

*Carl Nisser (red)*

# EU ropa- praktika

---

Handbok för svenska  
företag

---

SNS Förlag





**EU**  
**ropa-**  
**praktika**



# EU ropa- praktika

Handbok för svenska företag

Marcus Storch (förord)

Per André	Marianne Levin
Christer Arvíus	Jan E. Liljeqvist
Pernilla Bjurman	Carl Nisser
Peter Ekman	Mats Nyström
Staffan Estberg	Maria Sandberg
Jörgen Gren	Hans Stenberg
Christopher Hammer	Eva Strandberg
Bo Hjelt	Björn Ström
Gull-May Holst	Rune Svensson
Jan Kleerup	Peter Tovman
Kamilla Kohn	Christer Westermark
Olof Larkeryd	Morgan Williamson

Carl Nisser (red.)

SNS Förlag  
Box 5629  
114 86 Stockholm  
Telefon 08-453 99 50  
Telefax 08-20 62 06

Europa-Praktika  
Carl Nisser (red)  
2:a upplagan  
1:a tryckningen

© 1994 Författarna och SNS Förlag  
*Omslag:* Nyeboelle Grafiska Form AB  
*Sättning:* Melanders Fotosätter AB, Stockholm  
*Tryck:* WSOY, Finland 1994

ISBN 91-7150-535-0

# Innehåll

Förord	
av Marcus Storch	7
1. EES-avtalet och dess betydelse	
av Hans Stenberg	9
2. Institutioner inom EU och EES	
av Pernilla Bjurman	16
3. De fyra fria rörligheterna	
av Pernilla Bjurman	23
4. Att sälja i andra kulturer	
av Gull-May Holst	34
5. Arbetsmarknaden inom EES	
av Björn Ström	48
6. Marknadsföring i Europa	
av Jan E. Liljeqvist och Peter Ekman	59
7. Företagsformer och bolagsbildning	
av Carl Nisser	66
8. Små och medelstora företag i EU	
av Per André	81
9. Köp och försäljning av företag	
av Bo Hjelt och Christopher Hammer	92
10. Agent- och återförsäljaravtal inom EES	
av Hans Stenberg	100
11. Konkurrensrätt inom EES	
av Carl Nisser	109
12. Efterlevnadsprogram	
av Kamilla Kohn	122
13. Immaterialrätt	
av Marianne Levin	137
14. Franchising inom EES	
av Carl Nisser	153
15. Harmonisering av redovisningen inom EG	
av Christer Westermark	160

16. Handel och finansiering  
av Eva Strandberg och Olof Larkeryd 188
  17. Skattefrågor  
av Jan Kleerup och Staffan Estberg 198
  18. Harmonisering, standardisering och kontroll av produkt-  
krav av Christer Arvius 213
  19. Produktsäkerhet och produktansvar  
av Hans Stenberg 231
  20. Sakförsäkringsfrågor  
av Mats Nyström 244
  21. Transportfrågor  
av Rune Svensson och Morgan Williamson 252
  22. Offentlig upphandling  
av Pernilla Bjurman 271
  23. Miljöskydd – en europeisk angelägenhet  
av Maria Sandberg 280
  24. EG:s regionalpolitik  
av Jörgen Gren 293
  25. Hur arbeta med EU-frågan inom företaget?  
av Peter Tovman 306
- Ordlista 313
- Sakregister 320
- Författarna 325

## Förord till andra upplagan

Världens största marknad med enhetliga regler ligger inom närmare räckhåll än någonsin tidigare. Att ”göra affärer i Europa” är inte längre en målsättning för svenska företag – det är en del av vår vardag.

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 välfärdsutveckling.

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 kollegor och konkurrener. I stället för att välja mellan att gå in i England och Tyskland kan det lilla företaget nu välja båda, och hela det övriga EU 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 snart tio.

Med Europa-integrationen kommer branschpraxis och infrastruktur, marknadsförutsättningar och distributionssystem att förändras. Den som redan är etablerad i EU 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 "Europa-praktika".

Stockholm i september 1994

*Marcus Storch*

ordförande i SNS förtroenderåd

# EES-avtalet och dess betydelse

av Hans Stenberg

## EES-avtalet – EFTA-staterna knyts till EG:s inre marknad

---

I kraftträdandet den 1 januari 1994 av avtalet om ett Europeiskt Ekonomiskt Samarbetsområde (EES-avtalet) innebar för svensk del bl.a. att den svenska regeringen beslöt att ett 150-tal lagar skulle träda i kraft med verkan från detta datum. Dessa lagar har tillkommit för att Sverige skall kunna fullfölja sina förpliktelser enligt EES-avtalet.

Därmed har företagen att iaktta ett betydande antal *ändrade eller nya rättsliga regler på den svenska marknaden*, en marknad som genom EES-avtalet knyts till Europeiska gemenskapens inre marknad och till de övriga avtalsslutande EFTA-staternas marknader. Härigenom uppkommer ett frihandelsområde med omkring 375 miljoner invånare, världens största.

Detta frihandelsområde består av två grupperingar: *å ena sidan* av ”gemenskapssidan”, dvs. den Europeiska kol- och stålgemenskapen (EKSG) och den Europeiska Gemenskapen (EG) samt de tolv medlemsstaterna i dessa två gemenskaper (i fortsättningen EU-staterna) och *å andra sidan* – innan Liechtenstein har ordnat upp sina relationer med Schweiz – fem stater i den Europeiska Frihandelsammanslutningen (EFTA) nämligen Sverige, Norge, Finland, Island och Österrike. (Schweiz står utanför EES-avtalet.)

EG är en separat enhet inom den Europeiska Unionen (EU), som kom till stånd den 1 november 1993 när Maastrichtfördraget trädde i kraft. Andra separata enheter inom EU är EKSG och Europeiska atomenergigemenskapen (Euratom).

Schematiskt kan sägas att EG/EKSG och de avtalsslutande EFTA-staterna är överens om att via EES-avtalet utsträcka EG:s inre marknad med dess gällande regler (”relevant *acquis communautaire*”), men med de begränsningar som ligger i begreppet frihandels-

område, till att omfatta även de avtalsslutande EFTA-staterna. Det är för dessa senare staters del fråga om att ta över omkring 1 500 EG-rättsakter. Ytterligare, senare tillkomna, EG-rättsakter tas över vartefter samarbetsorganet ”Gemensamma EES-kommittén” fattar beslut.

---

## Omfattning

---

---

### *EES-avtalet tillämpar EG:s regler*

---

*De avtalsslutande EFTA-staterna övertar genom EES-avtalet i allt väsentligt de regler som EG tillämpar för den fria cirkulationen av varor, tjänster, kapital och personer* (de fyra friheterna, dvs. kärnan i EG:s s.k. inre marknad) samt *konkurrensreglerna*. Det hittills åstadkomna *EG-regelverket* är dessvärre ganska omfattande och delvis inte alldeles lättbegripligt. Genom den redaktionella tekniken i EES-avtalet med hänvisningar kors och tvärs har reglerna blivit mycket svåröverskådliga.

EES-avtalet omfattar också samarbete på ett antal områden som anknyter till den inre marknaden och dess funktion: forskning och teknisk utveckling, informationstjänster, miljö, utbildning, yrkespraktik och ungdomsfrågor, socialpolitik, konsumentskydd, små och medelstora företag, turism, den audiovisuella sektorn och räddningstjänst.

---

### EES-avtalet omfattar inte

---

- varor som inte har *ursprung* i EES (enligt särskilda definitioner i EES-avtalet),
- jordbruks- och fiskepolitik,
- vissa andra områden, t.ex. skatter, kultur, religion eller egendomsordning,
- förhållanden som faller under Euratom-fördraget.

---

## Samarbetsmodell

---

Samarbetet mellan EG och de avtalsslutande EFTA-staterna bygger på den dubbla och inte så lite svårhanterliga förutsättningen att parterna å ena sidan inte blandar sig i varandras förehavanden när det gäller lagstiftning, tolkning och tillämpning av regler (*autonomi*) och å andra sidan ålägger sig att se till att dessa aktiviteter försiggår under total eller mycket nära avstämning parterna emellan, såväl beträffande lagstiftning som lagtolkning och lagtillämpning (*homogenitet*). Man arbetar i två ”pelare”, den s.k. tvåpelarmodellen, med främst EES-rådet och den Gemensamma EES-kommittén som för-  
enande institutionell överbyggnad.

---

### *Autonomi och homogenitet*

---

På tillämpningsområdet har tvåpelarmodellen lett till att de avtalslutande EFTA-staterna har fått sätta upp dels en egen övervakningsmyndighet (*EFTA Surveillance Authority*, i Sverige ofta kallad *ESA*), som i just övervakningsfrågor skall ha samma befogenheter som Europeiska kommissionen, dels en egen domstol, *EFTA-domstolen*, dit bl.a. beslut av ESA skall kunna överklagas. EFTA-domstolen har dock inte samma centrala ställning i EFTA-sammanhang som EG-domstolen i EG-sammanhang. ESA ligger i Bryssel, EFTA-domstolen i Genève.

EFTA-staterna har för inbördes samarbete och ställningstaganden (EFTA-staterna skall ju tala vis-à-vis EG med en röst) satt upp "Ständig kommittén för EFTA-staterna".

Ur företagssynvinkel förstås EES-avtalet bäst mot bakgrund av EG:s inre marknad, som är ett element inom ramen för det vidare begreppet gemensamma marknaden. Dessa företeelser skall därför belysas innan några synpunkter ges på EES-avtalet och företagen.

## EG:s gemensamma marknad och inre marknad

*Den gemensamma marknaden* bygger på en tullunion (i GATT-avtalets mening) vilket betyder att EU-staterna mellan sig har avskaffat alla tullar och utåt har en gemensam tulltariff och en gemensam (utrikes)handelspolitik. Inåt karakteriseras den gemensamma marknaden, förutom av tullunionen, av fri rörlighet för varor, tjänster, kapital och personer (de fyra friheterna), förbud mot diskriminering av nationalitetsskäl, en fri och oförvanskad konkurrens (vissa särregler finns för jordbruk och transporter) samt en sammanhållande egen rättsordning (gemenskapsrätten, "EG-rätten"), som är skild från medlemsstaternas inhemska lagstiftning. *EG-rätten* har regler för stiftande, tolkning och tillämpning av lag och verkställighet av fattade beslut. EG-rätten har, när förhållandena mellan två eller flera medlemsstater berörs, nästan undantagslöst företräde framför nationell rätt som strider mot EG-rätten.

Den gemensamma marknaden skall likna en hemmamarknad och är ett nav i den västeuropeiska integrationen.

*Den inre marknaden* betyder enligt EG-fördraget att hindren vid gränserna mellan medlemsstaterna är (eller borde vara) avvecklade per den 1 januari 1993 så att den fria cirkulationen inom EG av varor, tjänster, kapital och personer kan fungera utan kontroller (bort med tullstationer mellan medlemsstaterna!).

Varuhindren har i allt väsentligt försvunnit men samtidigt givit upphov till ganska komplexa regler – förhoppningsvis övergående – beträffande momsredovisning vid gränsöverskridande affärstransaktioner inom EG.

---

*Tullunion*

---

---

*Avvecklade gränshinder*

---

Hindren för rörligheten för tjänster och kapital har också i allt väsentligt undanröjts.

Däremot hade den fria rörligheten utan gränskontroller för fysiska personer ännu den 1 september 1994 inte helt förverkligats. Strävanden att åstadkomma sådan frihet pågår enligt två linjer: tillämpning av regler i det genom Maastrichtfördraget ändrade EG-fördraget (unionsmedborgarskapet) och genom en folkrättslig konvention (den s.k. Schengen-överenskommelsen) mellan nio av EU-staterna (Tyskland, Frankrike, Italien, Belgien, Nederländerna, Luxemburg, Spanien, Portugal och Grekland). Någon tidpunkt för ikraftträdandet av överenskommelsen är inte fastställt.

## Den inre marknaden och företagen

Vad betyder den inre marknaden konkret för företagen inom EG? Här skall lämnas några exempel.

---

### *Varor, tjänster och arbetskraft cirkulerar*

---

*Investeringar.* Det skall vara möjligt för ett företag i EU-staten A att sätta upp en tillverkningsrörelse i EU-staten B på samma villkor som gäller för företagen i den staten (icke-diskrimineringsprincipen), skaffa arbetskraft från EU-staten C, skaffa finansiering från EU-staten D, producera så att det räcker för EU-marknadens alla 345 miljoner invånare samt veta att dessa varor kan fritt distribueras över hela den gemensamma marknaden.

*Distribution.* Det skall vara möjligt att lasta upp varor på en bil från ett tyskt åkeri i Köpenhamn, försäkra transporten i ett brittiskt försäkringsbolag och köra varorna till Lissabon utan att det skall behöva visas upp ett papper vid passagen av statsgränser inom EU.

*Marknaden.* Jämsides med att hindren för investeringar och cirkulationen av varor, tjänster och arbetskraft minskar och slutligen avskaffas kan man räkna med

- fortsatta *kraftiga strukturomvandlingar i näringslivet inom EG*, både inom staterna och över statsgränserna
- *nya konkurrensmönster* (t.ex. ökad parallellimport, dvs. inflöde till en relativt sett dyr ensamåterförsäljares område av varor till lägre pris, uppköpta i annan del av den gemensamma marknaden; annan indelning av marknader än efter statsgränser, etc.)
- en ytterligare *skärpning av tillämpningen av reglerna mot störningar i konkurrensen* både beträffande den *offentliga* sidan (stöd till näringslivet med offentliga medel, statliga likaväl som kommunala) som den *privata* (avtal om konkurrensbegränsningar, missbruk av dominerande ställning, fusioner som ger dominerande ställning till nackdel för konkurrensen).

## EES-avtalet och företagen

---

---

*Så lika konkurrensförutsättningar som möjligt*

---

De avtalsslutande parternas avsikt är att *konkurrensförutsättningarna* för företagen på den samlade "EES-marknaden" (benämningen finns inte i EES-avtalet) *skall bli så lika som möjligt, åtminstone juridiskt sett*. Vissa skillnader kommer dock alltid att finnas, t.ex. kravet på företeendet av ett dokument som visar att en vara har ursprung inom EES-området om den skall få gå tullfritt när den passerar en EFTA-stats gräns (sådant bevis behövs inte när varan går mellan EU-stater). Men i de flesta andra hänseenden skall samma materiella regler gälla. Den praktiska tillämpningen kan dock medföra vissa problem på grund av den s.k. *tvåpelarmodellen* (se ovan).

Principen om *icke-diskriminering av nationalitetsskäl* gäller inom EES-avtalets tillämpningsområde och innebär att man inte, vare sig på den offentliga (inklusive den kommunala) eller på den privata sidan, utan godtagbara sakliga skäl kan göra förbehåll om att endast landets egna medborgare kan få vara ägare av viss egendom eller utövare av eller anställda i viss verksamhet. För den fortsatta ekonomiska integrationen i Västeuropa är denna princip förmodligen betydelsefullare än allt ekonomiskt och politiskt samarbete tillsammans. Ett utflöde av principen är t.ex. att i EES-sammanhang är svenska ett av de officiella språken (även vid kommissionen).

EG och de övriga avtalsslutande EFTA-staterna öppnar i ökande utsträckning sina marknader för *konkurrens från svenska företag*, inte bara vad gäller varor utan också vad gäller tjänster. Arbetskraft från Sverige kan söka anställning i andra EES-stater. Svenskt kapital kan föras ut att arbeta i EES-staterna. Sverige öppnar på motsvarande sätt sin marknad för företag och för kapital och arbetskraft från övriga EES-stater.

Svenska företag och svensk arbetskraft kan alltså många gånger vänta sig livligare konkurrens både på hemmaplan och bortaplan.

## EES-avtalet och Sverige — det anpassade svenska regelsystemet

---

Eftersom internationella överenskommelser inte gäller i svensk rätt förrän de förklarats införlivade med den svenska rättsordningen (den dualistiska modellen) krävs det ett omfattande svenskt författningsskrivande för att göra all den relevanta EES-/EG-rätten till svensk rätt. EES-regler kan införlivas genom

- lag
- regeringsförordning, eller
- föreskrift av svensk myndighet.

Rent praktiskt förfar man på ett av två sätt. *Antingen* tar man EES-avtalets regler som de är och förklarar genom lag, förordning eller myndighetsföreskrift att de skall gälla som svensk författning, den s.k. *inkorporeringsmodellen*), eller *också* skriver man, med utgångspunkt i EES-avtalets regler, en egen svensk författningstext (som naturligtvis skall återge innehållet i den aktuella EES-avtalsregeln), den s.k. *transformeringsmodellen*.

Lagar och förordningar kommer att på sedvanligt sätt publiceras i SFS (Svensk Författningssamling). Myndighetsföreskrifter kan vara att inhämta i särskilda författningssamlingar som myndigheter ger ut.

Den svenske lagstiftaren gör genom den svenska EES-lagen (1992:1317, med senare ändringar) de centrala delarna av EES-avtalet till svensk lag (Sveriges mest omfattande lagstiftningsärende någonsin på näringsrättens område).

Egentligen behöver svenska företag inte bekymra sig om själva EES-avtalet – i Sverige gäller bara svensk rätt och det är den svenske lagstiftarens uppgift att se till att alla EES-bestämmelser blir svensk rätt. Men när inkorporeringstekniken används är man tillbaka till avtalstexterna vilka dessvärre inte alltid är så lättillgängliga.

## Affärer och europeisk kultur och historia

---

Även om det i denna bok talas mycket om ekonomi, marknader och juridik bör man se alla de tre gemenskapsfördragen (EG, EKSG, Euratom) väsentligen som medel för att åstadkomma så mycket *kulturell integration* mellan folken i de västeuropeiska staterna att krig mellan dem i framtiden skall framstå som otänkbart. Maastrichtfördraget är ett ytterligare steg i denna riktning. EES-avtalet ansluter till denna grundsyn.

Kulturell integration innebär *kunskap och tolerans* när det gäller EU- och EFTA-staters, dvs. alla EES-staters, kultur och traditioner. Kanske är det så att det är den hittills uppnådda, just *kulturella*, integrationen som skall bära det västeuropeiska – och hela det europeiska – samarbetet vidare när de generationer, som har direkta minnen från andra världskriget går i pension eller dör under slutet av 1900-talet och början av 2000-talet.

I den kulturella aspekten ingår:

- att ha tämligen *god kunskap om vår egen svenska historia*.
- att ha mycket god kunskap, muntligt och skriftligt, i minst ett av de största *språken* inom EU och helst i ytterligare något eller några av de andra, i det senare fallet åtminstone passivt.

- att ha hygglig kunskap i *europaisk historia*, inte minst efterkrigs-historia.

Kunskaper om och uppmärksamhet beträffande seder, bruk och historia på den marknad där man uppträder är en del av skickligheten att göra affärer på EES-marknaden och även på andra marknader.

## EES-avtalet och den europeiska integrationen

---

---

*"United States of Europe"*

---

Churchill sade i sitt tal 19 september 1946 inte att "we must build the United States of Europe", han sade "we must build a kind of United States of Europe". Och han lade till, vilket nästan aldrig kommer fram: "I am now going to say something that will astonish you. The first step in the recreation of the European family must be a partnership between France and Germany." Återklngen kom den 9 maj 1950 då den franske utrikesministern Robert Schuman (i översättning) sade: "The coming together of the nations of Europe requires the elimination of the age-old opposition of France and Germany. Any action which must be taken in the first place must concern these two countries."

Den bärande politiska idén är densamma även om Churchill och Schuman talade mot bakgrund av olika förhållanden. Storheten hos Schumans rådgivare Jean Monnet ligger framför allt i att han omsatte denna övergripande politiska slutsats i förslag till konkreta åtgärder. Och på den vägen är vi: EKSG, EG, Euratom, Europeiska enhetsakten, EU-fördraget och nu (1994) förberedelserna för 1996 års regeringskonferens om de framtida strukturerna och målsättningarna i den västeuropeiska integrationen.

EES-avtalet är en del av, men ligger också vid sidan av dessa stora skeenden i europeisk utveckling.

# Institutioner inom EU och EES

*av Pernilla Bjurman*

## Inledning

---

Europeiska unionen är dynamisk och utvecklas ständigt. Unionen är *inte* ett statiskt ”något” som vilar ovanför medlemsländerna. I stället är den ett internationellt samarbete mellan tolv europeiska stater, ett samarbete som tillkom som en reaktion på andra världskriget och européernas längtan efter fred. De europeiska gemenskaperna formades för att förhindra nya krig i Europa och denna målsättning är alltjämt av största betydelse för unionens arbete och utveckling.

Europeiska unionen utgör en tullunion med långtgående samarbete mellan medlemsländerna. EU har tilldelats vidsträckt befogenheter. För att fullfölja de uppgifter som genom Romfördraget, enhetsakten och Maastrichtfördraget ålagts gemenskapen, stadgar artikel 4 i Romfördraget (såsom den ändrats genom Maastrichtfördraget) att ett råd, en kommission, ett parlament, en domstol och en revisionsrätt sätts upp. Institutionerna skall föra utvecklingen framåt samt övervaka att gemenskapsrätten efterlevs.

Genom EES-avtalets ikraftträdande antog de avtalsslutande EFTA-länderna större delen av den befintliga EG-lagstiftningen. EES-avtalet fordrar att helt nya institutioner upprättas, dels institutioner för de deltagande EFTA-länderna, dels institutioner som är gemensamma för de deltagande EFTA-länderna och gemenskapen. EES-avtalet bygger på ett tvåpelarsystem, dvs. att de gemensamma reglerna administreras inom EG av EG:s organ och institutioner och inom EFTA av nyupprättade institutioner.

# Institutioner inom EG

---

## Rådet

---

---

### *Högsta beslutande organ*

---

Rådet är EU:s högsta beslutande organ. Sedan Maastrichtfördraget trädde i kraft är detta dock inte helt riktigt. Parlamentet har fått ökat inflytande.

Rådet består av representanter för medlemsländernas regeringar. Sammansättningen är beroende av den fråga som behandlas. Diskuteras en finansfråga möts finansministrarna. Är det en transportfråga som behandlas består rådet av medlemsländernas transportministrar. Miljöministrarna möts för att fatta beslut i miljöfrågor etc. Ordförandeskapet roterar mellan medlemsländerna i sexmånadersintervaller.

Rådets ärenden förbereds av COREPER (Comité des représentants permanents), vilken består av medlemsländernas ambassadörer ackrediterade vid den Europeiska unionen.

Rådets beslut fattas med kvalificerad majoritet eller enhällighet. (I undantagsfall kan beslut med enkel majoritet förekomma.) Romfördraget stadgar vilken majoritet som krävs för de olika besluten.

## Europeiska rådet

---

---

### *Toppmöten*

---

Riktlinjerna för unionens arbete och utveckling fattas av medlemsländernas stats- och regeringschefer som koordinerar det politiska samarbetet. De möts minst två gånger per år inom ramen för Europeiska rådet. Europeiska rådet räknas inte som någon separat institution och har i sig ingen rättslig betydelse. Däremot kan stats- och regeringscheferna också mötas i [minister]rådet och då fatta bindande beslut.

## Kommissionen

---

---

### *Exekutiv institution*

---

Kommissionen<sup>1</sup> är EU:s exekutiva organ. Den kan sägas vara gemenskapens motor som driver utvecklingen framåt, verkar för integrationen samt vakar över medlemsländernas efterlevnad av reglerna.

Kommissionen består av 17 ledamöter, kommissionärer, som utses av medlemsländernas regeringar för en femårsperiod, vilken kan förlängas. Kommissionen har under lång tid letts av dess ordförande Jacques Delors. Han efterträds nu av Jacques Santer. De fem stora staterna Tyskland, Frankrike, Italien, Spanien och Storbritannien har två kommissionärer vardera, övriga medlemsländer en.

Det är viktigt att notera att kommissionärerna och övriga kom-

<sup>1</sup> Kommissionen står i denna bok för Europeiska kommissionen.

missionstjänstemän *inte* är representanter för sina hemländer. De arbetar självständigt och oberoende för gemenskapen.

Kommissionen har monopol på initiativrätt avseende ny lagstiftning inom gemenskapen. Detta innebär att det är kommissionen som till rådet och parlamentet kommer med förslag till ny lagstiftning. Det är således framför allt genom sin uppgift att lägga fram förslag som kommissionen driver gemenskapens utveckling framåt. Genom Maastrichtfördraget har parlamentet fått ökat inflytande också vad gäller initiativ genom att parlamentet inom vissa områden kan begära att kommissionen lägger fram förslag.

Kommissionen skall bevaka medlemslänternas efterlevnad av EG:s lagstiftning och vid behov vidta åtgärder. Kommissionen kan anmäla ett medlemsland inför EG-domstolen för att landet inte uppfyllt sina förpliktelser att t.ex. införliva EG-direktiv i den nationella lagstiftningen. Kommissionen bevakar också att enskilda företag inte bryter mot konkurrensreglerna. Vid konkurrensbrott utdömer kommissionen böter, vilka kan överklagas till EG-domstolen. Slutligen har kommissionen till uppgift att verkställa rådets beslut.

Kommissionen är uppdelad i 23 avdelningar (generaldirektorat, DG), t.ex. DG I externa relationer, DG IV konkurrensrätt, DG XV finansiella tjänster och DG XXIII små och medelstora företag. Dessutom finns avdelningar som bistår samtliga generaldirektorat, såsom juridiska avdelningen och generalsekretariatet.

## Europaparlamentet

---

Europaparlamentet består av direkt valda representanter från medlemsländerna. De väljs för en femårsperiod och varje enskilt medlemslands eget valsystem tillämpas vid valen till Europaparlamentet. Vid valet i juni 1994 ökade antalet ledamöter i parlamentet från 518 till 567.

Parlamentets uppgift är huvudsakligen att delta i gemenskapens beslutsprocess samt att utöva politisk kontroll genom att ställa frågor till rådet och kommissionen. Genom Maastrichtfördraget har parlamentets ställning i beslutsprocessen stärkts. I princip har befogenheten att fatta beslut delats mellan rådet och parlamentet. I sista hand har parlamentet givits vetorätt i beslutsprocessen i vissa frågor. Proceduren föreskriver dock att en rad åtgärder vidtas för att undvika att lagstiftningsarbetet blockeras. Kan parlamentet och rådet inte uppnå samförstånd skall frågan underställas en förlikningskommitté innan parlamentet kan utnyttja sin vetorätt.

Rådet och kommissionen har sina säten i Bryssel. Parlamentet däremot delar sitt säte mellan tre olika länder. Kommittémötena och vissa plenumsessioner hålls i Bryssel, medan tolv plenumsessioner per år hålls i Strasburg. Slutligen finns parlamentets sekretariat och bibliotek i Luxemburg.

---

*Direktvalda  
parlamentariker*

---

## EG-domstolen

---

EG-domstolen skall värna om lag och rätt vid tolkning och tillämpning av EG-rätten. Domstolen har en viktig ställning inom gemenskapen. Den har varierande uppgifter, vissa ger den närmast en karaktär av författningsdomstol. EG-domstolen kan på talan av en EU-institution eller ett medlemsland bl.a. pröva om någon annan institution överskridit sina befogenheter. Vidare kan den pröva om enskilt medlemsland inte uppfyllt sina förpliktelser. EG-domstolen tolkar EG-rätten och ger bindande tolkningsbesked på förfrågan av domstolarna i medlemsländerna.

EG-domstolen består av tretton ledamöter som utses av medlemsländernas regeringar för en tid av sex år. En domare från varje medlemsland utses. Den trettonde posten alternerar mellan de stora medlemsländerna. Domarna bistås av sex generaladvokater. Innan domarna överlägger om dom, presenterar en generaladvokat ett opartiskt och motiverat betänkande där han ger förslag till dom. Betänkandet publiceras.

Domstolens domar är ingående motiverade, men överläggningarna är hemliga och skiljaktiga meningar offentliggörs inte. Domarna publiceras på alla gemenskapens officiella språk. Däremot är arbetsspråket i domstolen franska. EG-domstolen är belägen i Luxemburg.

## Första instansrätten

---

För att avlasta EG-domstolen samt i viss mån för att införa ett tvåinstansförfarande inrättades 1989 första instansrätten.

Domstolen består av sex ledamöter. Första instansrättens domar kan överklagas till EG-domstolen, endast på formella grunder.

## Institutioner inom EES

---

### EFTA:s övervakningsmyndighet

---

Genom EES-avtalet har en spegelinstitution till Europeiska kommissionen inrättats. EFTA:s övervakningsmyndighet, ESA (EFTA Surveillance Authority) skall övervaka att de deltagande EFTA-länderna följer EES-avtalet, implementerar direktiv etc. Vidare skall ESA övervaka att företagen följer konkurrensreglerna, på samma sätt som kommissionen gör inom gemenskapen. I konkurrensärenden har ESA samma undersöknings- och beslutsbefogenheter som kommissionen. Vidare har ESA rätt att inför EFTA-domstolen föra talan mot enskilt EFTA-land för att det inte fullgjort sina förpliktelser enligt EES-avtalet. Också rätten att föra talan motsvaras av den rätt Europeiska kommissionen har.

ESA har sitt säte i Bryssel. ESA består av en ledamot från varje medlemsland och har således fem EFTA-kommissionärer. Den svenska kommissionären är advokaten och före detta riksdagsledamoten Nic Grönvall.

Det är värt att understryka att ESA endast är ett övervakningsorgan. ESA har ingen del i lagstiftningsarbetet. Därmed utgör ESA endast delvis en spegel av Europeiska kommissionen.

## EFTA-domstolen

---

Genom EES-avtalet inrättas också en ny domstol, EFTA-domstolen. ESA:s beslut kan överklagas till EFTA-domstolen på samma sätt som Europeiska kommissionens beslut kan överklagas till EG-domstolen. EFTA-domstolen har vidare till uppgift att på förfrågan av medlemsländerna avge besked om tolkning av EES-avtalet och därmed sammanhängande rätt, samt att slita tvister mellan två eller flera EFTA-stater.

EFTA-domstolen har sitt säte i Genève. Den består av fem domare, en från varje medlemsland. Sven Norberg är den svenske domaren.

## Gemensamma institutioner

---

### EES-rådet

---

EES-rådet är EES-avtalets högsta beslutande organ. Det består på EG-sidan av medlemmar från rådet och Europeiska kommissionen samt på EFTA-sidan av en regeringsmedlem från vart och ett av de deltagande EFTA-länderna.

EES-rådet skall ge allmän vägledning för fortsatt utveckling av samarbetet och fatta politiska beslut till grund för ändringar och tillägg till EES-avtalet. Vidare skall EES-rådet behandla frågor på begäran av en eller flera avtalsslutande parter.

EES-rådet skall fatta beslut genom en konsensusordning. För beslut skall enhällighet uppnås mellan EG å ena sidan och EFTA-länderna å andra sidan. EES-rådet kan närmast beskrivas som bestående av två parter.

### Gemensamma EES-kommittén

---

Gemensamma kommittén är ett beslutsorgan på tjänstemannanivå. Kommittén skall ansvara för samarbetets löpande administration. På samma sätt som i EES-rådet skall beslut i den gemensamma kommittén fattas enhälligt av EG å ena sidan och EFTA-länderna å andra sidan. Besluten får karaktär av internationella överenskommelser.

Besluten i sig är inte bindande för EFTA-länderna, utan varje land måste ratificera besluten i enlighet med nationella ordningar. Således överförs ingen beslutande rätt från de deltagande EFTA-länderna till den gemensamma kommittén.

### Gemensamma parlamentarikerkommittén

Den gemensamma parlamentarikerkommittén består av representanter från Europaparlamentet och de deltagande EFTA-ländernas nationella parlament. Kommittén skall diskutera aktuella ämnen och kan ställa frågor till den gemensamma kommittén, men har ingen beslutanderätt. Den består av 33 ledamöter från varje sida.

### Rådgivande EES-kommittén

Liksom den gemensamma parlamentarikerkommittén saknar den rådgivande kommittén beslutanderätt. Den rådgivande kommittén består av ledamöter från EG:s ekonomiska och sociala kommitté samt från EFTA:s konsultativa kommitté.

## Maastrichtfördraget

Även om det ligger lite utanför avsnittets rubrik, ”Institutioner inom EU och EES”, är det på sin plats att i början av denna bok ge en kort förklaring till Maastrichtfördraget. Detta är inte minst viktigt då det kan råda viss begreppsförvirring vad gäller EU och EG.

Maastrichtfördraget trädde, efter en del turbulens, i kraft den 1 november 1993. Genom fördraget har EG blivit EU. Som så mycket annat är detta dock en sanning med modifikation. EG i meningen de tre europeiska gemenskaperna; *Kol- och stålgemenskapen*, *Europeiska ekonomiska gemenskapen* och *Euratom* har ersatts av benämningen EU, där numera också gemensam utrikes- och säkerhetspolitik samt inrikespolitiskt och judiciellt samarbete ingår. Däremot kommer EG även fortsättningsvis att vara namnet på Europeiska ekonomiska gemenskapen, som nu fått sitt namn nedkortat till Europeiska gemenskapen. Alltså kommer vi även fortsättningsvis i stor utsträckning tala om EG.

Maastrichtfördraget bygger på en princip med tre pelare. Den första pelaren består av samarbetet inom de tre gemenskaperna som vi hittills kallat EG. Den andra pelaren byggs upp av gemensam utrikes- och säkerhetspolitik, medan den tredje pelaren utgörs av inrikespolitiskt och judiciellt samarbete. I denna bok behandlar vi nästan uteslutande frågor som hänförs till den första pelarens ekonomiska gemenskap. Vi kommer därför i stor utsträckning referera till EG.

Maastrichtfördraget medför också att skyddet av de mänskliga rättigheterna stärks genom att fördraget redan i det inledande avsnittet föreskriver att unionen skall garantera de grundläggande fri- och rättigheterna enligt den europeiska konventionen om mänskliga fri- och rättigheter. Stor betydelse har också närhetsprincipen, eller subsidiaritetsprincipen. Principen innebär att beslut skall tas så nära medborgarna som möjligt. Gemenskapen skall agera endast om målen för det föreslagna handlandet på grund av dess omfattning eller effekt inte till fullo kan uppnås av medlemsstaterna.

Andra områden som redan tidigare varit föremål för gemenskapsarbete, men som genom Maastrichtfördraget fått stärkt ställning är bl.a. kultur, folkhälsa, konsumentskydd, industripolitik, forskning och teknisk utveckling samt miljöpolitik. Vad avser sociala frågor medför Maastrichtfördraget i stort sett inga förändringar i Romfördraget. Storbritannien motsatte sig varje sådan förändring. De övriga elva medlemsländerna ingick dock en mellanstatlig överenskommelse, det sociala protokollet, utanför Maastrichtfördraget om ytterligare insatser inom det sociala området.

## Avslutning

---

Europeiska unionen är ett långtgående internationellt samarbete mellan medlemsländerna. Medlemsländerna har lagt över viss beslutanderätt på unionsnivå och samtidigt förbundit sig att följa unionens lagstiftning. För att detta samarbete, som är i ständig utveckling, skall kunna fungera fordras en fast organisation av institutioner som dels driver utvecklingen framåt, dels vakar över reglernas efterlevnad.

Genom EES-avtalet har de avtalslutande EFTA-länderna fått del av gemenskapens inre marknad. Vi har också övertagit stora delar av EG-lagstiftningen. Eftersom avtalet är så långtgående krävs institutioner för EES-avtalets utveckling och, framför allt, efterlevnad.

Avslutningsvis kan noteras, att institutionerna har en viktig funktion att fylla, inte minst när det gäller att forma unionens framtid.

## Litteratur

---

Bernitz m.fl. (1993): *EES-avtalet i svensk rätt*, Juristförlaget, Stockholm.

Bernitz (1992): *EG-rättens grunder*, Juristförlaget, Stockholm.

Bernitz m.fl. (1993): *Vad betyder EG? En lärobok om den europeiska gemenskapen*, SNS Förlag, Stockholm.

Hartley (1991): *The foundation of European Community Law*, Clarendon press, Oxford.

# De fyra fria rörligheterna

av Pernilla Bjurman

## Inledning

---

Den inre marknaden bygger på principen om fri rörlighet för varor, tjänster, personer och kapital, etableringsfrihet och fri och effektiv konkurrens. Här behandlas de fria rörligheterna. Konkurrensrätten beskrivs i avsnitt 11.

---

### *Tullunion*

---

De fria rörligheterna innebär att varor, tjänster, personer och kapital kan cirkulera fritt inom unionen. För detta fordras att gränskontroller, tullar och andra avgifter, kapitalrestriktioner m.m. helt avskaffas mellan de deltagande länderna, samt att enhetliga tulltaxor i förhållande till tredje länder tillämpas, dvs. att samarbetet utgör en *tullunion*. Den inre marknaden skulle vara helt genomförd den 1 januari 1993. I realiteten kvarstår dock fortfarande vissa hinder, framför allt vad gäller den fria rörligheten för personer och kapital.

Den inre marknaden och strävan efter ett gränslöst Europa fordrar naturligtvis mer än att endast genomföra de fyra fria rörligheterna, fri etableringsrätt och fri och effektiv konkurrens. Gemensamma regler och harmonisering av nationella regler har skett, och sker, inom en mängd andra områden t.ex. vad gäller skatter, bolagsrätt, immaterialrätt, tekniska specifikationer, offentlig upphandling och statsstöd.

---

### *Frihandelsområde*

---

Det är viktigt att understryka att EES är ett *frihandelsområde* som ger de deltagande EFTA-länderna tillgång till den inre marknaden, dock inte lika långtgående som vad gäller för den europeiska unionens medlemmar.

## Fri rörlighet för varor

---

Fri rörlighet för varor innebär att varor skall kunna cirkulera fritt inom den inre marknaden, utan att träffas av vare sig tullar och andra avgifter eller gränskontroller.

## Förbud mot tullar och avgifter med motsvarande verkan

---

Principen om varors fria rörlighet är en av hörnstenarna i gemenskapen, en av grunderna i tullunionen. I tullunionen har samtliga tullar, avgifter samt andra importrestriktioner tagits bort mellan de deltagande länderna, samtidigt som de tillämpar gemensamma tulltaxor gentemot icke-deltagande länder. Fri rörlighet för varor fordrar också att statliga handelsmonopol anpassas så att monopolerna inte diskriminerar. Genom att en gemensam tulltaxa tillämpas kan varor som importerats från utomstående tredje land cirkulera fritt inom hela tullunionens område.

---

### *Direkt effekt*

---

Artikel 12 i Romfördraget stadgar att medlemsländerna inte skall införa nya import- eller exporttullar eller avgifter med motsvarande verkan och att de heller inte skall höja sådana tullar och avgifter som de tillämpar i sina inbördes handelsförbindelser. Förbudet gäller alla avgifter såväl direkta som indirekta. Fallet 26/62 *Van Gend en Loos* var ett av de första fallen EG-domstolen hade att ta ställning till. *Van Gend en Loos* var ett holländskt transportföretag. De holländska tullmyndigheterna hade ändrat klassificeringen av kemiska produkter så att *van Gend en Loos* vid importen fick betala en högre tullavgift än de skulle ha gjort när Romfördraget trädde i kraft den 1 januari 1958. *Van Gend en Loos* förde talan mot holländska staten och den holländska domstolen skickade en prejudiciell fråga till EG-domstolen om tolkningen av Romfördraget. EG-domstolen kom fram till att klassificeringen stred mot artikel 12 i Romfördraget. Domstolen gjorde vidare ett principiellt mycket viktigt uttalande genom att tillerkänna stadgandet direkt effekt. *Direkt effekt* är en av EG-rättens viktigaste principer och innebär att ett stadgande i Romfördraget gäller direkt i medlemsländerna, utan att det först måste införlivas i den nationella rätten.

---

### *Avgift med motsvarande verkan*

---

Ett annat belysande exempel på artikel 12 tillämpning är fallet 2&3/69 *Sociaal Fonds voor de Diamantarbeiders*. Belgien tog ut en skatt för import av diamanter. Skatten användes till sociala fonder för belgiska diamanarbetare. (Belgien har inga egna diamantruvor, men bearbetning av diamanter, slipning etc. är en tämligen omfattande verksamhet i landet.) EG-domstolen kom fram till att skatten hade verkan motsvarande tullavgift och att den därmed var förbjuden enligt artikel 12. Det faktum att den användes till att främja landets egna diamanarbetare ansåg domstolen irrelevant. Domstolen uttalade vidare att det inte fordras att avgiften faktiskt tas ut vid gränsen så länge den tas ut på grund av importen. Vidare saknade det betydelse att fonden var privat och att avgiften alltså inte gick till statskassan.

## Förbud mot kvantitativa importrestriktioner och åtgärder med motsvarande verkan

---

Artikel 30 i Romfördraget förbjuder kvantitativa importrestriktioner samt åtgärder med motsvarande verkan. Undantag från förbudet kan förekomma enligt artikel 36.

---

### Importrestriktioner

---

År 1974 tog EG-domstolen ställning till tillämpningen av artikel 30 i fallet 8/74 Dassonville. Domstolen kom därvid fram till att begreppet kvantitativa importrestriktioner och åtgärder med motsvarande verkan skall ges en vid tolkning. EG-domstolens definition kallas allmänt Dassonville-definitionen och innebär att varje åtgärd som direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt, kan negativt påverka handeln mellan medlemsstaterna omfattas av förbudet i artikel 30. Det fordras alltså inte att åtgärden har faktisk effekt på handeln mellan medlemsländerna, utan det räcker att åtgärden kan ha sådan effekt. Däremot faller åtgärd som inte påverkar handeln mellan medlemsstaterna genom att diskriminera *inhemska* produkter utanför förbudet i artikel 30 och är därmed tillåten.

I fallet Dassonville fordrades enligt belgisk lag ursprungscertifikat för whisky. Bröderna Dassonville parallellimporterade whisky till Belgien, dvs. de importerade utan att vara producentens agenter eller återförsäljare, vilket gjorde att det i praktiken var mycket svårt för dem att erhålla erforderligt ursprungscertifikat. De åtalades för att sälja whiskyn utan sådant certifikat. Den belgiska domstolen sände en prejudiciell fråga till EG-domstolen där den undrade om kravet på ursprungscertifikat var att betrakta som en åtgärd med motsvarande verkan som en kvantitativ importrestriktion. Som framgår av domstolens uttalande ovan ansågs kravet på certifikat strida mot förbudet i artikel 30.

I fallet 249/81 Buy Irish har förbudet i artikel 30 getts en om möjligt ännu vidare tillämpning. En reklamkampanj som stöddes av offentliga myndigheter företogs på Irland för att få irländarna att köpa varor av irländskt ursprung. EG-domstolen fann att reklamkampanjen, som irländska regeringen stod bakom, utgjorde en formellt diskriminerande åtgärd i strid mot artikel 30.

I en relativt ny dom från november 1993, Keck och Mithouard, går EG-domstolen emot sin tidigare praxis vad gäller nationella hinder mot den fria rörligheten för varor. I Frankrike är det olagligt och förenat med straffansvar att sälja varor till ett pris understigande inköpspriset. Herrarna Keck och Mithouard stod åtalade för att ha brutit mot lagen. Till sitt försvar hävdade de att stadgandet stred mot en rad regler i Romfördraget, däribland artikel 30.

Domstolen påpekade att enligt fallet Dassonville utgör varje åtgärd som direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt hindrar handeln mellan medlemsländerna en importrestriktion som är förbjuden. Emellertid har den nu aktuella lagen om prissättning inte till

syfte att hindra handeln mellan medlemsländerna. Det faktum att lagstiftningen medför att försäljningsvolymen i allmänhet, och därmed också av varor från andra medlemsländer, minskar, saknar i detta hänseende betydelse. Domstolen kom sedan till en banbrytande slutsats genom att gå emot sin tidigare praxis från det välkända fallet *Cassis de Dijon* (se nedan). Nationell lagstiftning som innebär en begränsning eller till och med ett förbud av vissa försäljningsarrangemang anses av domstolen inte direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt hindra handeln mellan medlemsstaterna, förutsatt att reglerna tillämpas på ett icke-diskriminerande sätt på inhemska varor och varor från andra medlemsländer. Domstolen kom fram till att de aktuella reglerna faller utanför förbudet mot importrestriktioner i artikel 30.

### Undantag

---

Förbudet i artikel 30 mot kvantitativa importrestriktioner och åtgärder med motsvarande verkan är inte absolut. I artikel 36 stadgas att undantag från förbudet får göras om det grundas på hänsyn till allmän sedlighet, allmän ordning eller allmän säkerhet eller intresset att skydda människors och djurs hälsa och liv etc. För att undantagen skall vara tillämpliga fordras vidare att det är nödvändigt och att det föreligger proportionalitet mellan den aktuella inskränkningen i den fria varuörligheten och det skyddsvärda mål som skall uppnås. Åtgärden får inte utgöra godtycklig diskriminering.

Artikel 36 tolkas restriktivt, dvs. snävt. Domstolen har emellertid genom sin dom i fallet *120/78 Cassis de Dijon* lagt fast en princip om undantag som går längre än vad som är stadgat i artikel 36.

I fallet var det fråga om den franska vinbärslikören *Cassis de Dijon* som inte fick importeras in i Tyskland. Detta berodde på att likörens alkoholhalt underskred 25 procent, vilket var den lägsta tillåtna alkoholhalten för att i Tyskland få marknadsföras under benämningen likör. Det tyska livsmedelsföretaget som ville importera *Cassis de Dijon*, *Rewe-Zentral*, gjorde gällande att den tyska regeln om en lägsta alkoholhalt stred mot förbudet i artikel 30 Romfördraget. EG-domstolen inledde med att konstatera att det inte fanns någon EG-rättslig reglering rörande framställning och försäljning av alkohol. Domstolen kom därvid fram till att under sådana förutsättningar måste vissa handelshinder accepteras om de beror på skillnader i medlemsländernas lagstiftning. Nationella regler som skapar handelshinder måste dock tillgodose oundgängligen nödvändiga nationella hänsyn för att kunna godtas om det medför handelshinder. Sådana hänsyn skulle kunna vara i synnerhet inom områdena effektiv skattekontroll, skydd för allmän hälsa, god handelsedvana och konsumentskydd. Den tyska regeringen anförde att lågalkoholhaltiga drycker lättare kan skapa ett vanemässigt alkoholbruk än starkare

drycker. EG-domstolen kom fram till att den tyska regeln inte tjänade något oundgängligen nödvändigt hänsyn, utan domstolen underkände regeln. EG-domstolen ansåg att den inte fanns någon grund för att hindra alkoholhaltiga drycker som lagligen omsatts i andra medlemsstater från att importeras till Tyskland.

Ett annat fall som behandlar undantag från förbudet i artikel 30 är 302/86 Danske returflaskor. Här prövades en dansk regel om att öl och läsk som säljs i Danmark endast får marknadsföras i flaskor som kan återanvändas i Danmark. Andra typer av flaskor kunde dock godkännas av danska myndigheter. Myndigheten hade befogenhet att avvisa de flaskor som inte passade i returflasksystemet eller om det fanns en redan godkänd flaska som rymde samma volym. EG-domstolen godtog Danmarks argument om skydd för miljön som ett sådant oundgängligen nödvändigt nationellt hänsyn som berättigar till handelshinder. Domstolen ansåg dock att Danmark kunde tillgodose miljöskyddssyftet med mindre ingripande åtgärder än de som följde av den omstridda danska lagstiftningen.

## Fri rörlighet för tjänster

---

Den fria rörligheten för personer består egentligen av tre delar; den egentliga fria rörligheten för personer (eller arbetstagare), rätten att fritt tillhandahålla tjänster över nationsgränserna samt rätten att fritt etablera sig inom unionen. Den fria rörligheten för tjänster avser såväl rätten att fritt tillhandahålla tjänster över nationsgränserna som rätten att motta en tjänst i ett annat medlemsland. Den stadgas i artiklarna 59 och 62 Romfördraget. Artikel 59 talar om en gradvis avveckling av inskränkningar i rätten att fritt tillhandahålla tjänster. I artikel 62 förbjuds medlemsländerna att införa nya sådana hinder. I likhet med vad som gäller för övriga fria rörligheter bygger principen om fri rörlighet för tjänster på ett förbud att diskriminera medborgare från andra medlemsländer. EG-domstolen har i fallen van Binsbergen och Reyners slagit fast att diskrimineringsförbudet har direkt effekt i medlemsländerna, vilket innebär att en enskild medborgare som känner sig förfördelad kan hävda sin rätt att fritt tillhandahålla tjänster direkt baserad på Romfördraget. Fördragets artikel 60 definierar begreppet tjänster som prestationer som normalt utförs mot ersättning, i den mån de inte faller under bestämmelserna om fri rörlighet för varor, kapital och personer. Speciellt anses som tjänster verksamhet som är av industriell natur, kommersiell natur, inom hantverk och inom fria yrken.

Fallet 33/74 van Binsbergen visar hur långtgående rätten att fritt tillhandahålla tjänster över nationsgränserna är. Herr Kortmann var en holländsk jurist som flyttade till Belgien under van Binsbergens process. Kortmann hade då inte längre behörighet att uppträda i hol-

ländska domstolar, eftersom han saknade hemvist i Nederländerna. EG-domstolen fann att det stred mot artikel 59 i Romfördraget att begränsa Kortmanns rätt att tillhandahålla tjänster i Nederländerna.

Ett liknande fall är 2/74 Reyners. Reyners var holländsk medborgare, men hade bott hela sitt liv i Belgien och tagit belgisk juristexamen. Han vägrades medlemskap i advokatsamfundet, och därmed en ställning som advokat, eftersom han inte var belgisk medborgare. EG-domstolen fann att Reyners med stöd av Romfördraget hade rätt till samma behandling som belgiska medborgare.

I fallet 205/84 EG-kommissionen mot Tyskland diskuterar EG-domstolen distinktionen mellan etablering och tillhandahållande av tjänster. I fallet förde kommissionen talan mot Tyskland och yrkade att domstolen skulle fastställa att Tyskland inte fullgjort sina förpliktelser enligt artiklarna 59 och 60 i Romfördraget vad gäller frihet att tillhandahålla försäkringstjänster, samt enligt ett direktiv om koordinering av lagar rörande samförsäkringar.

Domstolen uttalade bl.a. att det är fråga om etablering så fort företaget har en permanent representation i ett medlemsland annat än hemlandet. Det fordras inte att det rör sig om en filial utan varje representationskontor medför att företaget har etablerat sig i staten och därmed inte kan dra nytta av reglerna om frihet att tillhandahålla tjänster över nationsgränserna.

EG-domstolen har nyligen tagit ställning till rätten att erhålla tjänster i kombination med diskrimineringsförbudet i artikel 6 Romtraktaten. I fallet C-45/93 Spanska museer slog domstolen fast att Spanien bryter mot Romfördragets regler genom att tillåta spanska medborgare samt utlänningar som bor i Spanien fritt inträde på museer, medan medborgare från andra medlemsländer på besök i Spanien måste betala inträde. Domstolen uttalade att turister, för vilka tjänsten är avsedd, har rätt att erhålla tjänsten på samma villkor som medlemslandets egna medborgare.

EG-domstolen uttalade i fallet C-275/92 Schindler att import till ett medlemsland av reklammaterial och lottsedlar till ett lotteri anordnat i ett annat medlemsland utgör tillhandahållande av tjänster.

I fallet importerade bröderna Schindler lottsedlar till Storbritannien. Bröderna var båda anställda vid Suddeutsche Klassenlotterie, den organisation som anordnar lotterier för fyra tyska länder. Lottsedlarna beslagtogs av brittiska tullmyndigheter. Londons High Court skickade en prejudiciell fråga till EG-domstolen för tolkning av EG-rätten.

EG-domstolen slog alltså fast att det var fråga om tillhandahållande av tjänster. Vidare uttalade domstolen att nationell lagstiftning (i detta fall den brittiska) som förbjuder lotterier utgör ett hinder mot den fria rörligheten. Emellertid slog domstolen fast att medlemsländerna har en möjlighet att förbjuda lotterier om det är motiverat av sociala hänsyn samt för att förhindra bedrägeri.

Den fria rörligheten för tjänster inkluderar finansiella tjänster, som bank- och försäkringsverksamhet. Skiljelinjen mot fri rörlighet för kapital och fri etableringsrätt kan därför vara tämligen flytande. Finansiella tjänster kräver en annan typ och framför allt mer långtgående tillsyn än de flesta andra tjänstetyper. I de flesta medlemsländer krävs t.ex. tillstånd för att bedriva bankrörelse.

