländska konkurrenter kommer att finnas på den svenska marknaden? Vilka nya konkurrenter kommer att finnas på utlandsmarknaden?

På andra nivåer är problemen av annorlunda karaktär. Här

---

*EG-kontakter*

---

---

*Studiecirklar om EG*

---

kan det handla om standardiseringsfrågor, transportfrågor, avtalsfrågor, redovisning. Arbetet med frågorna brukar, om man startar i tid, leda till att hot blir mindre hotfulla, och man ser mest möjligheter i stället. Detsamma gäller EG och 1992. Det gäller att ta vara på möjligheterna, utnyttja dem. De hot som finns måste identifieras tidigast möjligt. Företaget måste kunna parera dem med kraft.

Med övergripande EG-kunskaper inom sitt eget verksamhetsfält har medarbetaren bakgrund nog för att snabbt reagera och agera när EG-frågor blir aktuella också oväntat.

## 6. Vidta åtgärder

---

Det är nu dags att vidta de åtgärder som behövs.

## Handlingsplan: En helhetsbild

---

### 1 Väck EG-medvetande inom företaget

| AKTIVITET                                                                                                                                                                                                                                                                          | EFFEKT                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Artikel av VD eller motsvarande i företagets interninformation</li> <li>• Föredragshållare</li> <li>• Seminarier</li> <li>• EG-video</li> <li>• Artikel i årsredovisningen</li> <li>• Återkommande inslag i internutbildningen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ämnet aktualiseras och legitimeras</li> </ul> |

### 2 Identifiera personer vars ansvarsområden berörs av EG

| AKTIVITET                                                                                                                                                                                                                      | EFFEKT                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Urval av ledande eller "EG-centralt" medarbetare</li> <li>• Internt EG-möte för ledande medarbetare</li> <li>• Enskild analys av hur EG kan påverkas av eget ansvarsområde</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• "Press" på medarbetare för EG-engagemang skapas</li> <li>• Kontinuitet i EG-arbetet</li> <li>• "Startknuff" för EG-engagemang</li> </ul> |

### 3 Utse EG-kontakt

#### AKTIVITET

---

- Val av ledande befattningshavare

#### EFFEKT

---

- EG-frågans betydelse manifesteras officiellt
- Samordningsfunktion eller kontaktyta skapas

### 4 Sök kunskap aktivt

#### AKTIVITET

---

- Inhämtning av kunskap
- Skapande av personliga kontakter med EG-sakkunniga
- Spridning av kunskaper internt inom företaget
- Studiecirklar i EG-ämnena

#### EFFEKT

---

- Kunskapstillväxt inom företaget
- EG och 1992 blir naturlig del i dagligt arbete
- EG-frågan får fotfäste inom företaget
- Möjlighet att erhålla informell information tidigt

### 5 Formulera problem

#### AKTIVITET

---

- Identifiera områden inom företaget vilka påverkas av EG och 1992
- Identifiera möjligheter och hot

#### EFFEKT

---

- Företagets strategi och verksamhet tar hänsyn till EG, 1992
- Frågeställningar vilka kräver konkreta svar växer fram
- Beslutsunderlag för eventuella åtgärder erhålles

### 6 Vidta åtgärder

#### AKTIVITET

---

- Genomförande

#### EFFEKT

---

- Företaget tar i aktiv handling hänsyn till och utnyttjar EG och 1992

## Konkurrensmedel och process

---

Arbetet med handlingsplanen skall betraktas som ett konkurrensmedel. Det innebär att erforderliga resurser för "sjösättning" av handlingsplanen ställs till förfogande. De resurser som i form av tid och pengar går åt i företagets EG-arbete kommer att stärka företaget högst väsentligt och skall ses som investeringar.

Företagen kommer att möta nya konkurrenter, såväl på hemmamarknad som på exportmarknad. Utländska konkurren-

ter kommer att söka sig till Sverige, oavsett om Sverige går med i EG eller inte, om EFTA får avtal eller ej, etc.

Detta är exempel på den nya situation som svenska företag kommer att möta, små såväl som stora företag, exportföretag liksom företag verksamma enbart i Sverige.

Det andra synsättet i arbetet med handlingsplanen är att arbeta med den som en process. Handlingsplanen är inte statisk.

De olika stegen skall ses som ett medel för att få igång EG-arbetet inom företaget. När det väl fungerar, mister handlingsplanen sin betydelse. De olika stegen löper parallellt med varandra när processen väl fungerar, exakt hur avgör företagets särart och de yttre omständigheterna.