Grundprincipen för banker och andra kreditinstitut är principen om hemlandskontroll. Det innebär att kontrollen av bankverksamheten skall ske i och av myndigheterna i det landet där bankens huvudkontor är beläget. Banker och andra kreditinstitut har alltså rätt att erbjuda sina tjänster i andra medlemsländer baserade på det tillstånd de har i hemlandet.

Vad gäller försäkringsbolag inleddes en avveckling av restriktioner för att etablera annan försäkringsverksamhet än livförsäkringar genom ett direktiv 1973. Efter en serie domar i EG-domstolen antogs det andra direktivet om andra försäkringar än livförsäkringar 1988. Direktivet hade som målsättning att i viss mån harmonisera medlemsländernas lagstiftning på området, garantera ett stort mått frihet att tillhandahålla tjänster i samband med högrisk inom industri-, handels- och transportsektorerna, samt fri tillgång till den gemensamma marknaden för stora försäkringstagare. Principerna om fri rörlighet av tjänster (inklusive fri tillgång till den gemensamma marknaden för försäkringstagare) gäller även för livförsäkringar och bilförsäkringar, sedan rådet 1990 antog direktiv också för dessa kategorier. Precis som för banker tillämpas principen om hemkontroll för försäkringsbolag. Tillstånd skall endast behövas från myndigheterna i den medlemsstat där huvudkontoret är beläget. Vissa villkor för "det allmännas bästa" får dock uppställas av värdlandet. Detta ger dock värdlandet endast en restriktiv rätt att uppställa villkor och är i första hand avsett att skydda försäkringsköparna. Vidare är det endast hemlandet som utövar kontroll av verksamheten.

---

## Fri rörlighet för kapital

---

### Avreglerad valutamarknad

---

Förutsättningarna för den fria rörligheten för kapital läggs fast i Romfördraget. Artikel 73b stadgar att alla begränsningar i den fria rörligheten för kapital mellan medlemsländerna och mellan medlemsländer och tredje, icke-medlemsstater, skall vara förbjudna. Kapitalmarknaden skulle vara avreglerad när förbudet trädde i kraft 1990. Kapitalmarknaden är dock en av de marknader där det har varit svårast att helt genomföra den fria rörligheten. Förbudet gäller även begränsningar för betalningar mellan medlemsländerna samt mellan medlemsländer och tredje länder. Reglerna om fri rörlighet

för kapital är uppbyggda på samma sätt som reglerna om fri rörlighet för varor, dvs. huvudregeln är förbud mot hinder mot den fria rörligheten, men vissa möjligheter till undantag ges.

Den fria rörligheten för kapital hänger nära samman med de övriga fria rörligheterna. Den innebär bland annat att den finansiella marknaden, vilken innefattar banker, försäkringsbolag och handel med värdepapper, avregleras. I praktiken innebär detta att personer och företag fritt kan låna och placera pengar, teckna försäkringar och köpa värdepapper i hela unionen. Vidare finns det regler på gemenskapsnivå för att skydda insättarnas pengar om en bank t.ex. skulle gå i konkurs.

## Fri etableringsrätt

---

Artikel 52 i Romfördraget stadgar etableringsfrihet, vilket innebär rätt att uppta och utöva förvärvsverksamhet som egen företagare samt rätt att bilda och driva företag på de villkor som etableringslandets lagstiftning föreskriver för egna medborgare. Vidare ger artikeln medborgare i unionen rätt att upprätta kontor, filialer eller dotterbolag i annan medlemsstat, dvs. huvudrörelsen bibehålls i det första medlemslandet.

Artikel 52 ger unionsmedborgare rätt att etablera sig i annat medlemsland i enlighet med lokala regler i den senare staten. Det är en icke-diskrimineringsregel som förbjuder diskriminering på grund av nationalitet, men som samtidigt föreskriver att den som etablerar sig följer de lokala reglerna.

## Fri rörlighet för personer

---

---

### *Arbetstagare*

---

Den fria rörligheten för personer utgörs dels av rätten att etablera sig som företagare i annat medlemsland, dels av rätten att fritt tillhandahålla tjänster över gränserna. Vidare utgörs personers fria rörlighet av den fria rörligheten för arbetstagare, vilken stadgas i artiklarna 48–51 i Romfördraget. Slutligen har också studenter och pensionärer rätt att fritt röra sig mellan medlemsstaterna.

Det är viktigt att understryka två principer:

1. Den fria rörligheten för arbetstagare gäller endast för medborgare i medlemsland i Europeiska unionen samt medborgare i de deltagande EFTA-länderna och deras familjer. För fri rörlighet för personer gäller alltså inte samma regel som för varor att när man väl sätts i fri cirkulation på den inre marknaden kan man cirkulera fritt på marknaden.
2. Från den fria rörligheten för arbetstagare görs undantag som mo-

tiveras av hänsyn till allmän ordning, säkerhet och hälsa, samt för anställning i offentlig tjänst och verksamhet som är förenad med myndighetsutövning. Detta innebär att medlemsländer kan kräva att man är medborgare i landet för att erhålla tjänster som polis, domare, officer m.m.

Förutom arbetstagare har även den som söker arbete rätt att göra det i andra medlemsländer än hemlandet. Arbetsökande har rätt att stanna upp till tre månader i ett land utan att han där erhåller anställning. Som nämnts ovan har också arbetstagares familjemedlemmar rätt att följa med och bosätta sig landet. Det är dock värt att notera att EES-reglerna *inte* jämställer sambor med äkta make. Frågan om sambos ställning avgörs av varje enskilt medlemslands nationella regler. Den som arbetat i ett annat EES-land än hemlandet har rätt att stanna kvar där också efter anställningens upphörande. Också pensionärer och studenter kan utnyttja den fria rörligheten och flytta till ett annat medlemsland än hemlandet.

---

### Sociala frågor

---

Vad gäller sociala frågor innebär gemenskapens regler (vilka enligt EES-avtalet har utökats till att omfatta också de deltagande EFTA-länderna) en samordning av de nationella systemen. Reglerna bygger på principerna om likabehandling och icke-diskriminering och sammanläggning av kvalifikations- eller försäkringsperioder. Principen om sammanläggning innebär att man vid beräkning av sociala förmåner beaktar den tid man arbetat inom gemenskapen och inte endast i det landet som skall betala ut förmånen. Vidare tillämpas exportabilitetsprincipen, vilken innebär att pensioner och andra förmåner som förvärvats i ett land kan exporteras och betalas ut till den förmånsberättigade oavsett i vilket medlemsland han bor. Det innebär alltså att man som pensionär kan välja att flytta till ett annat medlemsland än hemlandet och ändå erhålla sin pension.

Enligt huvudregeln omfattas alla förvärvsarbetande (och deras familjer) av socialförsäkring i *förvärvslandet* och inte i bostadslandet.

---

### Högskoleutbildning

---

Av stor praktisk betydelse är reglerna om ömsesidigt erkännande av utbildnings- och examensbevis.

Det finns ett allmänt direktiv som omfattar alla högskoleutbildningar på mer än tre år. Det innebär att om ett utbildningsbevis i hemlandet ger tillträde till ett reglerat yrke som t.ex. läkare och advokat, skall man också ha behörighet att utöva yrket i andra EES-länder. I vissa fall kan landet man vill arbeta i kräva en praktikperiod eller ett lämplighetstest.

## EES

---

---

### Frihandelsområde

---

EES är, som påpekats vid ett flertal tillfällen, ett frihandelsområde och *inte* en tullunion. Det är emellertid ett mycket omfattande fri-

handelsavtal som ger oss medborgare i de deltagande EFTA-länderna tillgång till EG:s inre marknad.

EES-avtalet innebär att de deltagande EFTA-länderna till stor del tar över gemenskapens lagstiftning. Samtliga fria rörligheter samt konkurrensreglerna gäller inom hela EES-området. Diskrimineringsförbuden gäller således produkter och medborgare från hela EES-området.

En viktig skillnad för den fria rörligheten för varor måste dock påpekas. Eftersom EES utgör ett frihandelsområde och inte en tullunion är det endast varor som har sitt *ursprung* i Europeiska unionen och de avtals slutande EFTA-länderna som får cirkulera fritt. För den inre marknaden tillämpas principen att när en vara väl på laglig väg kommit in på marknaden får den cirkulera fritt. Detta gäller alltså inte för EES-avtalet. En vara kan inte sättas i fri cirkulation på den inre marknaden genom att importeras från tredje land till ett av de deltagande EFTA-länderna. Detta beror på att eftersom EES är ett frihandelsområde tillämpas inte gemensamma tullar gentemot utomstående tredje länder.

För den fria rörligheten för personer innebär EES-avtalet att EES-medborgare får röra sig, flytta, arbeta och studera inom EES-området på samma villkor som EU-medborgare. Emellertid kommer gränskontrollerna att finnas kvar för medborgare från de deltagande EFTA-länderna.

EES ger arbetstagare och deras familjemedlemmar rätt att flytta mellan länderna inom EES-området även om familjemedlemmarna inte är EES-medborgare. Personer som har haft anställning i ett annat EES-land än hemlandet får stanna kvar där även efter anställningens slut. Även pensionärer och studerande får röra sig fritt inom hela EES-området.

I EES-perspektiv innebär fri rörlighet att arbetstagare som arbetar i annat EES-land skall behandlas som om han vore medborgare i det land han arbetar. Diskriminering på grund av nationalitet är inte tillåtet. Denna så kallade *likabehandlingsprincipen* gäller även sociala och skattemässiga förmåner, deltagande i utbildnings- och omskolningsaktiviteter, medlemskap i fackföreningar etc. Precis som vad gäller för EU-medborgare behöver EES-medborgare inte arbetstillstånd i andra EES-länder. Medborgare i de deltagande EES-staterna, liksom deras familjemedlemmar, kan inte vägras uppehållstillstånd. Upphållstillståndet upphör inte vid arbetslöshet men kan begränsas för den som varit arbetslös i mer än tolv månader. Den som blir oförmögen att arbeta på grund av sjukdom eller olycka kan inte på dessa grunder fråntas sitt uppehållstillstånd. Påpekas bör återigen att sambors ställning bestäms enligt de inhemska reglerna i vart och ett av de deltagande länderna.

## Avslutning

---

De europeiska gemenskaperna tillkom efter andra världskriget som en reaktion på européernas önskan att förhindra nya krig i Europa. Tanken var att man genom att bringa länderna, och framför allt folken, närmare varandra skulle kunna undvika en upprepning av historien. Jean Monnet, en av EG:s grundare, uttalade:

Det är inte stater vi förenar.

Det är människor.

En förutsättning för det allt djupare samarbetet mellan de tolv medlemsländerna är att varor, tjänster, personer och kapital kan cirkulera fritt inom unionen. Vidare fordras fri och effektiv konkurrens. Genom EES-avtalet har vi svenskar och medborgarna i de andra avtalslutande EFTA-länderna tillgång till den gemensamma marknaden, till de fria rörligheterna. Det skall dock understrykas att det är en begränsad rätt eftersom EES-avtalet inte är lika långtgående som medlemskap i den europeiska unionen.

## Litteratur

---

Mattera: *Le marché unique européen*

Steiner: *Textbook on EEC law*

Utrikesdepartementet Ds 1990:76: *Romfördragets artikel 30*

## Rättsfall

---

26/62 van Gend en Loos [1963] E.C.R.1

2&3/69 Sociaal Fonds voor de Diamantarbeiders [1969] E.C.R.211

8/74 Dassonville [1974] E.C.R. 837

120/78 Cassis de Dijon [1979] E.C.R. 649

33/74 van Binsbergen [1974] E.C.R. 1229

2/74 Reyners [1974] E.C.R. 631

249/81 Buy Irish [1982] E.C.R. 4005

302/86 Danska returflaskor [1988] E.C.R. 4607

205/84 EG-kommissionen mot Tyskland [1986] E.C.R. 3755

C-267&268/91 Keck & Mithouard [1993] 24 november 1993

C-45/93 Spanska Museer [1994]

C-275/92 Schindler [1994] 24 mars 1994

# Att sälja i andra kulturer

av Gull-May Holst

## Inledning

---

**V**olvo-Renault-affären gick i stöpet under hösten 1993. De svenska medierna gjorde klart att det mesta var de oflexibla fransmännens fel – kanske lite grann PG Gyllenhammars också! Men han är ändå mer fransk än svensk.

EES-avtalet trädde i kraft den 1 januari 1994. Spriten blev inte tullfri och tullens tjänstemän utskällda. Den allmänna debatten i början av 1994 präglades av Öresundsbro eller icke Öresundsbro och medlemskap respektive icke-medlemskap i EU. Argumenten har kännetecknats av flummigt hållna floskler om att Sverige inte skall vara med eller också bara lite, ibland. Hur står det egentligen till med svenskens internationalism?

Svar finner man inte i den s.k. managementlitteratur om svenskar, internationalism och internationella affärer som finns på bokhandlarnas hyllor. Antingen framställs svenskarna som tysta, oåtkomliga lunsar som borde stanna hemma (Phillips-Martinsson) eller som ena superhejare som inget har att lära på Harvard (Laine-Sveiby). Ingen av skribenterna är född i landet och skriver således utifrån. I vilken utsträckning kan man då beskriva ett folk? Svenskarnas syn på sig själva i internationella sammanhang tycks inte finnas beskriven av någon svensk. Varför? Är ämnet inte relevant?

Ämnet borde vara högaktuellt med tanke på Sveriges stora exportandel och många – i förhållande till befolkningens storlek – framgångsrika internationella företag. Tetra-Pak, IKEA, Gadelius, ABB, Ericsson, Electrolux finns bland de stora. Allgon och Axis Communications är goda representanter för svenska nykomlingar på väg ut i världen. Dessa företag har alla det gemensamt att de leds av individer med ett genuint människointresse, beredda att sätta sin egen bekvämlighet åt sidan för att lära känna andra människor och deras levnadsvillkor på hemmaplan. De leds av personer med en passion att förstå hur man lyckas i affärer utanför folkhemmets gränser. Därför är de framgångsrika.

---

*Att vilja vara  
internationell*

---

Detta avsnitt handlar om hur konkreta affärssituationer kan te sig i Europa. Exempelen är inte särskilt unika, och förhoppningsvis lärorika. Kapitlet avslutas med tips om hur klavertramp kan undvikas då man befinner sig utanför Sveriges gränser.

## Svenskhet?

---

Det är tisdag förmiddag i Frankfurt, på Lyoner Strasse i industriförorten Neurad. En taxi söker sig längs ringvägens eleganta kontorskrapor, 80-talets arkitektoniska drömmar i glas och betong. En disig sol speglar sig i glaset och kastar reflexer på de båda passagerarna i taxin. De tittar nyfiket och konfunderade på den obekanta omgivningen – har de kommit rätt? Den lille oansenlige man de träffat hemma i Sverige och som de nu skall möta igen hade väl inte gjort intryck av att arbeta i en sådan här miljö? Visserligen är det företag han är inköpare vid stort, ja mycket stort. Men, tja . . . den här eleganta omgivningen stämde inte med svenskarnas uppfattning om den miljö deras affärspartner borde befinna sig i. Svenska kunder satt inte så här pampigt.

Taxin stannade. De två männen samlade ihop sina attachéväsor 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 bakfickan och knölade in en prilla snus under läppen. Förnöjd lade han den till rätta med tungan. Den något äldre betalade, fick sitt kvitto och manade på sin kollega.

I marmorentren hejdades de av en beväpnad vakt i uniform. Han bad att få titta i deras väskor och påsar. På tyska. Först förstod de inte. Vakten tog då till en mycket bruten engelska för att igen förklara vad han ville. De storvuxna svenskarna tog det som en oförskämdhet att just de skulle bli visiterade. Den yngre sade något om ”nazistsvin”, vilket vakten uppfattade. Hans visitation blev grundlig, fast han var väl informerad om att Dr. Müller väntade två svenska gäster kl. 10.00. Kl. 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, 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 gick fram till receptionen och frågade efter herr Müller. Receptionisten, en elegant dam i yngre medelåldern, granskade dem 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 ljusgrå skinmöbler. Den yngre satte försiktigt ner sin jeansklädda bak på den svala ytan. Han försökte diskret rulla ner sina uppkavlade ärmor, 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 kostym, som jag sade.

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 bad dem följa med.

De följde den grå mattan längs en korridor, vars väggar var täckta av modern grafik. Genom öppna dörrar skymtade väldesignade, ytterst moderna kontor, med arbetande män och kvinnor. Alla var mycket välvårdade och välklädda. Herr Dr. Müllers rum låg i byggnadens ena hörn. Två av väggarna var av glas och erbjöd en strålande utsikt.

– Han är inköpschef, minst, tänkte den äldre.

Herr Dr. Müller stod oklanderligt klädd i mörk kostym, vit skjorta med slips och välputsade skor bakom sitt skrivbord, då svenskarna steg in. Han tackade vänligt receptionisten för hjälpen, hälsade godmorgon, skakade avmätt den hand den äldre svensken räckte fram och tecknade åt dem att sätta sig i ett par skinnfåtöljer vid ett kaffebord. Han granskade dem sorgset. Den äldre svensken räckte över sin plastpåse med Skåne och muttrade några ord på engelska om att detta var äkta svensk vara. Den yngre försökte le, samtidigt som han räckte fram sin påse med renat. Han kände att snuset rann ner över tänderna. Tysken tackade, men verkade inte imponerad över gåvan. Javisst, han hade smakat svensk Schnapps . . . det var starkt. 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 minst 20 minuter innan någon taxi kom.

– Faan, vilken stropp! sade den yngre. Varför ville han över huvud taget 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 vid vilka tidpunkter och hur vi skulle kunna leverera så att det passar deras produktion för året. Och då chefen talade med Müller sade han att han var nöjd med priset. Nä, det måste vara något annat . . . vi gjorde bort oss.

– 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 och korv.

Den äldre skakade på huvudet igen:

– Fattar du inte vilken affär vi förlorat?

---

*Stor hemma,  
liten borta*

---

Han nästan skrek åt kollegan:

– Fattar 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?

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 och en som de ändå hade förberett noga. Trodde de. Den något äldre visste vagt med sig att det kunde ha med deras uppträdande att göra. Då de kom hem hade chefen informerats av Herr Dr. Müller. Men inget blev sagt – man hade ju förlorat!

Typiskt svenskt? I varje fall typiskt mänskligt och ett gott exempel på vart brist på analys, eftertanke, erfarenhet och empati kan leda.

## Lokalkunskap och vänner på plats

---

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. Det danska företags produkter har i oberoende tester fått bästa betyg. Förhandlingarna pågår på franska. Danskarnas knaggliga franska ger dem övertag över värsta konkurrenten, 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 motstå i testerna. Fransmännen ser först förbryllade ut. Då de bett om och fått en oklar förklaring till vad danskarna menar med ”trafficans” blir ansiktsuttrycken allt frostigare. Danskarna försöker bättra på genom att prata på, mer, högre, fortare, alltmer osammanhängande och knaggligt. Fler och fler engelska ord tas till. Fransmännen varken talar eller förstår engelska.

Aftonens planerade middag genomförs, men utan inköpschefen. PR-chefen rycker in med inköpsledningens 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 situationen i Frankrike på just det marknadssegmentet. Danskarna känner den redan väl. De har ju gjort affärer med fransmännen sedan många år tillbaka. Dagen fortskrider och blir alltmer pinsam för danskarna. Till sist ber de att få dra sig tillbaka. En livlig diskussion bryter ut redan på väg till hotellet. När gjorde vi fel? Hur? Varför? En vän från danska ambassaden tillkallas. Det här skall redas ut.

Ord för ord går man igenom förhandlingarna och danskarna för-

---

*Att orka och våga  
förklara att man miss-  
förstått*

---

söker rekonstruera det de sagt på sin knaggliga franska. Plötsligt börjar mannen från ambassaden skratta. Har han blivit tokig? Nej, förklaringen kommer – den har att göra med det franska språket. ”Trafficant” betyder knarklangare! Det blir dödstyst en halv minut. Sedan bryter skrattet loss. Danskarna inser att de faktiskt använt ordvändningar som grovt förolämpat värdarna.

Den mest erfarne av danskarna ringer genast upp och ber att få tala med M. Dupont, kundens toppman. Efter lång, mycket lång, väntan hörs till sist dennes stämma. Avmätt. Snabbt börjar dansken be om ursäkt, förklara, be om ursäkt igen och tala om hur det kunde gå så galet. Samtidigt tackar han för gårdagens möte och middag. M. Dupont lyssnar motvilligt först, men låter sig till sist övertygas om att barbarerna från norr faktiskt inte förstod bättre. De får en andra chans. Den gången blev det framgång – vännen på ambassaden fungerade som tolk och blev räddaren i nöden.

## Är alla affärer lokala?

---

Exemplen ovan visar på några av de typer av svårigheter och missförstånd som kan uppstå då man gör affärer utanför sin egna och invanda miljö. Varje geografisk och kulturell förflyttning över gränser ställer krav på anpassning hos den tillfällige besökaren. Snabbt bör han/hon kunna läsa av och sätta sig in i de oskrivna lagar och regler som gäller för det specifika sammanhanget.

Den grundläggande insikten är att alla affärer till syvende och sist är lokala, oavsett var på jorden man befinner sig. Enda undantaget kan vara om man deltar i en internationell förhandling med många olika länder företrädde. Men också i sådana sammanhang representerar varje delegation den egna nationens särintressen, vilket gör att sådana förhandlingar kan kompliceras i det oändliga. Därav följer att vi med rätta betraktar avslutningen av Uruguay-rundan av GATT-förhandlingarna som ett sant mirakel i modern tid.

Då man gör affärer sluter man avtal med personer – inte med institutioner – med individer som man anser sig kunna lita på i ordets alla bemärkelser. Man litar på den man känner eller tycker sig känna och känna igen. Den man delar värderingar med och den vars bakgrund man begriper. Den man känner empati för, den person som man intuitivt vet med sig att man själv kan förstå och i vars situation man kan leva sig in. Det är basen för alla förtroendebyggande åtgärder. Finns inte empatin och förutsättningarna för en ömsesidig vilja att förstå, gör man bäst i att finna en annan affärspartner.

Empati är nu inte tillräckligt. Den som vill vara med i de internationella affärssammanhangen måste snabbt lära sig inse att det gäller att förstå det lokala språket, eller rättare sagt språken, inbegripet de oartikulerade språk som gester, kroppsställningar, fysisk

---

*Att förstå det som  
ligger bakom orden*

---

kontakt, undertoner i betoningar, mimik, klädsel, religiösa och moraliska värderingar, personlig smak, osv. utgör. Alla dessa till synes obetydliga detaljer avgör om vi känner oss hemma med varandra eller inte.

Den här typen av förståelse är speciellt viktig för alla som på något sätt arbetar med service. Service, oavsett formen, handlar ytterst om att tjäna sina kunder i ordets mest direkta betydelse. Det behövs inte mycket eftertanke för att inse att man endast kan prestera högkvalitativa tjänster om den mottagande parten förstår vad det är för tjänster man levererar. Produkter som kan beskrivas i tekniska termer är det betydligt mindre problem med, därför att det finns standardiserade formler för att beskriva t.ex. fysiska och kemiska egenskaper. Både i fråga om varor och tjänster gäller att säljaren måste göra sitt budskap tydligt. Säljaren är den som måste förstå sin kund och kundens behov. Därmed blir svaret på rubrikens fråga om alla affärer är lokala ett obetingat ”ja”.

## Språket – allenast saliggörande?

---

Är nu detta med språket så viktigt? Talar inte alla engelska?

Det beror på vilken ambitionsnivå man har med sitt internationella engagemang. Säljer man produkter är det kanske mindre viktigt att ha goda lokala språkkunskaper än då man säljer tjänster. Ju mer tekniskt beskrivbar en produkt är, desto mindre beroende är man sannolikt av det lokala språket. Säljer man processer, system och tjänster är språkförståelse ofta en förutsättning för framgång. Kundnyttan är inte alltid lika uppenbar och egenskaperna inte alltid lika enkla att beskriva i formella termer som för en produkt.

Viktigt är också att känna till språkets roll i den lokala historien. I vissa delar av Europa har just språkfrågor gång på gång genom seklerna lett till blodiga krig. I sådana trakter spelar språket en alldeles speciell roll. Det är särskilt lätt för den icke påläste att göra bort sig grundligt. Den franska som används i Belgien är inte densamma som i Frankrike, vilken i sin tur skiljer sig markant från franskan i bruk i Suisse Romand, den franskspråkiga delen av Schweiz. I Luxemburg är det helt naturligt för varje infödd att vara minst trespråkig. Franska och nederländska talas utöver luxemburgiska och många kan även tyska. I Tyskland skiljer sig de olika dialekterna åt avsevärt markant, men man har åtminstone ett gemensamt skriftspråk vilket underlättar.

De tysktalande schweizarna, vars alla dagliga aktiviteter pågår på ”Switzerdütsch”, blir inte alls förtjusta då man talar skoltyska, ”Buchdeutsch” som de kallar det. Och de i normala fall vänliga österrikarna anser att alla schweizare som talar tyska är snobbiga.

Varje italienare talar sitt eget regionala mål; minst sju stora itali-

---

*Också begränsad på-  
läsning ger avkastning*

---

enska dialekter förekommer, utöver exklusiviteter som sardiska och sicilianska. De här lokala varianterna av ett och samma språk blir särskilt viktiga för dem som arbetar med annons- och informationskampanjer. Men också för andra är det viktigt att veta om att de regionala skillnaderna är stora.

De flesta av oss har givetvis ingen anledning att lära oss alla dessa språk i detalj. Det gäller dock att vara uppmärksam på i vilken omgivning de människor som är ens partners lever och verkar, att sätta sig in i deras språkliga situation och visa ett taktfullt intresse. Språkfrågan är på sina håll därtill en generationsfråga i den meningen att t.ex. franska, spanska och italienska affärsmäniskor runt de 50 och över sannolikt inte har haft tillfälle att studera engelska. Däremot talar spanjorer och italienare ofta utsökt franska. De yngre generationerna använder engelska som lingua franca, också européer emellan. Man kan dock inte ta det för givet i något sammanhang. För svenskar speciellt, men även för norrmän och danskar, gäller det att inse att det är relativt ovanligt på kontinenten att komma från så homogena språkområden som vi gör. En stor del av Europas folk lever i sådana situationer att de är mångspråkiga från födseln, medan vi utmärker oss av att vara enspråkiga och som sådana i minoritet. Detta påverkar kultur, tänkesätt, värderingar, etc.

Lika viktigt är det att sätta sig in i de lokala språkens roll då man rör sig utanför Europas gränser. Där är vi kanske ännu mer obekanta med den historiska utvecklingen och de politiska gränsdragningarna.

## ”The ugly American” i Europa

”The ugly American” har i Europa alltmer kommit att ersättas av ”den outgrundlige japanen” eller kanske rättare orientalen som arketyper för obegripliga utlänningar som gör affärer med oss. Låt oss ändå använda de amerikanska data- och elektronikföretagen som ytterligare exempel på vad språk kan betyda. Amerikanerna lärde sig snabbt språkets betydelse för framgång i slutet av 70-talet och början av 80-talet. ”The hard way.”

De kom i jämn ström över Atlanten för att kapa åt sig stora marknadsandelar i Europa. Men det gick inte så lätt, trots att många av företagen valde att börja i Storbritannien där man var övertygad om att man kunde språket. Framgångarna lät vänta på sig. I de flesta fall kom de inte förrän företagen började anställa européer på europeiska anställningsvillkor. Nu, då företagsströmmen går över Stilla Havet till Fjärran Östern (och omvänt), kan amerikanerna sin läxa och börjar med att anställa de duktigaste lokala experter de kan uppbringa. Därefter gör man affärer. Med framgång.

Att tala det lokala språket är kanske inte alldeles nödvändigt för

---

*Alla kan – eller vill –  
inte tala engelska*

---

---

*Lokalhjälp behövs –  
också i Danmark*

---

framgång, så som påpekats tidigare. Däremot är det avgörande, oavsett vad man säljer, att man snabbt lär sig förstå och tolka de icke-verbala språken. Denna språkliga förmåga tränar man bäst genom att bli en bra iakttagare, genom att lära sig att lyssna noga först, ta till sig och därefter tala. Man lär sig också genom att aktivt använda alla sina kunskaper om den lokala miljön, små som stora, och på kort tid lära sig finna svar på frågor som: Vilka personer anger tonläget? Vem är den verkliga maktavaren? Vem fattar besluten? Vilka är de inbördes relationerna mellan de människor jag träffar? Hur titulerar folk varandra? Rör de vid varandra? Vad betyder det som står på visitkortet? Vad kan man lära sig av den fysiska miljön? Vilka värderingar har man? Ultramoderna? Klassiska? Konservativa? Mörka eller ljusa färger? Hur uppträder människorna mot mig? Mot varandra?

En bra tumregel är att aldrig lita enbart på sina första intryck. Man kan ha uppfattat fel. Läs därför omgivningen om och om igen. Känn av stämningar och anpassa dig efter dem. Börja inte omedelbart berättas s.k. roliga historier för att "lätta upp stämningen" om du inte säkert vet vad som är orsaken till en misstämning. Det kan vara så, att en företaget närstående avlidit, eller att något annat ytterst allvarligt inträffat. Glöm heller inte bort att människor är det mest föränderliga av allt. Därför är det oklokt att ta för givet att allt är som det var då man reste sex månader tidigare. Börja läsa och utvärdera dina partners och deras omgivning på nytt. Det går lättare då man redan är introducerad.

---

*Förnyelse av kunskaper krävs alltid*

---

## Hel och ren – räcker inte det?

---

För protestantiskt uppfostrade svenskar med spartanska värderingar och en medfödd ovilja till flärd, är "hel och ren" fortfarande det viktigaste då det kommer till klädedräkten.

Vår motvilja mot att skylta med eventuell rikedom i kläder, bilval och liknande materiella manifestationer ter sig obegriplig för många. Vi i vår tur tycker ofta att italienare och spanjorer verkar både löjliga och obegripliga som hellre avstår från att träffas än att träffas fel klädd. Vi svenskar använder kläder för att skylta oss. I länderna runt Medelhavet är kläderna en viktig manifestation av den egna personligheten. Det gäller alltså att läsa motpartens kläder rätt. Och att vara medveten om att ens eget klädval tolkas annorlunda än det görs i Sverige.

Svenskar utomlands gör fortfarande ofta misstaget att de går till det dagliga värvet i enkla vardags- eller sportkläder. Finklänning och kostym kommer på så snart det blir dags att gå ut och roa sig. I europeiska affärssammanhang gäller alltid formell klädsel, dvs. för herrarna någorlunda mörk kostym med vit eller ljus skjorta och

sliips, och för damerna dräkt eller klänning med ärm och inte särskilt uringad. Elegans och kvalitet röner alltid aktning. Prålighet medför att man klassas som tillhörig vissa kategorier, t.ex. oerfarna sekreterare och assistenter på sina första jobb. Eller att man bedöms ha dålig smak, rätt och slätt.

Färger spelar en stor roll, speciellt i Medelhavsländerna. Ljusa kläder i tunna material förknippas ohjälpligt med sommarmånaderna, dvs. juli, augusti och september. Herrar klär sig endast undantagsvis i ljusa kläder. Damer kan göra det med urskillning. Likaså spelar mode en viss roll. Man måste inte byta garderob varje säsong, men det uppskattas att man i detaljerna visar att man hänger med.

Sportkläder i icke-idrottssammanhang och annan informell klädsel används bara efter överenskommelse. Skall man delta i något internationellt seminarium bör man räkna med att vara formellt klädd under alla arbets-sessioner. Informell klädsel kan gå an utanför dessa. Vanligen kommer man överens om detta i förväg.

Mest formella och korrekta av alla är asiaterna. Japanerna av båda könen är de tongivande i den delen av världen. De internationellt engagerade amerikanerna har under de senaste tjugo åren blivit mycket modemedvetna och klär sig numera elegant och konservativt.

Kvinnor har både större och mindre problem med sin klädsel än män, större därför att valmöjligheterna är så mycket större, mindre av just samma skäl. Diskret kvinnlighet uppskattas av båda könen utanför vårt lands gränser, men sextigt snäva kläder, inte minst långbyxor, kan ge upphov till sådana kommentarer från den manliga delen av befolkningen som damer sällan vill höra om sig själva. De svenska kvinnornas praktiska inställning till kläder, smink och förnuftiga skor ler man lite medlidsamt åt i Frankrike, Italien och Spanien. Höglackat anses normalt, också ”på landet”.

Ett välvårdat yttre, med välklippt frisy, välskötta naglar och omsorgsfull make-up – det är inte helt ovanligt att även herrar använder kosmetika på kontinenten – och välskräddade kläder är den vanliga koden för affärsfolk i farten.

---

## **Etikett – former som betyder något**

---

Etikett har varit omodernt i Sverige sedan 60-talet, men är nu på väg tillbaka. Utanför Sveriges gränser räknas det också som en del av varje människas uppfostran att han/hon skall veta hur man uppför sig vid matbordet, hur man umgås, osv. Formerna underlättar samarbetet och ger möjlighet att visa att man respekterar sin partner. Artighet är en naturlig del av de dagliga kontakterna. Uppmärksamhet mot andra människor tolkas inte som intrång utan snarare som att man bryr sig om. Herrarna vill gärna visa sig artiga mot damerna

---

*Att genuint bry sig om  
andra är ett sätt att  
vara uppmärksam*

---

genom att öppna dörrar, hjälpa till med kappor och stolar etc. så som deras mammor lärt dem. Svenska kvinnor borde säga tack i stället för att föreläsa att de visst inte är några våp utan kan klara sig själva.

I internationella sammanhang är formalism och etikett regel snarare än undantag. Samtidigt som människor världen över får allt större egen erfarenhet av att umgås med personer från jordens alla hörn, utvecklas en strävan att hävda sig genom sin egen lokala tillhörighet. Man lär sig därigenom att uppskatta andras egenheter, som man ser till att få förklarade för sig. Också då man förflyttar sig korta sträckor finner vi subtila tecken på skillnader, trots att likheterna ytligt sett förefaller vara stora.

De senaste åren har sett alltfler östeuropéer i rörelse i internationella sammanhang. En som läser sin omgivning upptäcker dem genast, trots att de är klädda nästan som alla andra.

## Sanningen finns – men i många former

---

I Nordeuropa gäller i stort sett att verkligen mena varje bokstav man uttalar. Mätbara fakta betraktas som okorrumpbara, ”objektiva” och som en del av sanningen. I Sydosteuropa gäller det att uppfylla sin kunds minsta önskemål, något annat vore oartigt.

Om ens kund nu vill ha en matta i t.ex. ren ull i en bestämd färgställning, då blir de mattor som köparen är intresserad av mattor av ren ull – om än med inslag av vissa andra fibrer. I Nordeuropa får man reda på att dessa fibrer finns. I Sydosteuropa kommer man på det så småningom, då man själv gör en närmare analys. Det var en matta av ren ull man ville ha – då säljer den artige köpmannen en sådan!

I Nordeuropa tror vi på förpackningars varudeklarationer – i Sydosteuropa tror man på den status förpackningen förmedlar. Man köper inte sanningen, man köper en känsla, en fantasi, en bit av en dröm . . . Ett stort och vanligt misstag är att kategoriskt utgå från att det bara finns en enda sanning, att det är den egna och att den egna är den enda riktiga. Den kloke och framgångsrike lär sig snabbt skilja på får och getter – det kära gamla bondförnuftet har sin givna roll i bedömningen av vad som verkligen är och vad som endast synes vara. Han/hon vet också, att sanningen har många fasetter.

I Nordeuropa är vi vana vid att klara oss på egen hand. Vill vi ha kontakt med en människa ringer vi helt sonika upp. Endast i undantagsfall behövs introduktörer. Så är det inte på andra håll. I Italien spelar det en avgörande roll vem som introducerar en till de viktiga lokala aktörerna. Den lokale introduktörens nätverk och status blir dina egna. Detsamma gäller i Mellanöstern och i Arabländerna. Det är alltså viktigt att ha rätt kunskap då det gäller att välja lokal samarbetspartner.

---

*Känslan lika viktig  
som fakta*

---

Inte ens tiden, den som vi i Nordeuropa har sådan möda att ”utnyttja effektivt” och jaga, har samma innebörd överallt. För oss mäts det mesta i tid eller i pengar. För andra är tiden i hög grad relativ. Det som inte sker nu, sker då tiden är inne, om det är meningen att det över huvud taget skall ske. Detta är en typ av djup filosofisk sanning som vi nordeuropéer har speciellt svårt att förlika oss med. Vi har svårt och är ovilliga att koppla loss från det omedelbart funktionella . . . sanningen, vår egen sanning.

## Praktiska råd

---

Detta avsnitt ger ett begränsat urval praktiska råd och tips om konkreta detaljer som är viktiga i affärssammanhang. Urvalet är gjort helt utifrån mina egna erfarenheter. En komplett lista skulle fylla ett helt lexikon. Avsikten här är att inspirera läsaren till att göra sina egna listor. Jag beskriver företeelserna i alfabetisk ordning:

- **Arbetsamtal:** Det är inte alltid lämpligt att i alla lägen bara tala affärer så som vi svenskar har för sed. Huvudregeln är att affärssamtal håller man på med på kontoret under arbetstid. Över måltider och drinkar är samtalsämnena mer personliga med inriktning på att lära känna varandra.
- **Fysisk kontakt:** I större delen av Europa föredrar vi att skaka hand. Så också med amerikaner och japaner. I vissa länder ger goda vänner varandra en kram, men det är en selektiv gest. Kindpussandet i Frankrike tillämpas också selektivt. Det kan mycket väl ske att ett par kindpussar efter en lyckad samvaro avslutad med en god middag markerar ”tack för en trevlig och framgångsrik dag”. Det innebär inte automatiskt att man pussas nästa gång man träffas.

Japaner blir ytterst generade av fysisk kontakt med européer utöver handskakning. Så även amerikaner, som tenderar till att övertolka kram från kvinna till man eller från man till man.

I Arabländerna är det däremot ett tecken på uppskattning att en man håller en annan man i handen.

- **Gåvor:** Det är överallt uppskattat att man har med sig presenter till sitt värdfolk, vare sig man bjuds hem eller inte. De i Sverige traditionella presenterna blommor, vin och choklad kan enligt mitt tycke avskrivas då man är på resande fot – de flesta av ens värdar har långt bättre vinkunskap än vad vi har. Både blommor och choklad är oftast av högre kvalitet än det vi vanligen ser här hemma. Svenskt glas och svensk kristall är däremot alltid uppskattade gåvor. De många miniatyrerna gör dem också lättpackade.
- **Namn:** I de allra flesta kulturer ses en människas namn som en integrerad del av henne. Var därför mycket noga med att använda

personnamn rätt i alla sammanhang. Tänk bara på hur sur du själv blir då receptionister och andra inte stavar och uttalar ditt namn rätt! Tänk också på att svenska namn ofta ter sig besvärliga för icke-svenskar. Det kan därför vara en god idé att be att få lämna fram sitt visitkort alldeles i början av en bekantskap så att ingen behöver sväva i ovisshet om ens namn.

- **Närhet:** I vissa länder vill varje person ha stort utrymme omkring sig i konferensrum, i tåg, bussar och på flygplan. I andra länder, som t.ex. Japan och Indien, vill man vara nära varandra, gärna trängas. Vi nordbor verkar ganska extrema i mångas ögon i vårt sökande efter ensamhet, stillhet och tystnad.

- **Svenskhet:** Det är inte fel eller negativt att vara svensk, lika lite som det är fel eller negativt att tillhöra någon annan nation. Avsikten med det första avsnittet är enbart att visa vilken typ av fel vi som svenskar ibland kan göra. Andra gör dem säkert också.

Nej, tvärtom vill jag uppmana alla svenskar att vara stolta över Sverige och det vi åstadkommit uppe i vår utkant av Europa. Inte så att vi i alla lägen måste skryta med att vi är bäst, för det är vi inte, men låt oss berätta om vårt land och dess långa historia, dess skatter och det kunnande som finns. Lär dig så mycket du kan om ditt eget land! Då har du något att "byta" med då du själv blir nyfiken på ett annat land.

- **Tid:** Ta i varje sammanhang reda på exakt vad t.ex. kl. 09:00 betyder. Inte alla har 24-timmars tid som vi, för det första. För det andra väntar sig en schweizare och en holländare att du finns på plats prick kl. 09:00, om det är vad som överenskommit. En fransman utgår från att du inte är i tid och blir tagen på sängen om du dyker upp prick. 15–30 minuters försening är vad han räknar med. En spanjor blir chockad om du kommer i tid i sociala sammanhang. Däremot blir samme spanjor sur om du inte är punktlig till ett affärsmöte! Tyskar utgår från att det är problem med trafiken, men blir glada om ett utsatt möte kan börja i tid. Italienarna verkar reagera på samma sätt, men de blir ofta uppehållna i telefon alldeles då ett möte skall börja. Var i alla lägen framför allt flexibel och bli inte otålig om du får vänta. Men å andra sidan – kom inte för tidigt! Ta till rikligt med tid då du planerar dina affärsresor. Folk känner sig avsnoppade om man inte hinner avsluta det som man tänkt sig uppnå och risken är att chansen aldrig återkommer.
- **Tilltal:** I ytterst få kulturer tilltalar man obekanta med "du" enligt den du-reform svenskarna genomförde i ett anfall av sinnesförvirring. "Du" är inte vanligt ens efter många års nära vänskap i t.ex. Medelhavsländerna och Japan.

Det är också ett misstag att tolka det engelska "you" som enbart motsvarande "du". Minst lika ofta betyder det "ni", även om den språkliga formen råkar se likadan ut för båda orden. Speciellt bör man som svensk passa sig i USA. Personer i höga ställningar

---

*Det är fint att vara svensk – och fransman och tysk . . .*

---

är inte alls självklart förtjusta över att kallas ”Joe” efter det första handslaget.

- **Titlar:** I Sverige led vi en gång i tiden av titelsjuka, vilket ledde till att vi numera sällan använder titlar. Detta gäller inte ute i Europa. De båda svenskarna i vårt första avsnitt skulle ha frågat efter Herr Dr. Müller och därmed visat att de brytt sig om att ta reda på vem de skulle tala med. I Tyskland kallar också arbetskamrater ofta varandra ”Herr Dr.”, ”Frau Dr.”, eller vad som nu är aktuellt genom ett helt arbetsliv tillsammans. Detsamma gäller för Schweiz och Österrike.

I Medelhavsländerna gäller motsvarigheterna till herr och fru plus efternamn, ibland akademiska titlar. I japanska sammanhang klarar man sig bra genom att använda efternamnet med tillägget ”san” för både män och kvinnor – ceremonielet japaner emellan är så komplext att det inte ens lönar sig förstå om man inte är beredd att lägga ner stor möda.

## Slutord

---

I vårt tidevarv blir de långvariga och personliga kontakterna allt viktigare, också i affärssammanhang. Det är den tid och möda du lägger ner på att lära känna dina affärspartners och deras behov som avgör hur effektiv du är som försäljare, oavsett vad du säljer.

En av Sveriges mest erfarna och duktigaste affärsmän i den tyngsta internationella klassen berättade om hur han gått tillväga. Under årens lopp har han lagt sig vinn om att lära känna sina partners, inte bara deras organisation utan också deras familjer i varje land. Han deltar så ofta han kan i familjehögtider och annat viktigt, och missar aldrig att ringa till födelsedagar om han inte kan vara på plats. Hans affärsbekanta känner i sin tur både hans företag och hans familj, fruarna och barnen har blivit vänner. Alla reser mycket och har i sitt resande stor glädje av varandra, inte bara affärsmässigt. Själv reser han över hela världen cirka 120 dagar per år, men han får mångfalt igen sin investerade tid i form av affärer, tack vare sina personliga kontakter.

En sådan förmåga att skapa empati, att bygga nätverk över gränser är vad som utmärker en vinnare på den internationella – globala – marknaden.

## Litteratur:

---

- Daun, Åke (1989): *Svensk mentalitet: ett jämförande perspektiv*, Rabén & Sjögren, Stockholm.
- Laine-Sveiby, Kati (1987): *Svenskhet som strategi*, Timbro.

- Laurent, Birgitta (1991): *Så här lever vi – 12 familjer i sex EG-länder berättar*, SAF:s Förlag, Stockholm.
- Mole, John (1991): *Takt & ton i EG, Din affärskulturguide*, Almqvist & Wiksell, Ekonomiförlagen, Malmö.
- Phillips-Martinsson, Jean (1991): *Svenskarna som andra ser dem*, Studentlitteratur, Lund.

# Arbetsmarknaden inom EES

av Björn Ström

## Arbetsmarknad, sysselsättning, arbetslöshet

---

Under åren 1989–1990 stod optimismen på topp inom EG. Man kände vind i seglen. Stödet för den inre marknaden, som skulle träda i kraft den 1 januari 1993, var större än någonsin. En ny värld skulle börja fungera vid nyåret 1992/93. Men så blev det inte. De nära 300 åtgärder, som var en förutsättning för den inre marknaden, var beslutade och till mycket stor del genomförda. Men resultaten har än så länge uteblivit. Den internationella lågkonjunkturen drabbade även EG-länderna, troligen mindre hårt än om den inre marknaden inte genomförts. Nu tycks dock konjunkturen vara på väg att vända. Världshandeln får en injektion genom det nya GATT-avtalet. Förutsättningarna finns för ett nytt konkurrenskraftigt Europa.

### Ökande arbetslöshet

---

Under de senaste 20 åren har arbetslösheten ökat successivt. Arbetslösheten i EG-länderna var endast cirka 2 procent av arbetskraften före oljeshocken åren 1973–74. Vid högkonjunkturen 1979 var arbetslösheten 5,4 procent. Den steg till 8,3 procent (12 miljoner arbetslösa) år 1990. Nu är den uppe i nästan 11 procent (17,4 miljoner).

---

### Stora skillnader

---

Skillnaderna mellan EU:s medlemsländer är stora. Dessutom förekommer stora regionala skillnader inom länderna. Medlemsländerna satsar mycket olika på arbetsmarknadsåtgärder. Störst satsning på aktiva åtgärder (utbildning, subventionering av arbeten etc.) gör Irland, Danmark och Tyskland.

EU-ländernas problem inskränker sig inte bara till hög arbetslöshet under lågkonjunktur. De har dessutom lyckats sämre än USA och Japan när det gäller att skapa nya arbeten. Gemenskapen har en lägre total sysselsättning än dessa länder.

Det är mot ovan angiven bakgrund som diskussionerna på EG-

nivå alltmer har fokuserats på arbetslösheten, tillväxten och konkurrensförmågan. Den synnerligen allvarliga utvecklingen på arbetsmarknaden har medfört att frågan kommit högt upp på EG:s agenda. Men det är medlemsländerna, inte EG, som beslutar om och genomför de arbetsmarknadspolitiska åtgärderna.

### Vitbok med förslag till åtgärder

---

När det Europeiska rådet sammanträdde i Bryssel den 10–11 december 1993 presenterade Jacques Delors, Europeiska kommissionens ordförande, en vitbok med förslag avseende ekonomisk tillväxt, konkurrenskraft och sysselsättning. Innehållet i vitboken kan delas upp i tre huvudavsnitt:

- En analys av den nuvarande ekonomiska situationen i de enskilda medlemsländerna och av de krav som ställs på den ekonomiska politiken.
- En kritisk genomgång av de förutsättningar som är nödvändiga för ökad tillväxt, förbättrad konkurrenskraft och sysselsättning.
- En ny europeisk modell som är baserad på tillväxt och sysselsättning.

Vitboken fokuseras på hur ekonomierna fungerar och på sysselsättningen. Kommissionen poängterar sambanden mellan utbildningssystem, lagarna på arbetsmarknaden, de sociala trygghetssystemen och arbetsmarknadens betydelse för det enskilda företaget.

Vidare konstateras att utbildningsnivåerna är lägre i Europa än i USA och Japan. Endast 42 procent av ungdomarna har en gymnasieutbildning mot 75 procent i USA och 90 procent i Japan. Dessutom poängterar kommissionen den betydelse som de sociala kostnaderna har. I Europa utgör dessa 40 procent av de totala lönekostnaderna mot 20 procent i Japan och 30 procent i USA. Vitboken föreslår att de sociala kostnaderna minskas med 1–2 procent av bruttonationalprodukten. I stället vill kommissionen öka skatterna på energi, miljö, konsumtion och kapital.

Stelheten på arbetsmarknaden i och omkring det enskilda företaget skall enligt vitboken angripas från två håll. Förmedlingen av arbetskraft skall förbättras. Inom det enskilda företaget skall flexibiliteten ökas. Organisationer av arbetet samt förändringar av arbetstid och olika arbetstagares arbetsuppgifter måste ändras.

Vitboken togs emot mer positivt än väntat. Det återstår nu att se om länderna orkar leva upp till de ambitiösa målen. I vitboken förutsätts stora ekonomiska åtaganden från näringsliv och regeringar.

---

*Förhållandevis låga utbildningsnivåer i Europa*

---

---

*Trögrörlig arbetsmarknad*

---

## EES-avtalet

---

Den 1 januari 1994 trädde avtalet om ”det europeiska ekonomiska samarbetsområdet” (EES-avtalet) i kraft. Det omfattar de 12 EU-länderna samt EFTA-länderna Finland, Island, Norge, Sverige och Österrike. Genom EES-avtalet får svenska företag tillträde till EG:s inre marknad där personer, tjänster, varor och kapital kan röra sig fritt. Utländska företag från EES-området får motsvarande rättigheter i Sverige. Kravet på arbetstillstånd är avskaffat, dock behövs uppehållstillstånd.

Beträffande personer, tjänster och kapital gäller i princip samma regler som för medborgare inom unionen. EES-medborgare skall således behandlas på samma sätt som det egna landets vad gäller anställningsvillkor. Ingen diskriminering får förekomma (se vidare nedan).

EES-avtalet är dock inte någon tullunion. Gränskontrollen mellan EU-länderna och ovan angivna EFTA-länder kommer därför att finnas kvar avseende varorna.

## Regional- och näringslivspolitik

---

### Regionalpolitik

---

När de ursprungliga sex staterna bildade EG år 1958 fanns det inga regionalpolitiska mål på dagordningen. År 1973 anslöt sig Danmark, Irland och Storbritannien till EG. Då fastslogs att den ekonomiska integrationen måste samordnas med åtgärder för att reducera de sociala och ekonomiska obalanserna. Sedan dess har både mål och medel ändrats och förstärkts flera gånger. I dag har kommissionen ett flerårigt regionalpolitiskt program för varje utvecklingsområde. Gemensamt för alla program är att EG strävar efter att dels stimulera sysselsättningen, dels förbättra infrastrukturen.

Huvudprincipen är att EG-stödet är ett komplement till nationella regionalpolitiska satsningar. Kommissionen måste godkänna varje medlemslands regionalpolitiska program så att inte konkurrensen snedvrids mellan länderna.

Följande fonder och kreditinstitut har stor betydelse i EG:s regionalpolitik:

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

Huvuddelen av medlen går till regioner med

---

*EG strävar efter att stimulera sysselsättningen och förbättra infrastrukturen*

---

- jordbruksekonomi. Dessa brottas med hög arbetslöshet och bristande infrastruktur
- utdöende industrier. Främst handlar det om regioner med starkt beroende av kol- och stålindustrier, varvs- eller tekoindustrier.

Under 1993 enades ministerrådet om uppdelningen av regionalstödet från EG:s strukturfonder avseende nästa sexårsperiod. För åren 1994–1999 uppgår strukturfondernas budget till 141 mdr ecu (cirka 1 270 mdr kronor). Därav går 96,3 mdr ecu (cirka 870 mdr kronor) till regioner som släpar efter ekonomiskt.

Dessutom är 15,15 mdr ecu (cirka 137 mdr kronor) från en speciell utjämningsfond öronmärkta för Grekland, Irland, Portugal och Spanien. Under sju år får Irland omkring 5,7 mdr ecu i 1993 års priser. Men även östra Tyskland får en kraftig ökning.

Vid ett svenskt EU-medlemskap kommer förmodligen Norrbotten att klassas som ett högt prioriterat stödområde. EG kommer då att betala regionalstöd för åtgärder där.

## Näringslivspolitik

---

I Romfördraget finns inga särskilda föreskrifter om en gemensam näringslivspolitik men väl regler om konkurrens, dumping, statsstöd samt forskning och teknisk utveckling. Däremot finns i Maastrichtfördraget en särskild artikel om näringslivspolitik. Där understryker man vikten av att gemenskapens näringsliv är konkurrenskraftigt. Detta är enda sättet för att bevara gemenskapens position i ett globalt ekonomiskt sammanhang.

De fyra stora utmaningarna i dag för EG:s näringsliv är förmågan att

- behålla konkurrenskraften
- investera
- tillägna sig ny teknik
- utveckla den mänskliga resursen – arbetskraften.

Enligt kommissionens uppfattning bör gemenskapen ha en öppen inställning till marknaderna, såväl inom som utanför gemenskapen. Man betonar att näringslivspolitikerna måste utvecklas i en miljö som främjar konkurrens.

Stora företagskoncentrationer måste övervakas. Dock får bedömningen av fusionerna inte ske på grundval av alltför små geografiska enheter. Vidare anger kommissionen att statsstöden inom gemenskapen måste minska. Den ekonomiska miljön bör vara stabil och bygga på en hög utbildningsnivå. Synen på ekonomisk och social utjämnning bör vara positiv och företagen bör ha ett högt miljöskydd.

Numera får små och medelstora företag stor uppmärksamhet i

---

*Stora företagskoncentrationer måste övervakas*

---

EG. Ett särskilt aktionsprogram styr insatserna. Inom kommissionen finns en särskild avdelning, DG XXIII, som helt koncentrerar sina insatser på de små och medelstora företagen.

---

### *Fri etableringsrätt*

---

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

---

## Arbetskraften

---

### *Fri rörlighet*

---

En av de fyra friheterna i Romfördraget är personers fria rörlighet. Denna innebär rätt för medborgare i ett EU-land att

- fritt söka och ta arbete i andra medlemsländer
- fortsätta att bo i arbetslandet efter det att anställningen har upphört.

---

### *Arbetsstillstånd behövs inte*

---

Arbetsstillstånd behövs inte men väl uppehållstillstånd om arbetsperioden överstiger tre månader.

Även anhöriga har samma rättigheter och kan därför fritt flytta med.

Den fria rörligheten begränsas med hänsyn till allmän ordning, allmän säkerhet och folkhälsa. Reglerna för dessa begränsningar tolkas restriktivt.

All diskriminering av EU-ländernas arbetstagare är förbjuden. Medborgare från annat medlemsland skall behandlas som värdlandets egna medborgare. När han/hon får bosätta sig permanent i värdlandet får familjen samma rätt.

Principen om likabehandling gäller alla rättigheter som

- lön och övriga anställningsvillkor
- sociala förmåner, t.ex. rätt till bostad och pensioner
- skatter
- fackliga rättigheter.

Befattningar i offentlig tjänst som har vissa inslag av myndighetsutövning är dock undantagna från bestämmelserna om den fria rörligheten.

Genom EES-avtalet gäller samma regler för alla medborgare inom EES-länderna.

---

### *Diskriminering är förbjuden*

---

## Social dumping/gränsöverskridande arbeten

---

Företagen inom EES kan etablera sig var de vill. På så sätt kan de lättare utnyttja de olika ländernas tillgång på arbetskraft, skillnader i utbildningsnivå och löner. (Löner är i sig inte en fråga som faller under EG:s kompetensområde. Ändå kommer det internationella inflytandet över lönebildningen att bli allt tydligare.)

Det finns givetvis en risk för att vissa företag kommer att söka sig till regioner där deras kostnader och åtaganden mot de anställda är minst. I sådana fall brukar man från fackligt håll tala om *social dumping*.

---

*Ett attraktivt investeringsklimat består av många faktorer*

---

Man måste dock ha klart för sig att ett attraktivt investeringsklimat inte bara består av låga löner etc. Viss företagsamhet bedrivs bäst i låglöneområden. Annan verksamhet behöver högt utbildad arbetskraft, mycket välutbyggd infrastruktur, avancerad forskning etc. Sådan verksamhet lokaliseras givetvis inte i områden med lågutbildad och lågavlönad arbetskraft.

---

*Inslag av protektionism*

---

Bakom talet om förbud mot social dumping finns också inslag av protektionism. Vilket EU vill man åstadkomma – ett marknadsekonomiskt eller centralstyrt? Särintressen talar med hög röst. Det är svårt att övertyga dem om marknadens allmänna fördelar. Det land som vill höja tillväxt och materiell välfärd tvingas underkasta sig strukturomvandling. Och det är många gånger mycket smärtsamt.

Inom EG pågår arbete med att ta fram ett direktiv om vilka löne- och andra anställningsvillkor som skall gälla när ett företag sänder sin personal att arbeta i annat EES-land.

---

*Särskilda socialförsäkringsregler*

---

För sådan personal som skall arbeta i ett annat EES-land än hemlandet under en tidsbegränsad period gäller dock redan särskilda socialförsäkringsregler. Om arbetet skall pågå i högst tolv månader omfattas den utsände av socialförsäkringssystemet i ”utsändningslandet”. Skall arbetet pågå i mer än tolv månader omfattas han från och med första dagen av arbetslandets socialförsäkringssystem.

Sverige har slutit socialförsäkringskonventioner med flera länder som omfattas av EES-avtalet, men dessa konventioner förändras givetvis. I fortsättningen kommer endast de personer som inte omfattas av EES-avtalet att beröras av konventionerna.

## Platsförmedling och information

---

---

*European Employment Services*

---

EG kommer att införa ett databaserat system för platsförmedling: EURES (European Employment Services). Ett omfattande samarbete byggs upp mellan de offentliga platsförmedlingarna. Man vill underlätta för dem som söker arbete och för företag som söker arbetskraft. I Sverige förbereder sig arbetsförmedlingen inför internationaliseringen och inför en svensk anslutning till EURES.

## Samordning av socialförsäkringar

---

Anställda och egenföretagare som flyttar inom EES-länderna går inte miste om intjänade socialförsäkringsförmåner. Det finns ett system för samordning av socialförsäkringar mellan länderna. Avsikten är inte att harmonisera medlemsstaternas sociala lagstiftning men man ser till att arbetstagare som flyttar får skydd vid sjukdom och moderskap, invaliditet, arbetslöshet och arbetsskada samt att det utgår ålderspension och efterlevandeskydd. De nationella reglerna ersätts inte utan samordnas. Huvudregeln är att en arbetstagare omfattas av lagstiftningen i anställningslandet även om han är bosatt i ett annat EES-land.

Följande fyra huvudprinciper gäller:

- likabehandling
- sammanläggning av kvalifikationstider
- överföring av bidrag
- rätt till ersättning i proportion till arbetstiden i respektive land.

Sammanläggningsprincipen innebär att försäkrings- och sysselsättningsperioder i andra EES-länder skall läggas samman med den tid som har fullgjorts i anställningslandet. Bidrag räknas på basis av den totala perioden. Förmåner som normalt förvärvats efter en viss försäkrings- eller boendetid, finansieras av berörda länder i proportion till verksamhetsperioden i landet. Arbetstagares totala pension kan vara antingen den nationella pensionen i det senaste arbetslandet eller sammansatt av ett antal pensionsdelar från varje land som han har arbetat i. Det högsta av de två alternativen utbetalas.

## Ömsesidigt erkända utbildningar och examina

---

Den fria rörligheten har tidigare hindrats av att EU-länderna inte har ömsesidigt godkända utbildningar. I december 1988 beslöt rådet att införa ett sådant ömsesidigt erkännande av vissa akademiska utbildningar som grund för behörighet.

Hinder gäller inte bara för yrken som kräver universitetsutbildning. När det gäller grundläggande yrkesutbildning finns också olika traditioner som hindrar rörlighet. I vissa länder har man mästarbrev och liknande kvalifikationer som krav för att någon skall betraktas som behörig. Andra länder har en friare och mindre formaliserad prövning. Även här väntas mer radikala beslut: behörighet enligt ett lands regler skall automatiskt gälla i andra medlemsländer och nu även i de EFTA-länder som omfattas av EES-avtalet.

## Arbetskraftens rörlighet

---

Arbetskraftens rörlighet mellan EU-länderna är liten. Endast omkring 2 procent av den totala arbetskraften kommer från annat medlemsland. Som jämförelse kan nämnas att cirka 5 procent av den totala arbetskraften i Sverige kommer från annat land, främst från Finland inom ramen för den fria nordiska arbetsmarknaden.

Någon helt fri europeisk arbetsmarknad kommer det troligen aldrig att bli i praktiken. En del nationella behörighetsregler kommer säkert alltid att finnas. Det är inte heller troligt att den faktiska rörligheten kommer att öka dramatiskt. Närheten till hemorten, kulturella faktorer, språk, klimat, traditioner etc. är återhållande faktorer för dem som överväger att flytta.

## Arbetsvillkoren

---

I Romfördraget uttalas att medlemsländerna är eniga om att

- förbättra arbetsvillkoren och levnadsstandarden för arbetstagarna och
- sträva efter en harmonisering på en ständigt stigande nivå.

De villkor som gäller i arbetslivet för löner och andra förmåner, sociala villkor, arbetsrätt, förhållandet mellan arbetsgivare och arbetstagare etc. är i allt väsentligt nationellt bestämda. De varierar således från land till land. Man utgick ifrån att den gemensamma marknaden och samarbetet mellan medlemsländerna skulle medföra det eftersträlvade resultatet. EG skulle inte ha någon operativ roll i sammanhanget. På senare år har dock EG antagit några direktiv inom arbetslivets område.

## Lika lön

---

I artikel 119 i Romfördraget fastslås kravet på lika lön för män och kvinnor med lika arbete. Enligt ordalydelsen riktar sig artikeln till medlemsstaterna, men EG-domstolen har även lagt skyldigheten om lika lön på privata arbetsgivare. Detta har fått långtgående ekonomiska konsekvenser i bl.a. Storbritannien.

## Arbets tid

---

Efter mer än tre års förhandlingar har rådet antagit ett direktiv om arbetstidens reglering. Direktivet omfattar inte transportområdet och är ett s.k. minimidirektiv. Det betyder att medlemsländerna kan behålla eller införa en högre skyddsnivå.

I direktivet finns regler om

- en maximal veckoarbetstid på 48 timmar (inklusive övertid)
- en genomsnittlig ordinarie arbetstid vid nattarbete på maximalt 8 timmar per 24-timmarsperiod
- en sammanhängande dygnsvila på 11 timmar
- en sammanhängande veckovila på minst 35 timmar. Veckovilan skall i princip innefatta söndagen
- fyra veckors betald semester per år.

Avtal kan träffas om undantag från bestämmelserna i direktivet. Så kan ske genom kollektivavtal på nationell, regional eller på lämplig kollektiv nivå. Denna möjlighet finns även på företagsnivå om detta överensstämmer med nationell lag och/eller praxis.

Eftersom arbetstidsdirektivet räknades som ett ärende för den inre marknaden (hälsa och säkerhet) omfattas även Storbritannien. Direktivet kommer dock att anmälas till EG-domstolen av Storbritannien. Man hävdar att det rör sig om sociallagstiftning, som britten är undantagna från genom det sociala protokollet, och inte om hälsa och säkerhet. 2,5 miljoner briter arbetar mer än 48 timmar per vecka.

Ärendet kommer att diskuteras på nytt. När direktivet antagits i sin slutliga utformning skall det senast inom tre år omvandlas till nationella bestämmelser.

### Arbetstid för barn och ungdomar

---

Ett annat direktiv begränsar veckoarbetstiden för barn under 15 år till 12 timmar och för ungdomar i åldern 15–18 år till 40 timmar, dock högst 8 timmar per dag. Ungdomarna får vidare inte arbeta nattetid mellan kl. 22.00 och 06.00 eller kl 23.00 och 07.00. Storbritannien motsatte sig beslutet men tvingades ge sig. Man lyckades dock förhandla till sig ett tillfälligt undantag. Först år 2000, fyra år senare än alla andra, införs reglerna av Storbritannien.

### Arbetsmiljö och arbetarskydd

---

Genom tillkomsten av enhetsakten har EG nu i uppgift att verka för harmonisering av regler för arbetsmiljö och arbetarskydd. Man skall uppställa miniminivåer på detta område. Medlemsländerna får dock ha strängare krav om dessa inte syftar till protektionism.

Det är främst två typer av direktiv som berör arbetsmiljöområdet, nämligen arbetsplatsdirektiv och produktdirektiv.

Arbetsplatsdirektiven anger lägsta krav på ländernas skyddsnivå. Ett starkare skydd accepteras men inte ett svagare. De viktigaste arbetsplatsdirektiven behandlar:

- bättre säkerhet och hälsa, det s.k. ”ramdirektivet”
- arbetsplatsens utformning
- användning av personlig skyddsutrustning
- manuell hantering av tunga bördor
- arbete vid bildskärmar.

Produktdirektiven är normerande, dvs. alla länder måste ha samma regler så att produkterna kan köpas och säljas fritt över gränserna.

En stor del av den EG-rätt som har införts i svenska regelsystem rör arbetsmiljön. EES-avtalet har lett till att Arbetarskyddsstyrelsen utfärdat ett fyrtiotal kungörelser med ändringar av svenska föreskrifter. Åtskilliga föreskrifter har upphävts. De kungörelser som trädde i kraft den 1 januari 1994 innehåller en mängd nya regler. De flesta är detaljer men för åtskilliga företag kan enstaka skyddsföreskrifter vara av stor betydelse för produktionen. De viktigaste skyddsföreskrifterna berör nya maskiner och andra tekniska anordningar. De gäller för dem som släpps ut på marknaden eller tas i bruk i Sverige från och med 1 januari 1994. Tillverkare kan dock välja att tillämpa de hittills gällande svenska maskinföreskrifterna även under 1994.

### Kollektiva uppsägningar

---

Redan år 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 20–30 arbetstagare. Här föreskrivs samråd med fackliga företrädare om antalet berörda och lämpliga åtgärder. Företagen skall också underrätta vederbörande myndighet minst 30 dagar i förväg. Länderna är fria att genomföra strängare regler.

### Ägarbyte

---

År 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.

### Konkurs

---

År 1980 antogs direktivet om skydd för arbetstagares rättigheter i händelse av konkurs. Det åligger medlemsländerna att vidta erforderliga åtgärder för att säkerställa krav på lön under olika långa perioder. Möjligheter finns för medlemsländerna att sätta ett tak för krav på ersättning.

## Löntagarråd

---

Enligt ett direktivförslag åligger det stora multinationella företag att inrätta råd för medbestämmande och information mellan företagsenheter inom EU. Dessa råd skall ge anställda i multinationella företag koncernfackligt inflytande över gränserna. Rådet har inte kunnat enas om detta förslag på grund av brittiskt motstånd. Kommissionen har i stället börjat arbeta med att ta fram ett direktiv enligt det sociala protokollet. Som enda land inom EU omfattas inte Storbritannien av detta protokoll.

## Förslag till s.k. Europabolag

---

Sedan år 1989 pågår arbete inom kommissionen med att utarbeta dels principbeslut om information och konsultation av arbetstagarna mera allmänt, dels förslag till ett s.k. Europabolag. Detta skall vara en alternativ, frivillig bolagsform som skall kunna användas av företag med verksamhet i minst två EU-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, t.ex. företagsnämnd, inrättas av de anställda. 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 inte färdigbehandlat och har en ytterst osäker framtid.

## Litteratur

---

*Ditt företag och EG*, arbetshäfte (1994) respektive faktabok (1991), SAF

*EG, EES och arbetslivet*, SAF, 1994

*EG och EG-rätten*, Publica 1993

*EG-rätten – ny rättskälla i Sverige*, Publica 1993

# Marknadsföring i Europa

av Jan E. Liljeqvist och Peter Ekman

## Introduktion

---

Marknadsföring inom EU som helhet följer i många avseenden marknadsföringsprinciper som av tradition gäller på marknader av mer konventionell natur.

Det finns dock ett antal skillnader, vilka gör att det klassiska sättet att operera i Europa och dess separata länder-enheter bör anpassas till de nya kraven. Avsikten är att här diskutera en del grundläggande principer för hur marknadsföring av en produkt bör anpassas till det nya Europa för att undvika att dyrbara misstag görs.

Det är viktigt att göra en noggrann övervägning om vart expansionen skall ske, innan företaget ger sig ut på den internationella marknaden. EU är inte en marknad, utan ett flertal olika marknader med olika kulturer och därför kunder med vilka man måste göra affärer på ett för dem affärsmässigt och kulturellt acceptabelt sätt. Det är således viktigt att begränsa området inom vilket ett svenskt företag vill marknadsföra sina produkter. Framför allt är det viktigt att stegvis bygga upp det geografiska område inom vilket det svenska företaget vill marknadsföra sina produkter och koncentrera expansionen.

Oavsett vilken marknad som är målet för ett företags verksamhet, gäller det att alltid utgå från marknaden och dess behov. Detta gäller vare sig man vill sälja inom ett land eller flera länder. Bolagets hemmamarknad, vilken är dess referensram, ger erfarenheter om produkten, kundattityder m.m. Dessa kan dock endast tjäna som indikation på hur andra marknader kan reagera.

## Grundläggande principer

---

Då exportören talar om *försäljning* utanför sitt eget land gäller det för honom att finna vägar att övertyga en kund om att köpa de produkter som företaget tillverkat. I centrum står den egna produktio-

---

*Inom EU finns flera olika marknader och kulturer*

---

nen och företaget har ofta en tekniskt orienterad styrning. Kunden förväntas förstå att produkten i fråga tillverkas för hans eget bästa.

När det däremot gäller *marknadsföring* är det kunden som står i centrum. Marknadsföring kan sägas vara en ständigt pågående process att sammanföra ett företags resurser och marknadens behov. Varje potentiell kund, vare sig det gäller en enskild individ eller ett större företag, har behov som han vill uppfylla. Dessa behov är i regel funktionsorienterade och inte produktorienterade. Tillverkaren möter många utmaningar när det gäller att utveckla en produkt så att den blir attraktiv för konsumenten. Det svåraste är dock att övertyga kunden att produkten ifråga är nödvändig för konsumenten, det vill säga att skapa ett verkligt eller upplevt behov för produkten på den relevanta marknaden.

## Marknaden

---

### Kulturer

---

Inom ramen för EU-marknaden har formella hinder avskaffats. Detta för att ett företag skall kunna fungera med samma effektivitet inom hela marknaden. Restriktioner för fri handel, tillverkning och samarbete över de gamla gränserna är borta. Dock har man inte kunnat, och heller aldrig avsett, att avskaffa alla de skillnader i kultur, värderingar och attityder som finns i de olika länderna. Därutöver finns givetvis ett antal permanenta skillnader såsom språk, religion, etc.

De kulturella likheterna och olikheterna är av stor betydelse för all form av ekonomisk verksamhet inom EU. Reaktionen och känslor för en marknadsföringskampanj och således ett köp påverkas i betydligt högre grad av kulturer, seder och bruk än av existerande politiska gränser. Ett multinationellt klädföretag gjorde denna erfarenhet när de marknadsförde sina produkter med hjälp av affischer visande ett just nyfött barn i händerna på en barnmorska. Kampanjen förbjöds i ett EU-land, blev illa omtyckt av konsumenterna i ett annat och älskad i ett tredje, där konsumenterna inte bara köpte mer av produkten utan också köpte affischen. Av erfarenheter som denna lär företagaren sig att det är viktigare att känna kulturen än den ekonomiska marknaden i det land försäljningen skall ske.

### Regioner

---

Inom EU fungerar ofta ländernas gränser för att definiera ett geografiskt segment, men långt ifrån alltid. De ”kulturella marknaderna” dominerar från marknadsföringssynpunkt. Många exempel finns på detta: Södra Jylland + Schleswig-Holstein betraktas som en

marknad trots både språk och ländergräns, södra Belgien + norra Frankrike har allt gemensamt utom vilket lands regering invånaren sorterar under. Inom några få kilometer från Maastricht i Nederländerna, ligger Belgien och Tyskland, med betydande kulturella skillnader.

## Marknadsanalys

---

Behovet av en noggrann marknadsanalys är följaktligen stort. Kundkrav och värderingar från ett land kan vara helt irrelevanta i ett annat land. Dyrbara kan de misstag bli, som följer av underlåtenhet att i tillräcklig grad förstå sin tilltänkta marknad och dess kulturer. Exempel på detta:

- I Sverige betingar havskräftor endast högsta pris om klorna är intakta, vilket de inte är om kräftorna är fångade i trål. Däremot går trålade kräftor hem alldeles utmärkt i Sydeuropa, där kräftstjertarna är den eftertraktade delikatessen.

Andra skillnader inom Europa är inställningen till aspekter som varit viktiga i Sverige under ansevärd tid redan. Här kan nämnas allt som berör hälsa och miljö, samt behovet av väl fungerande samhällsliga funktioner. Svenska företag är här mycket väl framme och har goda möjligheter att erbjuda lösningar på de problem, som nu alltmera uppmärksammas.

- Svenska livsmedel håller sedan länge högre standard än i flertalet europeiska länder, dels beroende på hårdare krav från myndigheternas sida och dels eftersom vi i Sverige har tillgång på renare och friskare råvaror. Kött och fisk är två exempel på detta.
- Miljövård håller i Sverige långt högre standard än det europeiska genomsnittet. Teknik för insamling och återanvändning av ett stort antal produkter kombinerat med krav på och teknik för rening av utsläpp av föroreningar i luft och vatten gör att svenska företag har stort försprång i att möta de snabbt ökande europeiska kraven.

## Produkten

---

När en företagsledning övertygat sig om att den helt och fullt analyserat och förstått de krav som den utvalda målmarknaden/kulturen har på funktionen/tjänsten/servicen/kundnyttan ifråga gäller det att försäkra sig om att produkten som erbjuds svarar mot dessa krav. Det är möjligt att den lokala kunden kräver en helt annan produkt än den svenske. Svenska specifikationer kan vara alltför exklusiva och

därför krävande, och möjligen kan detta medföra att produkten blir för dyr på en annan marknad. Ett exempel på detta hittar man inom komponenter för byggindustrin, där svenska krav på isolering föreskriver treglasfönster, medan centraleuropeiska kunder knappast är villiga att betala ens för dubbelfönster.

Det skall här också beaktas att EU-marknaden är så heterogen att ett antal olika produktspecifikationer kan behövas för att uppfylla de olika kundkraven inom olika delar.

Ofta är det så att standard som är väl lämpad för en lokal europeisk marknad kan framställas i Sverige och därefter levereras till kund via bolagets försäljnings- och distributionsorganisation. Det kan också vara nödvändigt av ekonomiska skäl och för att kunna producera helt enligt marknadens krav, att en tillverkningsenhet etableras lokalt. Lämpligheten av detta kan också kvarstå, om än i mindre omfattning, även efter Sveriges EU-anslutning.

Viktigt att beakta i detta sammanhang är de olika krav på standard som gäller inom den marknad företaget vill sälja i. Produktansvaret är i stor utsträckning strikt inom EG och det är viktigt att veta vad som gäller innan en produkt förs ut på marknaden. (Läs mer om produktstandard och produktansvar i kapitel 18 och 20).

## Priset

---

Det är väsentligt att det exporterande företaget etablerar en klar och övergripande prisstrategi för hela den aktuella marknaden, då varor alltid kan förflyttas fritt mellan olika länder inom EU. Detta pris måste beakta priset från producenten samt priset på de olika leden i försäljningskedjan. Om en vara är lätttröblig, kommer den att säljas över gränserna till det lägsta priset. En varas rörlighet påverkas inte bara av priset, utan även av faktorer som lättheten att transportera den och färskhetskrav.

## Kunden

---

I den marknadsanalys som diskuteras ovan, framgår att det är av vikt att klargöra de faktorer som påverkar kunden vid köpbeslutet. Givetvis måste det då fastläggas vem kunden är. Ofta är den utländske leverantörens kund (den som faktureras) en grossist eller en distributör. Efterfrågan hos dessa är dock avhängig av den efterfrågan som finns hos slutkunden, dvs. den som konsumerar varan i sin yrkesverksamhet eller i sitt privatliv. Det är då otillräckligt att inrikta marknadsbearbetningen endast på leverantörens kund. Hela kundkedjan och de motiverande faktorerna i varje led måste förstås och uppmärksammas. De stora resurserna måste koncentreras till att få konsumenten att behöva och därför köpa produkten.

## Distributionen

---

I och med att många formella hinder och byråkratiska problem med transporter och lagerhållning inom EU-marknaden avlägsnats, måste en distributionsstrategi för samtliga logistiska aspekter läggas fast med tanke på att betjäna de kunder som det svenska exportföretaget koncentrerat sig på. Det nya sättet att distribuera innebär stora inbesparingar genom mer rationella transporter och att produktionen kan få ökad effektivitet genom längre serier. En svensk tillverkare kan kontraktera leveranser per båt eller över land till ett eller några centrallager i Europa. Därifrån kan små kvantiteter skickas till kunden.

## Promotionen

---

I detta begrepp ingår alla de åtgärder som en marknadsförare måste vidtaga för att maximera lönsamheten av sin verksamhet på en marknad. Det viktiga för marknadsföring inom EU är att den strategi företaget fastställer och de åtgärder det väljer täcker de marknader på vilka företaget vill vara verksamt. Marknadsförs en vara i norra Italien, måste hänsyn också tas till den potentiella kunden i den delen av Schweiz där italienska är huvudspråket. Då ett företag gör reklam via TV i norra Italien och utlovar gratis presenter till kunden, kan det vara vitalt att samma kampanj förs samtidigt i italienskspråkiga delen av Schweiz eftersom många konsumenter i södra Schweiz ofta ser italienska TV-program. Ett företag fick vidkännas stark kritik och köpmotstånd då konsumenterna i den italienskspråkiga delen av Schweiz inte kunde erhålla de gratispresenter som konsumenterna i norra Italien kunde få. Ett resultat var att konsumenter i södra Schweiz valde att inte köpa produkter från det företag som låg bakom reklamkampanjen. Det är uppenbart att resultatet av företagets marknadsföringsåtgärder på en marknad inte får vålla konflikt på en eller flera andra marknader. Målsättningen är att optimera det totala resultatet.

## Platsen

---

Försäljningsorganisationen och styrningen av ett företags verksamhet i EU bör vara sådan att företaget centralt kan överblicka och koordinera verksamheten inklusive kundrelationer och övrig marknadsbearbetning. Små företag väljer normalt att lägga denna funktion vid sitt huvudkontor. Ett sådant företag kan då erfara att det befinner sig långt från sina stora marknader både geografiskt, språk-mässigt och mentalt. Många företag väljer därför att etablera ett "EU-huvudkontor" och Bryssel framstår alltmer som den mest centrala och lämpliga platsen med tanke på kommunikationer och närhet till de stora marknaderna.

För andra bolagsfunktioner som forskning, tillverkningsenheter och distribution måste givetvis också placeringen styras av ett EU-tänkande. Här är dock aspekter som arbetskraft, råvaror m.m. viktiga.

## Personalen

---

För varje individuell marknad krävs det en lokal närvaro, vilken kan variera alltifrån sporadiska besök av en försäljare till egna försäljningskontor med ansvar för en definierad marknad. Ett land, en region, en kundgrupp eller annat segment. All personal som representerar bolaget måste ha en god förståelse för den kultur, som de arbetar i. Språkkunskaper är inte tillräckligt. De små men viktiga orden "ja" och "nej" uppfattas på mycket olika sätt i olika kulturer. (Läs mer om språkets betydelse i kap. 4, Att sälja i andra kulturer.)

## Representanterna

---

Om företagets egen organisation anses otillräcklig är det vanligt att utse en representant, vilken kan fungera som agent eller distributör. Representanten skall utses på grundval av sina detaljerade kunskaper om marknaden och alla dess lokala egenheter. Normalt är representanten branschspecialist, men det är ej nödvändigt. Den lokala aspekten är viktigare än branschkunskap. Vid utseendet av en representant måste man utnyttja all den kunskap om marknaden och dess kulturer som man inhämtat genom den marknadsanalys som företaget gjort. I Belgien kan till exempel inte en fransktalande vallon från Charleroi sälja med framgång till en flamländsk kund i Antwerpen. Det kan även vara olämpligt att satsa på en nederländsk försäljare i Flandern.

## Den säljfrämjande verksamheten

---

Även övrig säljfrämjande verksamhet som litteratur, mässor, representation m.m. måste anpassas till den enskilda marknadens krav. Den övergripande planen görs upp i avsikt att utnyttja alla synergier som innebär besparingar. Därefter görs detaljplaner. För en broschyr kan man till exempel centralt producera allt utom den slutliga texten, som trycks på det enskilda landets språk. Många katastrofala misstag har gjorts då företag försökt ta genvägar med texter på främmande språk.

Lobbying och annan PR-verksamhet inom EU-strukturen är viktiga instrument både för att påverka beslut genom information om länders och branschers egenheter samt förstå de regler som gäller för verksamheten.

## Slutord

---

Många svenska företag har verkat inom gemenskapen under lång tid. För dem innebär medlemskap i EU enbart ett behov av anpassning till de nya regler som införts. Oftast är förändringarna positiva och verksamheten kan förenklas och bli mer rationell.

För många mindre bolag har all form av export framstått som komplicerad och EG med dess många nya regler tätt sig som svårbegripligt. Exempel finns på svenska företag som först i en situation av allvarlig kris tagit steget ut i världen och efter att ha anpassat sin produkt till lokala krav nu lever som blomstrande verksamheter med stor del av sin försäljning utanför Sverige. Många fler bolag är i stånd att bli framgångsrika på den europeiska marknaden. Det som krävs är viljan att ta för sig av de stora möjligheter som finns. Det är dock normalt av största vikt att företaget innehar en stark ställning på hemmamarknaden, innan resurser sätts in på att marknadsföra en eller flera produkter utanför det egna landet.

# Företagsformer och bolagsbildning

*av Carl Nisser*

Följande beskrivning av företagsformer och bolagsbildning är inte avsedd att vara uttömmande. Avsikten är endast att ge läsaren en överskådlig uppfattning om de delar av de nationella bolagsrätterna vilka hittills harmoniserats, och att antyda en del målsättningar vilka kommissionen arbetat med under många år. Därtill ges begränsade upplysningar om vissa specifika bolagsformer.

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 gemenskapen. Maastrichtfördraget ledde till att artiklarna 100 och 100 a ändrades på ett sådant sätt att Europaparlamentet erhöll större inflytande över EG:s lagstiftningsprocedur. Sedan Maastrichtfördragets ikraftträdande skall kommissionen, med stöd av hänvisningen till artikel 189b i artikel 100 a, lägga fram nya förslag inom det bolagsrättsliga området till rådet och Europaparlamentet. Parlamentet har med den nya artikel 189 b tillförts större inflytande än tidigare.

För antagande av direktiv inom bolagsrätten gäller dessutom särskilt artikel 54 (3) (g).

## Europabolaget

---

De första ansatserna till harmonisering av bolagsrätten skedde redan 1959. År 1965 föreslog den franska regeringen genom en not till rådet att förutsättningar skulle skapas för att stifta ett Europabolag. Följande år tillsatte kommissionen en expertgrupp för att undersöka de svårigheter som kunde föreligga och för att identifiera förutsättningarna för ett Europabolag. År 1970 lade kommissionen fram det första förslaget till förordning om ett Societas Europaea (SE) till rådet. Förslaget har sedan aktualiserats vid flera tillfällen, men ännu i augusti 1994 inte lett till någon förordning.

Anledningen till förslaget om en gemensam europeisk bolagsform är att gemenskapen vill kunna erbjuda aktiebolag i olika medlemsstater en verksamhetsform utan gränser, dvs. de skall kunna

välja en struktur för sitt samarbete som inte är bunden av nationella bestämmelser.

Sedan Enhetsakten införts och Maastrichtfördraget trätt i kraft 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. 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, putsats av och ändrats. Det största problemet har varit att de olika förslagen till lagstiftning om Societas Europaea (SE) har innehållit långtgående bestämmelser om de anställdas direkta och indirekta inflytande. Som den minnesgode läsaren erinrar sig, mötte ett annat förslag om starkt ökat 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 5, Arbetsmarknaden inom EES.

Kommissionen representeras i frågor som rör bolagsrätt av den tyske vice ordföranden Martin Bangemann. Denne har länge ansett att det är motiverat att göra nya försök att införa ett regelsystem för SE. Rådets senaste försök att nå fram till ett beslut angående SE var den 16 december 1993. Rådet försökte vid sitt möte dels avancera vad gäller den föreslagna förordningen för ett SE, dels fastställa regler för det s.k. europeiska kooperativa företaget. Det grundläggande problemet med det tänkta SE är fackföreningsrörelsernas rädsla för att de SE vilka upprättas kommer att söka sig till de länder där kraven på socialt skydd är lägst. Det är helt klart att direktivet om arbetstagarnas medbestämmanderätt, vilket är kopplat till den föreslagna SE-förordningen, är det största hindret för att antaga SE-förordningen. Det ställs vissa förhoppningar om att Tyskland skall kunna genomdriva beslut mot ett antagande av SE-förordningen och ett direktiv om arbetstagarnas medbestämmanderätt under sitt ordförandeskap, vilket inträffar under andra hälften av 1994. Kommissionens senaste förslag innebär:

- 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.

Rådet kan i princip fatta beslut med kvalificerad majoritet. Sedan de förhandlingar, vilka i hägnet av Maastrichtfördragets sociala protokoll förts av UNICE (Union des Confédérations de l'Industrie et des Employeurs d'Europe) och ETUC (European Trade Union Confederation) bröt samman i mars 1994, har den irländske kommissionären Pdraig Flynn på nytt lagt fram det kontroversiella förslaget

---

*Flera företag kan ha  
gemensamt Europa-  
bolag*

---

om ett organ som skall representera de anställda. I stället för att kalla det representativa organet för *Works Council* föreslog Flynn det enligt honom mer neutrala begreppet *European Committees*. Såväl UNICE:s som ETUC:s synpunkter har beaktats i det nya förslaget. När rådet antar ett direktiv om representanter för de anställda i ett SE, kan det möjligen även antaga det femte direktivet.

För att göra SE-formen av aktiebolag attraktiv även för mindre bolag har kommissionen föreslagit att aktiekapitalet skall vara 100 000 ecu. 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 föreslog i januari 1991 att ett bolag med ett dotterbolag i ett annat EU-land skall kunna bilda ett SE. Ett SE skall kunna ha ett ledningsorgan, dvs. en styrelse, eller två ledningsorgan, dvs. 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 av 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, enligt liggande förslag, kunna ha ett avgörande inflytande vad avser övervakning och definition av ett SE:s strategier. De operativa besluten skall emellertid tas av den verkställande företagsledningen. Ett separat direktiv (se ovan) innehåller förslag om de anställdas inflytande vilka ger varje medlemsstat möjlighet att välja mellan en av tre modeller för de anställdas inflytande:

1. Den tyska modellen baserad på det västtyska medbestämmande-systemet.

Denna modell innebär att ett SE och dess dotterbolag, filialer och andra enheter, kan välja representanter till styrelsen (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. De anställda får representation i ett särskilt organ upprättat för deras inflytande eller någon annan lösning om vilken företagsledningen och de anställda kommit överens.

De anställdas representanter skall informeras och deras mening skall inhämtas särskilt ifråga 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

---

### *Två typer av aktiebolag*

---

EG-rättslig produktansvars- och miljövårdslagstiftning, bestämmelser om hygien på arbetsplatser och andra bestämmelser kan göra det önskvärt att begränsa ägarnas ansvar. Vi kommer därför endast att behandla de två vanligast förekommande bolagsformerna, privata och publika aktiebolag.

Den svenska aktiebolagslagen ändras i flera avseenden i samband med Sveriges anpassning till EG. Då vi i Sverige skall gå från en form av aktiebolag till två typer av aktiebolag kommer vi att använda beteckningarna *AB priv* för de privata aktiebolagen och *AB pub* för de publika aktiebolagen, vilka akronymer föreslagits av Aktiebolagskommittén. Lagutskottet har i maj 1994 uppskjutit utskottsbehandlingen av införandet av den nya beteckningen för AB pub respektive AB priv.

Den svenska aktiebolagskommittén har lagt fram ett förslag om anpassning av den svenska aktiebolagslagen till gemenskapens regler. Harmoniseringen av aktiebolagslagen med EG:s regler omfattar framför allt reglerna i första, andra, tredje och tolfte bolagsdirektiven. Det är tänkt att de nya reglerna skall träda i kraft den 1 januari 1995. Sverige skall inte senare än två år efter EES-avtalets ikraftträdande införa EG:s lagstiftning angående aktiebolag, se EES-avtalet bilaga XXII.

AB privs motsvarighet i EU-länderna heter i

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.a.r.l.

Grekland: Etaireia periorismenis efhinis – EPE

Irland och Storbritannien: 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

AB pub i de olika medlemsstaterna heter i

Belgien: Société Anonyme – SA eller Naamloze Vennootschap – NV

Danmark: Aktieselskab – A/S

Frankrike och Luxemburg: Société Anonyme – SA

Grekland: Anonymos Etairia – AE

Irland och Storbritannien: 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

Det är 1994 lättare att beskriva de två huvudsakliga bolagsformerna än det var för några år sedan. Gemenskapen har under den senaste tioårsperioden 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.

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, införlivats i nationell rätt. Alla direktiv har ännu inte i alla delar, framför allt inte beträffande tillkommande ändringar, överförts till nationell rätt i Grekland, Irland, Portugal och Spanien.

---

### *Informationskrav*

---

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 AB pub, varje medlemslands formella beteckning av ett publikt aktiebolag,

krav på minimikapital, regler angående ändringar av kapitalet och skydd för aktieägare och fordringsägare. Ett aktiebolag kan med de nu genomförda lagändringarna t.ex. inte köpa mer än 10 procent av sina egna 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 i dag och kan motverka de syften man vill nå i fråga om offentliga privaträttsliga övertaganden vilka regleras i det föreslagna trettonde direktivet.

De *tredje* och *sjätte* direktiven innehåller regler om sammanslagning och upplösning av AB pub samt krav på ytterligare informationsplikt än den som införts i tidigare direktiv.

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.

Vid rådets möte den 8 november 1990 antogs två direktiv, vilka skulle 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.

Nya definitioner har lagts fast för små respektive medelstora företag. Små företag skall enligt de nya definitionerna vara företag som inte möter två av följande tre kriterier:

1. Antal anställda: 50
2. Balansräkning: Högst 1,94 miljoner ecu (f.n. 1,55 miljoner ecu)
3. Total omsättning: 4 miljoner ecu (f.n. 3,2 miljoner ecu)

Som medelstora företag anses företag som möter två av följande tröskelvärden:

1. Antal anställda: 250
2. Balansräkning: Högst 7,75 miljoner ecu (f.n. högst 6,2 miljoner ecu)
3. Total omsättning: Högst 16 miljoner ecu (f.n. högst 12,8 miljoner ecu)

(Mervärdeskatt skall inte inräknas i den totala omsättningen.)

---

### *Mindre och medelstora företag får lättnader*

---

---

### *Lättnader för små företag*

---

De ovan angivna värdena fastställdes av rådet den 21 mars 1994.

Ett flera gånger ändrat *femte* direktiv ligger alltjämt under behandling i rådet. Direktivet är, som konstaterats ovan, kontroversiellt beroende på att förslaget förordar ett starkt ökat inflytande för de anställda, aktualiserat genom det med Maastrichtfördraget antagna sociala protokollet.

Föreslagna ändringar i utkastet till det femte direktivet syftar bl.a. till att förhindra att i Nederländerna ge ut aktier på ett sådant sätt att en minoritet ges 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 skillnaderna där alla aktier inte har samma proportionella antal röster per aktie. Det diskuteras att införa en regel vilken skulle möjliggöra för företag att utfärda preferensaktier utan rösträtt.

Det *åttonde* direktivet introducerades i nationell rätt 1990 och preciserar minimikrav för och reglering av de revisorer vilka granskar de aktiebolag som enligt lag måste revideras av en auktoriserad revisor.

Det *tionde* direktivet, som innehåller förslag till nya regler ägnade att underlätta sammanslagning av aktiebolag i olika medlemsländer, har fastnat i debatten om de anställdas medinflytande. Vissa medlemsstater, kanske främst Tyskland, menar att det inte går att anta det tionde direktivet förrän man löst frågan om de anställdas medinflytande. Tyskland 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* direktivet 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 att upprätta enmansbolag med begränsat ansvar. 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, som skall reglera ”Takeovers and Other General Bids”, formulera regler med allmän giltighet inom gemenskapen. Detta är för att kunna skydda aktieägare i AB pub och för att harmonisera regelsystemet inom EG med avseende på förvärv av börsnoterade aktier.

De föreslagna reglerna kommer att tvinga en förvärvare, vare sig det är en fysisk eller juridisk person, att lägga ett bud när hans inne-

hav av bolagets aktier motsvarar en tredjedel av rösträtten. Medlemsstaterna kommer att ha möjlighet att lagfästa om en lägre nivå än en tredjedel av rösterna eller kräva att den intresserade förvärvaren lägger ett bud när han avser att överskrida tröskeln, det vill säga en tredjedel eller lägre, om en sådan fastställts av viss medlemsstat. Föranmälan och prospekt skall lämnas in till behörig myndighet i den medlemsstat där målbolaget (*target company*) är registrerat.

Förslaget till ett trettonde direktiv ger behörig myndighet fyra arbetsdagar att godkänna ett prospekt och aktieägarna fyra till tio veckor att acceptera budet. När ett prospekt väl godkänts av behörig myndighet i ett land, skall prospektet utan att ändras innehållsmässigt kunna användas i andra medlemsstater. Detta är särskilt viktigt med tanke på de planer som föreligger att införa s.k. *Euro listing*, varvid ett bolag noterat på en börs mer eller mindre automatiskt skall kunna registreras även på andra börser.

Kommissionen sände under hösten 1993 ut ett frågeformulär till medlemsstaterna, avsett att lösa blockeringen av direktivet. Kommissionens första förslag till ett trettonde bolagsdirektiv kom 1988 och det som nu är blockerat lades fram 1990. Det främsta skälet är att flera medlemsstater inte vill ändra det egna landets regler beträffande köp av börsnoterade företag. I början av maj 1994 hade endast hälften av medlemsstaterna besvarat frågeformuläret, vilket tar upp fundamentala frågor för att utröna om det går att nå en bas för samstämmighet, även om det skulle ske på en lägre nivå, t.ex. genom att medlemsländerna erkänner varandras nationella system.

UNICE har framfört kritiska synpunkter beträffande det trettonde direktivet och betonat att viktiga ändringar är nödvändiga för att den europeiska industrin skall kunna acceptera förslaget. UNICE och vissa nationella industriförbund har till och med framhållit att det inte finns något behov av att harmonisera lagstiftningen för övertagande av börsnoterade företag.

Det finns redan regler för hur ett prospekt skall upprättas, kontrolleras och distribueras samt när aktier och liknande handlingar skall erbjudas till allmänheten. Detta direktiv har införts i den nationella lagstiftningen i samtliga medlemsländer. UNICE och vissa medlemsländer i EU menar att det vore tillräckligt om det trettonde direktivet begränsades till att ange vilken information ett prospekt skall innehålla. Majoriteten av UNICE:s medlemmar motsätter sig regler vilka skulle begränsa möjligheterna för styrelsen i ett målbolag att utge aktier eller låta företag förvärva sina egna aktier. Dessa företrädare menar att det måste finnas regler som kan utnyttjas av ett företag som utsätts för ett fientligt bud.

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.

Enligt det föreslagna förvärvsdirektivet skall alla aktieägare behandlas lika och få tillgång till samma information. I de fall då ett visst procentuellt innehav av aktier tvingar fram erbjudanden om köp av aktier 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 AB pub 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 (målbolaget) liksom en förklaring av det förvärvande företags avsikter beträffande målbolagets tillgångar, styrelsens sammansättning och arbetsstyrkan.

Det köpande bolaget måste representeras av en person, auktoriserad 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

---

Direktivet som behandlar *insider trading* har genomförts i alla medlemsländer utom Storbritannien och Tyskland. Direktivet innehåller förbud för vissa juridiska och fysiska personer, såväl primära som sekundära insiders, att dra fördel av information som kan påverka kursställningen. I Sverige trädde en motsvarande insiderlag i kraft redan den 1 februari 1991.

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

## Harmoniserade bestämmelser

---

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

Under 70-talet diskuterades inom EG livligt införandet av ett obligatoriskt system med dubbla styrelsefunktioner. I Tyskland finns det två administrativa styrorgan, företagsledningen (Vorstand) och styrelsen (Aufsichtsrat). I Storbritannien 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.

	AB priv	AB pub
1. Lägsta föreskrivna auktoriserade aktiekapital	Varierar från obestämt (UK) till DEM 50 000 (Tyskland)	Minst ECU 25 000
2. Antal stiftare	2–5	2–5
3. Aktieägare: fysiska personer juridiska personer	Minst 1 * *	Minst 2 (UK) Minst 5 (T) Minst 7 (F)
4. Betalning av aktiekapital	Minst 25%	Minst 25%
5. Styrelse	Saknas	
– antal medlemmar		3–12
– utländska medlemmar		Ja
– krav på aktieägare		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 räkenskaper	Årligen	Årligen
– beslut om beviljande av ansvarsfrihet	Bolagsstämma	Bolagsstämma
– beslut om fördelning av vinst	Årligen	Årligen
– val av styrelse		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

---

## Andra bolagsformer av särskilt intresse

---

---

### *Alternativ för att locka till etablering*

---

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 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.

---

### Belgiska coordination centers – CC

---

Belgien har sedan länge varit ett attraktivt hemvist som internationellt högkvarter för bolag från länder med huvudsäte utanför EU, inte minst amerikanska. Många företag, vars huvudkontor ligger i ett annat EU-land, har en administrativ enhet i Bryssel, bl.a. för att bedriva lobbying (t.ex. Electrolux, Ericsson, Telia och Vattenfall) 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 Europeiska kommissionens och rådets tillväxt och kommittémöten för ledamöter av Europaparlamentet och deras medarbetare. Därtill ligger NATO:s högkvarter i Bryssel.

Genom en kunglig kungörelse av den 30 december 1982 infördes lagstiftningen om Coordination Centers (CC). Över 300 multinationella företag har utnyttjat möjligheten att etablera ett Coordination Center i Belgien. Den bolagsrättsliga formen för ett CC är oftast ett Société Anonyme, men ett CC kan även etableras som en filial till moderbolaget.

Ändamålet för ett CC:s verksamhet måste vara minst en av flera godkända aktiviteter och innebära en utveckling och centralisering av sådana aktiviteter. Bland de godkända aktiviteterna ingår reklamverksamhet, att inhämta och vidarebefordra information, samordning av försäkringar och återförsäkring, skapande och upprätthållande av kontakt med nationella och internationella myndigheter, dvs. lobbying, centralisering av bokföring och detaljbehandling av finansiella operationer, såsom fakturering, factoring, leasing, handel med valutor etc. Ett CC får inte vara en tillverkande enhet och får inte heller bedriva kommersiell verksamhet.

---

### *Internationella bolag vill vara verksamma i Europas huvudstad*

---

Anställd utländsk personal vid Coordination Centers behöver inte arbetstillstånd om den anställda har en chefsbefattning eller är verksam inom forskning och utveckling. Detta innebär att svenska företag kan anställa icke EES-medborgare och slippa den tidsödande och inte alltid framgångsrika processen som krävs för att anställa medborgare från länder utanför EES. En annan avgörande fördel med CC är skatteförmånerna. Dessa kommer att förbli attraktiva trots att beskattningen ändrats vid några tillfällen.

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
  - har en multinationell karaktär, dvs.
    - 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, 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.
  - har ett eget kapital och reserver vilka tillsammans överstiger BEF 1 miljard.
  - har en årlig omsättning på minst BEF 10 miljarder.
2. Vid det andra årets slut måste antalet anställda motsvara minst 20 heltidsanställda.
3. Företaget måste godkännas av den belgiska regeringen på grundval av rekommendationer utfärdade av de fyra mest berörda statsråden.

Den beskattningsbara inkomsten motsvarar 8 procent av summan av alla utgifter och operativa kostnader, med undantag av personalkostnader och finansiella kostnader. Det finns ett visst förhandlingsutrymme för att fastställa den beskattningsbara inkomsten. Beskattning av ett CC utgör för närvarande 43 procent. Förutom denna generella skatt skall ett CC betala en tillägsskatt om BEF 400 000 per anställd, dock högst BEF 4 miljoner per år. En verksamhet i Belgien kan erhålla ovan angivna förmåner om den av myndigheterna accepteras som ett CC. Dessa förmåner kan i första hand gälla en tioårsperiod med möjligheter till förlängning med ytterligare en tioårsperiod.

## International Financial Services Centers – IFSC

---

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

---

### *Irland vill dra till sig finansiella tjänster med IFSC*

---

- 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.

---

### *Ingen valutakontroll*

---

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
- 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 vissa finansiella transaktioner inom koncernen. Det kan också vara intressant för ett svenskt företag att etablera ett eget försäkringsbolag i Irland eller i Luxemburg.

---

## Europeisk ekonomisk intressegemenskap – EEIG

---

Företagsformen EEIG är närmast att likna vid ett handelsbolag eller samriskföretag med begränsad verksamhet. Den har skapats genom en förordning från 1985. Motivet har främst varit att underlätta för

små och medelstora företag att samarbeta över gränserna. Så kan t.ex. ett belgiskt och ett holländskt bolag bilda ett EEIG för samarbete som leverantör till tysk 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 vitbok behandlade frågan, men hittills har kommissionen inte prioriterat sådan lagstiftning.

## Praktiska råd

---

Bolagsrätten i de tolv stater som är medlemmar i unionen 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.

## Litteratur

---

Abrahamsson, Olle; Lundius, Annika; Lundvall, Sten; Pettersson, Per och Schött, Axel (1991): *EG:s bolagsrätt i svensk översättning*, Allmänna Förlaget, Stockholm.

*Aktiebolagslagen och EG – delbetänkande av aktiebolagskommittén*. SOU 1992:83, Statens offentliga utredningar, Justitiedepartementet.

*A practitioner's guide to European take-over regulation and practise*: sammanställd av advokatfirman Simmons & Simmons med

- medverkan av flera andra advokatfirmor (1990), Westminster Management Consultants Ltd., Surrey, Storbritannien.
- EES-avtalet: Huvudbestämmelser och protokoll för våren 1992.* Utrikesdepartementets handelsavdelning.
- Enterprises in the European Community.* EG-kommissionen 1990.
- European Economic Interest Groupings The EEIG: A new way to develop cross-border business.* Ernst & Young Europe, Bryssel 1989.
- Greaves, Rosa och Hernani, Javier (redaktörer), C & L Belmont (1989): *European Company Law – a guide to Community, EFTA and Member State legislation.* Financial Times Business Information, London.

# Små och medelstora företag i EU

av Per André

Den europeiska företagsmarknaden genomgår för närvarande stora förändringar. Ökat konkurrenstryck från sydostasiatiska företag, marknadsorientering och öppnande av de forna slutna östeuropeiska staterna samt EG:s skapande av den inre marknaden bidrar till denna process. Under två månader, november och december 1993, har vi sett ett GATT-avtal som minskar barriärerna i världshandeln inom en rad sektorer, ett avtal om den Europeiska unionen, ett EES-avtal mellan EFTA:s stater och EU samt ett färdigförhandlat avtal för ett framtida svenskt medlemskap i EU komma på plats. Allt detta ändrar vår omvärldsanalys och ger nya regler för företagare att verka inom. Det ger stora dynamiska förändringar som alla företagsledare måste ta hänsyn till oavsett i vilken typ och storlek av företag han sitter.

Att denna boks andra upplaga nu också tillägnar små och medelstora företag ett särskilt kapitel skall ses mot bakgrund av den betydelse dessa företag tillmäts i såväl den Europeiska unionen som i Sverige.

Vikten av att bevaka små och medelstora företag (förkortat SME – Small and Medium-sized Enterprises) kommer bland annat till uttryck i att kommissionen för några år sedan skapade ett särskilt generaldirektorat, det XXIII:e, för att utveckla industripolitiken inom detta område.

## EG:s definition av mindre och medelstora företag

EG:s generella definition av små och medelstora företag är bolag med

- högst 500 anställda
- anläggningstillgångar på maximalt 75 miljoner ecu (cirka 700 miljoner svenska kronor)

---

*SME*

---

---

*Generell definition*

---

---

*Små företag – mindre än 50 anställda.  
Medelstora företag – max 250 anställda*

---

- högst en tredjedel av aktiekapitalet ägt av ett annat större företag.