# EG:s organ

av Bengt-Arne Vedin

Småföretagaren behöver inte veta mycket, kanske inget alls, om den beslutsordning som gäller inom den märkliga mellanstatliga europeiska sammanslutningen. Men några kanske drabbas av utslag i Domstolen, och andra kanske undrar vad Parlamentet har för roll. Därför följer här en kort sammanfattning. Det finns flera bra böcker som beskriver hur själva den politiska och administrativa processen fungerar.

---

## EG

---

EG är en sammanslutning av demokratiska stater, som vart och ett styrs av sina regeringar, ansvariga inför sina riksdagar eller parlament. Valsystemen är högst olika i de olika länderna, proportionellt som i Danmark, i två omgångar som i Frankrike eller med direkta majoritetsval som i Storbritannien. De regeringar som kommer till på detta sätt styr tillsammans de beslutande EG-organen.

---

## EG-parlamentet

---

EG-parlamentet, som väljs direkt, och efter andra principer än vid de nationella valen, och dessutom vid en och samma tidpunkt över hela Europa, motsvarar därför inte alls ett "sammanslaget" parlament av de tolv staternas nationella parlament. Det har heller inte, som en nationell riksdag, den högsta makten, som kan till- och avsätta en regering, utan EG-parlamentet är rent rådgivande, även om det deltar i utformningen av budgeten.

---

## EG-kommissionen

---

Det som framstår som regeringen, och som den starka makten, är EG-kommissionen, för närvarande under ledning av fransmannen Jaques Delors, som har en bakgrund som socialforskare och finansminister i en av Mitterrands regeringar.

---

## Ministerrådet

---

Dock är kommissionens roll att initiera förslag samt att genomföra beslut. Dessa beslut fattas i Ministerrådet, som alltså innehar den verkliga makten. Ordförandeskapet skiftar varje halvår och ordföranden har till sitt förfogande rådspresidiet. Utrikesministrarna skall mötas fyra gånger årligen för att utveckla det utrikespolitiska samarbetet. Kommissionen deltar i överläggningarna.

Ministerrådet har i sin tur arbetsgrupper och dessutom finns det en kommitté i Bryssel bestående av medlemsländernas permanenta representanter.

---

## *Kommissionens 17 representanter*

---

Liksom alla officiella språk i EG-länderna är officiella språk i förvaltning och överläggningar så är alla länder representerade i Kommissionen. De fem större staterna, Västtyskland, Storbritannien, Frankrike, Italien och Spanien har två representanter, summa sjutton. Ordförande utses för två år i taget, övriga för fyra år. Han kan inte välja sina medarbetare eller vilka "portföljer" de skall inneha.

Även om Kommissionen jämförs med en regering, är den mer tänkt som ett finansministerium. Varje kommissionsmedlem har ett litet "kabinett" av medarbetare och ibland kan de ta på sig rollen att vara tuffare än chefen.

---

## *Direktiv och regler*

---

De lagar som Ministerrådet stiftar har formerna direktiv och regler. De kommer från Kommissionen och diskuteras i Parlamentet och, när det är lämpligt, i den ekonomiska och sociala kommittén, innan Ministerrådet fattar beslut. Regler är helt bindande i alla medlemsstater, medan direktiv lämnar åt berörda stater att välja medel för deras genomförande.

---

## *Rekommendationer (opinions)*

---

Rådet kan också fatta beslut samt utfärda rekommendationer eller uttala åsikter (opinions). De två senare är inte bindande vilket däremot besluten är. De omfattar uttolkningar av Romfördraget eller av regler och direktiv och riktar sig till en regering, ett företag eller en individ.

---

## *EG-domstolen*

---

När det gäller tolkningen av lagarna, t.ex. i tvister mellan länder, spelar också EG-domstolen en viktig roll. Dess beslut är bindande och ger upphov till en serie prejudikat.

Sedan 1960-talet finns det prejudikat på att ett medlemsland kan utfärda veto om dess vitala nationella intressen så kräver. Enligt Rom-traktaten finns det också tre olika nivåer av beslut, nämligen sådana som kräver total enighet; sådana som kräver enkel majoritet; och sådana som kräver kvalificerad majoritet. Vid röstningar har då olika länder olika antal röster, Frankrike, Italien, Storbritannien och Västtyskland har tio röster var, Spanien åtta, Holland, Belgien, Grekland och Portugal fem var, Danmark och Irland har tre och Luxemburg två. Frågan är hur det blir efter en tysk återförening.