Kommissionen har flera olika definitioner beroende på typen av finansiellt stöd som utgår. Man skiljer ibland mellan små och medelstora företag. Små företag är företag med färre än 50 anställda och som antingen har en årsomsättning lägre än 5 miljoner ecu eller tillgångar som inte överskrider 2 miljoner ecu. Medelstora företag är de som har maximalt 250 anställda, en årlig fakturering på högst 20 miljoner ecu eller en balansomslutning som inte överstiger 10 miljoner ecu och där högst 25 procent av aktiekapitalet ägs av ett eller flera större företag. Således gäller olika definitioner för undantag från konkurrensreglerna vid företagssamarbete, för bidrag ur Socialfonden till yrkesutbildning, för förväntad redovisning, för statistik, för statsstöd till investering om högst 7,5 procent respektive 15 procent av investeringskostnaden samt för lån från Europeiska investeringsfonden och forsknings- och utvecklingsstöd.

I Sverige har normalt sett enbart använts maximalt 200 anställda som definition för små och medelstora företag. Sveriges definition kommer i allt väsentligt att anpassas till EG:s i och med att EES-avtalet trädde i kraft från årsskiftet 93/94. Från detta datum kommer svenska företag gradvis att komma i åtnjutande av gemenskapens olika program och regler för små och medelstora företag. Program som ger direkt finansiellt stöd kommer dock inte att kunna åtnjutas förrän vid fullt medlemskap, med vissa undantag som successivt förhandlas fram inom ramen för EES-avtalet.

## EG:s mål med småföretagspolitiken

---

Inte minst ur sysselsättningssynvinkel har SME stor betydelse. De anställer cirka 57 miljoner människor i dryg 11 miljoner företag.

99,9 procent av samtliga företag i EU har mindre än 500 anställda och anställer 69 procent av samtliga i arbete. Enbart ytterligare en person anställd i vart och ett av företagen i denna kategori skulle minska EU:s arbetslöshet med mer än hälften.

Den främsta svårigheten mindre och medelstora företag möter ligger i omständlig administration, brist på kapital samt tillgången till bred kompetens. Gemenskapens mål har därför ställts i direkt relation till dessa problemområden.

Målet är att skapa ett gynnsamt företagsklimat samt att skapa nya förutsättningar för tillgång till kapital. Satsningen på den gränslösa europeiska marknaden skapar förutsättningar för ökat utbud av varor och tjänster och ger möjligheter till lägre kostnadsstruktur och färre komplikationer när dessa produkter skall bjudas ut på olika marknader.

Små och medelstora företag är oftast starkt lokalmarknadsbero-

---

*Syftet är gynnsamt företagsklimat och kapitaltillgång*

---

ende och har begränsad erfarenhet av att sälja på främmande marknader. De förbättrade möjligheterna att på enklare sätt starta verksamhet på nya marknader kommer att utnyttjas av många och därför blir med största säkerhet denna företagsgrupp mer konkurrensutsatt, särskilt inom tillverkningsindustrin. Ökad globalisering av större företag, ändrade inköpsmönster från dessa företag samt nya regler för offentlig upphandling bidrar alla till nya scenarier för SME.

Vad gör EG rent konkret i syfte att förbättra situationen för SME? Åtgärderna kan delas upp i ett antal huvudområden:

1. Samordning av utrikeshandeln
2. Skapandet av den inre marknaden och särskilda förenklingsregler för SME
3. Finansiering
4. Befrämjande av företagssamarbete
5. Utbildning och information
6. Forskning och utveckling

## 1. Samordningen av utrikeshandeln

---

Samordning av utrikeshandeln syftar genom den gemensamma tullunionen till att öppna för internationell konkurrens, öppna stängda dörrar i slutna ekonomier, motverka orättvis handelspraxis samt i vissa fall skydda EU-baserad industri under en temporär övergångsperiod. Genom skapandet av den inre marknaden och ett samordnat förfarande utåt har medlemsländerna varit betydligt mer framgångsrika i att skapa gemensamma förutsättningar för exportföretagen än vad tidigare varit fallet.

### Institutionella organ

---

Institutionella organ i form av enhetliga avtal med omvärlden berör i ett EES-avtal inte svenskbaserade företag, eftersom vi ännu inte omfattas av tullunionen. Däremot kommer dessa att gälla i ett fullt medlemskap i EU. Som medlemmar i EU kan vi också erhålla speciella stöd genom *European Development Fund* och *EU International Investment Partners Scheme* samt Centrum för Utveckling av Industri (CDI).

### Anti-dumping

---

Ett företag som gjort sig skyldigt till dumping har lagt sitt marknadspris inom EU lägre än vad som kan anses vara ett normalpris. Denna prisnivå kan orsaka skada för konkurrenterna.

Anti-dumpingåtgärder mot företag baserade utanför EES-områ-

det kan tillgripas om sådana företag utövar verksamhet som kan inverka negativt på EES-baserade företag. Däremot kan företag baserade inom EES-området inte längre göra sig skyldiga till dumping. Avtalets natur är att skapa en fri marknad, varvid av definitionen följer att svenska företag inte längre kan exponeras för anti-dumping-åtgärder.

## 2. Den inre marknaden för SME

---

---

*375 miljoner invånare*

---

Den inre marknaden inom EU, som i stort sett trädde i kraft från och med 1 januari 1993, och EES-avtalet ger SME del av en marknad med drygt 375 miljoner invånare. Övergripande kan konstateras att inom ramen för EG:s målsättning att undanröja fysiska, tekniska och fiskala hinder medför EES-avtalet enbart borttagande av de tekniska hindren, medan de fysiska och fiskala kvarstår då EES-avtalet varken omfattar tullunionen eller skatteharmoniseringen. Generaldirektorat XXIII har till uppgift att granska alla förslag till direktiv kommissionen utarbetar mot bakgrund av konsekvenser för små och medelstora företag, samt föreslå undantag och förenklingsregler. Sådana finns inom exempelvis momsredovisningsområdet, men kommer för svenska företag inte att gälla förrän vid ett fullt medlemskap.

### Bolagslagstiftningen

---

Undantag för SME gäller exempelvis beträffande bolagslagstiftningen inom vilken EG infört förenklade årsredovisnings- och revisionskrav (fjärde bolagsdirektivet). Genom det föreslagna femte bolagsdirektivet undantas företag med mindre än 1 000 anställda från medbestämmanderätsreglerna och i det elfte bolagsdirektivet kring informationsskyldighet vid uppsättande av branschkontor i ett annat EU-land är också SME exkluderade. (Se särskilt kapitel om bolagsrätt.)

### Teknisk harmonisering

---

Borttagandet av de tekniska handelshindren inom den inre marknaden är av stor betydelse för SME. Inom ramen för skapandet av den inre marknaden har detta varit den mest omfattande uppgiften. Principerna för den tekniska harmoniseringen inom EG framgår av ett särskilt kapitel i denna bok. Genom EES-avtalet träder hela detta område i kraft även i Sverige. Vissa övergångsregler gäller dock under en begränsad period, speciellt vad avser miljöbestämmelser.

Det är viktigt att komma ihåg att harmoniseringsreglerna gäller för produktens hela livsperiod, dvs. från forsknings- och utvecklingsstadiet till försäljning och eftermarknadsservice samt skrot-

ning. Särskilt viktigt är det för företag, vilka representerar tillverkare som har fått produkterna certifierade eller själva certifierat produkterna där ombyggnad och kundanpassning sker, att klara ut hur mycket produkterna kan byggas om utan att en ny certifiering krävs. Samtliga produkter är klassade i åtta olika grupper med successivt ökade krav på typ- och certifieringsprocesser. Det stora flertalet produkter hamnar inom ramen för självcertifiering av det tillverkande företaget. Detta kommer till uttryck i ett CE-märke på produkten. Kopplat till att produkterna uppfyller kraven efter något av de grundläggande direktiven (marknadsdirektivet, mobila maskindirektivet eller allmänna produktdirektivet) finns produktansvarslagen, vilken gör det viktigt att veta att man kan stå för den certifiering som utförs. Härvid blir frågan om kvalitetssänkning av företagets produkter allt viktigare.

---

*Importföretag ansvarar för att EES-avtalets krav uppnås*

---

Importföretag som tar sina produkter från länder utanför EES-området skall komma ihåg att det är importföretaget som bär hela ansvaret för att produkten uppfyller EES-avtalets krav. Regressrätt mot tillverkaren måste alltså ingå i det avtal importören sluter med det företag han representerar för att importören själv inte skall behöva stå för konsekvenserna.

Bevakning av vad som händer inom det tekniska harmoniserings- och standardiseringsområdet kan vara av stor betydelse för företagets fortsatta verksamhet. Det finns redan exempel på företag som fått lägga ner produktlinjer och även hela fabriker på grund av att de inte bevakat detta område. För mindre och medelstora företag sköts bevakning bäst genom branschorganisationerna eller genom att fråga om information hos Kommerskollegium.

### Skattetekniska hinder

---

Den inre marknaden förutsatte också borttagande av de skattetekniska hindren. Det har medfört att momsredovisningsreglerna har ändrats inom EU så att moms inte längre uppbärs vid gränsövergången utan i stället ersätts av ett nytt momsredovisningssystem för alla företag inom EU vilka handlar mellan medlemsländerna. Detta medför att ett importerande företag inte längre behöver deponera en bankgaranti eller låsa en summa motsvarande en viss periods importvärde. Detta gäller dock inte i handeln med EES-länderna, eftersom EES-avtalet inte omfattas av en gemensam tullunion. För SME har gemenskapen infört en rad förenklingsregler som exempelvis totalt undantag för redovisning av moms för företag som omsätter upp till 10 000 ecu om året (35 000 ecu i vissa länder). Förenklade regler håller vidare på att införas för företag som har en årsomsättning ej överstigande 200 000 ecu.

Vidare har kommissionen lagt fram ett förslag om förlustöverföring från ett land till ett annat, till utjämning av dubbelbeskattning

samt införande av medlingsrutiner i mellanstatliga tvister om dubbelbeskattning. EG har också infört bestämmelser för beskattning av tillgångar vid företagsfusioner samt att beskattade medel i dotterbolag inte kan beskattas igen i moderbolaget inom EU-området. Vissa länder har vidare sänkt utdelningsskatten för dotterbolag där moderbolaget ligger inom gemenskapen, men bibehållit den tidigare högre nivån för utdelning utanför EU-området. Se vidare kapitel 17, Skattefrågor.

Hela beskattningsområdet är dock inte med i EES-avtalet och kommer därför att gälla först vid ett fullvärdigt medlemskap i EU.

### 3. Finansiering

---

För mindre och medelstora företag utgör ofta tillgången till konkurrenskraftig finansiering utan krav på personliga åtaganden en begränsning. Kommissionen har identifierat tre områden där kapital är särskilt väsentligt:

- nystartade företag utan möjlighet till ackumulerade vinstmedel
- vid kraftig expansion
- i högteknologisk industri där satsning på forskning och utveckling är väsentlig för att bibehålla konkurrenskraften.

Gemenskapen har för ändamålet skapat tre olika instrument:

- a. Venture Consort-programmet
- b. Eurotech Capital
- c. European Lead Capital Fund

För att komma ifråga för finansiering inom dessa program får företaget ha maximalt 500 anställda, högst 75 miljoner ecu i anläggningstillgångar, och ett storföretag (> 500 anställda) får inte vara ägare till mer än en tredjedel av aktiekapitalet. För ett svenskbaserat företag fordras att väsentlig verksamhet redan är förlagd till gemenskapen och att ett där baserat dotterbolag söker lån respektive bidrag. Sverige kommer dock att successivt inom EES-avtalet delta i utbyggnaden av nätverket för Lead Capital Funds.

I övrigt kan konstateras att vid ett fullt medlemskap kan svenska företag också komma i åtnjutande av lån som beviljas genom den Europeiska investeringsbanken. Härvid kommer även stöd till leasingfinansierade projekt att övervägas som stöd till snabbväxande företag.

Under 1991 kom över 9 500 SME i åtnjutande av motsvarande drygt 20 miljarder kronor inom EU.

## 4. Befrämjande av företagssamarbete

---

Det har i olika sammanhang konstaterats att SME genom sin storlek anses särskilt utsatta för de förändringar som den inre marknaden väntas medföra. Ändrat inköpsmönster från storföretag, enhetlig produktstandard, nya administrativa rutiner, nya regler för offentlig upphandling, transport- och distributionssystem, fria kapitalrörelser, en gemensam tjänstesektor inom exempelvis bank- och försäkringsområdet är alla faktorer som påverkar SME:s situation och ställer krav på ökat samarbete i olika former för att kunna bibehålla konkurrenskraften. Inte minst bristen på personal för att analysera den inre marknadsregler och konsekvenser och därmed skapa en strategi för framtiden anses utgöra ett hot. Detta har Europeiska kommissionen genom olika åtgärder försökt minimera. Här nedan följer ett antal funktioner och organisationer som kan ge stöd i dessa frågor.

### BC-Net (Business Cooperation Network)

---

Detta databaserade nätverk har till syfte att skapa kontakter mellan mindre och medelstora företag inom EES-området samt även vissa länder utanför, såsom östra Europas stater, Turkiet, Israel och Schweiz.

Nätverket för samarbete täcker såväl tillverkande som tjänsteföretag. Det kan röra sig om samarbete i forsknings- och utvecklingsuppdrag, gemensam produktion, att finna nya underleverantörer, marknadsföring i en ny marknad etc.

Datasystemet som handhas av kommissionen i Bryssel hanteras på lokal nivå av organisationer som arbetar på icke vinstgivande bas. I Sverige är NUTEK utsedd att hantera systemet med hjälp av utvecklingsfonden i respektive län samt vissa handelskammare. Representanter för dessa organisationer utarbetar tillsammans med företagen en kodad samarbetsprofil som definierar typen av samarbete samt inom vilken region företaget önskar komma i kontakt med en eventuell samarbetspartner. Samarbetsprofilen är anonym och bryts endast på kundens instruktioner.

### Europartenariat

---

Europartenariat är ett samarbetsprojekt som inriktar sig på struktursvaga regioner, regioner i strukturuomvandling samt företag i övriga europeiska regioner, alltså även utanför EU.

Se vidare kapitel 24, EU:s regionalpolitik.

## Interprise (Initiative to Encourage Partnerships among Industries or Services in Europe)

---

Interprise bygger på samma principer som Europartneriat, men skall omfatta minst tre regioner från minst tre medlemsländer. Det står också öppet för regioner utanför EU. Programmet syftar alltså till att skapa kontakter mellan företagare i små och medelstora företag men är bredare upplagt än Europartneriat. Finansiellt stöd erhålls från kommissionen för arrangemangen. Ett relativt stort antal möten anordnas varje år på olika teman. Förfrågningar kan ställas till NUTEK eller direkt till kommissionen GD XXIII i Bryssel.

## BRE (Bureau de Rapprochement des Entreprises)

---

BRE är ett samarbetsprojekt som har samma syfte som BC-Net men med den avsevärda skillnaden att det inte är konfidentiellt. Här utarbetas en likartad sökprofil som i BC-Net, men där uppgifter på företaget såsom adress, kontaktperson, verksamhet, omsättning, antal anställda, bankkontakter m.m. också ingår och där företaget självt i högre utsträckning svarar på frågor från kontaktande företag. I Sverige är enbart Västsvenska Handelskammaren anslutet till BRE.

## BIC (Business Innovation Centres)

---

Företagsprogrammet BIC syftar till att ge såväl management som finansiellt stöd för att etablera ny industriverksamhet i stödregioner enligt EU:s klassificering. Det finns i dag ett hundratal dylika etablerade inom EU samt i exempelvis Ungern, Polen och Tjeckien. I Sverige finns ännu inga egna BIC, men sådana kan utformas i framtiden på initiativ av NUTEK.

## Program till förmån för underleverantörer (Subcontracting)

---

Med underleverantörssituation avser EU en situation där ett affärsmissigt förhållande föreligger då ett företag som har slutligt finansiellt ansvar levererar till ett annat företag en teknisk beskrivning mot vilken den senare levererar en komponent eller ett helt delsystem.

Sedan 1976 har kommissionen ägnat sig åt aktiviteter med målsättningen att promovera kontakter över landsgränserna inom EU. Detta görs genom att

1. Skapa en legal och finansiell grund för en ökning av underleverantörstjänster. Inom denna målsättning faller naturligtvis skapandet av den inre marknaden, utveckling av konkurrensregler och den tekniska harmoniseringen, men även gemensamma handelsregler gentemot omvärlden.

2. Förbättra informationsflödet mellan beställare och underleverantör. Kommissionen har för att förbättra informationsflödet tagit fram flerspråkiga fackordböcker samt utvecklat vissa datasystem såsom TEDIS (Trade Electronic Data Interchange Systems), som används för att utväxla handelsdokument över telenätet. De kontaktskapande åtgärder i form av BC-Net etc. beskrivna ovan utgör också hjälpmedel inom detta område.
3. Marknadsföra EU-baserade underleverantörer till icke EU-baserade beställare. Kommissionen stödjer och anordnar speciella utbildnings- och informationsinsatser som täcker juridiska och affärsmässiga förhållanden mellan beställare och underleverantör.

## 5. Utbildning och information

---

Sveriges avtal för inträde i EU har nu fullföljts och folkomröstning skall hållas den 13 november, varvid medborgarna skall rösta ja eller nej till medlemskap på de förhandlade villkoren.

För företag är det av avgörande betydelse att vi blir medlemmar för att vi skall kunna konkurrera på lika villkor. Ett EES-avtal, med den osäkerhet ett bilateralt avtal ger, innebär att vi i grova termer tillgodogör oss 50 procent av de kostnadsbesparingar EU:s inre marknad ger, medan resterande rationaliseringar enbart kan genomföras i ett fullt medlemskap.

Oavsett om vi exporterar, importerar eller enbart arbetar i den ”lokala marknaden” påverkas vi av EG:s harmonisering och avreglering direkt eller i vissa fall bara indirekt.

EU och den inre marknaden utgör hot för den okunnige. Med utbildning och löpande information skapar vi grundval för en korrekt analys där hot undanröjs och möjligheter till nya affärsidéer skapas.

Europeiska kommissionen har insett att i synnerhet små och medelstora företag har svårt att själva inneha de resurser som erfordras för att vara uppdaterad i alla lägen, inte minst i samband med att man tar det strategiska beslutet att börja exportera eller exempelvis vid införande av datorstöd i företaget.

### Euro-Info Centres (EIC)

---

Sedan början av 1993 har Sverige etablerat ett Euro-Info Correspondence Centre, EICC (benämning på EIC utanför EU), inom ramen för NUTEK, med ett nätverk av tolv regionala aktörer. Dessa EICC har till uppgift att

- ge information till företag beträffande frågor som rör EG:s regelverk, EU:s forsknings- och utvecklingsprogram, finansieringsmöjligheter, etableringsregler i andra länder,

- sprida information i form av faktablad, broschyrer och enkäter,
- återkoppla till Europeiska kommissionen genom en avrapportering av aktiviteter till generaldirektorat XXIII,
- samarbeta med andra EIC och EICC.

Däremot utförs inte uppdrag av genomförandekaraktär med rådgivning och service, utom vad avser förmedling och anvisning inom andra program som drivs av Europeiska kommissionen.

Vidare har EIC (EICC i Sverige) tillgång till en rad databaser där man kan besvara förfrågningar beträffande exempelvis

- INFO 92 som innehåller uppgifter om direktiven för skapandet av den inre marknaden,
- RAPID som har löpande uppdatering av pressmeddelanden från kommissionen,
- CELEX som innehåller information om lagar och förordningar som utges av EG samt huruvida de har införts i medlemsländernas nationella lagstiftning.

I övrigt kan information erhållas från Näringslivets EU-fakta, Utrikeshandelsdepartementet, Stiftelsen Ja till Europa och branschorganisationer.

## 6. Forskning och utveckling

---

Större delen av alla satsningar inom detta område utförs inom ramen för de så kallade ramprogrammen. Ett nytt sådant gäller för perioden 1994–98 med en budget för 1994 på 2,5 miljarder ecu (drygt 22 miljarder kronor). Syftet med dessa satsningar är att minska det tekniska gapet mellan å ena sidan EU och å andra sidan Japan och USA, förbättra industrins konkurrenskraft och öka samarbetet mellan företag, högskolor och olika forskningsinstitut.

EU har femton väl definierade delprogram. Ett initiativ till projekt skall falla inom ett av dessa delprogram för att kvalificera sig för stöd. Projekten skall ligga på stadiet före produktutveckling och vara principiellt konkurrensneutrala. Krav finns att minst två företag/institutioner från minst två länder deltar i projektet. Svenska företag kan i utökad utsträckning, i och med EES-avtalet, ingå i ramprogrammets forskningsprojekt. Lämpligaste organisationen att kontakta i Sverige är NUTEK.

Särskilda så kallade "feasibility awards" har utvecklats för SME i syfte att ge dessa tillfälle att utvärdera innovationer/koncept som kan leda till deltagande i projekt (särskilt Industrial and Material Technology BRITE/EURAM).

Ett kompletterande program till EU:s forsknings- och utveck-

lingsprojekt speciellt avsett för SME är ”Craft”. Programmets inriktning ligger främst inom förbättring av produktivitet och kvalitet samt arbetsmiljön. (Kontakta NUTEK för mer information.)

Ytterligare ett program för SME är VALUE, vilket svenska företag kan delta i från 1994 då EES-avtalet trädde i kraft. VALUE har som uppgift att stödja denna kategori företag i utvärdering av existerande forsknings- och utvecklingsresultat (NUTEK är svensk kontaktpunkt).

SPRINT-programmet är också inriktat mot SME för att underlätta överföring av nya tekniker till företag, förstärka den europeiska infrastrukturen för innovations-/teknikstödsservice samt förbättra förståelsen för innovation (kontakta NUTEK). Inom ramen för SPRINT finns MINT, vars syfte är att implementera nya tekniker i företag.

Euro managementprogrammet har till syfte att identifiera lämpliga företag som kan ingå i EU:s olika forsknings- och utvecklingsprogram samt att förbereda företagen för att anmäla sig och kvalificera sig för dessa program. Programmet har emellertid också det vidare syftet att se till att öka förståelse och kunskap kring skapandet av den inre marknaden.

## Litteratur

---

Braunerhielm, Pontus: *Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa*. Tel. 08-783 80 00.

*EG:s småföretagarprogram* (Serie FAKTA EUROPA). Utrikesdepartementet, Stockholm.

*Euro info Newsletter for SME's*. European Commission DG XXIII, Rue de la Loi 200, B-1049 Bryssel, Belgien tel. 32 2 295 63 22, fax 32 2 295 21 54.

*Operations of the European Community Concerning Small and Medium Sized Enterprises. Practical Handbook* (1992). European Commission, ISBN 92-826-3110-9.

# Köp och försäljning av företag

*av Bo Hjelt och Christopher Hammer*

## Inledning

---

**E**G har nyligen övergått till att vara EU vilket kan få oss att tro att en ekonomisk gemenskap har blivit en union. Detta är diskutabelt och hittills är det i praktiken endast inom handel och industri som den gemensamma marknaden är på väg att bli verklighet.

I EU:s medlemsländer har diskussionen varit livlig om huruvida Maastrichtavtalet skulle ratificeras eller ej. Debatten har handlat om man är pro eller anti "europé", dvs. för eller emot EU. Frågan kan te sig märklig och fordrar en förklaring.

Att vara japan eller amerikan är förståeliga begrepp för japaner och amerikaner. Amerikas Förenta Stater är en för inte särskilt länge sedan bildad nation med olika människor och det går mycket väl att assimileras där när väl de psykologiska hindren har passerats. Japan är ett naturligt fenomen, en önation, med 120 miljoner invånare som liknar varandra och har en gemensam kultur. Europa däremot är ett område med mer än 20 språk och lika många olika kulturer. Sett ur den synvinkeln är det viktigt att begrunda om en stat verkligen vill vara med i detta "Europa" som långsamt håller på att förenas.

Stora företag började bli europeiska långt innan Romfördraget undertecknades. Detta skedde i hela Europa oavsett om länderna var medlemmar i klubben eller ej. Många av dessa företag expanderade internationellt redan i början av seklet, oftast genom förvärv. De stora framstegen inom transport och kommunikation har resulterat i en internationalisering och standardisering inom tekniken och tvingat många, även medelstora företag, att följa efter. När EU får fler medlemsländer kommer samma beslut att framtingas även i mindre företag i t.ex. Sverige och Finland.

Krisen i början av 90-talet har påverkat svensk industri i stor omfattning. Företagen har rationaliserats och anpassats till det ständigt föränderliga europeiska näringslivet på ett sätt som inte tidigare

hade varit nödvändigt eller möjligt. Under tidigt 80-tal var det svårt att få utländska företag att investera i Sverige. Sverige befann sig utanför gemenskapen och hemmamarknaden var begränsad. Som medlemmar i gemenskapen har konkurrenskraftiga svenska företag mycket att erbjuda som handelspartners till européerna och fler utländska investerare är intresserade av att investera i Sverige.

Många industrier får problem om de är fler än fem eller sex aktörer på samma marknad. Om Sverige blir medlem i unionen kommer marknadsbildningen att förändras totalt.

Frågeställningen om företag och dess ledning är för eller mot ”Europa” blir då irrelevant. Frågan gäller i stället hur ”uropeiskt” företaget är och om det behöver vara med i en ”uropeisk” grupp. Oavsett om ett litet eller medelstort företag köper ett annat företag eller säljer sig självt, bildas en större grupp. Vissa företag behöver inte göra sådana överväganden, t.ex. kvartersbagaren och rörmokaren i en liten stad, men de flesta typer av företag som är beroende av utveckling, oavsett om den är på en vetenskaplig eller intellektuell nivå, bör överväga olika former av samarbete.

För att nå framgång är det lika viktigt att rätt bedöma de praktiska och ekonomiska fördelarna med de kulturella skillnaderna. Huruvida ett företag skall förvärva eller förvärvas beror på företagsledningens egen kapacitet och förmåga att arbeta med européer från andra europeiska länder med en annan affärskultur.

Många specialister på management har försökt att finna orsaker till både lyckosamma och misslyckade uppköp genom att analysera ekonomiska data, statistik och strategiska åtgärder. Det är emellertid inte förvånande att en av de viktigaste faktorerna, nämligen kulturen, sällan blir dokumenterad då abstrakta värden är svåra att uppskatta. Det är som att förutse huruvida ett äktenskap skall bli lyckligt utan att känna parterna väl.

## Fusionen steg för steg

---

I den internationella föreningen av företag och affärsenheter är fenomenet känslomässiga relationer och förtroende det svåraste av allt och något som varje företag måste ta på stort allvar. Stora företag har oftast en egen företagskultur och kan överleva en fusion. Mindre företag är däremot tvungna att anpassa sig och måste ta följderna i beaktande med största omsorg.

Strategiskt gäller samma kriterier för en lyckad fusion även på nationell nivå.

- Börja med att analysera styrkan och svagheten i ert eget företag. Satsa på de starka sidorna och vidtag, om möjligt, åtgärder för att skydda de svaga sidorna.

- Fundera på företagsledningens förmåga. Kan nyckelpersonerna och deras medarbetare lyckas med ett viktigt uppköp?
- Har ni ekonomisk styrka att köpa upp ett företag utan att skada den egna balansräkningen?

Kom ihåg vid den strategiska bedömningen av köp eller försäljning, att vissa saker är olämpliga att sätta igång med utomlands. Om t.ex. tidigare expansion har skett genom uppköp av svaga företag som sedan har lyckats väl, kommer följande likheter och skillnader att uppenbara sig:

- Teknik går vanligtvis att överföra mellan länder men det gäller inte alltid för produkter. Det är enklare att utveckla beprövade produkter än att introducera helt nya.
- Detsamma gäller för produktionsteknik. Arbetsmomenten kan behöva ändras för att anpassas till en ny produktionsteknik. Vid sådana förändringar måste hänsyn tas till lokala sedvänjor, utbildningsnivå och yrkesskicklighet. Det första misstaget kan ske genom att ta för givet att utländska (inhemska) arbetstagare accepterar och anammar nya arbetsmetoder. Anställningsavtal kan vara mycket annorlunda.
- Distributionskanalerna varierar. Grossistledets roll kan skilja sig mycket från land till land.
- Administrativa system är också fulla av fallgropar, t.ex. indikerar det faktum att den eventuelle utländske partnern använder ett liknande datasystem (hård- och mjukvara) som det svenska företaget inte med någon säkerhet kunskapsnivån för dess användning.

Det mest väsentliga är kanske kännedom om arbetstraditioner och arbetslagstiftning. Endast en mycket modig och skicklig företagsekonom eller företagsdoktor skulle vilja försöka ge råd på en utländsk arbetsplats.

Sammanfattningsvis kan sägas att om det svenska företagens teknik, idéer och arbetsrutiner kan introduceras och accepteras i den främmande miljön, kan belöningen och vinsten bli mycket större än på hemmaplan.

## Aktionsplan

---

När det strategiska beslutet har fattats måste en actionsplan tas fram. Aktionsplanen kommer att visa de praktiska skillnaderna mellan att köpa ett företag i Sverige och i övriga Europa.

Först måste det beslutas om en marknadsundersökning skall beställas. I det fall framgångarna är beroende av att produkter lanseras är det förmodligen nödvändigt. Å andra sidan, om motivet för köpet

eller försäljningen är relaterat till tekniken, del i befintliga marknader eller extremt stora marknader blir undersökningen nog bara en extra kostnad.

Om marknadsundersökningen bedömts som nödvändig skall den utföras av en organisation som har erforderlig kännedom om platsen. Med detta menas antingen en konsult som befinner sig i det aktuella landet eller någon med vitsordad erfarenhet från arbete i landet.

## Etablering av kontakt

---

---

### *Informationssökning och -analys*

---

Nästa uppgift är att finna passande partner och få fram lämplig information om dem. I många industrier och vid många företag finns det en utvald internationell grupp. Det är t.ex. vanligt vid de företag som brukar vara representerade på mässor. Emellertid kan de som är mest lämpade för oss att förvärva ha goda skäl att inte delta i mässor varför en intensiv efterforskning på annat vis är nödvändig. Ofta visar sig leverantörer, kunder och blivande kunder kunna ge god information.

Kvaliteten på innehållet i tillgänglig information skiljer sig mycket från land till land. Det beror ofta på lagstiftningen. I en del länder, till exempel Belgien och Storbritannien, måste alla företag ha sina räkenskaper i ett officiellt register och de har därför lärt sig att vara mer öppna och mindre hemlighetsfulla. I Schweiz däremot är sådan offentlig öppenhet inte obligatorisk och en del företag berättar inte ens för sin bank hur bra eller dåligt det går för dem. I sådana fall kan det vara mycket svårt att göra en undersökning. Till och med kreditupplysningsinstitut som Dun & Bradstreet kan endast stödja sig på den information som de får från bolagen själva och därmed är ofta kvaliteten på deras rapporter dålig.

I de flesta små och medelstora företag kan man endast lita på den interna informationen. Med tanke på riskerna att arbeta i en främmande miljö är den goda viljan och intresset för ett samarbete från det andra företagets sida mycket viktig för att affären ska bli lyckosam. Besök därför det utvalda företaget på ett tidigt stadium i stället för att spendera tid och pengar på att samla in bristfällig information från externa källor.

---

### *Lämpliga åtgärder för att etablera kontakt*

---

Vi skall följaktligen närma oss företaget på ett lämpligt sätt, direkt eller genom en mellanhand. Detta är en känslig uppgift som måste utföras på rätt sätt. En direkt kontakt från VD till VD eller ägare till ägare är oftast en bra lösning. Detta blir emellertid en tidskrävande procedur och om det skall lyckas måste mötet ske personligen. Med tanke på tillgänglig tid, språkproblem med mera kan det vara lämpligt att anlita en mellanhand. De flesta affärsbanker och internationella revisorer tillhandahåller denna service på ett utmärkt sätt. De

är emellertid sällan organiserade så att de kan agera mellanhand personligen på platsen. Då det gäller att kontakta ett litet eller medelstort företag samarbetar banken oftast med ett i det aktuella landet anknutet bankkontor och revisorn vänder sig till sitt lokalkontor. Även om det finns många yrkeskunniga personer inom sådana organisationer är det sällsynt att de har tillräcklig erfarenhet från industri- eller servicesektorn för att kunna diskutera de strategiska tankegångarna som utgör grunden för kontakten med företagsledningen i det utländska bolaget. Av dessa skäl är det ett gott råd till det svenska företag som valt att arbeta genom en mellanhand, att anlita en specialiserad konsult. Det finns ett flertal företag och enskilda personer som har mycket stor erfarenhet från arbeten i Europa och som är vana vid att presentera sina klienter på ett professionellt sätt.

---

*Fastställ förhandlingsramar: ansvar, riktlinjer för uppgörelsen, priset*

---

När kontakten har etablerats och viljan finns att diskutera måste ramar för förhandlingarna bestämmas. Många faktorer kommer att spela in.

För det första måste ansvaret beträffande informationsflödet fastslås. Teknisk och kommersiell information är som regel lätt att hantera förutsatt att det inte finns några språkproblem. Ekonomisk information är mycket svårare. Bokföringsregler, redovisningsseder och även redovisning av konton kan kräva experthjälp. Precis som Sverige har sina speciella avskrivningsplaner, vanlig och accelererad, har andra länder sina egenheter. Som exempel kan nämnas att regler för vad som kan kapitaliseras och vad som måste dras av direkt skiljer sig mycket från land till land. Om förhandlingarna går framåt måste det svenska företaget förvissa sig om att redan på ett tidigt stadium få goda råd beträffande korrekt översättning av räkenskaper, eventuellt av en revisor eller skatteexpert i den eventuella partners land.

För det andra måste riktlinjer för uppgörelsen klarläggas. Vid köp och försäljning i Europa kan kulturella skillnader göra det lämpligt att genomföra sammanslagningen steg för steg för att garantera en kontinuitet i ledningen. Speciellt vid köp kan ett svenskt företag finna den bästa lösningen vara att köpa en större minoritetspost med omedelbar effekt kombinerat med en option på två eller tre år för att få fram en resultaträkning som kan ligga till grund för priset. Om det är nödvändigt att av finansiella eller produktionstekniska skäl överta företaget direkt måste den första överenskommelsen gälla en majoritetspost. Det är även i sådana fall klokt att låta ägaren behålla en minoritetspost för en kortare period för att underlätta övergången.

Den tredje och kanske viktigaste frågan gäller priset och bör tas upp på ett så tidigt stadium som möjligt. Det vanligaste skälet till att förhandlingar avbryts är just att parterna inte kan komma överens om priset. Det är därför lämpligt att inleda en principiell prisdiskussion innan för mycket tid har lagts ner på övriga förhandlingar. Priserna varierar mycket från land till land. Detta beror till stor del

på affärsseder, bokföringsprinciper och finansiella riktlinjer i respektive länder. I en del länder kan förhållandet mellan affärsverksamheten och ägarens privata affärer vara mycket intimt. Några som officiellt skall städa i en fabrik kan t.ex. i verkligheten arbeta i ägarens trädgård. Taxeringsmyndigheter lägger olika stor vikt vid olika anställningsgrupper, deklarerad inkomst, räntor och vinst på kapital. Affärsverksamheten kan därmed påverkas fundamentalt och även märkas tydligt på resultatet. Det är därför inte heller ovanligt att en tysk ägare och VD värderar sitt företag på ett oproportionerligt sätt i förhållande till vinst och eget kapital.

Bokföringsprinciper kan likaså inverka på priset. Det är uppenbart att de påverkar förhållandet mellan substansvärdet på bolagets tillgångar och deklareringsvärdet. I en del länder följs reglerna mycket noga medan kontrollen i andra inte är så hård och normerna inte så krävande. Detta behöver inte innebära någon oegentlighet eller oärlighet från ägarens sida. Klart uttryckt innebär detta att P/E-tal före eller efter beskattning endast har en innebörd om det tydligt framgår på vilka grunder skatten är beräknad.

Den aktuella kreditmarknaden påverkar också prisbildningen. I t.ex. Storbritannien är det normalt att även små bolag omsätts på börsen. Bokföringsprinciperna är väl kända och ganska väl respekterade. Där påverkas det begärda P/E-talet hos ett icke noterat bolag av genomsnittet på de börsnoterade bolagen inom samma bransch. I Tyskland finns huvudparten av de noterade aktierna hos stora eller institutionella bolag med slutet ägarskap och inga större mängder omsätts öppet. Sambandet mellan P/E-tal och substansvärde kan följaktligen variera mellan olika länder.

---

## Avslutet

---

*Icke bindande preliminär överenskommelse*

---

Om förhandlingarna utvecklas lyckosamt brukar de resultera i en preliminär överenskommelse eller ett "letter of intent". Det är en sammanfattning av det som köparen och säljaren är överens om. I anslutning till prissättning och betalningsvillkor (kontant eller aktier, betalning vid avslut eller inom en viss tid), antecknas även tidsramarna för en ekonomisk analys av företaget och speciella villkor för affärens fullbordning specificeras. Sådana villkor inbegriper ofta krav på styrelsens godkännande av köparen och/eller säljaren och ibland krav på regeringens godkännande i respektive land och i vissa fall även av Europeiska kommissionen. Ytterligare ett villkor som alltid finns med i den preliminära överenskommelsen, är att den ekonomiska och rättsliga analysen (due diligence) av företaget är slutförd och accepterad av köparen.

Analysen av företaget inkluderar vanligtvis en revision av det senaste årets balansräkning och genomförd av en fristående revisions-

firma. Allt oftare ingår också som en del av den rättsliga analysen en miljörevision som en försäkran om att miljölagarna har följts beträffande avfallshandling och andra miljöfrågor. Vidare inspekteras i vilket skick företagets fabrik och utrustning befinner sig, giltigheten beträffande licenser och patent kontrolleras, viktiga kontrakt blir genomgångna och andra viktiga detaljer rörande företagets affärsverksamhet undersöks.

På grund av de olika villkoren för ett avslut är den preliminära överenskommelsen vanligtvis inte bindande, utan ett värdefullt framsteg i uppköpsproceduren. Eftersom den preciserar det som parterna är överens om kan ofta fundamentala missförstånd undvikas senare under förhandlingens gång. Ett preliminärt avtal som undertecknats utan rådgivare bör avfattas så att det inte är direkt tvingande. Det kan ändå få följder i samband med försummelse.

Efter det att "due diligence"-analysen är accepterad, förhandlar parterna fram ett formellt och bindande avtal i vilket hela affärsuppgörelsen specificeras. Det brukar också ge köparen skydd mot felaktig redovisning av tillgångar och mot skulder som inte tagits upp genom ett flertal garantier och ansvarsförbindelser. Om vissa villkor ej uppfyllts, såsom ett godkännande av en regering, kan ett formellt avtal med suspensiva villkor undertecknas före avslut, annars vid avslut. Själv avslutet är enkelt och klart med utväxling av aktier i det uppköpta företaget mot kontant betalning eller aktier i det köpande företaget.

Det behöver knappt sägas att förutom behovet att anlita en konsult eller ekonomisk rådgivare, kommer en lokal advokat att behövas under flera perioder av förhandlingen och avslutet. Det är viktigt att välja en advokatbyrå som har en gedigen erfarenhet av just förvärv av företag och fusioner. I de fall då det krävs ett godkännande av Europeiska kommissionen är det lämpligt och förmodligen nödvändigt att anlita en advokatbyrå, som är van vid att förhandla med myndigheterna i Bryssel.

## Praktiska råd

---

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 vi gärna ge följande rekommendationer:

- Att starta på en ny marknad genom att ingå ett *joint venture* kan vara riskabelt. Det kan sluta 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 samarbetsformer.

- Lita inte alltid på era representanter i det nya landet. Var alltid ordentligt informerad och ställ krav när så behövs.
- Kontrollera noga skattesituationen: hur kan transaktioner göras mellan moderbolag och dotterbolag?
- Acceptera inte ofreflekterat orden: "Så här gör vi inte i detta land!" Skaffa er en egen åsikt först.
- Starta inte i för stor skala.
- Om man befinner sig på en högriskmarknad, t.ex. i politiskt perspektiv, skall man se till att skaffa en bakdörr 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.

# Agent- och återförsäljaravtal inom EES

av Hans Stenberg

## Inledning

---

---

*Handelsagent upp-  
träder i uppdrags-  
givares namn*

---

*H*andelsagent är översiktsvis en yrkesmässigt självständigt verksam fysisk eller juridisk person som uppträder i en uppdragsgivares (huvudmans) namn med syfte att för dennes räkning ta upp order från en möjlig kund eller sluta avtal med honom (försäljningsagent) eller begära offert från en möjlig leverantör eller sluta avtal om köp med honom (inköpsagent). Det typiska för handelsagenten är således att han inte tar någon egen ekonomisk risk i affären mellan huvudmannen och kunden (utom möjligen del credere) och att han får ersättning för sitt arbete genom provision på de affärer som sluts.

---

*Återförsäljare upp-  
träder i eget namn*

---

*Återförsäljare* är översiktsvis en yrkesmässigt självständigt verksam fysisk eller juridisk person som uppträder i eget namn och för egen räkning. Återförsäljaren köper med äganderätt sina varor och säljer dem vidare. Återförsäljaren tar således en egen kommersiell risk i affären. Han får ersättning för sitt arbete om det blir vinst i marginalen mellan inköpspris och omkostnader å ena sidan och intäkter på försäljning av de köpta varorna å den andra sidan.

Handelsagenten ses ofta som huvudmannens utsträckta arm, under det att återförsäljaren – åtminstone principiellt sett – är ett självständigt distributionsled och bör således vara herre över sin egen affär.

## Civilrättslig lagstiftning om handelsagent

---

---

*Handelsagentdirektivet*

---

EG har utfärdat ett direktiv (86/653) om samordning av medlemsstaternas lagstiftningar beträffande handelsagenter. Handelsagentdirektivet omfattas av EES-avtalet enligt bilaga VII punkt 30.

EG-direktivet innehåller krav på införande i olika hänseenden av tvingande regler, främst till skydd för handelsagenten. Det gäller

framför allt uppsägningstider och avgångsvederlag. Dessvärre innehåller direktivet i dessa frågor alternativa lösningar, varav medlemsstaterna skall välja någon. En översikt av hur direktivet omsatts i nationell rätt vad gäller uppsägningsregler och avgångsvederlag ges nedan.

Enligt direktivet skall de tvingande reglerna gälla *alla* agentavtal (även de som tillkommit före införandet av ny nationell rätt) senast från den 1 januari 1994.

I alla EES-stater (med enstaka undantag) finns lagstiftning om handelsagentur som uppfyller kraven i EG-direktiv 86/653.

EG-direktivet reglerar inte uttömmande alla rättsliga frågor som har med handelsagentur att göra. Direktivet tar således inte upp frågan om agentens behörighet gentemot tredje man (t.ex. kunden), om skadestånd eller om möjligheten att välja annat lands lag att vara tillämplig lag beträffande avtalet. Allt detta betyder att i den mån direktivet inte innehåller regler står det EES-staterna fritt att lagstifta som de själva vill.

Man kan översiktsvis fastslå

- att direktivet har haft en harmoniserande inverkan i flera viktiga hänseenden, framför allt införandet inom hela EES-området av tvingande rättsregler i handelsagenturförhållanden, särskilt till skydd för handelsagenten;
- att man, för tolknings- och tillämpningsändamål i en konkret fråga, vilken är anknuten till visst lands lagstiftning, inte kan använda direktivet; man måste undersöka innehållet i den berörda lagen.

## Civilrättslig lagstiftning om återförsäljaravtal

Med undantag av Belgien finns inte lagstiftning i EES-länderna som direkt tar sikte på återförsäljarförhållanden. Det betyder att i alla dessa andra länder får man falla tillbaka på annan nationell lagstiftning eller oskrivna regler i kontraktsförhållanden för att fastställa vad som kan anses gälla.

Den belgiska lagstiftningen (lag den 27 juli 1961 med ändring den 13 april 1971) innehåller tvingande regler i anslutning till uppsägning av ensamåterförsäljare eller den som i praktiken är nära nog ensamåterförsäljare på den belgiska marknaden. Lagstiftningen är komplicerad och mycket skyddande för ensamåterförsäljaren. Det finns anledning att i de flesta fall anlita en belgisk advokat i samband med uppsägning av en sådan återförsäljare.

## Analogivis skydd för återförsäljare?

---

Ofta ställs frågan om en återförsäljare i andra EES-länder än Belgien analogivis kan åberopa sig på de tvingande skyddsreglerna för handelsagenter. Spörsmålet har aktualiserats bl.a. i Tyskland, Österrike och Norge. Svaret är att frågan om en sådan analogisk tillämpning är att avgöra enligt den på avtalet gällande lagen.

Om en generalisering kan göras (med utgångspunkt från främst tysk och österrikisk rätt) är det en förutsättning för tillåtligheten av varje analogisk lagtillämpning att återförsäljaren befinner sig i ett faktiskt ekonomiskt/marknadsmässigt läge som i allt väsentligt liknar en handelsagents. Det vill säga en återförsäljare som har så liten egen rörelsefrihet på marknaden att han i själva verket är sin leverantörs utsträckta arm. I tysk rätt har t.ex. i något fall detta ansetts gälla en lokal bilåterförsäljare.

Det kan också hävdas att det är lättare att analogisera beträffande icke tvingande regler än beträffande tvingande regler. Här får dock lämnas öppet om detta är en hållbar distinktion.

## Regler mot konkurrensbegränsningar

---

I alla EES-länder gäller EES-avtalets regler mot konkurrensbegränsningar (art. 53 och 54). Om däremot endast handeln mellan EU-stater berörs tillämpas EG-rättsreglerna (art. 85 och 86). I så gott som samtliga EES-länder finns dessutom nationell lagstiftning mot konkurrensbegränsningar.

Såväl handelsagenturavtal som återförsäljaravtal faller principiellt under dessa regler.

När det gäller *handelsagentavtal* intar EG-rätten (och därmed EES-rätten) den grundläggande inställningen att mellan handelsagenten och huvudmannen föreligger inte någon konkurrens, varför reglerna mot konkurrensbegränsningar inte är tillämpliga. Detta gäller dock inte om handelsagenten har uppgifter som går utöver den rena handelsagentverksamheten.

När det gäller *återförsäljaravtal* bör stor uppmärksamhet ägnas konkurrensbegränsningsreglerna. Exklusivitet i återförsäljarförhållanden är alltid en konkurrensbegränsning. Låt vara att den kan godtas på de villkor som framgår av EG:s s.k. gruppundantagsförordning för ensamåterförsäljaravtal (1983/83). Denna gruppundantagsförordning ingår också i EES-rätten och har övertagits i den svenska interna rätten med vissa kvalifikationer när det gäller tillämpningsområdet.

De konkurrensbegränsningsrättsliga aspekterna behandlas i ett särskilt avsnitt av denna bok.

---

*Vid handelsagentavtal är reglerna mot konkurrensbegränsning inte tillämpliga, vid återförsäljaravtal är de mycket viktiga*

---

# Översikt av handelsagentdirektivets tvingande regler

---

Alla direktivets regler skall omsättas till nationell lag men alla regler skall inte göras tvingande. I det följande redovisas endast tvingande regler.

## Tillämpningsområde

---

Med handelsagent avses enligt direktivet (art. 1:1) ”en självständig agent med varaktig behörighet att förhandla om försäljning eller köp av varor för en annan persons räkning, här nedan kallad huvudman, eller att förhandla om och slutföra sådana affärsuppdrag i huvudmannens namn och för dennes räkning”. Hit hör inte den som är behörig genom avtal, ställningsfullmakt eller förordnande att företräda ett bolag.

Utanför *direktivets* tillämpningsområde faller förmedling av tjänster samt, enligt särskilda föreskrifter (art. 2:1), handelsagenter som inte erhåller ersättning för sitt uppdrag eller de som arbetar på varubörser eller råvarumarknaden och inte heller det brittiska organet ”Crown Agents”.

Direktivet omfattar däremot personer som har agenturverksamhet som bisyssla men medlemsstaterna kan genom nationell lag bestämma att inte låta direktivets regler gälla för sådan agenturverksamhet (art. 2:2).

## Allmänna förpliktelser

---

I de nationella lagarna skall *tvingande* regler om följande allmänna förpliktelser tas in:

*Handelsagenten* (art. 3) skall iaktta huvudmannens intressen och uppträda lojalt och hederligt (”de bonne foi, in good faith, nach den Geboten von Treu und Glauben – i den svenska översättningen ”redligt”, vilket synes vara något svagare än de franska, engelska och tyska textversionerna). Han skall vidta lämpliga åtgärder för att förhandla och i förekommande fall göra affärsavslut, lämna huvudmannen alla nödvändiga upplysningar som han har tillgängliga och iaktta rimliga anvisningar från huvudmannen.

*Huvudmannen* (art. 4) skall uppträda lojalt och hederligt mot handelsagenten. Han skall särskilt ställa nödvändig dokumentation rörande varorna till handelsagentens förfogande, skaffa agenten upplysningar om förhållanden av betydelse för uppdragets genomförande (bl.a. om verksamheten väntas bli av mindre omfattning än agenten normalt kan räkna med). Huvudmannen skall inom rimlig tid underrätta agenten om han antar eller avslår anbud som agenten tillställt honom eller att en affär inte fullföljts.

---

*Förhållandet mellan handelsagent och huvudman regleras*

---

## Provision

---

Medlemsstaterna skall införa *tvingande* regler med avseende på

- 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 (art. 10:2),
- att provisionen skall erläggas senast den sista dagen i månaden efter det kvartal under vilket rätten till provision uppkom (art. 10:3), och
- att rätten till provision utsläcks endast om, och den omfattning som, det är klarlagt att avtalet mellan kunden och huvudmannen inte kommer att fullföljas och det uteblivna fullgörandet inte beror på omständighet som kan återföras på huvudmannen (art. 11:1).

När det gäller kontroll av riktigheten av provisionsbeloppen skall medlemsstaterna införa *tvingande* regler att huvudmannen skall tillställa agenten en redovisning som upptar intjänade provisioner och i huvuddrag hur provisionerna har beräknats (art. 12:1). Agenten skall kunna framställa begäran om att få alla erforderliga upplysningar som han behöver för att granska riktigheten av honom tillkommande provisionsbelopp, bl.a. utdrag ur huvudmannens räkenskaper (art. 12:2). Medlemsstat behöver inte utfärda regler om uppgiftslämnande som står i strid med landets ”ordre public” (art. 12:4).

---

### Redovisningstvång

---

## Skriftlighet

---

Muntliga agentavtal är tillåtna såvida inte nationell lagstiftare använt sin möjlighet att föreskriva att agentavtal skall vara skriftliga. (Tillsvidare synes endast Grekland ha utnyttjat denna möjlighet.) Medlemsstaterna skall dock införa *tvingande* regler om att vardera parten har rätt att begära att få en skriven, undertecknad handling, som innefattar överenskomna avtalsvillkor och villkor som senare överenskommits (art. 13:1).

## Uppsägningstider

---

Tidsbestämda agentavtal upphör att gälla när den avtalade tidsperioden har löpt ut. Fortsätter parterna att tillämpa avtalet därefter räknas avtalet som ett från början tidsobestämt avtal (art. 14). Denna beräkningsgrund synes vara *tvingande*.

Tidsobestämda agentavtal (”tillsvidareavtal”) måste sägas upp till slutet av en kalendermånad om annat inte har överenskommits. Alla medlemsstater skall införa de *tvingande* reglerna att uppsägningstiden – för båda parter – skall vara en månad under avtalets

första år, två månader under dess andra år och tre månader under dess tredje år (art. 15:2). Därjämte kan medlemsstater som så önskar införa också längre uppsägningstider, dock högst fyra månader under avtalets fjärde år, fem månader under dess femte giltighetsår och sex månader under dess sjätte och påföljande år (art. 15:3).

Om parterna vill avtala om längre uppsägningstider än den här nämnda går det bra, dock att uppsägningstiden för agenten inte får sättas kortare än för huvudmannen (art. 15:4). Denna regel är *tvingande*. Det är möjligt att säga upp avtalet i förväg på grund av kontraktsbrott eller ”extraordinära” omständigheter (i den svenska lagen ”viktig grund”) men direktivet har inga regler härom utan hänvisar till medlemsstaternas rättsregler (art. 16).

### Avgångsvederlag

Medlemsstaterna skall införa *tvingande* regler om rätt för agenten att kräva ersättning när agenturavtalet har upphört (rätten till avgångsvederlag) samt om tillåtna grunder för att vägra sådan ersättning. Medlemsstaterna kunde inte ena sig om avgångsvederlagets rättsliga karaktär. Direktivet innehåller två varianter, som här kallas ”gottgörelse”-modellen och ”skadestånds”-modellen. Medlemsstaterna skall välja en av modellerna. Gemensamt för modellerna är dock dels att ersättning utgår om avtalet har upphört på grund av agentens död, dels grunderna för bortfall av rätten till avgångsvederlag (se nedan).

---

#### Gottgörelsemodellen

*Gottgörelse*-modellen (art. 17:2). Med förebild i schweizisk och tysk rätt föreskrivs att agenten skall ha ersättning för den kundkrets som han upparbetat och som huvudmannen kan fortsätta att göra affärer med även efter upphörandet av agentavtalet. Närmare bestämt har agenten 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.

Gottgörelsens storlek är inte reglerad på annat sätt än att den skall vara ett mot bakgrund av redovisade regler skäligt belopp, dock högst ersättningen under ett år, räknat som ett genomsnitt av agentens årliga ersättning under de senaste fem åren eller den kortare period som avtalet varat.

Agentens rätt till gottgörelse utesluter inte att han kan göra anspråk på skadestånd (t.ex. för oberättigad förtida uppsägning).

---

#### Skadeståndsmodellen

*Skadestånds*-modellen (art. 17:3). Med förebild i fransk rätt om skadestånd för brytande av ett avtal som ingåtts i båda parterers intresse (d'un intérêt commun) föreskrivs att agenten skall ha ersättning

för den skada han lider till följd av att avtalet med huvudmannen har upphört. Skada skall anses föreligga framför allt när upphörandet av avtalet berövar agenten provision som ett normalt uppfyllande av agentavtalet skulle ha gett honom samtidigt som huvudmannen har väsentliga fördelar av agentens tidigare verksamhet. Vidare är att beakta att agenten inte kan ha hunnit amortera kostnader och utgifter som han på inrådan av huvudmannen har ådragit sig till fullföljande av agentavtalet.

Regler finns inte i direktivet om grunderna för beräkning av ersättningens storlek. Om praxis i fransk rätt blir vägledande kan skadeståndet komma att ligga i storleksordningen 1–3 årsprovisioner.

*Bortfall av rätt till avgångsvederlag* (art. 18). Rätten till avgångsvederlag både enligt gottgörelse- och skadeståndsmodellen bortfaller

---

*Bortfall av rätt till avgångsvederlag i vissa fall*

---

- om huvudmannen säger upp avtalet med hänvisning till att agenten gjort sig skyldig till sådan försummelse som enligt nationell lagstiftning skulle motivera en omedelbar hävning av agenturavtalet
- om agenten har sagt 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
- om agenten med huvudmannens samtycke har överlåtit sina rättigheter och skyldigheter enligt agenturavtalet på annan person.

Agenten förlorar sin rätt till avgångsvederlag om han inte lämnat underrättelse till huvudmannen om sin avsikt att begära sådant vederlag senast inom ett år efter avtalets upphörande (art. 17:5).

### Konkurrensförbudsklausul (art. 20)

Det är – med förbehåll för nationella regler rörande konkurrensförbudsklausulers giltighet och innehåll – tillåtet att i agentavtalet ta med en klausul som under högst två år begränsar agentens rätt att konkurrera med huvudmannen. Klausulen skall vara skriftlig och hänföra sig till ett geografiskt område eller en kategori av kunder och det geografiska område som agenten har varit anförtrodd och det slags varor som hans avtal avsåg.

Förekomsten av konkurrensförbudsklausul kan vara en omständighet att beakta i samband med beräkning av gottgörelse.

## Översikt av vissa tvingande regler i nationell lagstiftning om handelsagenter

Nedan lämnas en översikt av nationell lagstiftning i EU- och EFTA-stater rörande de valda varianterna när det gäller uppsägningstider och avgångsvederlag.

Land	Lag	Uppsägningstid påbörjade avtalsår: antal månader	Avgångsvederlag a) gottgörelse b) skadestånd
<b>EU-stater</b>			
Tyskland	Ändringar gm lag 23 okt. 1989 i Handelsgesetzbuch § 86 m.fl.	1:1, 2:2, 3-5:3, 6-6+6	a)
Frankrike	Loi 91-593, Décret 92-506	1:1, 2:2, 3:3, 3+3	b)
Storbritannien (utom Nordirland)	The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993 (No. 3053)	1:1, 2:2, 3:3, 3+3	b) (compensation) om parterna inte har avtalat om a) (indemnity)
Danmark	Lov (nr 272) den 2 maj 1990 om handelsagenter och handelsresende	1:1, 2:2, 3-5:3, 6-6+6	a)
Nederländerna	Lag den 5 juli 1989	1:1, 2:2, 3:3, 3+3	a)
Belgien	Ett förslag till lag har tagits fram	(förslag 1:1, 2:2, 3:3, 4:4, 5:5, 6-6+6)	(förslag a))
Luxemburg	Lagstiftning genomförd?		
Italien	Lag/förordning 303 av den 10.9 1991	1:1, 2:2, 3:3, 4:4, 5:5, 6-6+6	a)
Grekland	Presidentkungörelse 219/1991	1:1, 2:2, 3:3, 4:4, 5:5, 6-6+6	b)
Portugal	Decreto-Lei 178/86, av den 3 juni 1986 ändrad gm Decreto-Lei 118/93 av den 13.4 1993	1:1, 2:2, 3-3+3	a)
Spanien	Ley 27 Mayo 1992 (num 12) Contrato de agencia	1:1, 2:2, 3:3, 4:4, 5:5, 6-6+6	a)
Irland	Direktivet synes icke ha föranlett lagstiftning		
<b>EES-stater (utom EU-stater)</b>			
Sverige	Lag (1991:351) om handelsagenter	1:1, 2:2, 3:3, 4:4, 5:5, 6-6+6	a)
Norge	Lov 19 juni 1992 (nr 56) om handelsagenter og handelsreisende (agenturloven)	1:1, 2:2, 3:3, 4:4, 5:5, 6-6+6	a)
Finland	Lag 417/92	1:1, 2:2, 3:3, 4:4, 5:5, 6-6+6	a)
Island	Uppgift saknas		
Österrike	Lag 1993	1:1, 2:2, 3:3, 4:4, 5:5, 6-6+6	a)
Liechtenstein (ej i kraft ännu 1.5 1994)	?		
<b>EFTA-stater (utom EES-stater)</b>			
Schweiz	Obligationenrecht, 13 Titel, 4. Abschnitt, 418a–418v	1:1 (till slutet av kalendermånad); 2+2 (till slutet av kalenderkvartal)	a)

## Praktiska råd

---

Det är viktigt att beakta de regler som här redovisats vid skrivande av avtal med handelsagenter eller återförsäljare. Vidare är det naturligtvis många andra aspekter än uppsägningstider och avgångsvederlag att tänka på. Produktansvar (se vidare kapitel 19) och reglerna om domsrätt och domsverkställighet som bl.a. framgår av Lugano-konventionen, är viktigt att ta med i beräkningen. I återförsäljarförhållanden finns också ett rent köprättsligt inslag.

Det komplexa regelsystem som gäller gör utan tvivel att en kunnig jurist bör anlitas vid ingående av avtal.

## Litteratur

---

- Hemberg, Niklas: *Agentavtal och återförsäljaravtal enligt EG:s konkurrensrätt.*
- Van Bael, Ivo och Bellis, Jean-François (andra upplagan 1990): *Competition Law of the EEC.*
- Weijer, G.M. (1989): *Commercial Agency and Distribution Agreements, Law and Practice in the Member States of the European Community.*

# Konkurrensrätt inom EES

av *Carl Nisser*

**M**ånga svenska företagare, inköpare och försäljare är inte medvetna om att konkurrensrätten inom EES och särskilt gemenskapens konkurrensrätt 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 företag har anledning att uppmärksamma EES konkurrensrättsliga regler.

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

I detta kapitel redovisas i huvudsak för EG:s konkurrensrättsliga regler, vilka genom EES-avtalet kommit att mer påtagligt omfatta svenska företag, särskilt vad gäller avtal mellan företag i Sverige, Finland, Norge och Österrike.

För övervakning av EES-avtalet har EFTA:s övervakningsmyndighet (förkortas ESA, EFTA Surveillance Authority) inrättats. ESA har till stor del liknande uppgifter som Europeiska kommissionen, men endast avseende de i EES ingående EFTA-länderna, dvs. Sverige, Finland, Irland, Norge och Österrike. I konkurrensärenden har ESA samma undersöknings- och beslutsbefogenheter som kommissionen. (Se vidare kapitel 2, Institutioner inom EU och EES.)

Genom EES-avtalets ikraftträdande antog de avtalslutande EFTA-länderna, med vissa undantag, den befintliga EG-lagstiftningen vad avser konkurrensrätten. Artiklarna 53–60 i EES-avtalet omfattar de huvudregler EES övertagit beträffande konkurrensrätten. Sekundär lagstiftning är medtagen i protokoll och annex till EES-avtalet. Artiklarna 53 respektive 54 i EES-avtalet motsvarar artiklarna 85 respektive 86 i Romfördraget. Vidare skall artikel 56 i EES-avtalet särskilt uppmärksammas. Artikeln föreskriver kompetensfördelningen mellan Europeiska kommissionen och ESA.

---

*Konsumenterna skall  
åtnjuta fördelar*

---

## Cassis de Dijon

---

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

---

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 anges dess huvuddrag i kapitel 3, De fyra fria rörligheterna.

## Grundläggande principer

I de länder och sammanslutningar av länder, där konkurrensrättsliga regler införts, såsom i den Europeiska gemenskapen, grundas dessa regler på *förbudsprincipen* eller *missbruksprincipen*.

I förenklade drag innebär *förbudsprincipen* att vissa konkurrensbegränsande handlingar förbjudits därför att de anses oacceptabelt skadliga. De konkurrensvårdande myndigheterna kan, då de lagstiftande organen förbjudit vissa handlingar, inte pröva om ett handlingssätt är skadligt eller ej. Rättsutvecklingen har emellertid både 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. Förbudsprincipen kommer till klart uttryck i Romfördragets artikel 85 och artikel 53 i EES-avtalet.

*Missbruksprincipen* tillämpas inom EES i de fall då ett eller ett fåtal företag har nått en sådan ställning att det eller de kan agera relativt fritt på marknaden utan att andra företag genom konkurrens kan hämma deras agerande. Artikel 86 i Romfördraget och dess motsvarighet i EES-avtalet, artikel 54, kan sägas innehålla drag av såväl missbruks- som förbudsprincipen. Ett uppträdande som av kommissionen respektive domstolen betraktas som ett missbruk är enligt artikel 86 förbjudet. 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 företagets 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. Ett av myndighet eller domstol fastställt missbruk är förbjudet.

För att kunna bedöma verkan av artiklarna 85 och 86 på svenska företag måste vi kortfattat beskriva *extraterritorialitetsprincipen*.

---

*Marknadsdominans får inte missbrukas*

---

---

### *Extraterritorialitetsprincipen*

---

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 folk-, civil- och förvaltningsrättsliga principer och regler. Extraterritorialitetsprincipen innebär att en stat, eller ett organ bildat inom ramen för gällande folkrättsliga principer, har rätt att utöva rättsskipning vad avser handlingar med verkan inom det egna territoriet. Vissa länders konkurrenslagstiftning sträcks ännu längre genom att de, t.ex. USA, tillämpar – eller i vart fall försöker tillämpa – sin lagstiftning utanför USA:s territorium.

---

### *Kommissionen kan beivra handlingar utanför EU som verkställs inom EU*

---

EG-domstolens gällande tolkning av extraterritorialitetsprincipen innebär att kommissionen kan beivra en handling där verkställigheten av ett beslut sker inom den gemensamma marknaden, men själva handlingen (läs det konkurrensbegränsande avtalet) ingås och tecknas utanför gemenskapen.

Kommissionens tolkning av extraterritorialitetsprincipen drabbade på ett tidigt stadium stora brittiska och amerikanska företag. Så bötfälldes t.ex. brittiska företag som ICI för effekter inom gemenskapen innan Storbritannien blev medlem av den gemensamma marknaden. I flera rättsfall som berör företag med säte utanför gemenskapen har domstolen klarlagt att sådana företag kan delges ett s.k. *Statement of Objections*, dvs. kommissionens bedömning av de konkurrensrättsliga överträdelser som företagen gjort sig skyldiga till, och även ett slutligt beslut med åläggande av böter.

---

### *Verkställighetsprincipen*

---

I ett mycket intressant rättsfall, det s.k. Woodpulp-fallet C-89/85, har domstolen lagt fast en ny princip, här kallad verkställighetsprincipen. Ett stort antal företag, från början 58, som producerar pappersmassa och papper har varit föremål för kommissionens och domstolens granskning. Samtliga företag eller föreningar av företag som var föremål för EG-myndigheternas intresse, hade sitt säte i USA, Canada, Finland, Sverige eller 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 Romfördraget vad avser konkurrensrätten är artikel 85 och 86 med följdförfattningar. Se motsvarande artiklar 53 och 54 i EES-avtalet.

Artikel 85 baseras i stor utsträckning på den amerikanska anti-trustlagstiftningen och har ordagrant följande lydelse:

---

## Artikel 85

---

---

### Artikel 85

---

1. Alla avtal mellan företag, beslut av företagssammanslutningar och samordnade förfaranden, som kan påverka handeln mellan medlemsstater och som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrیدا konkurrensen inom den gemensamma marknaden, är oförenliga med den gemensamma marknaden och förbjudna, särskilt de som innebär att
  - a) inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs,
  - b) produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras,
  - c) marknader eller inköpskällor delas upp,
  - d) olika villkor tillämpas vid likvärdiga transaktioner med handelspartners, varigenom dessa får en konkurrensnackdel,
  - e) det ställs som villkor för att ingå avtal att den andra parten åtar sig ytterligare förpliktelser som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.
2. Avtal eller beslut som är förbjudna enligt denna artikel är ogiltiga.
3. Bestämmelserna i punkt 1 får dock förklaras inte tillämpliga på
  - varje avtal eller grupp av avtal mellan företag,
  - varje beslut eller grupp av beslut av företagssammanslutningar,
  - varje samordnat förfarande eller grupp av samordnade förfaranden, som bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande, samtidigt som konsumenterna tillförsäkras en skälig andel av den vinst som därigenom uppnås och som inte
    - a) ålägger de berörda företagen begränsningar som inte är nödvändiga för att uppnå dessa mål,
    - b) ger dessa företag möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av varorna i fråga.

---

## Artikel 86

---

---

### Artikel 86

---

Ett eller flera företags missbruk av en dominerande ställning på den gemensamma marknaden eller inom en väsentlig del av denna är, i den mån det kan påverka handeln mellan medlemsstater, oförenligt med den gemensamma marknaden och förbjudet.

Sådant missbruk kan särskilt bestå i att

- a) direkt eller indirekt påtvinga någon oskäligen inköps- eller försäljningspriser eller andra oskäligen affärsvillkor,
- b) begränsa produktion, marknader eller teknisk utveckling till nackdel för konsumenterna,
- c) tillämpa olika villkor för likvärdiga transaktioner gentemot handelspartners, varigenom dessa får en konkurrensnackdel,

- d) ställa som villkor för att ingå avtal att den andra parten åtar sig ytterligare förpliktelser som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.

## Kommissionens roll

---

Kommissionen har genom generaldirektoratet för konkurrensfrågor, Directorate General IV (DG IV), alltsedan 1958 fyllt flera funktioner. Kommissionen är en myndighet som arbetar

- undersökande
- åtalande
- dömande, och
- tillståndsgivande.

Det har länge ansetts oförenligt med europeiska rättsprinciper att samma organ, dvs. DG IV, samtidigt utövar de fyra funktionerna, låt vara att det skett inom olika avdelningar inom samma organ. År 1989 inrättade gemenskapen en ny första instansrätt, ibland kallad tribunalen, till vilka ett företag skall kunna överklaga kommissionens beslut innan det eventuellt överklagas till den slutliga instansen, EG-domstolen i Luxemburg. Första instansrätten är, vilket beskrivits i kapitel 2, organisatoriskt en del av EG-domstolen. Tetra-Pak var det första industriföretag vars agerande i strid mot artikel 85 prövades av första instansrätten.

---

### Första instansrätt

---

### 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 ett eller flera företags beteende omfattas av de fyra kriterier som måste vara uppfyllda för att artikel 85 skall kunna tillämpas:

- a. Det skall gälla en överenskommelse, det s.k. *avtalskriteriet*, och
- b. för att uppfylla det s.k. *företagskriteriet* skall en sådan överenskommelse ha träffats mellan
  - företag, eller
  - beslut av företagssammanslutningar, eller
  - utgöra samordnade förfaranden, och
- c. det faktiska agerandet skall vara ägnat att påverka handeln mellan medlemsstaterna, det s.k. *lagvals-kriteriet* (ofta kallat handelskriteriet), och
- d. handlandet skall ha till syfte eller resultat att konkurrensen inom den gemensamma marknaden inskränks eller förvanskas, det s.k. *konkurrenskriteriet*.

Definitionen av varje kriterium har utvecklats genom rättspraxis. Som exempel kan nämnas att en kooperativ förening, liksom en uppfinnare respektive en operasångare, anses vara företag och omfattas av företagskriteriet. Med tanke på att konkurrensrätten formats genom rättstillämpningen i kommissionen, första instansrätten och domstolen, är det viktigt att vid behandling av konkurrensrättsliga frågor, vilka täcks av EES-avtalet, inhämta råd från personer som är förtrogna med konkurrensrättens utveckling.

Särskilt har domstolen klarlagt att artikel 85 omfattar

- 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 Romfördraget,
- d. begränsning eller kontroll av produktion, avsättning, teknisk utveckling eller investeringar,
- e. marknadsuppdelning, uppdelning av försörjningskällor,
- f. diskriminering av handelspartners,
- g. kopplingsförbehåll, dvs. uppställande såsom villkor för avtal att avtalspartner godkänner tilläggsprestation som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.

Det är värt att notera att den rättspraxis som utvecklats av kommissionen och framför allt domstolen kommer att tillämpas av ESA och EFTA-domstolen.

Som framgår av artikel 85 (3), se ovan, kan bestämmelser i artikel 85 (1) förklaras icke tillämpliga på vissa avtal. Detta kan ske antingen genom att ett företag ansöker till kommissionen och anhåller om att den beviljar ett individuellt undantag från reglerna eller utfärdar en negativattest (motsvarigheten i den svenska konkurrenslagen heter icke-ingripandebesked), vilket betyder att kommissionen på grundval av lämnade uppgifter anser att avtalet inte strider mot artikel 85. Under vissa omständigheter kan man även begära och erhålla ett s.k. *Comfort letter*, vilket emellertid inte innebär ett för domstolar bindande beslut. Ett *Comfort letter* är en av kommissionen utfärdad handling i vilken det anges om kommissionen anser att företagets verksamhet strider mot artikel 85 (1) eller ej. Svagheten med ett *Comfort letter* är att det inte baseras på en fullständig prövning av ärendet.

### Gruppundantag

---

Artikel 85 (3) ger inte endast möjlighet att ansöka om negativattest, alternativt individuellt undantag. I syfte att mer generellt undanta

vissa överenskommelser har gemenskapen antagit ett flertal s.k. gruppundantag vilka närmast rör

- exklusiva distributionsavtal
- exklusiva inköpsavtal
- specialiseringsavtal
- forsknings- och utvecklingsavtal
- 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 två eller flera företag 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 russin ur kakan genom att försöka tillgodogöra sig valda delar av flera olika gruppundantag utan att ett sådant avtal anmäles till kommissionen.

Ett tillkännagivande som utfärdades av kommissionen 1986 innebär att avtal mellan företag med en omsättning som underskrider 200 miljoner ecu normalt inte berörs av artikel 85, under förutsättning att företagen har en marknadsandel som understiger 5 procent.

---

*Maximistraff: 10 procent av koncernomsättning. Högsta utdömda straff: 9 procent*

---

---

### 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 globala koncernomsättning. Hittills lär den högsta utdömda procenten för ett dotterbolag ingående i en stor koncern vara 9 procent. Detta inträffade i det s.k. kartongfallet, avgjort av kommissionen i juli 1994. Bland de företag som bötfälldes ingick STORA och MoDo.

Enligt uppgift har kommissionen för avsikt att i klara fall av överträdelse mot artikel 85 tillämpa höga bötesprocent. De högsta böter som kommissionen hittills ålagt ett företag är 75 miljoner ecu. Denna bötessumma ådömdes TetraPak.

Det finns flera olika anledningar till att kommissionen kan ta upp frågan om vissa företags handlande och huruvida sådant handlande strider mot gällande regler. Kommissionen kan initiera åtgärder, dvs. en undersökning av visst företags beteende på grund av vad tjänstemän på kommissionen erfarit genom nyhetsmedia eller ge-

---

*Antalet anmälningar ökar troligen i lågkonjunktur*

---

nom anmälan till offentligt organ i någon av medlemsstaterna. Därutöver förekommer i ökande utsträckning anmälningar från konkurrenter och från anställda eller före detta anställda som är medvetna om att deras företag handlar i strid mot reglerna.

Svenska företag löper lika stor risk som andra företag med säte inom EES att anmälas till Konkurrensverket, kommissionen eller ESA för ett visst beteende vilket strider mot de konkurrensrättsliga reglerna.

### Tillämpning av artikel 86

---

Som ovan angivits angående artikel 86 är företag förbjudna att *missbruka en dominerande ställning*. För att avgöra huruvida ett företag (eller en grupp av företag) har en dominerande ställning måste inledningsvis den relevanta marknaden definieras. Marknaden delas därvid upp geografiskt och produktmässigt.

Den geografiska marknaden kan definieras som hela eller en del av EES-marknaden beroende på transportmöjligheter etc.

Produktmarknaden är ofta betydligt svårare att definiera. Avgörande är bl.a. utbytbarheten, dvs. om det finns motsvarande varor som kan sättas i den aktuella varans ställe. EG-domstolen tolkar den relevanta produktmarknaden mycket snävt. I fallet 27/76 United Brands ansåg domstolen bananer vara en egen marknad och inte utgöra en del av marknaden för färsk frukt. I två senare domar har domstolen gått ännu längre och begränsat produktmarknaden till den egna varans reservdelar. I fallet 22/78 Hugin ansågs reservdelarna till Hugins kassaapparater utgöra en egen marknad och i det nyligen avgjorda fallet C-53/92 Hilti begränsades marknaden till spikar och häftklamrar avsedda för Hiltis egna spik- respektive häftmaskiner.

### Kommissionens förfarande

---

Kommissionen måste, innan den inleder en undersökning om huruvida ett eller flera företags handlande strider mot gemenskapens konkurrenslagstiftning, fatta ett formellt beslut om att inleda en sådan undersökning. Kommissionen är skyldig att genom undersökning fastställa de materiella och relevanta omständigheter som kan motivera ett ingripande från kommissionen. Det formella beslutet föregås, om det inte är ett resultat av ett klagomål från tredje man eller resultatet av en anmälan av de berörda företagen för erhållande av ett negativattest eller undantag, av en förundersökning. En sådan förundersökning kan gälla en av kommissionen verkställd genomgång av en hel industrisektor såsom t.ex. bilindustrin eller pappersindustrin. När kommissionen fattat sitt beslut tillställs företaget en *Statement of Objections*, dvs. företaget får en anmodan att snarast

inkomma med svar på specifika frågor som kommissionen ställt i ”Statement of Objections”.

Om ett företag erhåller en begäran från kommissionen om svar på frågor angående företagets och/eller dess industris beteende i vissa avseenden, gäller det att noga överväga svaren eftersom det kan vara en begäran som föregår en ”Statement of Objections”. Ofta erhåller ett företag inte en sådan preliminär begäran om uppgifter utan en ”Statement of Objections”. Denna innehåller vanligtvis en bakgrund till kommissionens påstående om ett visst förfarande samt en rad frågor, möjligen 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 denna tidsperiod. 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.

Företaget kan begära anstånd och förlängning av tiden. En sådan begäran kan accepteras om den anses rimlig och om företaget visar en vilja att samarbeta med kommissionen för att utreda faktiska förhållanden. STORA har genom sitt agerande i en pågående process visat att företaget har förståelse för kommissionens åtgärder, samtidigt som det genom sin deklarerade samarbetsvilja kommit att av kommissionen betraktas med blidare ögon än konkurrenterna, vilka varit mindre samarbetsvilliga.

Ett företags ombud har rätt att under överinsyn av tjänstemän från kommissionen ta del av de handlingar på vilka kommissionen grundat sitt beslut. En ”Hearing Officer” medverkar till att en part får en med konkurrensrättsreglerna 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 första instansrätten.

---

*Företaget måste visa att kommissionens påståenden är felaktiga*

---

## Bevisbörda

---

Från det att kommissionen på eget initiativ eller efter anmälan, med stöd av olika handlingar med viss styrka kunnat hävda att ett företag brutit mot konkurrensreglerna, 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 kan finnas skäl att erinra om EG-domstolens uttalande i 6/72 Continental Can:

The burden of proving infringement lies on the Commission which must produce sufficiently precise and coherent proof to support its allegation and must sufficiently show the facts and assessments on which its decision is based.

## Inspektioner

Genom förordning nr 17/1962 angående tillämpning av artikel 85 och 86 och sedan frågan prövats av gemenskapens domstol, har det klarlagts att kommissionen har rätt att besöka och undersöka ett företag som kan misstänkas ha brutit mot artikel 85 eller 86 och dess följdåtgärder. Dessa inspektioner kan ske helt utan föregående varning och motsvarar en husrannsakan. Populärt kallas dessa på Brysseljargong för "dawn raids" (gryningsräder). Därvid har kommissionens tjänstemän, liksom i Sverige Konkurrensverkets och ESA:s tjänstemän, rätt att

---

*Husrannsakan är fullt möjlig*

---

- a. undersöka företagets böcker, främst vad avser redovisning och andra dokument
- b. ta kopior eller utdrag från företagets bokföring och affärskorrespondens
- c. begära muntlig förklaring vilken skall avlämnas omedelbart
- d. begära och få tillträde till ett företags samtliga lokaler, områden och fordon.

EG-domstolen tog 1989 ett beslut rörande den tyska kemikoncernen Hoechst som till domstolen överklagat kommissionens handlande i en gryningsråd. Beslutet slog fast att Hoechst inte hade rätt att vägra kommissionens tjänstemän tillträde. Domstolen fastställde därför det vite som kommissionen ålagt Hoechst, nämligen 55 000 ecu (1 000 ecu per dag). Ett senare rättsfall vilket rörde Akzo bekräftade denna rättspraxis.

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

I ett senare beslut, Orkem, har EG-domstolen beslutat att ett företag inte har rätt att vägra svara på kommissionens frågor. Däremot har kommissionen inte 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

---

*Bara specificerade för undersökningen relevanta förhållanden får undersökas*

---

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 är viktigt att veta att kommissionen inte har rätt att undersöka s.k. privilegierade dokument, dvs. skriftväxling mellan det undersökta företaget och den advokat som anlitas för att ge företagsledningen råd i EG-rättsliga frågor. Det har genom rättsfall klargjorts att bolagsjuristers råd inte är skyddade på samma sätt.

### Efterlevnadsprogram

---

I synnerhet amerikanska företag har antagit interna efterlevnadsprogram ("Compliance Programs") till ledning för dess ansvariga tjänstemän för att de skall undvika att uppträda på ett sätt som kan bryta mot gemenskapens konkurrensrättsregler. Se vidare kapitel 12.

## Fusionskontroll och samriskföretag

---

Den 21 september 1990 trädde förordningen om kontroll av sammanslagningar av företag, förvärv av företag och joint ventures (samriskföretag) i kraft. Förordningen är tillämplig på alla former av företagsförvärv eller samriskföretag, där de medverkande företagens gemensamma omsättning uppgår till 5 miljarder ecu, under förutsättning att minst två av de medverkande företagens försäljning inom EU överstiger 250 miljoner ecu och att minst ett av företagen har mindre än två tredjedelar av sin försäljning i ett av medlemsländerna. Hittills har den s.k. *Merger Task Force* på DG IV behandlat drygt 50 anmälningar varje år.

Det är viktigt att observera att förordningen behandlar två former av samriskföretag, s.k. kooperativa samriskföretag och koncentrativa samriskföretag. Endast de senare faller under förordningen medan de andra, kooperativa samriskföretag, 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.

Under 1993 förberedde kommissionen en rapport om sänkning av tröskelvärdena till 2 miljarder ecu respektive 100 miljoner ecu. Då det visade sig att kommissionen inte skulle få gehör i rådet för en

sänkning, trots att tanken om en sänkning av värdena stöddes dels av UNICE, dels av ICC, föredrog kommissionen att rapportera till rådet att det vore bättre att ta upp frågan om sänkning av tröskelvärdena om några år, då kommissionen och industrin i likhet med medlemsländerna vunnit mer erfarenhet av fusionskontrollförordningen.

## 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 inte upprätthållas gentemot en part som vill frånträda ett avtal, om avtalet strider mot artikel 85.
- 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) negativttest eller 3) ett Comfort Letter.
- e. Avtal för vilka undantag har begärts är immuna mot böter till dess att kommissionen har fattat ett beslut.
- f. Skadeståndstalan mot ett försumligt företag kan väckas vid allmänna domstolar.

## Praktiska råd

---

Företag vilka regelmässigt bedriver försäljning eller produktion inom EES bör informera sig om gällande regler och låta en erfaren advokat delta i förhandlingar om nya avtal och gå igenom gällande avtal. Som påpekats ovan kan ett efterlevnadsprogram vara till stor nytta. Under alla omständigheter bör varje företag regelbundet rådgöra med sakkunnig hjälp. Denna kostnad kan ses som en mot svarighet till en försäkringspremie för att undvika att kommissionen ogiltigförklarar avtal eller bötfäller företaget.

## Litteratur

---

EG-domstolens utslag och kommissionens beslut, såsom de återgivits i domstolens och kommissionens publikationer, samt Bellamy, C.W och Child, G.D. (1990): *Common Market Law of Competition*, Sweet and Maxwell, London.

- Jones, Christopher, Van der Woude, Marc och Lewis, Xavier (1993): *EEC Competition Law Handbook*, Sweet and Maxwell, London.
- Van Bael, Ivo och Bellis, Jean-François (andra upplagan 1990): *Competition Law of the EEC*, CCH Editions Ltd, Oxfordshire.

# Efterlevnadsprogram

av Kamilla Kohn

---

## Klimatskifte kräver anpassning

---

---

*EES-avtalet för Sverige  
närmare EU*

---

---

*Klimatförändringar för  
svenska företag*

---

---

*Efterlevnadsprogram  
uttrycker företagets  
policy och minimerar  
risken för regelöverträ-  
delser*

---

Sveriges närmande till EU är numera ett faktum i och med EES-avtalet och oberoende av ett framtida medlemskap. Många svenska lagar har förändrats eller kommer att förändras så att de stämmer överens med EG-lagstiftningen. Det innebär en radikal förändring av klimatet för företagen. Skärpta krav och strängare syn på företags ansvarstagande kräver snabb anpassning. Det ligger i sakens natur att denna anpassning måste vara både total och genomgripande.

De svenska företagens möjligheter att leva upp till de nya krav som klimatförändringen innebär försvåras av utvecklingen inom företagets organisation och administration. Denna utveckling kännetecknas av tendenser till divisionalisering och alltmer ökad decentralisering av ansvar och befogenheter. Företagens alla delar berörs av omställningskravet och omställningen måste omfatta alla, samordnat och enhetligt. Häri ligger alltså en spänning och ett dilemma.

Det är i detta sammanhang som frågan om efterlevnadsprogram kan bli aktuell. Efterlevnadsprogram är ett skriftligt dokument som uttrycker företagets policy, i syfte att anpassa företagets handlande till en viss sorts regler. Det kan, beroende på företagets verksamhetsområde, behandla miljöregler, produktsäkerhet, arbetslagstiftning, konkurrensregler och/eller andra områden. Det som förut kallades organisationshandbok och som fanns inom många företag, är mycket likt det som i dag kommit att kallas för efterlevnadsprogram.

Upprättandet av ett efterlevnadsprogram syftar till att lära företagets anställda var gränserna går för deras befogenheter och vilka rättsregler företaget har att följa, för att därigenom minimera risken för regelöverträdelser. Ett sådant program kan upplysa befattningshavare inom företagen om gällande regler t.ex. i Sverige och inom EES och EG, samt betona riskerna för företagen, dess styrelseledamöter och dess anställda att överträda gällande regler. Många företag känner säkert till de nya reglerna och tror sig också följa dem. Vid närmare studier kan dock motsatsen visa sig, bara för att företagen trott att reglerna är till för de stora multinationella företagen,

vilket inte är fallet. Det verkar vara en skillnad mellan kunskap om reglers existens och förståelse för att reglerna verkligen gäller verksamheten i det egna företaget.

Vad innehåller då ett typiskt efterlevnadsprogram? Hur kan proceduren inom ett företag lämpligen utformas för upprättande av ett program? Vilka svårigheter och problem kan företaget vara berett att möta i sammanhanget? Dessa är några av de frågor som behandlas i detta kapitel. Allra först görs dock i nästa avsnitt – genom en anknytning till företagsteorin – en påminnelse om de förutsättningar som företagsledningarna bör vara medvetna om vid sina strävanden att få till stånd ändringar i attityder och beteenden inom ett företag.

## Organisatorisk tröghet ett hinder

---

En riktning inom den ekonomiska forskningen har koncentrerat intresset på att studera företag i deras egenskap av organisationer. Utmärkande för organisationer är bland annat att de för sin överlevnad är ständigt utsatta för krav på anpassning till förändringar i den omgivande miljön. Företagen är i varierande grad framgångsrika i sina anpassningar. De teorier som utformats i dessa frågor arbetar med termen organisatorisk tröghet, som det kan vara av intresse att här närmare beröra.

### Positiva och negativa effekter av organisatorisk tröghet

---

---

#### *Tröghet utjämnar variationerna i företag*

---

Organisatorisk tröghet är på både gott och ont. Ett företag som med ett visst beteende nått framgång gör ibland detta beteende till en rutin som kan upprepas. Ju större framgång, ju fler upprepningar och ju färre besvikelser, desto starkare blir tröghetskrafterna inom företaget. Tröghet utjämnar variationerna i företag, hindrar organisationer att överreagera på temporära förändringar i omgivningen och skapar kontinuitet i företagets utveckling. När omvärldsförändringarna är små eller om det handlar om förändringar med återgång, är trögheten till fördel för företaget. Genom att det hela tiden sker en återgång till det gamla efter dessa förändringar, spar företaget resurser i och med sin tröghet i beteendet. Att göra vissa aktiviteter till rutiner spar också på företagets resurser vilket ger en god resurshushållning. Belastningen på till exempel företagets informationsbehandlingskapacitet hålls nere. Detta är några av fördelarna med organisatorisk tröghet.

---

#### *Ibland krävs snabb omorientering*

---

Det är emellertid inte alltid så att organisatorisk tröghet är till fördel för företaget. Det finns också en negativ sida av organisatorisk tröghet. Organisationer kan reagera med fördröjning på stora omvärldsförändringar och på förändringar som inte är av typen att de återgår. Tröghet när det gäller sådana förändringar kan bli speciellt

förödande när ett företag, efter en serie framgångsrika år, drabbas av oväntade eller okontrollerbara förändringar i omgivningen. När lagstiftning förändrar tidigare etablerade spelvillkor eller marknader försvinner och tekniker blir omoderna, då gäller det för företagen att reagera snabbt och att omorientera sig. Organisatorisk tröghet är i dessa fall en direkt nackdel.

### Organisatorisk tröghet kopplat till förändring av lagstiftning

Då en förändring av lagstiftningen sker löper företagen, på grund av den organisatoriska trögheten, en risk att uppträda lagstridigt under tiden fram till dess anpassning skett. Till följd av detta riskerar företag att drabbas av att ingångna avtal ogiltigförklaras, böter utdöms, företaget drar på sig skadeståndsanspråk från drabbade personer/företag och en "bad image" skapas kring företaget. Dessa konsekvenser av den organisatoriska trögheten kan bli så stora att företaget drabbas av resultatförsämringar och förlorar marknadsandelar.

För att i större utsträckning och på ett varaktigt sätt komma till rätta med de negativa tröghetsfaktorerna med avseende på en förändring av lagstiftningen, kan företaget upprätta ett efterlevnadsprogram. Den negativa trögheten inom ett företag avseende anpassning till nya regler kan, i synnerhet under avtals- eller verksamhetsrevisionen, komma att uppdagas i och med själva processen då ett efterlevnadsprogram upprättas. Redan att komma till insikt om att negativ tröghet finns inom företaget är en vinst.

## Vad är ett konkurrensrättsligt efterlevnadsprogram?

Efterlevnadsprogram har sitt ursprung i USA under beteckningen *Compliance Program*. Det är först på senare tid som det har spritt sig till Europa och därmed även till Sverige. Detta kapitel behandlar framför allt konkurrensrättsliga efterlevnadsprogram.

Avsikterna med ett efterlevnadsprogram är:

- att lära berörd personal vid företaget vilka rättsliga regler som gäller inom ett eller flera områden och därigenom
- minska eller till och med undanröja riskerna för överträdelser av dessa regler.

---

### *Utbildning i gällande lagstiftning*

---

Ett led i upprättandet av ett efterlevnadsprogram består av att utbilda företagets anställda avseende gällande lagstiftning. När programmet har upprättats och företagets avtal gått igenom och förändrats kommer många anställda i företaget att ha lärt sig hur företaget menar att avtal skall utformas och hur skriftliga dokument skall formuleras.

Vid upprättandet av ett efterlevnadsprogram kan företagets berörda personal förutom att de erhåller ökad kunskap om gällande regler också lära sig att tillämpa dessa och andra kunskaper med ett bredare perspektiv. Det kan också medföra en ökad förståelse för hur viktigt det är för företaget att regler och lagar följs. Ett viktigt sätt att se på ett efterlevnadsprogram är att se det som *en fortlöpande process* och inte som en engångsföreteelse.

Det är av största betydelse att konkurrensvårdande myndigheter övertygas om att det är och har varit företagsledningens avsikt att upprätta och vidmakthålla ett effektivt efterlevnadsprogram. För att göra verklig nytta måste ett efterlevnadsprogram uppfattas som seriöst av styrelse, företagsledning, de anställda och omvärlden.

De anställda som kommer i fråga är främst de som genom sitt handlande kan ingå bindande avtal för företaget eller på annat sätt kommer i kontakt med de regler som programmet avser. För företag som är starkt decentraliserade kan detta innefatta många av företagets anställda, inte bara företagsledning och chefer.

### Varför bör ett företag upprätta ett efterlevnadsprogram?

Med tanke på den förändring av svensk lagstiftning som gjorts under den senaste tiden i syfte att harmonisera den med EG-reglerna, särskilt med tanke på EES-avtalet, finns det nu anledning för varje svenskt företag med en verksamhet av en sådan omfattning att dess handlingssätt faller eller kan falla under gällande konkurrensrättsliga regler, att genomföra en genomgång av ingångna avtal. En sådan avtalsrevision, eller i vissa fall en total juridisk revision av verksamheten, skall ingå som ett led i att upprätta och genomföra ett efterlevnadsprogram.

Utformning och ambitionsnivå på programmet varierar självfallet beroende på företagets storlek och inriktning. Gemensamt för dem alla är att ett ändamålsenligt efterlevnadsprogram i realiteten kan spara betydande belopp och dessutom många timmars arbete åt företaget. En annan uppenbar fördel med att ha ett efterlevnadsprogram är att företag löper mindre risk att ingångna avtal förklaras ogiltiga och utan verkan, se kapitel 14.

Vid bestämmandet av bötesbelopp i samband med överträdelse av konkurrensreglerna, kan kommissionen ta hänsyn till företagets upprättande av ett efterlevnadsprogram genom att fastställa lägre böter.

Tredje man som lidit skada på grund av ett företags lagöverträdelse kan enligt de flesta nationella lagstiftningar kräva skadestånd. I Sverige utdöms normalt inte några högre skadeståndsbelopp, men i andra europeiska stater kan det röra sig om betydande belopp, även om det inte rör sig om samma storleksordning som i t.ex. USA. Det finns med andra ord en anledning för många företag att, med tanke

---

*Efterlevnadsprogrammet sparar tid och pengar*

---

på dessa ekonomiska aspekter, närmare fundera på att upprätta ett efterlevnadsprogram. Ytterligare ett skäl för att i förebyggande syfte upprätta ett efterlevnadsprogram är att de ökade kostnader som kan uppstå i samband med undersökningar respektive försvar av mål inför domstol ofta är stora. Dessa kostnader härrör i de flesta fall från den tid som tas i anspråk av företagsledning och annan personal med ledande ställning. Utomstående anlitate konsulter och annan expertis är också en källa till de ökade omkostnaderna företaget kan drabbas av. Det kan också hända att den löpande verksamheten i övrigt påverkas vid händelse av en större undersökning eller rättegång. Detta kan i sin tur leda till försämrat resultat genom lägre intäkter eller högre kostnader. Ett fall som uppmärksammas kan ge stora negativa verkningar för avsetningen av företagens produkter. Företaget kan också få negativ publicitet till följd av ett förfarande inför EFTA:s övervakningsmyndighet eller Europeiska kommissionen föranlett av företagens påstådda förseelser mot gällande regler.

När det gäller EG-rättsliga efterlevnadsprogram har kommissionen och domstolen i sina beslut visat en viss välvilja när det gäller bestämmandet av bötesbelopp gentemot företag som antagit ett sådant program. Kommissionen har i flera kända fall satt ner bötesbeloppet betydligt. Till och med efterlevnadsprogram som upprättats först i och med att företaget blir funnet skyldigt till handlande i strid mot till exempel de konkurrensrättsliga reglerna kan innebära en förmildrande omständighet som kan ge lägre bötesbelopp. År 1987 uttalade kommissionären Sutherland följande:

It must be clear that the Commission is favourably inclined towards compliance programmes which contribute to the enforcement of the competition rules. Furthermore, the Commission has already taken account of the existence of such programmes when amounts of fines have to be assigned in individual cases.

### Formuleringen av ett efterlevnadsprogram

---

Inom EG-rättens område finns en rad förbud och krav som företag måste anpassa sitt handlande efter. Det finns ingen given metod för anpassning till dessa regler och därmed inget optimalt efterlevnadsprogram. Hur ett efterlevnadsprogram skall se ut beror på en mängd olika faktorer. Upprättandet av programmet kan ske efter olika mönster beroende på om företaget i fråga är ett multinationellt företag eller ett medelstort eller litet företag som bara är etablerat på ett ställe och med ett begränsat antal produkter. Det multinationella företaget är med stor sannolikhet verksamt i flera länder genom olika dotterbolag och med olika sätt att t.ex. distribuera. Situationerna för små och medelstora respektive multinationella företag är helt olika.

Därför måste även efterlevnadsprogrammen läggas upp på olika sätt. Varje företag måste ha ett för sina behov skraddarsytt program för att programmet skall kunna tjäna sitt syfte. Olika företag, inom helt skilda verksamhetsområden, kan på helt skilda sätt beröras eller vara olika känsliga för EG-reglerna. Faktorer som kan vara avgörande är t.ex.

- företagets geografiska spridning
- organisationsstruktur
- företagskultur
- verksamhetsområden.

Ett handlingssätt som inte är olagligt i sig kan emellertid komma att bli olagligt i kombination med andra handlingssätt och beteenden eller om marknadsvillkoren förändras. Ett företag som på ett eller annat sätt är verksamt i flera av EU:s medlemsländer måste beakta de skillnader som förekommer i de olika ländernas nationella lagstiftningar.

## Exempel på utformning av efterlevnadsprogram

---

Ett efterlevnadsprogram kan läggas upp på många olika sätt. I det följande beskrivs ett exempel på ett ganska ambitiöst upplägg av ett effektivt konkurrensrättsligt efterlevnadsprogram i ett företag. Om ett företag skall kunna nå det dubbla syftet med ett efterlevnadsprogram, nämligen att dels påverka de egna medarbetarnas beteende, dels få konkurrensvårdande myndigheter som EU-organen att se med välvilja på företaget, bör en sådan ambitiös variant av ett efterlevnadsprogram eftersträvas. Exemplet bygger på sex huvudsektioner, nämligen:

1. Beskrivning av konkurrenslagstiftningen i Sverige och inom EES
2. Summering av speciellt ”farliga” aktiviteter
3. Konkurrensrättsrevision
4. Upprättande av anvisningar om hur man undviker att genom oegnomtänkta affärskontakter komma i konflikt med konkurrenslagstiftningen
5. Direktiv om hur en ”gryningsråd” bör bemötas
6. Uppföljning och kontroll.

### 1. Beskrivning av konkurrenslagstiftningen inom EES

---

För att de inblandade skall få en övergripande förståelse för konkurrenslagstiftningen inom EES är det viktigt att en beskrivning sam-

manställs. En sådan beskrivning skall ta upp huvuddragen. Det är viktigt att den inte är för lång och detaljerad utan precis och kortfattad så att den läses av alla.

---

*Export- och importrestriktioner är förbjudna*

---

## 2. Summering av speciellt ”farliga” aktiviteter

Specifikt förbjudna aktiviteter är t.ex. export- och importrestriktioner. Med sådana menas restriktioner som begränsar det fria varuflödet mellan medlemsländerna. Oavsett om restriktionerna är direkta eller indirekta är de strängt och klart förbjudna. En genomgång av förbjudna och till dessa närliggande aktiviteter, vilka företaget riskerar att komma i kontakt med, kan vara bra att göra. En checklista över dessa kan vara värdefull då frågor senare kan uppkomma huruvida vissa aktiviteter är acceptabla eller ej. Uppdelning av marknader och avgränsning av territorium är exempel på så kallade farliga aktiviteter. De ovan nämnda aktiviteterna räknas till direkta restriktioner. Indirekta restriktioner kan till exempel vara pris eller andra försäljningsvillkor som är olika beroende på om varan skall exporteras eller ej. Mindre bra försäljningsvillkor eller högre priser för varor som skall exporteras kan vara förbjudet.

Till farliga aktiviteter kan också hänföras medlemskap i olika branschföreningar. En branschorganisationens bevakning av gemensamma intressen ligger i många fall nära ett kartellförfarande. Genom branschorganisationer träffas konkurrenter och det förekommer att de når ”gemensamma lösningar” på problem. Även om syftet med organisationen aldrig har varit att bilda någon kartell är det lätt att verksamheten efter ett tag övergår till ett utbyte av information eller, än värre, ett samarbete på ett sådant sätt att det kan komma att anses som kartellbildning. Företag bör därför undvika – eller åtminstone vara på sin vakt – när det gäller medlemskap i olika branschorganisationer. Som en generell regel kan framföras att det är bättre att protokollföra alla kontakter med konkurrenter, inom eller utom branschföreningar än att nitiska kommissionstjänstemän försöker rekonstruera kontakterna. Om kontakterna har ett legitimt syfte måste bolaget försäkra sig om att syftet dokumenteras.

---

*Medlemskap i olika branschorganisationer bör undvikas*

---

## 3. Konkurrensrättsrevision

Innan företagets situation relaterat till ett visst regelområde ses över, dvs. en konkurrensrättsrevision genomförs och ett efterlevnadsprogram upprättas, bör följande frågor övervägas av företagsledningen:

- Vad och vilka områden skall revisionen omfatta?
- Vem skall delta i arbetsgruppen för upprättande av programmet?
- Vilka dokument skall ingå i revisionen?

---

## Legal privilege

---

I den arbetsgrupp som utses bör förutom en företagsjurist också en advokat ingå. Anledningen till att en advokat bör anlitas är att handlingar som handhas av advokaten, helst på dennes kontor, enligt EG-rätten och svensk rätt har en speciellt skyddad status. Dokumenten skyddas av s.k. *legal privilege*, det vill säga att advokatens råd är skyddade från insyn från Europeiska kommissionen och andra konkurrensvårdande myndigheter. Skyddet kan vara mycket värdefullt. Att försöka spara pengar genom att avstå från att anlita en advokat kan på längre sikt visa sig ha motsatt verkan. Detta innebär inte att en advokat måste anlitas för att göra hela arbetet. Företagsledningen kan genomföra stora delar eller delegera vissa uppgifter, främst till företagets jurist, och därmed minska kostnaderna för upprättandet av programmet.

En av företagsledningen utsedd arbetsgrupp skall ha till uppgift att sammanställa en så kallad konkurrensrättsrevision. Denna skall peka på och belysa högriskaktiviteter samt eventuella högriskavdelningar inom företaget. Rapporten är extremt viktig för att efterlevnadsprogrammet skall bli effektivt. Det är genom konkurrensrättsrevisionen eventuella fel och brister upptäcks och lämpliga åtgärder föreslås. Typiska högriskavdelningar är normalt avdelningar där aktiviteter med anknytning till följande områden finns:

- försäljning
- prissättning
- marknadsföring och reklam
- distribution
- kundkontakter
- marknadsundersökningar
- immaterialrättsfrågor
- forskning och utveckling.

Försäljning, prissättning och distribution får t.ex. inte vara diskriminerande genom att en dominerande ställning missbrukas. Vidare får överenskommelser mellan i normala fall konkurrerande företag – kartellbildningar – inte ske.

Nästa steg blir att göra en indelning av företagets olika avtal i t.ex.:

---

## Avtalstyper

---

- Standardavtal
  - försäljningsavtal
  - upphandlingsavtal
  - leasingavtal
  - representationsavtal för kategorierna agent, distributör, franchising och licens (avseende know-how, varumärken och/eller patent)
- Övriga skriftliga avtal

- säkerhet
- forskning och utveckling
- specialisering
- andra samarbetsavtal i form av till exempel avtal om bildande av samriskföretag.
- Andra än skriftliga avtal
  - Dessa bör identifieras och listas efter:
    - muntliga avtal
    - s.k. ”gentlemen’s agreement”
    - agerande i samförstånd
    - samordnade förfaranden

Avtalen bör i möjligaste mån beskrivas på ett översiktligt sätt. Det gäller, som framgår ovan, även sådana överenskommelser som inte legalt är att se som avtal i egentlig mening.

När avtalen indelats i olika kategorier är det dags att särskilt bedöma de avtal som kan vara direkt förbjudna och vilka som kan tänkas hamna i någon riskzon.

Avtal som faller inom ramen för någon av gruppundantagsförordningarna bör indelas i en speciell kategori. Dessa avtal bör kontrolleras så att de inte innehåller klausuler vilka är förbjudna enligt varje gruppundantagsförordnings s.k. ”svarta lista”.

Om företaget innehar en marknadsdominerande ställning är det mycket viktigt att avtalen gås igenom med avsikt att kontrollera att de inte innebär ett missbruk av den dominerande ställningen. Särskild uppmärksamhet bör riktas mot avtalsklausuler avseende prissättning och återförsäljning. De flesta företag har ett stort antal kunder och det är i kundrelationerna som många av konkurrensrättsövertrampet kan göras. En översyn av prislister är en enkel åtgärd som kan spara företaget mycket bekymmer. Prisdifferentiering baserad på olika återförsäljningspriser inom olika geografiska områden är ett exempel på förhållanden som kan vara otillåtna. Prisdiskriminering får, som tidigare nämnts, inte tillämpas av företaget. I fråga om prissättning gäller också att det marknadsdominerande företaget inte får utnyttja sin ställning för att på ett otillbörligt sätt sälja till höga priser eller göra inköp på marknaden till onormalt låga priser.

Klausuler om exportförbud för dem som köper av det marknadsdominerande företaget är inte heller tillåtet.

Efter att ha definierat företagens aktiviteter respektive avdelningar inom riskzonen bör man göra en generell genomgång av de dokument som finns upprättade inom varje högriskavdelning. Man bör titta extra noga på licensavtal, avtal med leverantörer, distributörer eller konkurrenter och avtal om samriskföretag. Ett praktiskt sätt att få en överblick över avtalen är att kategorisera de olika avtalsklausulerna som används i sammanhanget. På så sätt kan företaget på ett

---

*En dominerande ställning får inte missbrukas*

---

relativt enkelt sätt se till att avtalsklausulerna inte blir för långtgående utan att de håller sig inom ramen för vad som är tillåtet.