Den ekonomiska och sociala kommittén är rent rådgivande, men dess råd måste sökas i ett stort antal frågor. Den har nio specialistsektioner.

Den enda verkligt överstatliga institutionen är EG-domstolen. Den består av tretton domare, en från vardera medlemslandet och en ytterligare (från något av de fyra stora länderna). Den har också sex generaladvokater, som skall ge domarna en objektiv rapport om respektive rättsfall.

Domstolen tar alltså upp tvister om hur EG:s regler skall tillämpas. Dessutom kan de ta upp nationella rättsfall som har verkningar i andra EG-stater. Rådet, Kommissionen och medlemsregeringar kan också begära yttrande över EG-regler.

---

## *Tre nivåer av beslut*

---

En lång rad lobbyorgan finns företrädade i Bryssel, EG:s huvudstad. Vissa funktioner är lokaliserade till Luxemburg och Strasbourg. Lobbyorganen företräder till exempel jordbruk, industri och fackförbund i Europa, liksom konsumentintressena. Sverige har naturligtvis en egen representation hos EG i Bryssel. Sverige har också en teknisk attaché där och Industriförbundet har en egen representant. Revisionsbyråer och advokatkontor har likaså egna brohuvuden och därmed kontakter och expertis nära EG.

*Per André* arbetar som konsult, med placering i Bryssel, med tonvikt på företags EG-strategi och etablering av svenska företag i EG.

*Stellan Atin* är direktör i SAF, medlem i dess ledningsgrupp och chef för dess internationella sekretariat.

*Christer Arvius*, kommerseråd, är chef för avdelningen Tekniska handelshinder/Teknisk Expertservice vid Kommerskollegium.

*Göran Belfrage* är ambassadråd för teknik och forskning vid EG, Bryssel.

*Staffan Estberg* är jurist inom revisionsbyrån Ernst & Young med särskild inriktning på internationella skattefrågor.

*Suzanne Grufman* är regionchef för Väst Europa/Nordamerika vid S-E-Banken i Stockholm.

*Birgitta Gunnarsson* är Veckans affärers Europakorrespondent, placerad i Bryssel.

*Gull-May Holst* är egen företagare och vd i Communicativa AB, som arbetar med internationell marknadskommunikation.

*Jan Kleerup* är skattejurist inom revisionsbyrån Ernst & Young med särskild inriktning på mervärdesskatt.

*Marianne Levin* är docent i civilrätt och arbetar som t.f. professor vid Stockholms universitet.

*Sven-Åke Lewin* är ansvarig för Corporate Finance inom Ernst & Young.

*Carl Nisser* är EG-specialist i advokatfirman Landahl Bryssel.

*William Nisser* är marknadsansvarig för utlandsrörelsen vid S-E-Banken i Stockholm.

*Hans Stenberg*, jur. dr och docent i civilrätt, är vd för Institutet för Utländsk Rätt AB.

*Rune Svensson* är vd för Volvo Transport AB.

*Pelle Söderberg* är verksam som konsult hos Ernst & Young Consulting i Göteborg inom områdena informationssäkerhet och administrativ utveckling.

*Peter Tovman* arbetar med företagsutveckling vid AB Traction, ett ventureföretag.

*Bengt-Arne Vedin* är adjungerad professor i innovationskunskap på KTH i Stockholm.

*Christer Westermarck* är avdelningsdirektör vid riksskatteverkets avdelning taxering och revision.



EG-praktika är en handbok för svenska små och medelstora företag på eller på väg in i EG-Marknaden. I boken behandlas allt från redovisning, bokföring och skattefrågor till konsten att sälja i andra kulturer.

Marcus Storch (förord)

---

|                     |                     |
|---------------------|---------------------|
| Per André           | Marianne Levin      |
| Stellan Artin       | Sven-Åke Lewin      |
| Christer Arvíus     | Carl Nisser         |
| Göran Belfrage      | William Nisser      |
| Staffan Estberg     | Hans Stenberg       |
| Suzanne Grufman     | Rune Svensson       |
| Birgitta Gunnarsson | Pelle Söderberg     |
| Gull-May Holst      | Peter Tovman        |
| Jan Kleerup         | Christer Westermark |

---

Bengt-Arne Vedin (red.)

ISBN 91-7150-369-2



**SNS**  
FORLAG