Andra dokument som man särskilt bör se upp med är sådana rörande marknadsföring, kontakter med konkurrenter och information om deras aktiviteter, återförsäljning, kundrelaterade dokument, protokoll från styrelsesammanträden och branschföreningsmöten och dokument rörande forskning och utveckling, särskilt om forskningen utförs i samarbete med konkurrenter. När det gäller forskning och utveckling är gränstragningen svår när det gäller att avgöra i vilken utsträckning företag får samarbeta med konkurrenter. Även mindre formella dokument, såsom mötesprotokoll, telex och brev från kunder bör granskas.

---

### *Intervjuer med nyckelpersoner*

---

Under konkurrensrättsrevisionens gång skall nyckelpersonal inom högriskavdelningar intervjuas. Personerna skall därefter beredas tillfälle att utöka sina kunskaper avseende gällande konkurrensrätt, innefattande svensk lagstiftning såväl som den inom EES. Utbildningsaspekten är en mycket viktig del i upprättandet av efterlevnadsprogram och kan bli avgörande för om detta skall fungera fortsättningsvis. Om tillräcklig kunskap inte finns hos berörd personal är hela programmet mer eller mindre verkningslöst. Ett av syftena med programmet är ju trots allt att lära personalen inom företaget var gränserna går för vissa handlingssätt.

---

### *Rapportering*

---

När företaget indelat avtalen i olika kategorier bör en rapport skrivas. Avtal för avtal, företeelse för företeelse bör listas och beskrivas översiktligt i rapporten. Förslag till åtgärder bör i förekommande fall anges. Åtgärderna kan till exempel bestå av omskrivning eller anmälan av avtal till konkurrensvårdande myndigheter. Innan några åtgärder vidtas bör en extra genomgång göras. Åtgärderna bör också diskuteras. Detta är särskilt viktigt med tanke på att det inte finns någon garanti för hur avtal kommer att bedömas ur konkurrensrättslig synvinkel. Särskilt gäller detta om det är fråga om avtal i gränzonen för vad som är tillåtet.

---

### *Dokumentförstörelse*

---

Att förstöra dokument *ad hoc* kan vara en mycket farlig strategi. Att däremot ha en systematisk strategi för förstöring av gamla dokument kan för många företag vara en god idé. Vid ett sådant förstöringsprogram bör följande läggas på minnet:

- valet av dokument som skall förstöras skall inte grundas på huruvida dokumenten innehåller bevis eller inte, utan på objektiva kriterier såsom dokumentets ålder
- alla dokument som är skyddade av *legal privilege* skall markeras med legal privilege och arkiveras separat
- på grund av nationell lag är det inte tillåtet att förstöra dokument som rör till exempel skattefrågor inom en viss tidsperiod.

Dokumentet från konkurrensrättsrevisionen är förmodligen ett av de

känsligaste dokumenten företaget sammanställt och det måste därför förvaras på ett mycket säkert ställe och handhas med stor varsamhet. Att låta en advokat upprätta och förvara en rapport över konkurrensrättsrevisionen ger dokumentet rättsligt skydd, *legal privilege*. Konkurrensrättsrevisionen skall också utgöra basen för den fortsatta implementeringen av efterlevnadsprogrammet.

#### 4. Anvisningar om hur man undviker att genom ogenomtänkta affärskontakter komma i konflikt med konkurrenslagstiftningen

---

*Se över språkhanteringen!*

---

Vad gäller hanteringen av affärskontakter är det viktigt att ge akt på det språk som används. En vårdslös språkhantering i företagets löpande verksamhet kan få oanade konsekvenser, i synnerhet vid en undersökning eller en domstolsprövning. För att undvika att olämpligt språkbruk tillämpas kan man i efterlevnadsprogrammet lägga in exempel på sådana olämpliga fraser. Fraser såsom "förstöres efter läsning" eller "destroy competition" kan göra att företaget uppfattas som skyldigt när det kanske i realiteten handlar om ett vårdslöst språkbruk med väl kraftfulla ordalydelser i förhållande till vad som avsetts med meddelandet. Det är också viktigt att påpeka att det inte är lämpligt att det förekommer förtal om konkurrenters produkter. Det är olämpligt att ha skriftligt material där konkurrenters produkter omnämns vara "olagliga", "av dålig kvalitet" eller "skräp". Här bör man också ta upp frågan huruvida skriftlig form är en nödvändighet. Kanske kan en neddragning ske av den skriftliga kommunikationen för att inte löpa onödiga risker. Handlingarna kan riskera att komma till allmänhetens kännedom, vilket kan vara mycket känsligt.

#### 5. Direktiv om hur en "gryningsråd" bör bemötas

Det måste finnas klara direktiv för all berörd personal om vad som skall göras om en gryningsråd skulle komma i fråga. Med gryningsråd avses att Europeiska kommissionen, ESA eller nationella konkurrensvårdande myndigheter kommer och knackar på dörren utan förvarning. Det är då viktigt att allt går till på ett korrekt sätt.

Receptionisten innehar en mycket viktig position. Det första receptionisten bör göra efter att ha kontrollerat identitetshandlingar är att genast tillkalla den person som enligt efterlevnadsprogrammet står som ansvarig kontaktperson. Det är viktigt att denna person snarast ringer företagets advokat. Kommissionens representanter har i praktiken givit ett besök till företagets advokat upp till 45 minuter för att inställa sig. Om det är fråga om en för företaget frivillig undersökning har företaget rätt att vägra kommissionens tjänstemän tillträde. Detta är oftast inte ett klokt drag, då samma person något senare med

---

*Tillkalla kontaktperson och advokat*

---

all sannolikhet är tillbaka med ett beslut om husrannsakan. Det är inte någon god idé att verka motvillig till att samarbeta. Graden av samarbetsvillighet är nämligen ett av de kriterier som Europeiska kommissionen använder då böter fastställs. Även om receptionisten inte lyckas få tag på någon ansvarig bör ”besökarna” släppas in med ett gott bemötande. Det bör emellertid påpekas att om en frivillig undersökning en gång accepterats, kan företaget inte ändra sig senare och ”kasta ut besökarna”, oavsett vad ansvarig chef senare anser vara bäst.

Kommissionens respektive ESA:s inspektörer har också en rad regler som de måste följa:

---

*ESA-inspektörerna  
måste iakttä vissa  
regler*

---

- de får inte begära att få undersöka dokument eller begära muntliga undersökningar som inte har något att göra med undersökningens ändamål
- de får inte korsförhöra vilka anställda som helst, utan enbart begära muntliga förklaringar av de härtill befullmäktigade företagsrepresentanterna
- de måste tillåta företaget att tillkalla sin advokat under undersökningen.

---

*Företaget vinner på att  
visa samarbetsvilja*

---

Efter det att identitetshandlingar har kontrollerats och noterats kan undersökningsarbetet börja. Företagets anställda skall på ett samarbetsvilligt sätt se till att inspektörerna visas de material de vill ta del av och naturligtvis svara på de frågor inspektörerna ställer. Det är viktigt att se till att inspektörerna får en fullständig bild av de aktiviteter de är intresserade av.

Följande punkter bör iakttas vid en gryningsråd:

- Visa myndighetsrepresentanterna de dokument de vill se.
- Visa relevanta dokument.
- Förklara, om befogat, visat material.
- Lämna inte besökarna ensamma.
- Erbjud möjlighet för kopiering av material.
- Be om signering av lista över dokument inspektörerna tagit del av respektive kopierat.
- Svara på frågor. Men – svara inte på frågor som inte ställts. Det är viktigt att begränsa svaren till de ställda frågorna.
- Skriv en rapport efter undersökningen och bifoga kopior och signerat intyg samt eventuella andra noteringar som gjorts i samband med undersökningen.

Företaget bör upprätta en ”skuggakt”, dvs. en kopia av den akt kommissionen sammanställer under besöket.

## 6. Uppföljning och kontroll

---

Ett efterlevnadsprogram utan åtaganden från personalens sida är helt utan mening. Kontinuerliga revisioner av dokument, avtal etc. är ett bra sätt att hålla programmet uppdaterat. Vad gäller upprättandet av nya avtal, efter det att efterlevnadsprogrammet har blivit verksamt, måste ett system för kontroll av innehåll finnas.

För att efterlevnadsprogrammet inte skall komma att bli ett föråldrat och överksamt program kan företaget införa en årlig genomgång i kombination med signering av programmet och införa rutiner för utbildning av ny personal. Det är mycket viktigt att ny personal inte glöms utan får adekvat information och utbildning. En årlig genomgång varefter dokumentet signeras påminner dels om den förbindelse som tidigare ingåtts om att följa programmet, dels innebär det en repetition av vad programmet innehåller och en repetition av lagreglerna. En förutsättning för att upprättandet av ett efterlevnadsprogram skall bli en lyckad insats är att det är väl förankrat hos företagsledningen. Anställda inom företaget på alla nivåer måste vara övertygade om att företagsledningen också är bunden av programmet och att brott mot konkurrensreglerna inte kan tolereras inom företaget.

---

*Årlig genomgång av programmet*

---

## Svårigheter med och negativa aspekter av efterlevnadsprogram

---

En stor svårighet vid upprättandet av efterlevnadsprogram ligger i balansgången mellan att det skall vara ett generellt men ändå konkret program. Att programmet skall vara generellt tjäna syftena att det skall kunna tillämpas inom hela företaget eller koncernen och täcka de flesta situationer. För många företag är detta viktigt då de har filialer och dotterbolag i olika länder men ändå vill ha ett efterlevnadsprogram för hela koncernen.

Ett efterlevnadsprogram som är alltför generellt ger inte någon större effekt, vilket är anledningen till att programmen anpassas till det specifika företaget och därmed ser olika ut från företag till företag. Det är med andra ord viktigt att göra programmet konkret. Denna balansgång mellan generellt och konkret är en svårighet som måste övervinnas.

## Underhållskrav

---

En negativ aspekt är om inkorporeringen av efterlevnadsprogrammet misslyckas eller att det inte hålls uppdaterat. Kommissionen, ESA och nationella myndigheter kan då uppfatta det som en skenhandling och därmed kan det ligga företaget till last. Om kommis-

---

*Programmet skall vara både generellt och konkret*

---

sionen eller ESA vid en undersökning skulle finna att företaget bryter mot gällande regler trots att det finns ett efterlevnadsprogram upprättat inom företaget, är programmet snarare till företagets nackdel. Det är därför viktigt att efterlevnadsprogram inte bara upprättas utan att det också hålls verksamt.

---

### Beteendeeffekter

---

Ytterligare en negativ aspekt av efterlevnadsprogram är att det kan missuppfattas av de anställda inom företaget och leda till att t.ex. försäljarna blir mer eller mindre paralyserade och inte längre vågar vara de aggressiva försäljare de tidigare varit. Om för stor försiktighet iakttas kan detta leda till en negativ effekt på försäljningsresultatet. Ett efterlevnadsprogram skall tjäna som vägledning och upplysning och ge ökad uppmärksamhet bland personalen, men absolut inte sprida en rädsla för att agera. Utbildningen av medarbetarna skall därför vara utformad så att sådant beteende undviks.

---

### Vägledning och upplysning

---

---

### Kostnaderna för upprättandet

---

Kostnaden för upprättandet varierar beroende på en mängd olika faktorer, såsom företagets storlek, grad av decentralisering, divisionalisering, verksamhet i ett eller flera länder, verksamhetsart, renodlad verksamhet eller konglomerat.

---

### Efterlevnadsprogrammets omfattning beslutas av företagsledningen

---

Vad skall efterlevnadsprogrammet avse? Skall det behandla endast konkurrensrätt eller skall det täcka även andra områden som miljö, arbetsrätt och produktsäkerhet? Företagsledningen bör ta ställning till dessa frågor innan ett efterlevnadsprogram upprättas. Hur många av medarbetarna som berörs direkt och behöver genomgå utbildning, samt programmets ambitionsnivå är andra kostnadsbestämmande faktorer. Spridningen för hur mycket olika företag investerar i initialskedet vid upprättandet av ett efterlevnadsprogram kan alltså vara stor, uppskattningsvis allt från 100 000 till 500 000 kronor.

En väg till kostnadsbesparing kan vara att låta företagets egna medarbetare göra större delen av arbetet. Det medför också att företagets personal känner större delaktighet i projektet och kanske därigenom upplever förändringen på ett mer positivt sätt. Detta förutsätter att det inom företaget finns tillgång till medarbetare med goda kunskaper inom aktuella områden.

Även om kostnaderna antagligen skulle bli högre finns emellertid starka skäl att anlita professionell expertis i form av utomstående advokater för att utföra arbetet med både konkurrensrevisionen och med upprättandet av programmet. En utomstående advokat kan ge handlingar det speciella rättsliga skyddet, *legal privilege*. Detta skydd kan inte ges av en av företaget anställd jurist. Å andra sidan är

det dock både med anledning av önskemål om medarbetarengagemang och på grund av det tidigare nämnda kraven på företagsanpassning och på kontinuerliga underhållsinsatser inte heller tillrådligt att företaget "köper" ett färdigt efterlevnadsprogram utifrån. Lämpligast förefaller därför att företaget bildar ett projekt för upp rättandet, varvid egna medarbetare och utomstående expertis tillsammans utför arbetet.

# Immateriellrätt

av Marianne Levin

## Bakgrund

---

Immateriellrättigheter, dvs. rättsligt skyddade intellektuella prestationer och kännetecken, omfattar inte sällan betydande tillgångar i företag. Större uppmärksamhet har också med rätta 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.

---

*Allt lättare att göra kopior*

---

Ny teknik och nya kommunikationer gör det lätt att efterbilda framgångsrika produkter i såväl estetiskt som tekniskt hänseende, liksom att krypa in under ett prestigefullt känneteckens täckmantel. Det är därför viktigt att se om sitt hus, antingen man befinner sig på hemmamarknaden eller i EU.

Immateriellrätten 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 så kallade närstående rättigheter, artisters framföranden, etc. Skyddet för de litterära, dvs. de beskrivande, verken innefattar naturligtvis skönlitterära och vetenskapliga alster, men också t.ex. broschyrmaterial, tekniska ritningar och datorprogram.

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

Innehavaren av en immateriellrätt har under viss tid en uteslutande rätt att kommersiellt utnyttja sitt skyddade alster. Han kan hindra andra från att utan tillstånd tillverka, sälja, hyra ut 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 Europa 50 till 70 år

efter upphovsmannens dödsår. I Europa kan vidare ensamrätt till patent upprätthållas i 20 år från anmälan, medan den maximala skyddstiden för mönster varierar mellan 15 och 50 år från anmälan. Känneteckensskyddet är tidsobegränsat.

Förutsättning för ensamrätt är att de alster som söks skydd för svarar mot i lagen uppställda krav, såsom originalitet (för upphovsrättsliga verk), nyhet och uppfinningshöjd (för patent) eller särskiljningsförmåga (för kännetecken).

## Inledning

---

Immaterialrätten är starkt internationellt präglad och den svenska lagstiftningens utformning på immaterialrättens område har i stor utsträckning styrts av våra tillträden till en rad viktiga, internationella, världsomspännande konventioner. Bland dessa märks primärt vad gäller det industriella rättsskyddet *Pariskonventionen* för industriellt rättsskydd (1883) och vad gäller upphovsrätt *Bernkonventionen* (1886) för skydd av litterära och konstnärliga verk.

Också på det europeiska planet försiggår ett omfattande immaterialrättsligt samarbete. Före skapandet och utvidgningen av EG skedde detta samarbete i Europarådets regi och dess befattning med immaterialrättsfrågor fortsätter alltjämt, särskilt på medieområdet.

Med tillkomsten av EG 1957 stod det klart att ett system av EG-regler om immaterialrätt måste komma till stånd. Själva Romfördraget innehåller inga särskilda bestämmelser om immaterialrättigheter, bortsett från artikel 36 som uttryckligen anger att medlemsländerna är oförhindrade att skydda industriell och kommersiell äganderätt – dock inte som ett medel till godtycklig diskriminering eller förtäckt begränsning i handeln mellan medlemsstaterna.

Nu är det emellertid så att också det helt normala, icke-diskriminerande utövandet av en nationell immaterialrätt kan leda till betydande begränsningar i den samhandel mellan medlemsländerna, som är Romfördragets huvudföremål. Man sökte därför på ett tidigt stadium bygga ut fördraget med särskilda konventioner eller andra rättsregler om immaterialrätt. Försöken har dock visat sig vara svåra att realisera. Det är först under de senaste åren som ett verkligt genombrott har skett.

Den 1 januari 1994 trädde avtalet om ett Europeiskt Ekonomiskt Samarbetsområde (EES) i kraft. Avtalet innefattar vissa förpliktelser för Sverige och övriga avtalsslutande EFTA-länder på immaterialrättens område. Dessa framgår i första hand av det till EES-avtalet anslutande Protokoll 28 om immateriell äganderätt och Bilaga XVII, Immateriell äganderätt. Huvudprincipen är att de avtalsslutande EFTA-länderna i och med EES-avtalet skall anpassa sina immaterialrättsliga regler, ”så att dessa blir förenliga med principerna

om varors och tjänsters fria rörlighet samt med den skyddsnivå som gemenskapsrätten ger den immateriella äganderätten . . .” (artikel 1 andra stycket Protokoll 28).

Mot bakgrund av de svenska åtagandena genomförs nu successivt en sådan anpassning av den svenska immaterialrättslagstiftningen i enlighet med de föreliggande direktiven om varumärken (89/104/EEG), datorprogram (91/250/EEG), integrerade kretsar i halvledarprodukter (87/54/EEG), uthyrnings- och utlåningsrättigheter m.m. (92/100/EEG), upphovsrätt i radio- och TV-sändningar (93/83/EEG) och den upphovsrättsliga skyddstiden (93/98/EEG). I sammanhanget berörs också de immaterialrättsliga konsumtionsreglerna. I det följande kommer även att omnämnas ett antal ytterligare EG-akter som förhandlas och får betydelse för svensk rätt och för svenskars rättigheter i EU.

Ändringarna beträffande datorprogram i upphovsrätten och ändringarna av varumärkesrätten infördes per den 1 januari 1993. Den nya lagen om kretsmönsterskydd samt de nya konsumtionsreglerna infördes i samband med att EES-avtalet trädde i kraft. Anpassningarna till de upphovsrättsliga direktiven om uthyrnings- och utlåningsrättigheter samt den upphovsrättsliga skyddstiden pågår för närvarande och träder delvis i kraft per den 1 januari 1995.

Genom EG-inflytandet blir lagstiftningstekniken annorlunda. Mer står i lagen och mindre i förarbeten, vilket säkert är på både gott och ont. Över huvud taget vad gäller förarbeten har dessa i och med EES förlorat i tyngd som förklaring till EG-baserade regler. Det står uttryckligen i EES-propositionen. Det här innebär inte bara en helt ny situation för lagstiftaren, utan också för domstolarna som skall tolka svensk EG-baserad rätt i harmoni med EG-rätten. Såväl EG-domstolens som de enskilda medlemsländernas avgöranden blir därmed tolkningsunderlag för svensk rätt. Däremot har ju EG-domstolens avgöranden ingen direkt effekt i vårt land så länge vi inte är EU-medlemmar.

---

## De skilda immaterialrättigheterna

---

### Patenträtt

---

På patenträttens område har det lyckats få till stånd den *Europeiska patenträttskonventionen (EPC)*. Konventionen bygger på ett EG-initiativ, men den är inte EG-exklusiv. Den är också ratificerad av flera icke-EU-länder, bl.a. av Sverige – dock inte av Norge eller Island, och inte heller av Finland som gjort sitt tillträde 1995 beroende av EU-medlemskap. Konventionen omfattar i dag 17 europeiska länder, varav sedan 1992 samtliga EU-länder.

Syftet med EPC är att centralisera och förbilliga utfärdandet av

patent. För administration av patenteringen har upprättats den Europeiska patentorganisationen och det Europeiska patentverket (EPO) med säte i München. EPC spelar en mycket stor roll för harmonisering av patenträtten i Europa (se t.ex. RÅ 1990 ref. 84, NIR 1990 s. 468).

---

### *EG-patent*

---

Inom EG finns, såsom en överbyggnad på EPC, ett avtal om *Marknadspatent* från 1989 (se 89/665/EEG). Detta hänger samman med marknadspatentkonventionen (CPC), som ingicks i Luxemburg 1975/1985. Till följd av denna skall EPO kunna utfärda EG-patent med giltighet för hela EU:s territorium. Konventionen har ännu inte trätt i kraft. När den väl gör det framgår av EES-avtalet syftet att utvidga EG-patentet till hela EES-territoriet. De fördragslutande EFTA-länderna förbinder sig i avtalet att ingå i förhandlingar om ett sådant tillträde.

Harmoniseringssträvandena vad gäller medlemsländernas nationella patenträtt har dessutom kommit till uttryck i det 1988 framlagda direktivförslaget om *biotekniska uppfinningar* (COM (88) 496, ändrat genom COM (92) 589 final – SYN 159), som för närvarande förhandlas. Det finns också ett framlagt förslag till rådsförordning om (*växt*)*sortskydd* (COM (90) 347), som har stöd i artikel 43 Romfördraget. Syftet är att inrätta en EU-myndighet som kan meddela växtförädlarrättigheter med giltighet inom EU. Dessa skall dock inte utesluta nationell växtförädlarrätt.

---

### *Skydd för genteknik*

---

Införandet av bioteknikskyddet motiveras av det otillräckliga patentskyddet och den europeiska marknadens splittring. Enligt förslaget till bioteknikdirektiv skall medlemsstaterna samordna sina patentlagar så att det i framtiden skall gå att patentskydda växter och djur och andra gentekniska uppfinningar. Direktivförslaget har varit föremål för häftig debatt överallt i Europa. Stridsfrågorna är dels rent juridiska; de rör bl.a. förhållandet till artikel 53(b) EPC (om förbud att patentera växtsorter och djurraser), dels främst av mer allmän etisk karaktär.

Sedan förslaget bearbetats föreligger en s.k. Common Position och det ser nu ut som en för medlemsstaterna acceptabel lösning kan komma att antas under 1994. Denna innefattar bl.a. ett undantag från patenterbarhet för sådant vars offentliggörande eller utövande skulle anses strida mot goda seder och allmän ordning, t.ex. patent på den mänskliga kroppen eller delar av denna i sig; metoder för att ändra på genuppsättningen i den mänskliga kroppen som inte är i terapeutiskt syfte och som står i strid med mänsklig värdighet; metoder för att ändra genuppsättningen hos djur, som riskerar att innebära lidande eller fysiska handikapp utan någon nytta för människor eller djur.

---

### *Farmers' privilege*

---

Vidare innehåller direktivförslaget ett förbud mot patentering av djurraser och växtsorter, men inte av växter och djur eller delar därav. Dessutom föreskrivs om ett så kallat farmers' privilege, nämligen att bönder får använda frön av patenterade grödor för eget ut-

---

### Tilläggskydd för läkemedel

---

såde och på motsvarande sätt får de vad gäller djur som omfattas av patent använda sådana i avel för att förnya sitt eget djurbestånd. Den nyligen avslutade Genteknikutredningen (SOU 1992:82) har betonat vikten av att det skall finnas möjlighet att erhålla immaterialrättsligt skydd för biotekniska uppfinningar i Sverige och att vi följer med i den internationella utvecklingen av lagstiftning på detta mycket betydelsefulla område.

Under senare år har en *förlängning av patentskyddet* för läkemedel varit föremål för intensiva diskussioner. Bakgrunden är att främst läkemedelsindustrin känner sig starkt trängd av de kopierande preparat som utan forskningsinsatser vräks ut på marknaden så snart patentet har löpt ut. Parat med utdragna administrativa tillståndsförfaranden blir intjänandetiden inom patentskyddet alltför kort. En rådsförordningen (EEG/1768/92) om kompletterande skyddscertifikat antogs av rådet den 18 juni 1992 med effekt från den 2 januari 1993. Skyddsperioden för läkemedel skall kunna förlängas med som längst fem år och skall typiskt sett innebära en effektiv skyddsperiod om 15 år.

En svensk ordning med motsvarande tilläggskydd för läkemedelspatent infördes den 1 januari 1994, enligt ett nytt 13 kapitel i patentlagen: "Tilläggskydd för läkemedel", som för närvarande omarbetas för att överensstämja med EES-åtagandena.

---

### Gruppundantag

---

På patenträttens område föreligger också andra viktiga EG-regler som knyter an till EG:s konkurrensrätt i artikel 85 Romfördraget, t.ex. gruppundantagsförordningen för *patentlicensavtal* (EEG/2349/84). I förlängningen av den förordningen har Europeiska kommissionen också meddelat ett gruppundantag för *know-how-licensavtal* (EEG/556/89). Förordningarna, som sedan länge har effekt för svenska och övriga nordiska företags avtal som berör samhandeln mellan EU:s medlemsländer, utvidgades 1993 genom förordning EEG/151/93. Nuvarande undantag gäller till den 1 januari 1995, då gruppundantaget för patientlicenser skall förlängas eller ersättas.

I EES-avtalet har intagits konkurrensregler som är så gott som identiska med EG:s och därmed också anknutna gruppundantag för EES-området (se främst artikel 53–54). Därtill har också den nya svenska konkurrenslagen (1993:20) fått en liknande konstruktion med generella förbud. Enligt dess 17 § har i svensk rätt med smärre anpassningar införts bl.a. samma blockundantagsförordningar för patent- och know-how-licensavtal (1993:77 respektive 78) som gäller inom EU.

### Varumärkesrätt

---

På varumärkesrättens område infördes den 21 december 1988 det redan nämnda direktivet om tillnärmelse av medlemsländernas varumärkesrätt (89/104/EEG).

I december antogs så också förordningen om *EG-varumärket* (EEG/40/94), efter cirka 30 år av förhandlingar. Den innebär skapandet av ett helt nytt system, vid sidan om de nationella varumärkeslagarna, som skall existera parallellt med dessa.

Rådsförordningen, som trädde i kraft den 15 mars 1994, skall möjliggöra en varumärkesregistrering med giltighet för hela EU-territoriet. EG-varumärken skall enligt planerna kunna ansökas från början av 1996 vid Harmoniseringskontoret i Alicante, Spanien. Ett EG-varumärke kan ansökas på alla medlemsländernas språk, men förhandlingsspråk skall endast vara engelska, franska, italienska, spanska och tyska. Förordningen täcker för närvarande endast EU, men förhandlingar har inletts om möjligheterna att också ansluta de EFTA-länder som ingår i EES. Om det blir någon utvidgning på sikt beror naturligtvis av vad som händer med EFTA-ländernas ansökningar om EU-medlemskap.

Det är osäkert vilken roll EG-varumärket kommer att spela i praktiken. Psykologiskt har det naturligtvis betydelse. Men Madridarrangemanget (1891) för internationell varumärkesregistrering erbjuder redan ett tämligen tillfredsställande internationellt registreringssystem, i vilket majoriteten av EU-länderna deltar.

Framtidens varumärkesrätt får i huvudsak antas bli baserad på ett registreringskrav, även om det föreliggande EG-direktivet ger möjlighet att bibehålla inarbetning eller ibrukttagande som rättsgrundande handling.

---

### Svensk anpassning

---

I artikel 2 EG:s varumärkesdirektiv (såväl som i artikel 3 varumärkesförordningen) är definitionen av ett registrerbart varumärke vad som kan framställas grafiskt. 1 § varumärkeslagen (1960:644), VML, har ändrats i enlighet med direktivet. Uteslutet från det registrerade skyddet – men alltså inte från inarbetningsskydd – blir därmed främst doftmärken och kanske även ljudmärken, men inte särskilt mycket annat. Den exakta innebörden av lokutionen får fastställas av den europeiska rättspraxis som utvecklas. Direktivets krav på användning av märket för de varor som märket är registrerat, för att varumärkesrätten skall kunna upprätthållas, har också intagits i svensk rätt, se 25, 25 a och 25 b § VML.

---

### Avtalsbrott intrång

---

Vad angår *varumärkeslicenser* kan uppmärksammas den särskilda regeln i artikel 8.2 EG-direktivet, som nu införlivats i 34 § 2 st. VML. Bestämmelsen uttalar att licensgivaren i förhållande till en licenstagare kan göra gällande de rättigheter som knyter an till varumärket och som innebär en överträdelse av avtalsbestämmelserna med hänsyn till

- licensens giltighetstid
- varumärkets tillåtna utformning enligt registreringen
- arten av varor och tjänster som har licensierats
- de geografiska områden som varumärket får användas inom eller

- kvaliteten hos de av licenstagaren framställda varorna.

De omnämnda överträdelserna skall därmed inte (endast) uppfattas som kontraktsbrott, utan som egentliga intrång i ensamrätten.

Bland intressanta och önskade lagändringar till följd av EG:s varumärkesdirektiv skall slutligen nämnas att den svenske lagstiftaren valt att i enlighet med den fakultativa bestämmelsen i direktivets artikel 4.3 och 5.2 ändra 6 § 2 st. VML (Kodakregeln) till:

Förväxlingsbarhet kan även åberopas till förmån för ett kännetecken som är väl ansett här i landet, om användningen av ett liknande kännetecken skulle dra otillbörlig fördel av eller skulle vara till förfång för det väl ansedda kännetecknets särskilningsförmåga eller anseende.

Detta innebär en väsentlig utvidgning av det tidigare gällande Kodakskyddet. Regeln aktualiseras både om någon drar otillbörlig fördel av det väl ansedda märket – snyltning – och om utnyttjandet av ett identiskt eller liknande märke skulle vara till förfång för det väl ansedda märket. Sådan skada, ofta kallad urvattning, kan t.ex. uppstå genom ett förringande eller en försvagning av märkets goodwill eller genom att allmänheten vilseleds beträffande det kommersiella ursprunget i vid bemärkelse.

Den nya regeln, som bör uppfattas frikopplad från skilda typer av inarbetskriterier och som tar sikte på en viss situation på marknaden, utgör en viktig nyhet. Den är också en behövlig kompensation för de rättigheter som får uppges genom det skärpta kravet på användning i 25 a §.

Det skapas därtill en ”länk” mellan EG-varumärket och *Madridarrangemanget* genom ett tilläggsavtal, det så kallade Protokollet (1989). Tanken är att det skall gå att erhålla ett EG-varumärke via det internationella systemet. Enligt EES-avtalet skall EFTA-länderna senast den 1 januari 1995 tillträda åtminstone Protokollet. En anpassning härtill av den svenska varumärkeslagen är föreslagen i Ds 1993:97.

Vad gäller *geografiska ursprungsbeteckningar* och ursprungskännetecken för jordbruksprodukter och livsmedel antog rådet den 14 juni 1992 en förordning (EEG/2081/92) med effekt från och med den 1 februari 1993. Syftet är bl.a. att skapa en enhetlig terminologi vad gäller kvalitetsangivelser för sådana produkter inom EU, vilket anses mycket viktigt i många medlemsländer.

Sverige har, liksom övriga nordiska länder, hittills endast varit perifert intresserat av ett skyddssystem för ursprungsbeteckningar. Den inställningen torde nu få omvärderas i ljuset av EG-reglerna som uppställer krav på reciprokt skydd. Men förordning 2081/92 ingår inte i EES.

---

### Väl ansedda kännetecken

---

---

### Internationell registrering

---

---

### Skyddat ursprung

---

---

## Upphovsrätt

---

---

### Viktigt med harmonisering

---

På upphovsrättens område pågår för närvarande mycket påtagliga harmoniseringsförsök. Upphovsrätten är en viktig EU-angelägenhet, redan på grund av dess stora ekonomiska betydelse – 3–5 procent av medlemsländernas BNP – och inte minst dess inverkan på kommunikationsmöjligheterna inom gemenskapen, t.ex. TV. Härtill kommer dessutom de allt oftare uttryckta önskemålen om en gemensam kulturpolitik.

Det aktuella upphovsrättsliga arbetsprogrammet har redan knoppat av ett antal direktiv m.m., nämligen om skydd för datorprogram (91/250/EEG) direktivet om uthyrnings- och utlåningsrättigheter m.m. (1992/100/EEG), upphovsrätt i gränsöverskridande radio- och TV-sändningar (93/83/EEG) och senast om den upphovsrättsliga skyddstiden (93/98/EEG).

Syftet med direktivet om rättsligt skydd för *datorprogram* har knappast varit att föreskriva att datorprogram skall skyddas som litterära verk enligt medlemsländernas upphovsrätt. Det var redan fallet. I stället skapas basen för en enhetlig tillämpning av det upphovsrättsliga skyddet för programvara. Det framgår av preamblen att hitillsvarande skillnader i skyddsnivå riskerat ge negativa återverkningar på den gemensamma marknadens funktion.

---

### Kopieringsförbud

---

Efter lagändringar 1990 överensstämde svensk rätt i och för sig ganska väl med datorprogramdirektivet. Men ytterligare ändringar i upphovsrättslagen (1960:729), URL, har nu gjorts till följd av EES-anpassningen. I direktivet finns bl.a. ett generellt förbud mot kopiering av program, alltså också mot t.ex. spelprogram, som tidigare kunnat kopieras fritt för enskilt bruk i Sverige. Beträffande dessa har dock ingen straffregel införts.

Vidare har det krävts en lagändring med avseende på EG-direktivets regler om s.k. reverse engineering. En undersökning av datorprogrammets inre struktur – medelst dekompileering – kan endast ske genom exemplarframställning (en kopia). Kopiering är endast lovlig om det finns ett särskilt avtalat eller lagfäst stöd. Ett sådant lagstöd återfinns nu – efter mycket ingående diskussioner – i artikel 6 EG-direktivet, när undersökningen är nödvändig för att uppnå samverkansförmåga mellan programmet och ett annat program eller annan hårdvara (interoperabilitet). Motsvarande regler har införts som 26 g och 26 h §§ URL.

---

### Anställdas rätt till programvara

---

I 40 a § har också införts en presumtionsregel om att rätten till datorprogram skapade i anställningsförhållande övergår på arbetsgivaren. Den svenska regeln har dock gjorts längre gående än EG-direktivets artikel 2.3, som endast reglerar de ekonomiska rättigheterna. Lagstiftaren har nämligen valt att låta övergången avse även den ideella rätten. Lösningen är diskutabel från juridisk-teknisk synpunkt, men i praktiken är naturligtvis den ideella rätten till datorpro-

---

### Otillbörliga uttag

---

gram knappast betydelsefull, inte minst som program ofta skapas successivt och i grupper.

I januari 1992 presenterade kommissionen sina ställningstaganden till *databaserna* i ett direktivförslag (COM (92) 24 – SYN 393, ändrat genom COM (93) 464). Där framgår uppfattningen att allmänna upphovsrättsliga principer är tillämpliga på databaser. Därtill kompletteras det upphovsrättsliga skyddet av en konkurrensrättslig regel, ett femtonårigt skydd mot otillbörligt uttag ur sådana baser ("extraction right"). Detta är det verkligt nya. Direktivet står tämligen nära ett antagande.

Det kan uppmärksammas att också beträffande databaserna har principen från datorprogramdirektivet vidhållits med en presumtion för att arbete som utförs i anställningsförhållande tillkommer arbetsgivaren.

---

### Sändarlandsprincip

---

När det gäller upphovsrätt till *radio- och TV-sändningar* både via satellit och kabel är grundsynen helt naturligt att TV-sändningar m.m. bör kunna distribueras utan att rättshavarna skall kunna förhindra detta – principen om TV utan gränser. Direktivet (93/83/EEG) bygger på spridning till allmänheten enligt en grundläggande sändarlandsprincip. Ett minimiskydd etableras för alla rättshavare, inklusive utövande konstnärer, producenter och berörda sändarföretag. Ansvar för att auktorisera eller förbjuda sändning ligger hos rättshavarna i det land från vilket satellitprogrammet sänds. Direktivet innefattar också viss harmonisering av utövande konstnärers och sändarföretags rättigheter.

Direktivet om *uthyrnings- och utlåningsrättigheter m.m.* (92/100/EEG) berör viktiga regler för filmproducenter, utövande konstnärer m.fl. Det har ansetts betydelsefullt för den inre marknadens smidiga funktion att bl.a. uthyrningsrättigheter harmoniseras (jfr t.ex. Mål 158/86 – "Never say Never again"). Genom att nationell rätt blir avgörande, kan annars betydande och olämpliga skillnader uppkomma länderna emellan. Direktivet syftar just till att undanröja dessa på upphovsrättens område. Det gäller från den 1 juli 1994.

---

### Ensamrätt för filmproducenter

---

Enligt direktivet skall filmproducenter m.fl. tillerkännas såväl en reproduktions- som en spridningsrätt. De utövande konstnärerna, som får en ovillkorlig rätt till rimligt vederlag. Upphovsmannen får en egentlig upphovsrätt till uthyrning i näringsverksamhet och även till offentlig utlåning. Bestämmelsen är utformad som en minimiregel och även andra rättshavare, t.ex. utövande konstnärer, kan tillerkännas en motsvarande rätt vid direktivets implementering till svensk rätt.

Medlemsländerna tillåts emellertid att av kulturella skäl begränsa ensamrätten till utlåning under förutsättning att författare får ett rimligt vederlag och att arrangemanget överensstämmer med Romfördragets förbud mot diskriminering. Det sistnämnda utesluter dock inte att endast (all) litteratur på svenska tillerkänns ersättning i enligt

het med motsvarande lösning som har valts i Danmark. Eftersom ersättningen inte nödvändigtvis måste vara upphovsrättsligt grundad, kan Sverige utan att komma i konflikt med EG-rätten i princip behålla den traditionella bibliotekersättningen.

Direktivet kommer att få betydande konsekvenser för den europeiska upphovsrätten, inklusive den nordiska, främst med avseende på rättshavarnas reproduktions- och spridningsrätt.

De skilda *upphovsrättsliga skyddstiderna* i EU-länderna har bl.a. visat sig ge otillfredsställande resultat när det gäller spridning av verk över gränserna. Det har därför ansetts viktigt att få en harmonisering till stånd. Så har nu också skett genom direktivet 93/98/EEG. Från och med den 1 juli 1995 gäller en skyddstid om 70 år efter upphovsmannens dödsår för egentliga upphovsrättigheter, inklusive upphovsrättsligt skyddade fotografier, och 50 år beträffande de närstående rättigheterna. Eftersom det är allmänt oattraktivt att minska på rättsskydd som en gång medgivits har harmoniseringen skett uppåt.

Bland *ytterligare upphovsrättsregleringar* som kan komma och som är föremål för utveckling och studier märks slutligen:

1. privatkopiering, dvs. en kassettavgift
2. fotokopiering
3. följd rätt ("droit de suite")
4. ideell rätt ("droit moral")
5. upphovsrättsliga förvaltningsorganisationer ("collecting societies").

### Mönsterrätt m.m.

---

#### *Bilreservdelar stridsfråga*

---

På *mönsterrättens* område finns hittills ingen enhetlig EG-reglering, men ett intensivt arbete pågår därmed. Kommissionen har presenterat ett direktivförslag för harmonisering av medlemsländernas mönsterlagstiftning och ett förslag till förordning (COM (93) 329 final respektive COM (93) 344 final—COD 464). Förslagen, som innebär ett mönsterrättsligt totalt nytänkande, har i stort blivit mycket väl mottagna. Den känsliga fråga som lett till en viss fördröjning är hur man skall utforma skyddet för (bil)reservdelar. De nu publicerade förslagen innehåller en reparationsregel ("repair clause") som innebär att ensamrätten till reparationsdelar inskränks till tre år. Huruvida detta blir den slutliga lösningen återstår att se.

#### *Nyhetsfrist och formlost skydd*

---

I övrigt innefattar förslaget till EG-mönsterrätt, vid sidan om den registrerade mönsterrätten med spärreffekt, ett kortvarigt (tre år) formlost efterbildningsskydd av konkurrensrättslig karaktär. Förslaget innefattar en nyhetsfrist, så att offentliggöranden inom ett år före ansökan om mönsterregistrering inte är nyhetsförstörande. Kombinationen av det formlösa skyddet och nyhetsfristen gör att ett

skyddsvärt mönster således värnas mot efterbildning under nyhetsfristen. Registrerade EG-mönster föreslås få en giltighet om maximalt 25 år. Samtliga dessa element skulle bli nya för nordisk rätt.

Tills harmoniseringen är genomförd får man på mönsterrättens område – liksom på alla andra områden – acceptera de nationella lagarna såsom de föreligger. Att de rättigheter som följer av nationell lagstiftning skall respekteras i väntan på en enhetlig EG-mönsterrätt, framgår uttryckligen av EG-domstolens avgöranden (se t.ex. Mål 144/81, [1982] E.C.R s. 2853 – ”Nancy Keen Gifts” samt Mål 238/87, [1988] E.C.R. s. 6211 – ”Volvo”).

I EU finns för närvarande lagstiftning om *bruksmönsterskydd* i Danmark, Italien, Portugal, Spanien samt Tyskland. Under hösten 1994 kommer en grönbok i ämnet med tänkbara lösningar för ett harmoniserat skydd inom EU.

Beträffande *kretsmönster i halvledarprodukter* (”chips”) överensstämde i stort den svenska kretsmönsterlagen från 1986 (SFS 1425) med EG-rättens motsvarande krav enligt direktivet 1987/54/EEG. På grund av direktivets annorlunda struktur har dock en helt ny svensk kretsmönsterlag antagits. En väsentlig skillnad föreligger också mellan EG-rättens attityd till chips och den tidigare svenska, genom att chipsskyddet i EU/EES är en renodlad industriell rättighet.

---

### Några närbesläktade områden

---

#### Slavisk efterbildning

---

I Pariskonventionens artikel 10<sup>bis</sup> finns regler som förbjuder *illojal konkurrens*. Däremot finns det hittills inga särskilda EG-regler mot illojal konkurrens, bortsett från direktivet om vilseledande reklam (84/450/EEG) och direktivet om TV-sändningar till allmänheten, som också innehåller vissa reklamregler (89/552/EEG). Avsaknaden av särskilda EG-regler mot t.ex. illojala efterbildningar är emellertid inte liktydig med att EG-domstolen inte respekterar sådana nationella regler. Tvärtom, det framgår klart att Romfördragets regler om fria varurörelser i artikel 30 inte hindrar nationella regler mot så kallad slavisk efterbildning av annans produkt. Sådana regler syftar till att förhindra onödigt förväxlingsrisk mellan produkter. De är fullt tillåtna, under förutsättning att de tillämpas icke-diskriminerande. Men på sikt måste en enhetlig reglering komma också här.

---

#### Tullstopp

---

EG utfärdade 1986 en rådsförordning om att stoppa falskmärkta varor (*counterfeit goods*) vid gränserna (EEG/3842/86). Den är för närvarande under revision och utvidgas till att också omfatta mönster- och upphovsrätt (se COM (93) 329 final). De nya reglerna antas träda i kraft under 1994. Förordningen går ut på att tullmyndigheterna ges befogenheter att stoppa pirattillverkade varor som är på väg in i ett EU-land. Att genomföra sådana gränsstopp i praktiken är dock förenat med åtskilliga svårigheter.

Counterfeitförordningen ingår inte i EES-avtalet, eftersom tullreglerna i princip inte omfattas. EES är inte någon tullunion och den fria rörligheten på den gemensamma marknaden gäller endast för varor med ursprung i EFTA- och EU-länderna.

## Konsumtion

---

### *Fri varucirkulation*

---

Konsumtionsproblemen är av stor betydelse för de enskilda rättigheternas omfattning och för varuhandeln inom EU, liksom inom ett EES med motsvarande konsumtionsregler. Att en rättighet ”konsumeras” betyder att de enskilda rättigheterna inte längre kan göras gällande för såvitt angår varor (exemplar) som är lovligt utsläppta på marknaden av rättshavaren själv eller med hans samtycke. Här-efter kan varan med andra ord cirkulera fritt, dvs. säljas vidare.

Eftersom konsumtionsreglerna spelar en mycket betydelsefull roll för omsättningen av immaterialrättsligt skyddade produkter mellan EU-länderna, är principen av stort intresse. Konsumtionsprincipen tar sig olika uttryck i de skilda immaterialrättigheterna. Grundstrukturen är dock densamma och är inom EG-rätten fastlagd i en rad viktiga avgöranden av EG-domstolen.

Rör det sig om marknadsföring av exemplar inom den gemensamma marknaden gäller den internationella konsumtionsregeln EU-länderna emellan. Rätten till vidare försäljning av t.ex. patent-skyddade alster konsumeras för hela EU-området. Detta förklaras med reglerna om fria varurörelser i artikel 30 Romfördraget. Konsumtionen inträder på en gång för hela EU-territoriet – immaterialrättigheter får inte skapa handelshinder – men det närmare innehållet av konsumtionsprincipen skall avgöras i det land där exemplaren utnyttjas.

---

### *Endast varuhandeln*

---

Konsumtionsprincipen rör i sin nuvarande utformning endast varuhandeln, inte andra gränsöverskridande företeelser som TV-sändningar. Den har bara betydelse för frivilliga dispositioner. Handlar det däremot om marknadsföring i ett medlemsland, som skett utan samtycke, inträder inte konsumtionen i de andra länderna. Detsamma gäller tvångslicenssituationer.

EG-rättens konsumtionsprincip gör som sagt att Sverige och övriga kontraktsslutande EFTA-länder i och med EES-avtalet måst anpassa sig till motsvarande konsumtionsregler. Det gäller i första hand patent-, växtförädlar- och mönsterrätten med hittills endast nationell konsumtion. Rättshavarna har åtnjutit ett absolut områdes-skydd vid import. Detta har ändrats till EES-konsumtion i mönster- och växtförädlarrätten per den 1 januari 1994, medan det finns en frist för patenträtten, vars nya konsumtionsregel i 3 § träder i kraft den 1 januari 1995.

Till följd av uttryckliga konsumtionsregler i datorprogramdirekti-

vet har också införts regler om EES-vid konsumtion beträffande datorprogram i 19 § URL och i den nya kretsmönsterlagen, där svensk rätt hittills tillämpat en global konsumtionsprincip. Anpassningen enligt uthyrnings- och utlåningsdirektivet leder vidare till att närstående rättigheter konsumeras EES-vitt och inte längre globalt från och med den 1 januari 1995.

Beträffande varumärken finns en motsvarande konsumtionsregel i direktivets artikel 7.1. Men den svenska riksdagen beslutade hösten 1992 att den för närvarande gällande globala konsumtionen av varumärkesrättigheter skulle behållas tills vidare. Det ansågs osäkert om direktivregeln är en maximi- eller en minimiregel och det finns inte något avgörande från EG-domstolen i saken. Den definitiva lösningen får därför anstå. I praktiken torde för närvarande inte heller en global konsumtionsprincip i EFTA-länderna störa gemenskapen på grund av ursprungsreglerna. Produkter från tredje land kan alltså inte via EFTA komma in i EU som fria varor.

## Slutsatser

---

### *Domstolsharmonisering*

---

Under de senaste åren har väsentliga steg tagits mot den integration av immaterialrättigheter, som i det långa loppet måste anses som en naturlig förutsättning för EU:s utveckling. EG-domstolen har också i sin självpåtagna roll som gemenskapens ”författningsdomstol” genom tolkningsförklaringar kompenserat mycket av bristande integration. Man skulle kanske till och med kunna säga att – bortsett från den psykologiska effekten av enhetliga immaterialrättigheter såsom EG-patent, EG-mönster och EG-varumärken – har domstolens praxis lett fram till att den gemensamma marknaden kan fungera som just en sådan vad gäller det fria flödet av immaterialrättsligt skyddade alster.

Även om integrationen ännu inte är fullbordad, måste nämligen utövandet av de skilda immaterialrättigheterna ske med respekt för Romfördragets allmänna regler och den mängd regler som utfärdats med stöd däri, som nu även gäller EES. De innebär bl.a. att:

- enligt artikel 30 Romfördraget och artikel 11 EES-avtalet får *varor*, som är lovligt utsläppta på marknaden i ett EES-land, inte på grund av nationella immaterialrättsliga regler hindras att föras ut på marknaden i ett annat EES-land (parallellimport m.m.), om inte det föreligger skäl att tillämpa undantag enligt artikel 36 Romfördraget respektive artikel 13 EES-avtalet;
- enligt artikel 85 Romfördraget och artikel 53 EES-avtalet skall *avtal* om immaterialrättigheter respektera konkurrensreglerna med därtill anslutande regelverk; och att
- enligt artikel 86 Romfördraget och artikel 54 EES-avtalet får en-

skilt eller kollektivt *utövande* av immaterialrättigheter inte innebära ett missbruk av den dominerande ställning som erhålls i kraft av ensamrätten. Detta har visat sig vara betydelsefullt bl.a. för de stora upphovsrättsorganisationer som finns på musikområdet.

Slutligen skall också anmärkas att det är uppenbart att Sverige, oavsett EU-medlemskap, kommer att fortsätta sin anpassning av immaterialrätten till EG-rätten. Det har flera förklaringar. För det första härskar en strävan efter fortsatt nordisk rättslikhet – och Danmark är EU-medlem. För det andra är immaterialrätten starkt internationellt präglad. Ju större harmonisering av rättsregler som sker mellan länder med ett tätt handelsutbyte, desto lättare blir rättigheterna att administrera och desto starkare blir rättshavarnas ställning (också på utlandsmarknader). Detta bör redan i sig vara ett svenskt välgående intresse.

## Praktiska råd

---

Tänt på att oavsett harmoniseringssträvanden är immaterialrättigheter *nationellt begränsade*.

När det gäller industriella rättigheter (patent, mönster, varumärken, m.m.) måste rättigheter skaffas genom *registrering i varje land för sig*. Den första EU-täckande rättigheten blir varumärken, som kommer att kunna sökas 1996. Tills vidare bestäms skyddets omfattning endast av nationell rätt i det land där skydd söks. För skydd i utlandet krävs alltså att man på ett tidigt stadium (före offentliggörandet av patent och mönster) överväger sin skyddsstrategi.

Upphovsrättens nationella begränsning blir inte lika tydlig. Tack vare Bernkonventionens bestämmelser åtnjuts upphovsrätt utan några särskilda formkrav, bl.a. i Europa. Det kan dock skilja från land till land vilka alster som åtnjuter skydd.

Det skall vidare påpekas att inom immaterialrätten finns normalt *inga extinktiva rättsförvärv*. En senare förvärvare får inte bättre rätt än överlåtaren, oavsett god tro. Vid konflikt mellan dubbelöverlåtelser gäller prioritetsregeln till förmån för det första förvärvet. Framför allt om det rör sig om överlåtelsekedjor finns skäl att kontrollera rättsinnehavet extra noggrant.

*Form för avtal*. I Sverige ställs inga formkrav för avtal på bl.a. immaterialrättsområdet. Men det följer normalt av sakens natur att sådana avtal är skriftliga. Därför är det kanske ett onödigt påpekande att säga att immaterialrättsliga avtal skall göras *skriftliga* inom EU. Det är i många länder en förutsättning för avtalets giltighet, åtminstone mot tredje man, och EG-varumärkesförordningen uppställer dessutom ett strikt formkrav för giltighet av överlåtelser.

*Förbudna avtal*. När det gäller datorprogram är vissa inskränk-

ningar i nyttjanderätten förbjudna och ogiltiga enligt EG-direktivet om datorprogram. Motsvarande förbud framgår av 26 g och 26 h § i URL. Man får alltså inte inskränka den legale användarens rätt att framställa nödvändiga säkerhetskopior eller hans lagenliga rätt att undersöka programmets funktion (*reverse engineering och dekom-pilering*). Därtill skall naturligtvis uppmärksammas att avtal kan vara ogiltiga på konkurrensrättslig grund.

*Specificering av avtalsföremålet.* Vid en överlåtelse är det alltid viktigt att i förväg precisera vilka utnyttjanden som omfattas vid en överlåtelse. Det gäller inte minst upphovsrättigheter, där den så kallade *specificeringsgrundsatsen* har internationellt erkännande. Den innebär att vid vidsträckta, oklara överlåtelser finns en tendens att tolka avtal inskränkande. Förvärvaren tillerkänns endast sådana be-fogenheter som han kan anses ha ett aktuellt och påtagligt behov av, inga andra.

*Lagval.* Vid internationella avtal uppstår fråga om vilket lands lag som skall tillämpas på avtalet och på ensamrätten. När det gäller själva immaterialrätten, dess skyddsbarhet, intrångsfrågor, etc. till-lämpas alltid det lands lag *där rättigheten görs gällande*. När det gäller avtalsförhållandet, t.ex. vid skiljaktigheter, gäller andra regler.

För det första har parterna normalt möjlighet att själva bestämma vilket lands lagregler som skall tillämpas på t.ex. en skiljeklausul. Det möjligheten bör utnyttjas. För det andra för det fall man ändå inte träffat ett sådant val gäller allmänna internationella privaträtts-liga regler. De innebär att i brist på särskilda regler eller hållpunkter får antas att avtalsförhållandet i första hand skall bedömas enligt la-gen i det land där det *förvärvsmässiga utnyttjandet* av rätten skall ske, platsen för produktionen, företaget, etc. Med många licenstagare bör man dock kunna tillämpa även licensgivarens hemlands lag. Problemet uppstår sällan i praktiken, eftersom de flesta avtalsskrivare utnyttjar möjligheten till lagval.

*Ogiltighet.* När det gäller industriella rättigheter som patent, mönster och varumärken kan man aldrig gardera sig mot att den rät-tighet man upplåter eller förvärvar senare förklaras ogiltig. *Upplåta-rens ansvar* vid en sådan situation är begränsat, om han handlat i god tro, under förutsättning att han inte också garanterat giltigheten i en särskild utfästelse. Sådana bör alltså undvikas.

När det gäller upphovsrätt vilar en annan fara, särskilt om en li-cens skulle avse t.ex. en möbelmodell. Som ovan framkommit till-lämpas på rättsskyddet det lands lag där rättigheten utövas. Men vad som kan antas vara upphovsrättsligt skyddat i Sverige behöver inte vara det i ett annat land och vice versa. Det kan ställa till problem, särskilt om det som upplåtits är just upphovsrätt. Då är det i varje fall bättre att upplåta tillverkningsrätten till en viss modell.

*Patentlicensavtal.* Svenska licensgivare/-tagare på Europamark-naden blir ofta hänvisade till motpartens mer eller mindre standardi-

serade handlingar, som brukar vara mycket omfattande med nordiska mått mätt. Om inget särskilt är avtalat finns en presumtion för att licensen är *enkel*. Andra kan alltså komma att få licens till samma sak. Exklusivitet kräver en *särskild överenskommelse*.

## Litteratur

---

Översikter om immaterialrättigheternas behandling och utveckling i EG/EES-sammanhanget bl.a. av *Levin* i EES-avtalet i Svensk rätt (1993) s. 33 ff., *Pehrson*: EG och Immaterialrätten (1985) samt uppföljningsartikeln i Tidskrift for Rettsvitenskap 1989 s. 497 ff. Se också *Fejø* i Nordiskt Immaterialt Rättsskydd (NIR) 1987 s. 109 ff. Utvecklingen som sådan är också behandlad i *Koktvedgaard/Levin*: Lärobok i Immaterialrätt, 2. uppl. (1993).

För en del intressanta redogörelser om immaterialrätten på EG-planen se International Industrial Property and Copyright Review (IIC) 1979 s. 20 ff. samt 1990 s. 131 ff. (*Beier*), Gewerblicher Rechtsschutz und Urhetberrecht, Internationaler Teil 1981 s. 80 ff. (*Reimer*) IIC 1982 s. 415 ff. (*Reischl*), IIC 1985 s. 46 ff. (*Ubertazzi*).

Beträffande ursprungsbeteckningar se *Levin*: "Made in Sweden" (1990) samt bilaga 3 i SOU 1993:59.

För utvecklingen på upphovsrättsområdet se *Karnell* i NIR 1991 s. 238 samt *Schønning* i Ugeskrift for Retsvæsen 1992 s. 371 ff.

Ändringarna i svensk lagstiftning till följd av EES-avtalet framgår av prop. 1992/93:48 EES-avtalet och immaterialrätten, jfr härtill beträffande upphovsrätten prop. 1992/93:214, se även prop. 1993/94:22 om tilläggsskydd för läkemedel, m.m. För anslutningen till Madridprotokollet se Ds 1993:97 och för anpassningen till EG-direktiven om upphovsrätt se Ds 1994:49.

# Franchising inom EES

av Carl Nisser

Sverige är ett av de länder i Europa där franchising nått mest framgång. Konceptet är i och för sig inte nytt med tanke på att några välkända amerikanska företag redan under slutet av 1800-talet och början av 1900-talet använde en försäljningsmetod till konsument som i dag skulle kallas franchising. Enligt en av den Svenska Franchise-föreningen och Effectum Franchise Management under hösten 1993 genomförd undersökning, finns det i dag i Sverige nära 9 000 franchisetagare knutna till de något över 200 franchisesystemen. Med de 3 000 enheter franchisegivarna själva äger sysselsätter de sammanlagt 12 000 enheterna nära 59 000 personer och omsätter cirka 50 miljarder kronor.

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, *franchisetagaren*. Franchisegivaren kan kräva 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: det är bättre att ha självägande butikshefer än anställd personal.

En grundtanke med franchising är att en franchisetagare har större möjlighet än en anställd att påverka sin egen situation. En franchisetagare kan dra nytta av det varumärke som franchisegivaren har byggt upp, samtidigt som han erhåller tillgång till produkter och tjänster som ofta redan flutit in på en eller flera marknader, produkter av hög kvalitet levererade vid avtalad tid samt väl genomtänkta administrativa procedurer.

För att komma i åtnjutande av dessa fördelar måste franchisetagaren normalt investera ett av franchisegivaren bestämt kapital och betala en franchiseavgift till franchisegivaren. I gengäld skall franchisegivaren ge det stöd och den kunskap som behövs för att franchisetagaren skall kunna driva sitt företag. Ofta tvingas franchisetagaren begränsa sitt sortiment, kanske till endast det som ingår i franchisegivarens utbud. Franchisegivaren garanterar i sin tur att inga

andra kan få en franchise för samma varor eller tjänster inom samma region eller stadsdel.

## Regler för franchising

---

Europeiska kommissionen ser positivt på franchising. Detta framgår av de regler som trädde i kraft i februari 1989 genom kommissionens förordning nr 4087/88 av den 30 november 1988 angående tillämpligheten av Romfördragets artikel 85 (3) avseende vissa kategorier av franchiseavtal.

Sverige har genom förordningen om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för franchiseavtal den 1 juli 1993, med vissa formella ändringar, infört gemenskapens gruppundantag för franchiseavtal.

I Sverige, liksom i de andra länderna i EES, skall vi inte endast följa gruppundantaget om franchiseavtal, utan varje franchisekedja kan också anta en eller flera etiska regelkomplex. Därmed kan vi förvänta oss att behovet av ytterligare lagstiftning minskar.

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 stordriftsfördelar 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 EU liksom av frånvaron av tillfredsställande nationell lagstiftning i Europa. Europeiska kommissionens utgångspunkt har varit de konkreta fall som den granskat och där dess konkurrenslagstiftning prövats. I december 1986 prövades två franchiseavtal, 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.

Franchising kan i Europa komma att användas även i sektorer som privatiseras. Så diskuteras det för närvarande att i vissa län i Storbritannien överföra biblioteken i de kommunala organen till franchisetagare. Likaså är det troligt att Gatwick Express Airport-järnvägen mot slutet av 1995 kommer att ändras till en privatiserad franchise.

---

*Lättare att etablera sig  
– bra, tycker EU*

---

## Reglernas omfattning

---

EES-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.

Det har i den svenska debatten rests krav om att införa en reglering av förhållandet mellan franchisetagare och franchisegivare. Det har till exempel höjts röster för att införa ett långtgående socialt skydd för franchisetagarna och någon form av reglering av franchisegivarnas rätt att samarbeta med franchisetagarna. Genom att införa gruppundantaget för franchiseavtal i svensk rätt har vi inte bara utökat och preciserat svensk konkurrensrätt, utan även infört nya civilrättsliga begrepp. *Artikel 1* i den svenska franchiseförordningen definierar ett franchiseavtal som ett avtal där ett företag, franchisegivaren, tilldelar den andre parten, franchisetagaren, en rätt att exploatera en franchise för att marknadsföra vissa bestämda varor eller tjänster i utbyte mot betalning.

---

### *Minimikrav*

---

Ett franchiseavtal måste minst innehålla:

1. utnyttjandet av ett gemensamt namn eller butiksskylt och en enhetlig presentation av i varje enskilt fall använda lokaler 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. Denna know-how måste beskrivas i *tillräcklig detalj*. Definitionen liknar den som finns i förordningen om licensiering av know-how.

## Tillåtna avtalsvillkor

---

*Artikel 2* beskriver de begränsningar av franchiseavtal som annars inte skulle vara tillåtna enligt EES-avtalets konkurrensbegränsningsregler:

- Franchisetagaren kan ges ett begränsat regionalt skydd mot konkurrens från franchisegivaren och andra franchisetagare i det område där han har ensamrätt. Han måste dock alltid kunna sälja till kunder bosatta utanför området i fråga, vilka kommer in i hans område.

---

### *Ensamrätt*

---

- Franchisetagaren kan åläggas att sälja franchisevaror endast från de lokaler som täcks av avtalet.
- 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 immateriella rättigheter och för att upprätthålla den gemensamma identiteten och anseendet hos franchisenätet. Det kan vara av intresse att här nämna:

- 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 nätets under en rimligt lång period, maximalt ett år efter det hans avtal blivit uppsagt.
- Franchisetagarens skyldigheter inriktade på att bibehålla identitet och anseende hos nätets, inklusive skyldigheten att delta i 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 nätets 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. Produktgarantierna skall också omfatta produkter och tjänster sålda av övriga franchisetagare inom samma franchise.
3. Franchisetagaren skall markera sitt eget oberoende utan att ifrågasätta nätets gemensamma identitet.

Artikel 5 innehåller en s.k. svart lista, 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 under vissa omständigheter är förhindrad att erhålla varor av en kvalitet som motsvarar de varor som erbjuds av franchisegivaren
3. 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
4. när franchisetagaren hindras från att utnyttja licensierad know-how efter avtalets upphörande
5. när franchisetagaren utsätts för direkta eller indirekta begränsningar vad gäller försäljningspris för varor eller tjänster utom i vad avser franchisegivarens rätt att rekommendera försäljningspriser
6. när franchisetagaren förhindras att ifrågasätta giltigheten i de immateriella rättigheter som utgör del av franchiseavtalet
7. när franchisetagaren förhindras att sälja till kunder som är bosatta på "fel" ort, dvs. utanför det område som täcks av hans franchise.

## Förfarande

---

Franchiseavtal som innehåller konkurrensbegränsningar vilka inte är godtagbara enligt gruppundantagsförordningen om franchiseavtal bör anmälas till vederbörlig konkurrensvårdande myndighet, dvs. Konkurrensverket, EFTA:s övervakningsmyndighet, ofta kallad ESA (EFTA Surveillance Authority), eller Europeiska kommissionen.

Kommissionen kan i exceptionella fall återkalla ett undantag, t.ex. 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.

Med stöd av bestämmelserna i artikel 6 anses ett franchiseavtal, som innehåller vissa i och för sig otillåtna villkor, accepterat, dvs. de anmälande företagen beviljas ett individuellt undantag under förutsättning att avtalet anmäls till kommissionen eller ESA och kommissionen eller ESA inte gör invändning mot undantaget inom sex månader. Enligt 13 § konkurrenslagen gäller för franchiseavtal i Sverige en tidsfrist om tre månader. Skulle Konkurrensverket inte fatta beslut beträffande ett ingivet franchiseavtal inom tre månader

från den dag då anmälan kom in till verket, beviljas undantag för en tid av fem år.

Mycket få franchiseavtal anmäls till kommissionen. Under 1992 anmäldes endast två avtal. Båda dessa avtal avsåg anmälningar under artikel 6 i gruppundantagsförordningen, dvs. den artikel enligt vilken de anmälade företagen erhåller ett individuellt undantag av kommissionen eller ESA om vederbörande myndighet inte reagerar inom sex månader. Personer knutna till franchiseindustrin menar att det ringa antalet anmälningar antingen beror på att alla franchiseavtal är skrivna så att de faller under gruppundantagsförordningen eller på att artikel 85 inte är tillämplig på de flesta franchiseavtal.

## Effekter för EES:s näringsliv

---

Gruppundantagsförordningen gynnar franchising som metod för att sälja och tillhandahålla vissa varor och tjänster. Alla franchisetagare inom EES får tillgång till och kan utnyttja franchisepaketet. Parterna i ett franchiseavtal uppskattar att reglerna ger garantier för att deras avtal stämmer med de konkurrensrättsliga reglerna. Reglerna ger dem en gemensam referensram för avtalens innehåll, utformning och tillämpning.

## Etiska regler för franchising

---

Det Europeiska franchiseförbundet, vilket bildades i september 1972 antog 1989 ”European Code of Ethics för Franchising”, som anmäldes till EG-kommissionen för att erhålla dess godkännande. Om och när ett sådant godkännande kommer att utfärdas är osäkert.

De Europeiska Etiska Reglerna har antagits av Svenska Franchiseförbundet och gäller från och med den 1 januari 1994. Svenska Franchiseförbundet har även inrättat en etisk nämnd under ordförandeskap av justitierådet Staffan Magnusson och med representanter för franchisetagare och franchisegivare. Den intresserade kan beställa ett exemplar av reglerna genom att kontakta Svenska Franchiseförbundet på telefon 08-660 86 10.

## Praktiska råd

---

Den som är intresserad av att starta ett franchiseföretag med franchisetagare inom EES bör förvissa sig om att det standardavtal han tänker använda faller inom EES-avtalets regler. Om avtalet inte omfattas av EES-avtalets konkurrensregler, särskilt förordningen om franchiseavtal, bör avtalet anmälas till kommissionen eller ESA.

## Litteratur

---

- De europeiska etiska reglerna.* Svenska Franchiseföreningen, Stockholm 1994.
- Ericsson, Rolf E. (1986): *Franchising – en värld av möjligheter.* Svenska Tryckcentralen AB.
- Gast, Olivier (1989): *Les procédures européennes du droit de la concurrence et de la franchise,* E.J.A. Jupiter.
- Greaves, Rosa (1994): *EC Block Exemption Regulations,* Chancery Law Publishing.
- Mendelsohn, Martin och Harris, Bryan (1991): *Franchising and the Block Exemption Regulation.* Longman.

# Harmonisering av redovisningen inom EG

*av Christer Westermarck*

**B**okföring och redovisning består enligt bokföringslagens systematik av områdena löpande bokföring – dvs. 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, dvs. 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).

## EES-avtalet

---

De EG-rättsakter på bolagsrättens område, som omfattas av EES-avtalet, finns förtecknade i bilaga XXII till avtalet. Enligt en bestämmelse om övergångstider, skall Sverige tillämpa bestämmelserna fullt ut senast två år efter det att EES-avtalet trätt i kraft. Det innebär att de redovisningsregler, som behandlas i den fortsatta framställningen är aktuella för svenskt vidkommande.

EES-avtalet omfattar ett tiotal bolagsrättsdirektiv. På redovisningsområdet är det EG:s fjärde och sjunde bolagsrättsdirektiv, som är av speciellt intresse. De reglerar årsboksluten i aktiebolag, handelsbolag och kommanditbolag respektive koncernbokslut. I följande framställning kommer jag att ganska utförligt behandla vilka konkreta krav som det fjärde bolagsrättsdirektivet ställer på årsredovisningens utformning och innehåll i det enskilda aktiebolaget (handelsbolaget, kommanditbolaget). Koncernredovisningsdirektivet behandlas däremot inte.

Avslutningsvis behandlas kortfattat ett lagförslag avseende bokföringsskyldigheten i europeiska ekonomiska intressegrupperingar (EEIG).

## Förslag till ny årsredovisningslag

---

I ett delbetänkande (SOU 1994:17, del 1) har redovisningskommittén lagt fram ett antal förslag till ändringar i den svenska lagstiftningen till följd av EES-avtalet och fjärde, sjunde och elfte bolagsrättsdirektiven. Delbetänkandet har sänts på remiss till drygt sjuttio remissinstanser (myndigheter, organisationer etc.). Kritiken mot det framlagda lagförslaget har i väsentliga avsnitt varit hård. Justitiedepartementets sammanställning av inkomna remissvar omfattar drygt två hundra sidor, vilket ger en antydning om vilka problem som återstår att lösa. Ikraftträdandet, ursprungligen avsett äga rum 1 januari 1995, har framflyttats till tidigast januari 1996. När detta skrives (september 1994) har någon proposition ännu inte framlagts och den fortsatta framställningen utgår därför från EG-direktivens originaltexter.

Det kan dock nämnas att redovisningskommittén i sitt delbetänkande begränsar den valfrihet i uppställningsformer för balansräkning och resultaträkning, som fjärde bolagsdirektivet medger. Till skillnad från direktivets två balansräkningsalternativ och fyra resultaträkningsalternativ vill redovisningskommittén inte tillåta några som helst alternativa uppställningsformer.

## Företagens bolagsordning och årsredovisningshandlingar

---

### Krav på öppenhet och jämförbarhet

---

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

*. . . men stora krav på  
information om före-  
taget*

---

*Minst 25 000 ecu*

---

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 bolagsdirektivet från år 1983 (83/349/EEC). Det 8:e direktivet (84/253/EEC) preciserar kraven på de revisorer, som skall granska företagen.

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, dvs. cirka 230 000 svenska kronor med dagens valutakurs. (1 ECU = 9,17 SEK 1994-06-27.)

Den vikt man inom EG lägger vid företagens 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 första direktivet (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 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 fjärde bolagsdirektiv har en principiellt helt annan syn på företagskatten och tillåter inte skatteöverväganden och skattemässiga dispositioner att påverka årsredovisningen. Enligt EG:s synsätt skall det redovisade resultatet helt styras av det civilrättsliga vinstbegreppet. Skattdispositioner etc. får sin plats i deklarationen. Jämför dock punkt 10 i artikel 43 i avsnittet om notupplysningar.

Att skatteöverväganden inte får påverka företagets årsredovisning 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 EU från företagets synpunkt till en hemmamarknad och stärka företagets 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 före-

---

*Skatteöverväganden  
får inte påverka redovisningen*

---

---

*Skatteharmoniseringen  
besvärligare än väntat*

---

tagsgruppens vinster och förluster före beskattning. I ett kommissionsförslag från år 1975, COM (75)392, föreslogs bl.a. att företagskatten inom medlemsländerna skulle, oavsett om företags vinst utdelades eller ej, utgå inom intervallet 45 procent–55 procent.

Den överenskommelse som träffades 1990 av ministerrådet har betecknats som historisk. Det rör sig om två rådskdirektiv och en konvention. Rådskdirektiven, 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.

Europeiska kommissionen har 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. Det finns en motsättning mellan subsidiaritetsprincipens krav på att staterna skall kunna utforma egna system och önskemålen om samordning. Den kan till och med tänkas så långtgående att man talar om en enhetslösning med en proportionell fördelning av skatteunderlaget mellan staterna. Framtiden får utvisa hur långt harmoniseringen av den direkta företagsbeskattningen kan nå.

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

## Grundläggande redovisningsprinciper

---

En svårighet som är mycket påtaglig när man studerar redovisningsdirektiven är att de i många delar är oklara och därför svåra att förstå. Det har också ställts en rad principiella frågor kring direktiven:

Hur passar EG:s syn på årsredovisning ihop med modern redovisningsteori? Finns det fog för att se bolagsrättsdirektiven på redovisningsområdet som politiska kompromisslösningar enligt minsta gemensamma nämnarens princip? Varför har man inom EG lagt så stor

vikt vid redovisningsdirektiven att de svarar för en dominerande del av omfånget av textmassan inom bolagsrätten?

Det har sagts att om vi skall förstå normgivningen inom redovisningen så måste vi också förstå den politiska processen, som skapar normerna. Det går enligt mångas mening inte att bortse från att olika grupper har olika intressen inom redovisningen, även om det finns företrädare som hoppas att en teknisk fullkomlig redovisning av objektiv och sann natur sent omsider kan uppnås. Vilken föreställningsram som normgivarna haft brukar framgå av referensramen, ”conceptual framework” för regelverket.

I artikel 31 i fjärde direktivet uttrycks ganska övergripande direktivets allmänna värderingsgrunder, dvs. de grunder som medlemsstaternas lagstiftning om balansräkning och resultaträkning skall baseras på. Medlemsstaterna skall således svara för att de i boksluten redovisade posterna värderas efter dessa principer. Hur dessa grunder överensstämmer med portalbestämmelsen i artikel 2 ”true and fair view”, dvs. sann och rättvisande bild av bolagets tillgångar, skulder, ekonomiska ställning och resultat lämnas man emellertid i ovisshet om. Det saknas en egentlig redovisningsteoretisk analys.

En central frågeställning, tyvärr inte närmare belyst i direktivet, är om de omfattande detaljreglerna för balans- och resultaträknings-scheman främst syftar till att årsredovisningarna skall se likadana ut eller om de skall ge samma information och därigenom medge jämförelser över nationsgränserna.

Mot denna bakgrund kan det te sig något förvånande att man inom EG kommit att betona sanktionsfrågan avseende vissa formaliteter i filialdirektivet. I det elfte direktivet från år 1989 stadgas nämligen (artikel 12) att medlemsstaterna skall föreskriva lämpliga påföljder för underlåtenhet att iaktta de formella bestämmelserna om offentlighet samt om bolagsuppgifter på brev och orderblanketter.

Man bör ha ovanstående i åtanke då man läser direktivets allmänna bestämmelse att 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.

## Balansräkningens utformning

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

Fjärde 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 inklusive oförutsedda utgifter
C. Anläggningstillgångar	C. Skulder
D. Omsättningstillgångar	D. Periodavgränsningsposter
E. Periodavgränsningsposter	E. Årets vinst
F. Förlust för räkenskapsåret	

### *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 banktillgodohavanden.

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.	Anläggningstillgångar
D.	Omsättningstillgångar
E.	Periodavgränsningsposter
F.	Kortfristiga skulder
G.	Omsättningstillgångar 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 Bokföringsnämndens rapport 1989:2 och syftar till att åskådliggöra vilka modifieringar som skulle erfordras vid ett svenskt närmande till EG på årsredovisningens område.

Specifikationsgraden motsvarar ungefär det balansräkningsschema 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 – immateriella, 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, dvs. 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. Fjärde bolagsdirektivet har inte löst alla redovisningsproblem och ger dessutom medlemsländerna ganska stora frihetsgrader i detaljerna.

---

*Egna kapitalet viktig  
balanspost*

---

*Balansräkning i konto-  
form*

	Not	19X1	19X0
<b><u>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</u></b>			
<b>IMMATERIELLA 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	<u>X XX</u>	<u>X XX</u>
<b><u>MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</u></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	<u>X XX</u>	<u>X XX</u>
<b><u>FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</u></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	<u>X XX</u>	<u>X XX</u>
<b><u>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</u></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	<u>X XX</u>	<u>X XX</u>
<b><u>TILLGODOHAVANDEN</u></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	<u>X XX</u>	<u>X XX</u>
<b><u>VÄRDEPAPPER OCH ANDELAR</u></b>			
Aktier och andelar i dotterföretag	27	X	X
Egna aktier och andelar	28	X	X
Övriga värdepapper och andelar	29	<u>X XX</u>	<u>X XX</u>
<b><u>LIKVIDA BEHÅLLNINGAR</u></b>			
	30	<u>X</u>	<u>X</u>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>XXX</b>	<b>XXX</b>

	Not	19X1	19X0
<b><u>EGET KAPITAL</u></b>			
AKTIEKAPITAL	31	X	X
ÖVERKURS VID EMISSION	32	X	X
UPPSKRIVNINGSFOND	33	X XX	X XX
<b><u>KAPITALRESERVER</u></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><u>RESULTAT</u></b>			
Balanserat resultat	38	X	X
Årets resultat	39	X XX	X XX
<b><u>AVSÄTTNINGAR</u></b>			
Pensionsskulder och andra sociala förpliktelser	40	X	X
Latenta skatteskulder	41	X	X
Övriga avsättningar	42	X XX	X XX
<b><u>SKULDER</u></b>			
<b><u>LÅNGFRISTIGA SKULDER</u></b>			
Skulder till dotterföretag	43	X	X
Skulder till intresseföretag	44	X	X
Obligationslån	45	X	X
Förlagslån	46	X	X
Revers- och inteckningslån	47	X	X
Konverteringslån	48	X	X
Optionslån	49	X	X
Vinstandelslån	50	X	X
Övriga långfristiga skulder	51	X XX	X XX
<b><u>KORTFRISTIGA SKULDER</u></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
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>XXX</b>	<b>XXX</b>
<b><u>ANSVARSFÖRBINDELSER</u></b>			
60	60	X	X
<b><u>STÄLLDA PANTER</u></b>			
61	61	X	X

## 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 Bokföringsnämndens 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.

## Notupplysningar till årsredovisningen enligt fjärde bolagsdirektivet

Reglerna för notupplysningar till årsredovisningen finns i avsnitt åtta, som omfattar artiklarna 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 minimiinnehåll

- 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

Resultaträkning i rapportform med kostnadsindelning

	Not	19X1	19X0
<u>RÖRELSEINTÄKTER</u>			
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
<u>RÖRELSEKOSTNADER</u>			
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
RÖRELSERESULTAT		XX	XX
<u>FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER</u>			
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
RESULTAT AV ORDINÄR VERKSAMHET		XX	XX
Skatt på resultat av ordinär verksamhet	18	-X	-X
RESULTAT AV ORDINÄR VERKSAMHET EFTER SKATT		XX	XX
Extraordinära intäkter	19	X	X
Extraordinära kostnader	20	-X	-X
RESULTAT AV EXTRAORDINÄR VERKSAMHET		XX	XX
Skatt på resultat av extraordinär verksamhet	21	-X	-X
RESULTAT AV EXTRAORDINÄR VERKSAMHET EFTER SKATT		XX	XX
Övriga skatter	22	-X	-X
ÅRETS RESULTAT		XX	XX

Resultaträkning i rapportform med funktionsindelning

	Not	19X1	19X0
Nettoomsättning	1	X	X
Övriga rörelseintäkter	2	X	X
Kostnader för sålda varor1	3	-X	-X
<b>BRUTTORESULTAT</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>
Försäljningskostnader	4	-X	-X
Administrationskostnader	5	-X	-X
Övriga rörelsekostnader	6	-X	-X
<b>RÖRELSERESULTAT</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>
<b><u>FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER</u></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	-X	-X
Nedskrivning av finansiella anläggnings- och omsättningstillgångar	11	-X	-X
Valutadifferenser	12	±X	±X
<b>RESULTAT AV ORDINÄR VERKSAMHET</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>
Skatt på resultat av ordinär verksamhet	13	-X	-X
<b>RESULTAT AV ORDINÄR VERKSAMHET EFTER SKATT</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>
Extraordinära intäkter	14	X	X
Extraordinära kostnader	15	-X	-X
<b>RESULTAT AV EXTRAORDINÄR VERKSAMHET</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>
Skatt på resultat av extraordinär verksamhet	16	-X	-X
<b>RESULTAT AV EXTRAORDINÄR VERKSAMHET EFTER SKATT</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>
Övriga skatter	17	-X	-X
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>

de 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.

Namn, säte och rättslig form för varje företag i vilket bolaget är obegränsat ansvarig delägare. En sådan uppgift får utelämnas, om den med hänsyn till det i artikel 2.3 angivna syftet är av ringa betydelse.

- (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 första bolagsdirektivet eller i artikel 2 littera c i andra 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 ändring av aktiekapitalets storlek utan hänsyn till begränsningen om enbart årligt uppgiftslämnande.

#### Artikel Notens minimiinnehåll

- (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 realsäkerhet 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.

I avvaktan på en senare samordning behöver medlemsstaterna inte tillämpa punkt 1.2 på finansiella holdingbolag enligt artikel 5.3.

Medlemsstaterna får tillåta att en i punkt 1.12 avsedd uppgift utelämnas, om uppgiften skulle göra det möjligt att få kännedom om förhållandena för en viss ledamot i dessa organ.

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.

#### Artikel Notens minimiinhåll

- 44 Medlemsstaterna får tillåta de bolag som avses i artikel 11 att upprätta noter i förkortad form utan de uppgifter som krävs enligt artikel 43.1.4–43.1.12. Noterna skall dock sammanfattningsvis för alla berörda poster lämna de i artikel 43.1.6 angivna uppgifterna.

Medlemsstaterna får även tillåta att de bolag som avses i punkt 1 undantas från skyldigheten att i noterna lämna de

uppgifter som föreskrivs i artikel 15.3 a och 15.4, artikel 18, 21 och 29.2, artikel 30 andra stycket, artikel 34.2, artikel 40.2 samt artikel 42 andra stycket.

Artikel 12 skall tillämpas.

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

(a) Utformas som en redogörelse deponerad i överensstämmelse med artikel 3 punkterna (1) och (2) i första 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 får tillåta de i artikel 27 avsedda företagen att utelämna de i artikel 43 punkt 8 angivna upplysningarna. Artikel 12 skall tillämpas. Kommentar: artikel 12 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.

---

### *Notapparatus standard*

---

Det är ingen överdrift att påstå att minimikraven på notapparaten i normalfallet innebär väsentlig standardhöjning jämfört med nuvarande 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 EU

---

### 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 fjärde bolagsdirektivet inte varit tillämpligt för utländska filialer. Men det nytillkomna elfte bolagsdirektivet (89/666/EEC) om filialers årsredovisning innebär en drastisk skärpning av redovisningskraven. Reglerna, som trädde i kraft för räkenskapsår som börjar 1 januari 1993 eller senare, kommer att

få stor betydelse för svenska företag med filialer inom EU.

En filial är en *osjälvständig del* av det svenska företaget och kan ses som en avdelning, en rörelsegren eller resultatenheter. Det har från 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. Från 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 skatterevision 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.

Elfte bolagsdirektivet reglerar informationskravet på en filial belägen i en EU-stat och tillhörande ett bolag med hemvist i annan stat. Den sistnämnda staten kan antingen vara en EU-stat eller ett land utanför EU. Kraven på information om filialen och dess verksamhet är mer långtgående i det senare fallet. Kännedom om elfte 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 EU-land. Bestämmelserna om årsredovisning för filial till ett företag i ett land utanför EU är till stora delar gemensamma med reglerna för ett EU-lands filial. I första hand får man därför undersöka vad de innebär.

## Filial till företag inom EU

---

Det elfte direktivet omfattar 18 artiklar och är indelat i tre avsnitt. Det första, som omfattar artikel 1 till 6, gäller företag inom EU, dvs. såväl filialen som företaget finns inom EU. 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 första bolagsdirektivets tredje artikel.

Sistnämnda artikel handlar om reglerna för ett centralt företagsregister i varje medlemsland och om offentliggörande och tillhållande av information om företagen. Beträffande detaljerna om vilken information som avses hänvisas till artikel 2 i första bolags-

direktivet. Artikel 2 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 elfte bolagsdirektivet preciserar informationskravet på filialen. Artikel 2 är indelad i två avdelningar, som dels refererar till varandra, dels till första bolagsdirektivet. Artikel 2 utgör tyngdpunkten i elfte bolagsdirektivet och förtjänar att här genomgåas 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 första 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 första bolagsdirektivet
- g. räkenskapshandlingar enligt artikel 3
- h. filialens avveckling.

I andra avdelningen av artikel 2 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 första 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 fjärde, sjunde och åttonde 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 EU.

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 EU 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 första 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.

## Filial till företag utanför EU

---

Avsnitt två i elfte bolagsdirektivet gäller filialer till företag utanför EU 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 första 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 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 EU (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 I (j), dvs. 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 fjärde och sjunde 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 EU.

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

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 fjärde 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 1–4 och 7–9 samt vid underlåtenhet att informera enligt artikel 6 och 10.

Slutligen utgår artikel 54 i fjärde och artikel 48 i sjunde bolagsdirektivet, eftersom de ersättes av det mer utförliga elfte bolagsdirektivet.

## Avslutande synpunkter

---

Sammanfattningsvis krävs det ett ganska omfattande uppgiftslämnande från svenska filialer sedan elfte bolagsdirektivet börjat tillämpas år 1993. Artikel 8 ger i princip de enskilda medlemsländerna fria händer att kräva information utöver minimiuppgifterna, 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 EU-land filialen är belägen.

## Nationella valmöjligheter eller optioner

---

När det gäller den pågående anpassningen av bokföringslagen till EG förhåller det sig så att det fjärde bolagsrättsdirektivet innehåller

Nationella valmöjligheter (optioner) vid respektive artikel i EG:s fjärde bolagsrättsdirektiv

Artikel	Antal	Artikel	Antal	Artikel	Antal
1	1	23	–	45	3
2	3	24	–	46	1
3	–	25	–	47	4
4	5	26	–	48	–
5	1	27	1	49	–
6	1	28	–	50	–
7	–	29	–	50a	–
8	1	30	1	51	1
9	–	31	–	52	–
10	–	32	–	53	–
11	2	33	3	54 <sup>1</sup>	–
12	–	34	–	55	2
13	–	35	–	56	–
14	–	36	1	57	1
15	–	37	2	57a	2
16	–	38	–	58	1
17	–	39	2	59	6
18	–	40	1	60	2
19	–	41	–	61	1
20	1	42	–	62	2
21	1	43	2		
22	1	44	2		
Totalt:	17		15		26
TOTALT ANTAL OPTIONER: 58					

<sup>1</sup> Upphört

ett betydande antal valmöjligheter för de nationella lagstiftarna. Inte mindre än 58 optioner (valmöjligheter) förekommer i direktivets 62 artiklar, se nedanstående tabell. Det ger lagstiftaren på nationell nivå stora möjligheter att välja och vraka bland alternativa redovisnings-sätt, som alla är förenliga med direktivtexten. Genom direktivet föreskrivs en gemensam ram och form för årsredovisningen medan detaljregleringen överläts till den nationella lagstiftaren.

Valda redovisningssätt påverkar i större eller mindre omfattning det redovisade resultatet genom att själva resultatbegreppet ges den ena eller andra utformningen via värderingsprinciper för fordringar och skulder.

I praktiken visar det sig också inom EU att ett företags öppet redo-

visade resultat kan variera högst avsevärt beroende på i vilket land bolaget har sin hemvist. Tabellen illustrerar den stora variationsbredd, som blir följden av att direktivet tillåter den nationella lagstiftaren att röra sig inom vida fält då det gäller regler för företags officiellt redovisade resultat.

Därmed påverkas också nationalräkenskaperna samt statens skatteintäkter från företagsbeskattningen – förutsatt att det skatterättsliga vinstbegreppet även fortsättningsvis an knyter till det civilrättsliga. Det återstår att se vilken utformning på nationell nivå av årsredovisningslagen, som lagstiftaren stannar för.

Optionerna är formulerade på exempelvis följande sätt: Medlemsstaterna behöver inte, får bestämma, får föreskriva, får begära, får kräva, får tillåta, förbehåller sig rätten att tillåta eller fordra, får besluta, kan fordra, får undanta, får befria eller behöver inte tillämpa.

### Olika redovisningsprinciper inom EU

Genom att redovisningsreglerna på nationell nivå skiljer sig åt kan ett och samma företags resultat variera högst avsevärt beroende på i vilket land det officiella resultatet redovisas.

## Begränsning av uppgiftsskyldigheten för mindre företag

Det fjärde bolagsrättsdirektivet innehåller två artiklar som ger medlemsstaterna möjlighet men inte skyldighet att tillåta mindre företag att upprätta förenklade årsredovisningar. Lättnadsmöjligheterna för de allra minsta företagen regleras av artikel 11 och för de något större av artikel 28. Kriterierna i bägge fallen är balansomslutning, nettoomsättning och antalet anställda. Beloppskriterierna är knutna till valutaenheten ecu och det stadgas i artikel 53 att en översyn av beloppen skall ske vart femte år. För närvarande är gränsvärdena för artikel 11- respektive artikel 27-företag följande:

### Definitioner

Artikel 11-företag uppfyller minst två av följande kriterier:

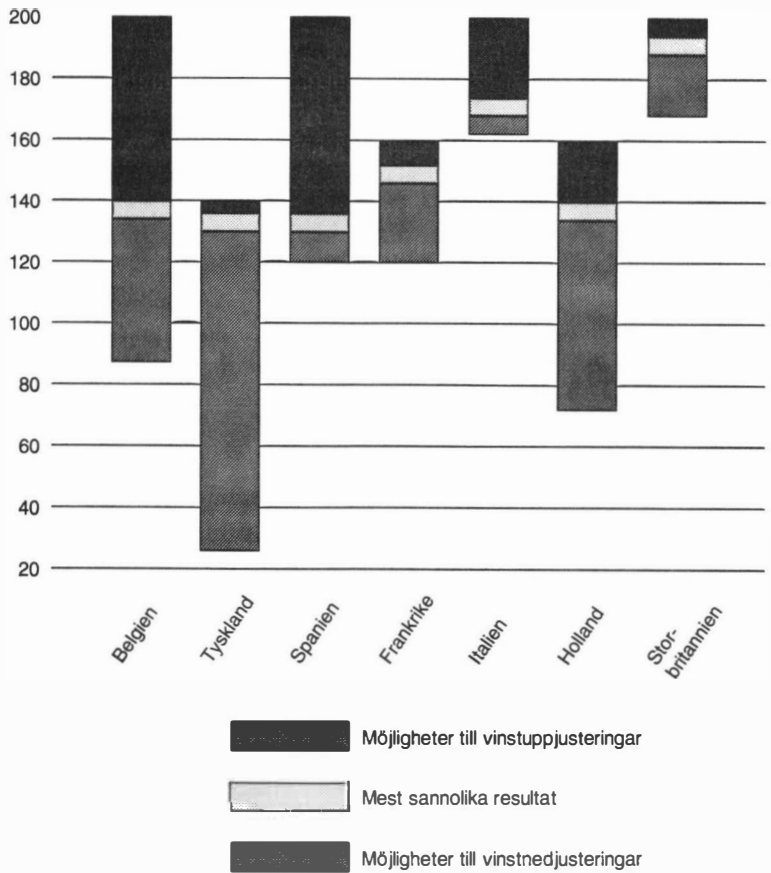
- balansomslutning högst 2 000 000 ecu
- omsättning högst 4 000 000 ecu
- antal anställda högst 50 personer

Artikel 27-företag uppfyller minst två av följande kriterier:

- balansomslutning högst 8 000 000 ecu
- omsättning högst 16 000 000 ecu
- antal anställda högst 250 personer

## Olika redovisningsprinciper inom EG

RESULTAT-  
NIVÅ



Genom att redovisningsreglerna på nationell nivå skiljer sig åt kan ett och samma företagsresultat variera högst avsevärt beroende på i vilket land det officiella resultatet skall redovisas.

Beloppsgränsernas innebörd baseras på att dagens valutakurs är följande

(1 ECU = 9,17 SEK 1994-06-27)

2 000 000 ECU = 18,3 MSEK

4 000 000 ECU = 36,7 MSEK

8 000 000 ECU = 73,3 MSEK

16 000 000 ECU = 146,7 MSEK

Enligt ett förslag från Europeiska kommissionen i september 1993 med beteckningen COM (93) 390 skall nya beloppsgränser fastställas enligt följande:

## Artikel 11

- balansomslutning högst 2 500 000 ecu
- omsättning högst 5 000 000 ecu
- antal anställda högst 50 personer (oförändrat)

## Artikel 27

- balansomslutning högst 10 000 000 ecu
- omsättning högst 20 000 000 ecu
- antal anställda högst 250 personer (oförändrat)

Som skäl till beloppshöjningarna nämner förslaget, förutom ändrat värde på ecu, Edinburgh Growth Initiative där man krävt ökade ansträngningar för att skapa gynnsammare förutsättningar för små och medelstora företag särskilt vad gäller administrativa förenklingar.

Lättnadsreglerna för årsredovisningen gäller sådana företag som benämns SME, vilket är förkortning för small and medium sized enterprises. Förkortningen kan även användas på svenska om den ges betydelsen små och medelstora företag, men man bör notera att gränserna är så generöst utmätta att de allra flesta svenska företag kommer att falla inom SME-kategorin. Annorlunda uttryckt skulle vid en fullständig svensk acceptans av de möjliga lättnadsreglerna enbart ett mycket ringa antal aktiebolag behöva avge årsredovisning enligt grundmodellen i det fjärde bolagsrättsdirektivet. Lagstiftarens val av lättnadsregler blir därför av stor betydelse.

## Små bolag

---

Artikel 11, som gäller de små bolagen, ger medlemsstaterna möjlighet att beträffande upprättande av balansräkning enbart kräva en förkortad form, som endast omfattar rubrikraderna enligt nedanstående schema.

Medlemsstaterna får dessutom tillåta att artikel 15.3 a och 15.4 inte tillämpas på den förkortade balansräkningen. Det innebär att årets förändringar i balansposterna, anläggningstillgångar och kostnader för bolagsbildning inte behöver anges vare sig i balansräkningen eller i not.

När det gäller resultaträkningen kan medlemsstaterna medge en komprimerad variant. Den kännetecknas av att rörelsens intäkter och kostnader redovisas i en enda post benämnd ”bruttoresultat”. Den nedre delen av resultaträkningen, dvs. finansiella intäkter och kostnader påverkas däremot inte. Denna komprimerade form av resultaträkning får medlemsstaterna även medge för medelstora bolag, se nedan.

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
<i>(med särskild uppgift om de belopp som förfaller inom ett år)</i>	
Värdepapper	X
Kassa och bank	X XX
Summa aktiva	XXX
<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>	
Skulder (med uppdelning på kort- och långfristiga)	X
Summa passiva	XXX

Beträffande notupplysningar får medlemsstaterna, som ovan nämnts vid artikel 44, för små bolag tillåta en förkortad notapparat. Även en rad notuppgifter av annat slag kan få utelämnas enligt medlemsstatens nationella lagstiftning:

- förklaring av större belopp avseende förutbetalda kostnader och upplupna intäkter
- förklaring av större belopp avseende upplupna kostnader och förutbetalda intäkter
- storlek och art av extraordinära kostnader och intäkter samt av intäkter och kostnader som avser ett annat räkenskapsår
- vid redovisning av skatt i ett belopp, uppgift om hur skatten påverkar resultatet av den normala verksamheten och det extraordinära resultatet
- förklaring till redovisade bolagsbildningskostnader
- skillnadsbeloppet mellan redovisat varulagervärde och lagrets marknadspris
- specifikation av större belopp, som ingår i balansposten andra avsättningar.

Medlemsstaterna får vidare undanta bolag i denna kategori från skyldigheten att upprätta förvaltningsberättelse, om viss notuppgift lämnas.

**Komprimerad resultat-  
räkning i rapportform  
med kostnadsindelning**

	Not	19X1	19X0
<b>BRUTTORESULTAT</b>	1	X	X
Löner och arvoden	2	-X	-X
Sociala kostnader med särskild uppgift om pensioner	3	-X	-X
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	4	-X	-X
Nedskrivningar av omsättningstillgångar utöver normala nedskrivningar	5	-X	-X
Övriga rörelsekostnader	6	-X	-X
<b><u>FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER</u></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	-X	-X
Nedskrivning av finansiella anläggnings- och omsättningstillgångar	11	-X	-X
Valutadifferenser	12	±X	±X
<b>RESULTAT AV ORDINÄR VERKSAMHET</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>
Skatt på resultat av ordinär verksamhet	13	-X	-X
<b>RESULTAT AV ORDINÄR VERKSAMHET EFTER SKATT</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>
Extraordinära intäkter	14	X	X
Extraordinära kostnader	15	-X	-X
<b>RESULTAT AV EXTRAORDINÄR VERKSAMHET</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>
Skatt på resultat av extraordinär verksamhet	16	-X	-X
<b>RESULTAT AV EXTRAORDINÄR VERKSAMHET EFTER SKATT</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>
Övriga skatter	17	-X	-X
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>XX</b>	<b>XX</b>

Beträffande offentliggörande av årsbokslut får medlemsstaterna tillåta små bolag att offentliggöra balansräkning och notapparat i förkortad form enligt ovan.

Dessutom får medlemsstaterna befria små bolag från skyldigheten att offentliggöra resultaträkningen, förvaltningsberättelsen och revisionsberättelsen.

## Medelstora bolag

Artikel 27, som gäller de medelstora bolagen, ger medlemsstaterna möjlighet att tillåta upprättande av en komprimerad resultaträkning.

Komprimerad resultat-  
räkning i rapportform  
med funktionsindelning

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

Det innebär att rörelsens intäkter och kostnader redovisas i en enda post benämnd ”bruttoresultat”, som beskrivits ovan i samband med lättnadsreglerna för de små bolagen. Eftersom resultaträkningen antingen kan vara kostnadsindeldad eller funktionsindeldad blir det fråga om två olika slags komprimerade resultaträkningar, vilket framgår av ovanstående scheman.

Att upprätta förkortad balansräkning kan inte medges för de medelstora bolagen.

Beträffande notupplysningarna ges medlemsstaterna möjlighet att befria bolag i denna kategori från uppgiften om nettoomsättning fördelad på rörelsegränar och geografiska marknader.

Beträffande offentliggörandet får medlemsstaterna tillåta medelstora bolag att offentliggöra balansräkning i förkortad form – se ovan beträffande små bolag – samt notupplysningar, som inte omfattar punkterna 1, 5, 6, 8, 10 och 11 av artikel 44. Däremot får inga

lättnader medges av medlemsstaterna beträffande offentliggörande av resultaträkning, förvaltningsberättelse och revisionsberättelse då det gäller medelstora bolag.

## Europeiska ekonomiska intressegrupperingar (EEIG)

---

Inom EG gäller en förordning från år 1985 om europeiska ekonomiska intressegrupperingar (EEIG). Till följd av EES-avtalet kommer förordningen att träda i kraft i Sverige senast den 1 januari 1996. I en departementspromemoria (Ds 1994:88) har framlagts ett lagförslag, vars innehåll i bokföringshänseende här skall återges.

EEIG motsvarar ungefär ett svenskt handelsbolag, men delägarna måste komma från minst två stater inom EES. Medlemmarna kan vara enskilda personer, företag eller andra juridiska personer. Grupperingen måste ha sitt säte inom EES. EEIG kan bedriva sin verksamhet, som saknar inskränkningar till bransch eller liknande, i en eller flera stater inom EES. Någon begränsning av storleken på grupperingens eget kapital finns inte; den begränsning som finns är att grupperingen enbart får verka stödjande till medlemmarna och att antalet anställda inte får överstiga 500.

Departementspromemorian föreslår att en gruppering som har sitt säte i Sverige skall vara bokföringsskyldig enligt bokföringslagen, även om den inte utövar näringsverksamhet i Sverige. Grupperingar med säte i annat land skall vara bokföringsskyldiga i Sverige för sin verksamhet i Sverige och hålla den bokföringen skild från grupperingens bokföring i övrigt.

## Avslutande kommentarer

---

EG:s bolagsrättsdirektiv på redovisningsområdet innehåller omfattande detaljregler för balans- och resultaträkningarnas scheman. De syftar främst till att årsredovisningarna skall se likadana ut till den yttre formen. Att de inte kan ge samma informationsvärde framgår inte minst av de bortåt sextio valmöjligheter i detaljutformningen, som det står de nationella lagstiftarna fritt att välja mellan. Bakgrunden härtill är att direktiven är politiska kompromisslösningar enligt minsta nämnares princip. Direktiven är också i många delar oklara och svåra att förstå.

Ovanstående innebär att redovisningskommittén bland annat haft att ta ställning till på vilken redovisningsteoretisk grund – kontinental eller anglosaxisk – som den svenska årsredovisningslagen skall grunda sig och ge uttrycket ”sann och rättvisande bild” ett konkret innehåll.

I det inledningsvis omnämnda delbetänkandet SOU 1994:17 del I har dock redovisningskommittén av tidsskäl inte behandlat dessa och en mängd andra frågor av grundläggande och principiell natur. Hit hör exempelvis frågan om sambandet mellan företagets redovisning och beskattning. Man avser att återkomma till dessa ämnen i ett senare betänkande. I avvaktan på slutbetänkandet och kommande lagstiftning på redovisningsområdet torde det enbart vara den yttre ramen för aktiebolagens årsredovisningar som för närvarande kan förutsägas med rimlig sannolikhet.

## Litteratur

---

- Abrahamsson m.fl. (1991): *EG:s bolagsrätt i svensk översättning*. Stockholm.
- BFN Rapport 1989:2: *Svensk anpassning till EG:s normer för årsredovisning*. Bokföringsnämnden 1989.
- Common Market Reporter*. Utges av CCH Editions Ltd, Oxfordshire, England.
- EG-direktiven – så påverkar de svenska företag*. Artikel i Balans nr 4/1989.
- European survey of published financial statements in the context of the fourth EC directive*. Fédération des Experts Comptables Européens. Bryssel 1989.
- Europeiska ekonomiska intressegrupperingar (EEIG)*. Justitiedepartementets Ds 1994:88.
- Företagsbeskattningen i EG*. Artikel i Balans nr 4/1989.
- Hasselager, Olof och Runge Johansen, Aksel (1992): *Årsregnskaber*. Köpenhamn.
- Koncernredovisning viktig EG-fråga*. Artikel i Balans nr 4/1989.
- Redovisningen i små EG-företag*. Artikel i Balans nr 11/1989.
- Thorell, Per (1993): *EG:s direktiv i bolags- och börsrätt*. Uppsala.
- Thorell, Per (1993): *EG:s redovisningsrätt*. Uppsala.
- Års- och koncernredovisning enligt EG-direktiv. SOU 1994:17, del I.

# Handel och finansiering

av Eva Strandberg och Olof Larkeryd

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 faktureringen 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 svenske 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, optioner och avistaaffär diskuteras nedan. Här skall dock nämnas att det ibland råder en missuppfattning beträffande terminsaffärer i valuta. En terminsaffär är en överenskommelse med en bank om köp eller försäljning av valuta till en viss kurs 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 valutan. Det finns således ett osäkerhetsmoment i om företaget kommer att göra en kursförlust respektive en kursvinst. Om företaget å andra sidan gör en terminsaffär till en viss kurs 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 i dag 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 för hela risken själv, dvs. 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. generationsskiften, 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. 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 leverera varor direkt till köparen. Agenten är således inte betalningskyldig men kan ha ansvar för att köparen påminns om att erlagga 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.

---

#### *Säljaren ansvarig*

---

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 inte 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 för att få ett bättre kassaflöde. Därtill kommer att dröjsmålsränta utanför Norden är, om inte ett obekant begrepp, ofta svår att driva igenom.

Som exempel på hur exportören kan aktivera sin kundfordringar kan vi ta handeln med Frankrike. Eftersom dröjsmålsränta normalt inte 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 inte 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 etablerade 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 franska francs mot växel (*lettre change de relève*). Betalning mot växel är allmänt vedertagen i Frankrike och köparen motiveras att betala i tid då han vill upp-

rätthålla goda relationer med sin bank. Genom bankens förmedling utfärdas och ombesörjs acceptering och inkassering av växelbeloppet på förfalldagen.

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 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 mer lätthanterlig eftersom det blir en inrikes betalning som därmed behandlas snabbare. Exportörens fördel är att han tjänar in ett antal räntedagar.

### 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 från kapitalbildningssynpunkt, handläggningsrutinerna och ta ett fast grepp om penninghanteringen.

### Dokumentinkasso

---

I Europa är dokumentinkasso en vanlig betalningsform och den är ur risksynvinkel 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.

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 varudokumenten och därigenom själva varan. Kostnaden för dessa krediter är normalt bankens ränta för lån mot vanlig säkerhet plus, i vissa fall, en varubelåningsavgift.

### ”Forfaitering”

”Forfaitering” innebär att banken åtar sig att köpa den växelfordran exportören har på en köpare utan regressrätt, dvs. att banken i efterhand avstår från att kräva exportören på likvid, om köparen inte betalar.

Om en köpare i utlandet köper en maskin eller investeringsvaror vill han att det skall bli en god affär och han vill knappast ligga ute med stora pengar innan investeringen börjar ge avkastning. Då passar ett växelpaket med för branschen gällande kredittider perfekt. 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 växlar. Hur mycket EXAB får för växlar är avhängigt av löptiden och hur banken bedömer risken. EXAB vill dessutom på ett tidigt stadium ha ett löfte av sin bank att köpa växlar vilket banken debiterar löftesprovision för. Riskprovisionens storlek beror också på om växeln är garanterad (avaliserad) av köparens bank.

I exemplet räknar vi med en avräkning i USD efter en diskontosats av 8,5 procent per annum. Växelpaketet omfattar fyra växlar som förfaller halvårsvis med början sex månader efter leverans. EXAB avräknas löftesprovisionen som i detta fall är en årsränta på 1 procent för bankens löfte att köpa växlar 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 betalningsränta eller framtida kursrisk. EXAB slipper bevakning och arbete 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 finansiera, 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 kreditinstrument, och man talar då om en tidsremburs. Tidsrembursen är vanliga upp till ett år men det förekommer även längre kredittider. För tidsrembursen finns det ett flertal tekniska lösningar beträffande när utbetalningen 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 leverantörskredit då växelskatten är förhållandevis hög i landet. Köparen i Spanien kan erhålla kredit och den svenske exportören kan diskontera sin fordran hos sin bank, om 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 inte 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 affärskedjan. 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. Designerföretaget har även tillförsäkrat sig en leverantörskredit från underleverantörerna för att få en positiv cash flow. Genom att i god tid före leverans gå igenom förutsättningar för affären har designerföretaget tillsammans med banken lyckats lösa kommersiella risker, valuta- och ränterisker.

## Terminsaffär

Med avistakurs menas en valutaaffär med leverans två *bankdagar* framåt. Det betyder att om man köper valuta till ett avistapris av banken på exempelvis en torsdag kommer valutan in (valuteras) på kontot kommande måndag – förutsatt att fredag eller måndag inte är helgdag i någon av valutornas hemland. Den dag valutan ”valuteras” på konto kallas ”valutadag”. När valutadagen är två bankdagar framåt i tiden kallas valutaaffären för ”spotaffär”. Handel på torsdag görs med måndag som spotdag (=valutadag), handel på fredag görs med tisdag som spotdag (=valutadag) osv.

Med terminskurs menas att man i dag avtalar om leverans av valuta annan dag än ”spotdagen”. Genom att använda sig av terminsaffärer kan företaget redan i dag förhandla om t.ex. DEM-priset om tre månader.

Terminspriset bestäms av i huvudsak två faktorer: avistakursen vid avtalstillfället samt ränteskillnaden för den aktuella löptiden mellan de berörda valutorna.

Ett exempel: Ett företag importerar komponenter från Tyskland. Om tre månader skall DEM 1 000 000 betalas. Man oroar sig för kursutvecklingen och kontaktar banken.

Vid en terminsaffär sker följande:

Rent teoretiskt och för att banken inte skall löpa någon valutakursrisk, håller banken DEM på konto under löptiden, vilket finansieras med SEK. Om SEK-räntan är högre än DEM-räntan skall banken kompenseras för ränteförlusten (”premium” = påslag). Omvänt gäller att om SEK-räntan är lägre än DEM-räntan skall banken kompensera företaget för räntevinsten (”discount” = avdrag). Ränteskillnaden mellan valutorna omräknas till ett påslag alternativt avdrag på avistakursen. I detta exempel är SEK-räntan högre vilket medför ett påslag på kursen.

Avistakurs	SEK 4,65 för DEM 1
Ränta i DEM	6 procent
Ränta i SEK	7,5 procent
Terminens längd	3 månader

$$\frac{4,65 + (4,65 \times 7,5/100 \times 90/360)}{1 + (1 \times 6/100 \times 90/360)} = 4,6672$$

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 ett

---

*Exempel på terminsaffär*

---

kontrakt skapar sig exporterande och importerande företag en bas för sin priskalkylering.

Ett terrninskontrakt innebär *leveransskyldighet* för båda parter.

## Option

---

### Exempel på option

---

Om en exportör önskar skydda sig för en kursnedgång, alternativt en importör vill skydda sig för kursuppgång, men ändå kunna utnyttja ett gynnsamt läge i en *framtida avistamarknad*, kan man i stället *köpa* en *valutaoption* av banken. Köpet av option betalas i form av en *premie* och ger köparen *rätt* att utnyttja överenskommet pris, *lösenpris*, på optionens leveransdag. Som *köpare* av en valutaoption kan företaget bibehålla valmöjligheten.

Valutaoptionen ger företaget friheten att göra sitt val ända fram till dagen då valutan skall levereras – *lösendagen*. Det innebär att företaget kan välja det mest fördelaktiga priset, dvs. lösenpriset eller det då aktuella avistapriset.

Som *innehavare* (köpare) av en option har man *en rättighet* och *ej en skyldighet*.

Premien som utgår för innehavarens rättighet går till den part som tillhandahåller valutaoptionen – *utfärdaren*.

Som utfärdare är man köparens motpart. Det innebär att man på *lösendagen* till ett bestämt pris, *lösenpris*, har *skyldighet* att sälja alternativt köpa valutan. Premien är den intäkt utfärdaren erhåller för sitt åtagande.

Ett exempel: Ett företag importerar komponenter från Tyskland. Om tre månader skall DEM 1 000 000 betalas. Man oroar sig för kursutvecklingen samtidigt som man vill ha möjligheten att kunna köpa DEM avista på betalningsdagen. Företaget vill med andra ord tjäna på en nedgång i priset men ändå vara garderad för en eventuell uppgång.

Företaget köper en köption till ett bestämd lösenkurs och lösendag. För denna köption betalar företaget en premie. Premiens pris uttrycks vanligen som en procentsats av beloppet.

Exempel:

Lösenkurs	SEK 4,69 för DEM 1
Premie	2 procent på DEM 1 000 000 = DEM 20 000

Premien betalas när parterna avtalar om optionen. Antag att avistakursen då är SEK 4,65 för DEM 1. Premiekostnaden i kronor blir då SEK 93 000.

Antag att avistakursen vid lösendagen är 4,60. Företaget utnyttjar det gynnsamma läget och köper DEM till avistakurs. Optionen utnyttjas *inte*. Företaget kan i stället köpa ”billigare” DEM jämfört

med avistapriset när man ingick optionskontraktet. Affären har kostat premien, SEK 93 000.

Antag att avistakursen vid lösendagen är 4,72. Företaget utnyttjar sin rättighet och kan nu få DEM till ett pris som är under avistapriset.

Företaget har ytterligare en möjlighet:

För att *finansiera köpoptionen* kan man *utfärda en säljoption*, dvs. även vara utfärdare, till en lösenkurs som är lägre än köpoptionens. Därmed får man ett högsta och lägsta pris.

Kombinationen av att vara *både köpare och utfärdare* i samma mängd valuta och lösendag begränsar emellertid ytterligare vinstmöjligheter i framtida valutakursrörelser.

Det är en väsentlig skillnad att vara innehavare respektive utfärdare av en option –vilket bland annat framgår av premien. Därför är det viktigt att man ser valutaoptioner som en del av ett företags totala valutaflöde.

## Upplåning i valuta

---

Lån i utländsk valuta skall betalas tillbaka i den valuta vari lånet löper. Om låntagaren saknar möjlighet att matcha lånebetalningen med inkommande likvider i valuta (export, royalties etc.) måste en växling ske mot svenska kronor. Växlingen kan antingen ske *innan* lånet löper ut, via *terminsaffär*, eller senast då *lånet förfaller*, via *avistaaffär*.

*Den totala kostnaden* för lånet, förutom själva räntan på lånet, är beroende av skillnaden i valutakursen då lånet togs upp (växling sker) och valutakursen vid det tillfälle då lånebelopp och/eller ränta köps av låntagaren (växling sker). Skillnaden i kurserna har bl.a. att göra med utvecklingen på avistamarknaden, räntemarknaden och vid vilken tidpunkt i lånets löptid lånebelopp och/eller ränta växlas.

Låntagaren utsätts alltså för en kursrisk mellan utbetalningsdagen och återbetalningsdagen. Kursrörelserna kan vara mycket snabba. Det är också viktigt att ha i åtanke att en kursförlust uttryckt som procentuell årsränta slår hårdare ju kortare låneperioden är, eftersom kursändringarna ger full effekt omedelbart.

Lån i *valuta* mot tillgångar/investeringar i *svenska kronor* är föräntat med stora risker, då den svenska kronan inte längre har något valutasamarbete eller koppling till övriga valutor. Från den 19 november 1992 har den svenska kronan en flytande kurs gentemot övriga valutor. Tidigare var det vanligt att företag utan utländska tillgångar eller intäkter lånade i valuta, s.k. *korglån*. Dels var ränteskillnaden mellan svenska kronor och främmande valutor så stor att man såg en räntefördel, dels hade den svenska kronan en direkt koppling till en korg av valutor. Denna ”koppling” hölls inom ett visst snävt band genom Sveriges riksbanks marknadsoperationer och försorg. I

---

*Exempel på upplåning  
i valuta*

---

och med att riksbanken i november 1992 upphörde med att hålla den svenska kronan inom bandet och kopplad till ett valutakursindex, är det inte längre möjligt att göra rimliga beräkningar av valutakursrörelser.

De lån i valuta som rekommenderas i dag är enbart för företag som har tillgångar eller intäkter i *samma valuta* som lånet tas upp i. För t.ex. en exportör kan ett lån i valuta fungera som *gardering* för oväntade kursrörelser.

Ett exempel: Ett företag (med verksamhet i Sverige) exporterar papper och kartong till Thailand och kommer att få betalt med USD 1 000 000 om tre månader. Samtidigt har företaget ett finansieringsbehov som motsvarar beloppet i USD.

Företaget har då att beakta följande. Intäkten i USD kan säljas (växlas till kronor) antingen då betalningen kommer (avistaaffär) eller innan (terminsaffär). Oavsett när i tiden växlingen sker, skall företaget ställa växlingskursen i relation till den kalkylerade valutakursen. Så länge växlingsaffären inte har skett löper företaget en kursrisk.

För att lösa finansieringsfrågan har företaget att välja mellan räntan på svenska kronor och räntan på USD. I detta exempel är räntan på USD lägre än räntan på svenska kronor:

Exempel

Vid lånetillfället:

Avistakurs	8,05 för 1 USD
Ränta i USD	4 procent
Ränta i SEK	8 procent
Terminskurs	8,13 för 1 USD

Företaget tar upp ett tremånaderslån om USD 1 000 000 och växlar till SEK (=8 050 000). Räntan för lånet blir 4 procent. Om tre månader kommer likviden in för exporten till Thailand – samtidigt som lånet i USD förfaller. Företaget använder nu inkommande USD för att återbetala sitt lån.

Genom att använda exportlikviden har man eliminerat risken för kursförlust. Räntan för lånet har varit lägre än om företaget lånat i svenska kronor. Denna räntevinst kan ses som en kompensation för utebliven vinst i valutaväxling. Genom att *inte* avtala om en terminskurs har företaget heller inte kunnat växla sin exportlikvid till högre kurs (se terminskursen) än den avistakurs som rådde vid tidpunkten för lånets upptagande. Skillnaden mellan dessa kurser är ju uträknade med hänsyn till ränteskillnaden på USD och SEK. Om man vill betrakta skillnaden som en valutavinst är den att jämföras med lånets räntevinst.

För *lån i valuta* kan sammanfattningsvis sägas att en *importör*, som förmodas ha kostnader i valuta och intäkter i svenska kronor, på

grund av kursrisk enbart bör låna i svenska kronor. En *exportör* däremot, som förmodligen har intäkter i valuta, bör låna i valuta vara ett bra alternativ enligt ovan givna beskrivning.

## Praktiska råd

---

Några enkla tips att fundera vidare 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 likviditetsbudgetar 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.

## Litteratur

---

Söderman, Sten (red.), *Exporthandboken*, Exportrådet.  
Boman, Per: *Exportören, importören och banken*.

# Skattefrågor

av Jan Kleerup och Staffan Estberg

---

*Skattereglerna för  
bolag inom EU*

---

Den som planerar att starta verksamhet inom EU-området måste förstås ta reda på vilka skatteregler som gäller i respektive land. Även om man inom EU gjort försök att harmonisera skattereglerna för bolag är situationen i dag att mycket litet har åstadkommits på direktbeskattningens område.

Här skall vi översiktligt redovisa etableringsformens betydelse för beskattningen, beskattning av betalningsströmmar till och från Sverige, dubbelbeskattningsavtalens roll samt i viss mån samarbete 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 EU-kommissionen och som bl.a. syftar till en harmonisering vad gäller inkomstskatter. Vidare redovisas kortfattat den s.k. Rudingrapporten. Ett avsnitt behandlar harmoniseringen av indirekta skatter. Vi kan också inledningsvis konstatera att EES-avtalet inte omfattar de direktiv på skatteområdet som genomförts inom EU.

## 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 me-

del 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 dock bolaget som är skattskyldigt för den inkomst som är hänförlig till filialen.

Bolaget är 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 *Dubbelbeskattningsavtalets innehåll*.

## Bolag

---

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

## 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 dotterbolag i utlandet 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).

### Utdelning

---

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

---

---

### Lånat kapital

---

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 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 alltså 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 källskatten på räntan tas ut efter den i dubbelbeskattningsavtalet angivna procentsatsen, får skatten räknas av mot den svenska skatten på ränteinkomsten.

Ränta som betalas i 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 EU-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 bli ersatt 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

Utdelning erläggs normalt av beskattade medel. I och med att mot-tagen 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 (fr.o.m. 1 januari 1994 är utdelning mellan svenska bolag alltid skattefria) undviks sådan dubbelbeskattning genom att det mottagande bolaget undantas från beskattning. Denna möjlighet 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 om den vinst av vilken utdelning betalas underkastas en beskattning som är jämförbar med svensk rätt.

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 EU-länder*

---

Land	Normal bolagsskattesats	Källskatt på utdelning <sup>1</sup>
Belgien	39%	5%, 15%
Danmark	34%	0%, 15%
Frankrike	33 1/3%	0%, 15%
Grekland	35%	0%
Irland	40%	0%
Italien	52,2% <sup>2</sup>	10%, 15%
Luxemburg	39% <sup>2</sup>	5%, 15%
Nederländerna	40/35% <sup>3</sup>	0%, 15%
Portugal	36%	25%
Tyskland	45% (30%) <sup>4</sup>	15%
Spanien	35%	10%, 15%
Storbritannien	33%	5,15%

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Skattesatsen inkluderar den lokala skatten.

<sup>3</sup> Den högre procentsatsen avser vinster upp till 100 000 Dfl.

<sup>4</sup> Den lägre procentsatsen 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.

Skatt på utdelning från ett svenskt bolag till ett svenskt subjekt har avskaffats från och med den 1 januari 1994. Den metod som Sverige hittills använt för beskattning av utdelning brukar kallas den klassiska modellen. Den innebär att beskattning sker hos både bolaget och hos ägaren.

Andra modeller förekommer inom EU. De presenteras kortfattat nedan i avsnittet *Beskrivning av utdelning från dotterbolag till mo-*

*derbolag*. Utdelning från utländska bolag är alltså skattepliktig, men ett system för att undvika dubbelbeskattning mellan intressebolag finns alltså.

---

*Avdrag enligt marknadsprincipen – och schablonregler*

---

### 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 många gånger svårt att bestämma med någorlunda precision. Det förekommer därför att skattemyndigheterna tillämpar schablonregler.

Om en utländsk skattemyndighet justerar t.ex. ränta på ett lån till ett närstående företag innebär detta att avdrag inte erhålls för hela betalningen men att hela det mottagna beloppet alltså 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 också ske genom icke marknadsmässig prissättning på varor och tjänster. Samma principiella resonemang gäller i sådana fall.

## Dubbelbeskattningsavtalens betydelse

---

### Allmänt

---

Sverige har dubbelbeskattningsavtal med alla EU-länder utom Portugal. Avtalen är i regel bilaterala, vilket innebär att de är slutna endast mellan två länder.

Den avtalsrättsliga betydelsen kan beskrivas som en förpliktelse mellan de avtalslutande staterna att fullgöra vad som överenskommits, samtidigt som den utgör en lag vilken gäller för enskilda rättssubjekt i de aktuella staterna. Denna dubbla funktion kan ibland innebära att respektive stat har avtalat någonting som inte i alla delar överensstämmer med inhemsk lag. För att Sverige skall kunna uppfylla vissa avtalsförpliktelser gentemot den andra avtalslutande staten måste därför avtalet ibland tillerkännas en högre dignitet än gällande 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 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 numera 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 stadgas fördelningen av beskattningsrätten mellan de avtalsslutande staterna, specificerat per inkomstslag.

Den centrala bestämmelsen i ett dubbelbeskattningsavtal är metodartikeln som styr sättet på vilket dubbelbeskattning undviks eller lindras. Det finns två huvudmetoder: avräkningsmetoden ("credit") och undantagsmetoden ("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 undantagen 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. Huvudmetoden i moderna avtal är avräkningsmetoden, men dubbelbeskattning på aktieutdelning mellan in-tressebolag undviks normalt genom undantagsmetoden. Sak samma gäller ibland beträffande inkomst som härrör från fast driftställe i utlandet.

De flesta avtalen innehåller också bestämmelser om förbud mot diskriminering, förfarandet vid överenskommelser mellan de behö-riga myndigheterna samt utbyte av upplysningar. Dessa bestämmel-ser förtjänar att uppmärksammas.

Syftet med förbudet mot diskriminering är att hindra att ett före-tag som verkar i en främmande stat behandlas annorlunda i skatte-hänseende 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.

Som nämnts ovan finns de behöriga myndigheterna angivna i av-talen. För Sveriges del är det i regel finansministern. Avtalens be-stämmelser klarar inte att reglera alla upptänkliga situationer där oönskade beskattningskonsekvenser kan uppkomma. Det finns där-för enligt avtalen möjligheter för de behöriga myndigheterna att trä-da 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 skattekonsekven-ser om de inte kommer överens.

I avtalen finns också en bestämmelse som gör det möjligt att ut-byta upplysningar om skattskyldiga. Det kan ske spontant, dvs. utan föregående förfrågan, eller efter en formell framställning om upp-gifter 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 royalt.

Avtalen utvecklas hela tiden. Här skall några troliga utvecklings-tendenser 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 beskattnings-rätt. 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 äg-nas åt vad som brukar benämnas "treaty shopping", dvs. medvetna försök att utnyttja olika länders dubbelbeskattningsavtal för att upp-nå 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 EU: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 samarbetet. På sikt kan man därför räkna med att gränserna suddas ut även på detta område.

## Initiativ från EU

---

### Allmänt

---

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

### Tre antagna direktiv på bolagsbeskattningens område

---

Tre direktiv har antagits på bolagsbeskattningens område. Medlemsländerna har införlivat direktiven i sin lagstiftning så att de gäller med verkan från den 1 januari 1992.

De tre direktiven behandlar

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

*Beskattning vid fusion etc.* 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. Direktivet om-

fattar också uppdelning av företag i flera enheter.

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

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

Problem 2. Hur skall man undvika eller lindra den ekonomiska dubbelbeskattning, som uppkommer om vinsten först beskattas hos dotterbolaget och den mottagna utdelningen sedan beskattas hos moderbolaget?

Enligt direktivet skall källskatt inte tas ut på utdelning från bolag i vilket det mottagande bolagets aktiekapital 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 landets 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 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.

Det andra problemet har något berörts i avsnittet *Dubbelbeskattningsavtalets innehåll*. Där konstaterades att Sverige undviker ekonomisk dubbelbeskattning i den aktuella situationen genom att undanta utdelningen från beskattning hos moderbolaget. Nederländerna och Luxemburg har system som ger liknande resultat.

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

I direktivet har två alternativa vägar anvisats för att lösa problemet med att viss dubbelbeskattning ofta kvarstår. 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 hänförligt 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 *Dubbelbeskattningens innehåll* 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 direktivet föreslås att en konvention skall utarbetas som blir gällande efter ratifikation av respektive medlemsstat och som föreskriver ett skiljemannaförfarande vad gäller ekonomisk dubbelbeskattning som uppkommit på grund av internprissättning inom multinationella koncerner. Alla medlemsstater har ännu inte ratificerat konventionen varför den ännu ej trätt i kraft.

### 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 värdeminskningssavdrag, beräkning av realisationsvinst och värdering av varulager.

### Förslag till direktiv om harmonisering av skattesatser

Sedan 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 direktivet om handräckning

Det finns 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 om det skulle strida mot dess administrativa praxis. Nu föreslås i ett ändringsdirektiv att detta hinder mot utbyte av information skall tas bort.

### Rudingrapporten

Under våren 1992 avlämnades den s.k. Rudingrapporten till kommissionen. Rapporten har utarbetats på uppdrag av kommissionen och den övergripande uppgiften har varit att utreda behovet och värdera nödvändigheten av en högre grad av harmonisering av skatterna inom bolagsbeskattningens område.

Slutsatsen i rapporten är att vissa olikheter i medlemsstaternas

beskattning innebär störningar vad gäller den fria rörligheten av varor och kapital. Det är inte troligt att dessa i tillräckligt hög grad kan rättas till genom ensidiga åtgärder av varje enskild medlemsstat. Åtgärder fordras således på gemenskapsnivå. Emellertid konstateras i rapporten att andra överväganden, t.ex. behovet för medlemsstaterna att på ett flexibelt sätt få in skatteinkomster genom direkt beskattning, medför att de åtgärder som bör vidtas på EU-nivå bör begränsas till ett minimum och syfta till att undanröja diskriminering och väsentliga störningar.

Dessa allmänna konstateranden från Rudinggruppen mynnar ut i förslag att genomföra förändringar i tre tidsmässigt angivna faser. Den första fasen skall genomföras omedelbart och den sista fasen i samband med unionens fullbordan.

De tidigare förslagen till direktiv, redovisade ovan, finns inarbetade i Rudingrapporten.

Fram till dags dato har emellertid inget konkret kommit ut av Rudingrapporten. Detta visar, enligt vår mening, hur svårt det är att verkligen åstadkomma några väsentliga förändringar på området direkt beskattning. Med hänsyn härtill och då det är troligt att rapporten inte kommer att leda till några mer omfattande förändringar finns inte anledning att närmare gå in på detaljer i förslagen om hur harmonisering skall åstadkommas. För den som vill studera rapporten i detalj hänvisas till den officiella utgåvan vars fullständiga namn är: "Report of the Committee of independent experts on company taxation".

## Momsen inom EU

---

Harmonisering av momsen, såväl avseende själva systemet som skattesatserna, har varit en nödvändig åtgärd inom den inre marknaden. Utan tullar och gränskontroller skulle annars en olämplig gränshandel kunna uppstå med negativa ekonomiska följder för ett land med exempelvis högre skattesatser. Ett medlemsland skall således inte kunna locka till sig köpare från andra länder genom att hålla lägre skattesatser.

Medlemsländerna skall normalt ha två skattesatser. Den ena – normalskattesatsen – skall vara minst 15 procent. Dock behövs inte någon högre gräns, vilket tidigare varit ett krav. För s.k. nödvändighetsvaror och vissa tjänster accepteras en lägre skattesats, dock lägst 5 procent. Det gäller bl.a. matvaror (exklusive alkoholhaltiga drycker), bränsle för uppvärmning och belysning, vatten, läkemedel, böcker, tidningar, periodiska tidskrifter och passagerartransporter. I speciella fall kan tills vidare även s.k. 0-skattesats accepteras, men endast om konkurrensneutraliteten mellan medlemsländerna inte påverkas.

Den praktiska hanteringen av moms mellan EU-länderna innebär att för faktureringar till annat land debiteras och redovisas momsen i hemlandet. Några exportregler förekommer således inte här. Systemet innebär att varuförsäljningar mellan momspliktiga företag inte skall beskattas. Det innebär att säljaren inte debiterar moms om denne på fakturan kan uppge köparens EU-momsregistreringsnummer. Hos köparen skall utgående moms redovisas på beloppet, men samtidigt föreligger normalt avdragsrätt med samma belopp (tyst kvittning).

För privatpersoner gäller att varuinköp beskattas i det land där inköpet sker. Undantag gäller för nya personbilar, flygplan och båtar där beskattning sker i köparens hemland.

Vid varuförsäljningar mellan EU-länder kan förekomma att faktura sänds till annat land än dit varan skickas. Om då ursprunglig säljare kan ange köparens EU-momsregistreringsnummer på fakturan, oavsett om detta nummer avser köparens hemland eller inte, skall moms ej debiteras. Sådana transaktioner, s.k. triangulation, kan också förekomma med svenska företag som köpare. Om varan exempelvis levereras mellan Tyskland och Frankrike och det tyska företaget fakturerar ett svenskt företag som i sin tur fakturerar den franska köparen, måste det svenska företaget vara EU-momsregistrerat för att undvika att få moms debiterad. Sådan registrering kan i princip ske i vilket EU-land som helst. Härav följer att momsdeklARATIONER måste lämnas. Vissa länder kräver att ombud finns i landet. För de företag som levererar respektive mottar varorna måste dessutom en särskild statistikredovisning lämnas kvartalsvis.

Inom EU beskattas i regel alla varor och tjänster med moms. Följande undantag kan bl.a. förekomma:

---

#### *Undantag från moms finns*

---

- sjukvård som tillhandahålls av offentligt rättsliga institutioner
- social omvårdnad i anslutning till sociala bistånd och sociala trygghetsanordningar
- utbildning avseende skolor och universitet samt yrkesutbildning och omskolning
- finansierings- och försäkringsverksamhet.

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

---

#### *Tjänsteexport till EU-land*

---

För svenska företag som exporterar till EU-länderna gäller för varuleveranser att införseloms tas ut i tullen i det land dit varan exporteras. EES-avtalet påverkar inte momshanteringen mellan EU- och EFTA-länderna. För tjänsteexporten gäller att vissa tjänster, t.ex. reklamtjänster, datatjänster och konsulttjänster, skall beskattas i det land där kunden har sitt driftställe. Beskattningstekni-

ken är dock sådan att kunden blir ansvarig för inbetalning av skatten. Om kunden själv är momspliktig föreligger avdragsrätt för motsvarande belopp. Även här föreligger således en tyst kvittning. Banker, försäkringsbolag med flera som inte är momspliktiga måste således inbetala moms på erhållna tjänster från Sverige.

För andra tjänster såsom byggtjänster blir svenska företag normalt momspliktiga i det aktuella landet, trots att de inte har fast driftställe där. I sådana fall måste företaget vara registrerat för moms. Vissa länder kräver då ett godkänt ombud i landet.

Det förekommer att svenska företag har momskostnader i länder där de inte är skattskyldiga kan exempelvis avse utställningar, reklam och annonsering, transporter samt hotell och restauranger. Återbetalning av momsbelopp kan då ske från respektive EU-land. Här krävs att man skickar sina originalfakturer till respektive lands skattemyndighet (adresser framgår nedan) med särskild blankett ifyllt på landets språk samt intyg om att företaget är momsregistrerat i Sverige.

Återbetalningsförfarandet är ännu inte helt harmoniserat inom unionen. De kostnader som omfattas kan skilja något mellan länderna. Normalt återbetalas alltid moms för reklam, utställningar, annonser och konsulttjänster. Kostnader för representation, resor och hotell medför i vissa länder inte återbetalning.

Nuvarande skattesatser inom EU-länderna (slutet av 1993) framgår av tabell 2.

---

*Återbetalning till svenska företagare*

---



---

*Moms kan återbetalas för reklam och konsulter*

---



---

*Tabell 2  
Momssatser inom olika EU-länder*

---

Land	Lägsta skattesats, procent	Standardsats, procent	Högsta sats, procent
Belgien	0, 6 och 12	20,5	–
Danmark	–	25	–
England	0	17,5	–
Frankrike	2,1 och 5,5	18,6	22
Grekland	4 och 8	18	–
Holland	6	17,5	–
Irland	10 och 12,5	21	–
Italien	9 och 12	19	38
Luxemburg	3, 6 och 12	15	–
Portugal	5	16	30
Spanien	3 och 6	15	–
Tyskland	7	15	–

Adresser till skattemyndigheter för återbetalning. Även frågor avseende registrering besvaras av dessa myndigheter.

**Belgien**

Bureau Central de TVA pour assujettis étrangers

Central BTW Kantoor voor Buitenlandse Belastingplichtigen

Avenue Bisschoffsheim 38

B - 1000 Bruxelles  
Telefon: (32) 2 218 44 40

### **Danmark**

Told- og Skatteregion Sønderborg  
Toldbodgade 8  
DK - 6300 Padborg  
Telefon: (45) 74 12 73 00

### **Frankrike**

Direction Générale d'Impôts  
Centre des Non-résidents  
9 Rue d'Uzes  
F - 75094 Paris Cédex 2  
Telefon: (33) 1 44 76 18 00

### **Grekland**

Dieftinsi Heleton Ke Forun FPA Ipourgiou Iconomikon  
(Ministry of Finance VAT Directory of Studies and Own Resources)  
2-4 Sina Str 106-72  
Athens

### **Irland**

The Revenue Commissioners  
VAT Repayment Section  
Castle House  
South Great George's Street  
Dublin 2  
Telefon: (353) 1 679 27 77

### **Italien**

Ufficio Provinciale dell'Imposta sur Valore Aggiunto  
Via Tolstoi 5  
0144 Roma RM  
Telefon: (39) 654 48

### **Luxemburg**

Administration de l'Enregistrement et des Domaines  
Bureau de l'Imposition X  
12 rue d'Epernay  
BP 1004  
L - 1010 Luxembourg  
Telefon: (352) 477 15 21

### **Nederländerna**

Belastingdienst

Particulieren/Ondernemingen buitenland  
Postbus 2865  
NL - 6401 DJ Heerlen  
Telefon: (31) 45 73 66 66

### **Portugal**

Servico de Administracao do IVA  
Apartado 8220  
1802 Lisboa Codex  
Telefon: (351) 1 793 66 73

### **Spanien**

Delegación de Hacienda Especial de Madrid  
Sección de Regímenes Especiales  
c/Guzmán El Bueno  
139 Planta 2a  
E - 28071 Madrid  
Telefon: (34) 1 458 82 12

### **Storbritannien**

HM Customs & Excise  
The Overseas Repayments  
8th/13th Directive  
Custom House  
P.O. Box 34  
Londonderry BT38 7AE  
Telefon: (44) 50 437 27 27

### **Tyskland**

Bundesamt für Finanzen  
Friedhofstrasse 1  
D - 5300 Bonn 3  
Telefon: (49) 228 406 1

## **Praktiska råd**

---

Som svenskt företag med handel inom EU bör registrering till mervärdeskatt ske i något EU-land. För att undvika debitering av mervärdeskatt, vilket skulle medföra likviditetsnackdelar, bör registrering ske i annat land än där leverans påbörjas eller avslutas. Normalt krävs det inte för registrering att man bedriver egen verksamhet där.

## **Litteratur**

---

RSV Rapport 1993:8, *Mervärdesbeskattningen i ett EG-perspektiv.*

# Harmonisering, standardisering och kontroll av produktkrav

av Christer Arvíus

## Utvecklingen från den gemensamma marknaden till den inre marknaden och den Europeiska unionen

---

---

*Den gemensamma  
marknaden*

---

Det grundläggande medlet för förverkligandet av den *gemensamma marknaden* är enligt *Romfördraget (RF)*, som undertecknades den 24 mars 1957 och trädde i kraft den 1 januari 1958, en tullunion som bygger på principen om fria varurörelser. 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. Harmonisering av medlemsstaternas lagstiftning i form av direktiv krävde enligt de ursprungliga reglerna i *Romfördraget* enhällighet mellan medlemsstaterna.

---

*Den inre marknaden*

---

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* med 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 skulle vara genomförda för upprättandet av den inre marknaden före 1992 års utgång.

---

*Den Europeiska unionen*

---

Genom *Maastrichtfördraget (MF)*, undertecknat 7 februari 1992 och i kraft från 1 november 1993, stadfästas och fördjupas ambitionerna med att upprätta den inre marknaden. Vidare lägger fördraget till nya områden för samarbete på gemenskapsnivå (ekonomisk och

monetär union, europeiskt medborgarskap, kultur, utbildning m.m.) och för samarbete mellan medlemsstaterna (utrikes- och säkerhetspolitiska området samt vissa inrikes- och rättsliga områden). Genom fördraget skapas för medlemsstaterna och dess invånare den *Europeiska unionen (EU)*. Vissa förändringar för information, samråd och beslut gäller enligt fördraget, vilka bl.a. rör Europaparlamentets medverkan i unionens beslutsprocess.

## Begreppet tekniska handelshinder

### *Tekniska handelshinder*

En viktig del i det europeiska integrationsarbetet för att underlätta varuhandeln består i att avskaffa s.k. tekniska handelshinder och att motverka att sådana hinder uppkommer mellan medlemsstaterna. Med *tekniska handelshinder (Technical Barriers to Trade, TBT)* förstås sådana hinder som kan orsakas av att skiljaktiga regler gäller hos två handelsparter, 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 osv. som villkor för import, saluförande, användning osv.

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 varas livscykel. De krav eller andra förhållningsregler som på sådant sätt ställs upp för varor, kan gälla ett eller flera led i en varas livscykel, dvs.:*

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

## EG:s verksamhet och det enskilda företaget

---

*EG:s regler för att avskaffa TBT:s*

---

Att ha kunskap om de regler för varor som gäller i EG och utvecklingen av dessa regler 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 i efterhand kan skönja en helhet.

Detta är förvisso en tankeväckande jämförelse. Europeiska 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, rådet och parlamentet, på vilka det åligger att bidra med tillräcklig solvärme, nederbörd och tillskott i form av växtnäring för att EG-gräsmattan skall 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.

---

*Den enskilde företagaren och EG-reglerna*

---

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 av 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 EU eller på andra exportmarknader.

---

*EG-reglerna blir EES-regler*

---

Avtalet om det *Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet (EES)* innefattar huvuddelen av EG:s regelverk för att avskaffa tekniska handelshinder. Genom EES-avtalet blir dessa EG-regler också gällande för Sverige och de andra avtalsparterna på EFTA-sidan. De gemensamma reglerna och den gemensamma rättsordning som skapats genom EES-avtalet innebär olika konsekvenser för företagen, deras strategi och affärsutveckling. De gemensamma regler som gäller för hela den inre marknad som EG och EES representerar kan ge ökade möjligheter att utveckla företagens exportförsäljning samtidigt som ökad konkurrens kan bli aktuell på den nationella marknaden. För att framdeles möta den situation som härigenom skapas är det givetvis viktigt att företagen kan få tillgång till den informa-

tion och kunskap om de EG- och EES-regler som är av betydelse för företagen och deras produkter.

Avsikten är i det följande att ge en översiktlig bild, dels av arbetet i EG och EES med att harmonisera ländernas lagstiftning, dels av arbetet i de europeiska standardiseringsorganisationerna med att utveckla europeiska standarder, allt i syfte att undvika tekniska handelshinder.

## 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) samt 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.

Rådet beslutade i mars 1994 om utökade och preciserade regler för notifiering av nya tekniska föreskrifter från medlemsstaterna. De nya reglerna för informationsprocedurerna för tekniska föreskrifter och standarder kommer att gälla från 1 juli 1995.

I maj 1985 antog rådet en resolution om den s.k. *nya harmoniseringsmetoden* ("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 metoden skall EG-harmoniseringsdirektivens innehåll begränsas till för staterna grundläggande krav ifråga om hälsa, säkerhet, miljöskydd osv. ("es-

---

*Informationsprocedur  
för tekniska föreskrifter*

---

---

*Nya harmoniserings-  
metoden*

---

sential 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 Europeiska kommissionen och standardiseringsorganen i vilka specificeras hur uppdrag skall ges och de ekonomiska bidragen härför skall fastställas.

Resultaten av den debatt som följde på den av kommissionen i januari 1991 publicerade s.k. *grönbok om utvecklande av den europeiska standardiseringen* behandlades i ett tillkännagivande från kommissionen som utgavs i december 1991. Mot denna bakgrund antog rådet i juni 1992 en resolution i vilken man betonar standardiseringens strategiska betydelse, bekräftar ett antal för standardiseringen vägledande principer och förordar en utökad användning av Europastandarder i EG:s verksamhet.

Kompletterande riktlinjer för hur EG:s harmoniseringsarbete skall bedrivas i fråga om provning, certifiering, ackreditering osv. och för relationerna med tredje land i nämnda avseenden ges i kommissionens *tillkännagivande* från juli 1989 (*”Global Approach”*) liksom från åtföljande rådsresolution om moduler vid bedömning av överensstämmelse enligt EG:s direktiv (december 1990).

Preciserade och mer samordnade regler för den *EG-märkning* (*”CE marking”*) som skall gälla i de hittills upprättade sektorsdirektiven enligt den nya harmoniseringsmetoden och det s.k. lågspänningsdirektivet från 1973, ges i ett rådsdirektiv som antogs i juli 1993. Vissa ändringar i tidigare beslut enligt *”Global approach”* görs i ett nytt rådsdirektiv från juli 1993, vilka gäller modulerna för olika stadier i förfaranden vid bedömning av överensstämmelse som används i EG:s harmoniseringsdirektiv. För att ge vägledning i tillämpningen av EG:s direktiv enligt den nya harmoniseringsmetoden förbereder kommissionen en särskild handbok vilken behandlar olika delområden såsom direktivens väsentliga säkerhetskrav, harmoniserad standard, provnings- och kontrollprocedurer, EG-märkning, avtal med tredje land om ömsesidigt erkännande av provnings- och certifieringsresultat m.m.

I EG:s *strategiska program* från december 1993 om att utveckla och effektivisera den inre marknaden aviseras ett fortsatt arbete med att utveckla en aktiv standardiseringspolitik och att upprätta en kvalitetspolitik i fråga om certifiering av produkter och tillverkningsprocesser, ackrediteringssystem för provnings- och certifieringsorgan osv.

---

*Samlad policy för bedömning av överensstämmelse*

---

---

*EG-märkning*

---

---

*EG:s strategiska program*

---

# Harmonisering av produktkrav inom det Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet (EES)

---

## Tekniska handelshinder i EES-avtalet

---

De särskilda bestämmelser och arrangemang som gäller för avskaffande av tekniska handelshinder återfinns förutom i *avtalets huvuddel* (ex. artiklarna 11–13 om förbud mot kvantitativa restriktioner och åtgärder med motsvarande verkan, liksom undantag härtill med hänsyn till människors och djurs hälsa och liv osv.) i avtalets *Annex II* (EG-rättsakter ifråga om TBT) och i avtalets *protokoll 12* (om möjligheterna att sluta avtal med tredje land om ömsesidigt erkännande av bevis om överensstämmelse enligt EG- och EES-rättsakterna).

I Annex II förtecknas cirka 700 EG-rättsakter som gäller produktkrav liksom provnings-, certifierings- och märkningskrav på olika sektorer. Avsikten är att avtalsparterna skall tillämpa och vidmakthålla en enhetlig tolkning och tillämpning av dessa rättsakter. För vissa rättsakter gäller *särskilda lösningar* i form av övergångsperioder osv. för något EFTA-land eller för alla EFTA-länderna. Detta gäller t.ex. ifråga om regler för bilavgaser, regler på kemikalieområdet och för enskilda direktiv, exempelvis för leksakers säkerhet och för elektrisk lågspänningsutrustning.

I mars 1994 beslutade den Gemensamma EES-kommittén om att inkludera ytterligare ett antal rättsakter i EES-avtalet. Dessa rättsakter är sådana som upprättats inom EG efter den 31 juli 1991 (EES-avtalets ”cut-off date”) och fram till EES-avtalets ikraftträdande (1 januari 1994). Detta tilläggs paket (”additional package”) omfattar cirka 170 EG-rättsakter ifråga om TBT, vilka härigenom inkluderas i avtalets Annex II.

---

## Rättstillämpningen i EES

---

I syfte att uppnå att EES-reglerna tillämpas enhetligt med motsvarande EG-regler, stadgas att huvudavtalets bestämmelser och EES-rättsakterna, när dessa genomförs och tillämpas i EFTA-länderna, skall tolkas enligt de avgöranden som meddelats av EG-domstolen. Av betydelse för rättstillämpningen på tekniska handelshinderområdet kan nämnas *Cassis de Dijon-fallet* (120/78) i vilket EG-domstolen uttryckte principen om en ömsesidig skyldighet för medlemsstaterna att acceptera varor som lagligen tillverkats och marknadsförts i en medlemsstat. (Se kapitel 3, *De fyra fria rörligheterna*.)

---

## EFTA:s expertorgan

---

I fråga om utvecklande av nya EG- och EES-rättsakter i form av nya tekniska harmoniseringsdirektiv för produkter, finns inom EFTA en uppsättning beredningsorgan under EFTA:s Standing Committee med uppgift att förbereda EFTA-ländernas positioner i den för EFTA och EG gemensamma EES-kommittén. Den tekniska och praktiska samordningen av de bidrag och synpunkter som EFTA-experterna tillhandahåller sker i ett drygt tjugotal *expert-*

*De rättsakter som ingår i EES-avtalets Annex II och dess tilläggspaket*

	Sektor	Annex II	Tilläggspaket
I	Motorfordon	151	30
II	Jordbruks- och skogstraktorer	60	—
III	Lyftanordningar m.m.	10	—
IV	Hushållsapparater	4	1
V	Gasapparater	2	3
VI	Bygg- och anläggningsutrustning	21	—
VII	Övriga maskiner	4	—
VIII	Tryckkärl	11	2
IX	Mätinstrument	82	3
X	Elektrisk materiel	28	10
XI	Textilier	14	—
XII	Livsmedel	155	30
XIII	Läkemedel	30	19
XIV	Gödselmedel	14	2
XV	Farliga ämnen	54	24
XVI	Kosmetika	27	5
XVII	Miljöskydd	9	1
XVIII	Informationsteknik, telekommunikation och databearbetning	6	4
XIX	Allmänna bestämmelser inom tekniska handelshinderområdet	12	8
XX	Varors fria rörlighet – Allmänt	2	—
XXI	Byggprodukter	1	1
XXII	Personlig skyddsutrustning	1	5
XXIII	Leksaker	1	3
XXIV	Maskiner	2	4
XXV	Tobak	2	1
XXVI	Energi	1	—
XXVII	Spritdrycker	5	10
XXVIII	Kulturföremål	—	1
XXIX	Explosiva ämnen för civilt bruk	—	1
XXX	Medicinteknisk utrustning	—	1
	TOTALT:	709	169

*Det praktiska samarbetet mellan EFTA- och EG-expert*

*grupper knutna till EFTA:s arbetsgrupp för tekniska handelshinder.* Sådana expertgrupper finns på en rad områden (se s. 220).

De nationella delegationerna i dessa expertgrupper består vanligen av representanter från ansvariga departement eller myndighet, i förekommande fall med assistans av representanter från berörda nationella provnings- och certifieringsorgan eller nationella standardiseringsorgan.

Genom EES-avtalet ges experter från EFTA-länderna möjlighet till information från och samråd med EG:s kommittéer och arbetsgrupper. Detta sker i vissa fall genom särskilda expertmöten mellan EFTA- och EG-representanter på olika sakområden eller genom att EFTA-representanterna får delta direkt i EG:s kommittéer osv., dock utan att formellt medverka i förekommande beslut.

De näringslivsorgan, företag osv. som önskar att följa utvecklingen av EG- och EES-reglerna på de sakområden som berör den egna

#### EFTA expertgrupper (april 1994)

Motorfordon  
Traktorer  
Maskiner  
Personlig skyddsutrustning  
Tryckkärl  
Apparater för gas och flytande bränslen  
Byggprodukter  
Mätinstrument  
Fritidsbåtar  
Marin utrustning  
Medicinteknisk utrustning  
Konsumentprodukters säkerhet  
Vin- och spritdrycker  
Kemikalier, bekämpningsmedel m.m.  
Livsmedel  
Kosmetika  
Läkemedel  
Elektrisk utrustning, elektromagnetisk kompatibilitet  
Telekommunikationsutrustning  
Elektromagnetisk kompatibilitet  
Explosionsskyddad utrustning  
Explosiva ämnen för civilt bruk  
Ädelmetaller

verksamheten – och eventuellt bidra med synpunkter för att befrämja sina intressen – bör i första hand söka etablera kontakter nationellt med de myndigheter och de representanter som medverkar i berörd EFTA-expertgrupp eller EG-kommitté osv. Viss information och kunskap om arbetet kan även förmedlas genom kontakter med de olika europeiska organ som är verksamma på områdena ifråga.

## Kopplingen mellan EG- och EES-rättsakter och Europastandarder

Genom den nya metoden som tillämpas i de tekniska harmoniseringsdirektiv som gäller inom EG och EES har Europastandardiseringen fått en ökad betydelse.

De direktiv som hittills antagits enligt den *nya harmoniseringsmetoden* finns förtecknade i rutan på nästa sida.

Utöver de grundläggande väsentliga säkerhetskrav som innefattas i direktiven gäller kompletterande regler i form av de tekniska specifikationer som innefattas i Europastandarder. De Europastandarder som är direkt knutna till EG- och EES-direktiv benämns harmoniserade standarder. Med *harmoniserad standard* avses sådana tekniska specifikationer som antagits av ett europeiskt standardiseringsorgan och som presenteras i form av Europastandard eller Harmoniseringsdokument (HD) och som baseras på

---

*Direktiv enligt nya metoden*

---

---

*Begreppet "harmoniserad standard"*

---

Direktiv	Referens
Enkla tryckkärl	87/404/EEC, 90/488/EEC
Leksakers säkerhet	88/378/EEC
Byggprodukter	89/106/EEC
Elektromagnetisk kompatibilitet	89/336/EEC, 92/31/EEC
Maskiner	89/392/EEC
	91/368/EEC, 93/44/EEC
Personlig skyddsutrustning	89/686/EEC, 93/95/EEC
Icke-automatiska mätinstrument	90/384/EEC
Medicinteknisk utrustning	90/385/EEC, 93/42/EEC
Gasapparater	90/396/EEC
Teleterminalutrustning	91/236/EEC
Varmvattenpannor	92/42/EEC
Explosiva ämnen för civilt bruk	93/15/EEC

- det allmänna samarbetsavtalet mellan standardiseringsorganen och Europeiska kommissionen från november 1984, och
- på mandat från Europeiska kommission efter samråd med medlemsstaternas representanter i 83/189-kommittén.

---

### *Mandat*

---

Ett *mandat* är ett instrument genom vilket Europeiska kommissionen, efter samråd med 83/189-kommittén och i förekommande fall berörd sektorskommitté, ber de europeiska standardiseringsorganen att presentera harmoniserad standard enligt den nya metoden. Mandat kan också ges på andra områden än där direktiv enligt nya harmoniseringsmetoden förekommer. Europeiska standarder som upprättas enligt sådant mandat betraktas dock inte som harmoniserad standard i ovannämnda betydelse. Mandat kan i princip vara av följande slag:

- *Utredningsmandat* ("Study and Investigation Mandate") varigenom standardiseringsorganen ombeds att presentera en utredning över möjligheterna att utarbeta Europastandarder på ett visst område ("feasibility study").
- *Programmeringsmandat* ("Programming Mandate") varigenom standardiseringsorganen ombeds presentera ett arbetsprogram för standardiseringsarbete inom ett visst område (med angivande av titlar, omfattning, tidsåtgång osv.).
- *Standardiseringsmandat* ("Standardization Mandate") varigenom standardiseringsorganen ombes presentera viss(a) Europa-standard(er).

---

### *Order Vouchers*

---

*Order Voucher* avser ett särskilt kontrakt med ett europeiskt standardiseringsorgan baserat på ett *allmänt ramkontrakt* ("Framework Contract") genom vilket EG-finansiering sker. Dessa "Order Vouchers" kan upprättas för mandat om att ta fram harmoniserad standard, för standardiseringsprogram, för särskilda studier, för att organisera konferenser eller workshops etc.

---

*Presumtion om överensstämmelse med direktivens krav*

---

För att harmoniserad standard skall ge *presumtion om överensstämmelse* ("presumption of conformity") med de väsentliga säkerhetskraven i direktiv enligt den nya harmoniseringsmetoden, krävs att referens till standarden har publicerats av kommissionen i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning* (EGT) och att standarden *transformerats till nationell standard* i något EU-medlemsland. Det huvudsakliga motivet bakom kravet på publicering i EGT är att det utifrån rättslig utgångspunkt skall stå klart från vilken dag presumtion om överensstämmelse skall gälla och att alla parter på marknaden skall ha samma möjligheter att dra nytta härav.

---

*Standardiseringsorganens ansvar*

---

Direktiven enligt den nya harmoniseringsmetoden innehåller inte någon procedur varigenom det tekniska innehållet i en harmoniserad standard skall verifieras eller godkännas på EG-nivå. Det är de europeiska standardiseringsorganen som ansvarar för att

- utarbeta och identifiera harmoniserade standarder
- förteckna dessa standarder
- standardernas innehåll svarar mot de väsentliga säkerhetskraven i direktiven.

---

*Europeiska kommissionens ansvar*

---

Europeiska kommissionen är enligt mandat eller "order voucher" berättigad att

- delta i standardiseringsverksamheten
- erhålla all relevant dokumentation
- avge kommentarer under standardiseringsprocessen.

Det är Europeiska kommissionens ansvar att se till att villkoren enligt mandaten fullgörs och att publicering sker i EGT av harmoniserad standard.

---

*Medlemsstaternas ansvar*

---

Medlemsstaterna i sin tur ansvarar för att nationell publicering sker av referenser till nationella standarder som transformerar harmoniserad standard.

Europeiska kommissionen och medlemsstaterna kan ifrågasätta en harmoniserad standard genom *säkerhetsklausulen* i ett direktiv enligt nya metoden. Eftersom det är myndigheterna i medlemsstaterna som är ansvariga för att fastställa de skydds- och säkerhetsnivåer som skall gälla, skall dessa nivåer intas i EG-direktiven och anges i mandaten till standardiseringsorganen. De delar av en Eurostandard som är knutna till de väsentliga säkerhetskraven i ett direktiv skall genom strukturen i standarden klart kunna särskiljas från andra specifikationer i standarden, vilka inkluderats t.ex. på grund av den privata marknadens behov. Detta fordras för att det vid publicering i EGT skall stå klart vilka delar av standarden som anknyter till de väsentliga säkerhetskraven i ifrågavarande direktiv.

För att underlätta en samordning mellan de väsentliga säkerhets-

kraven i EG- och EES-direktiv och de härtill knutna tekniska specifikationerna i harmoniserade standarder har inom CEN rekryterats särskilda *tekniska experter* ("Technical liaison experts") på olika sektorer. Dessa experter finansieras genom parallella kontrakt mellan CEN och Europeiska kommissionen respektive EFTA. Hittills har sådana tekniska experter tillsatts på följande områden: maskiner, personlig skyddsutrustning, gasapparater, medicinteknisk utrustning, tryckkärl och byggmaterial. De tekniska experterna, som är väl förtrogna med kraven i EG-direktiven, bistår standardiseringsorganen i olika berörda tekniska kommittéer (TC) i syfte att främja samspelet mellan direktiven och de kommande harmoniserade standarderna.

## Samarbete mellan EFTA och EG på standardiseringsområdet

---

Europeiska kommissionen och EFTA har sedan 1984 bedrivit ett samarbete på standardiseringsområdet. De standardiseringspolitiska riktlinjer som vuxit fram inom de båda handelspolitiska organen har uppvisat en hög grad av samstämmighet. Ett huvudelement i samarbetet har bestått av att ge *parallella mandat* till de europeiska standardiseringsorganen. Mandaten har vanligen följts av "order vouchers", vilket inneburit att EFTA och Europeiska kommissionen har givit finansiella bidrag till standardiseringsorganens arbete. De legala, administrativa och finansiella villkoren för att fullgöra arbete enligt mandaten har fastlagts i ramavtal (Framework Contracts) som EFTA och Europeiska kommissionen slutit parallellt med var och ett av de europeiska standardiseringsorganen.

Inom EFTA är det Tekniska handelshinderkommittén som har det övergripande ansvaret för standardiseringsfrågorna. När EFTA erhåller mandat som prövas i EG:s 83/189-kommitté, sker en parallell prövning i EFTA:s TBT-kommitté. Mandaten och åtföljande "order vouchers" godkänns sedan av EFTA:s råd.

Genom EES-avtalet stärks standardiseringsarbetet ytterligare mellan EFTA och EG bl.a. genom möjligheterna för EFTA-experter att medverka när mandatutkast presenteras i EG:s 83/189-kommitté. Samarbetet på olika sektorer mellan experter från EFTA, kommissionen och de europeiska standardiseringsorganen kommer framdeles också att utvecklas i de olika EFTA- och EG-expertgrupperna inom områden som exempelvis byggmaterial, telekommunikation, medicinteknisk utrustning och personlig skyddsutrustning.

## Hur det praktiska arbetet bedrivs för att upprätta Europastandarder

---

### Bakgrund

---

Det faktum att EG med den nya inriktningen av harmoniseringsverksamheten överlåter arbetet med erforderliga standarder till de europeiska standardiseringsorganisationerna CEN, CENELEC och ETSI är principiellt 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 EU 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 Europastandarder, genom det intensifierade EFTA-EG-samarbetet och EES-avtalet, fått ökad betydelse som referensdokument för hur olika säkerhetskrav skall uppfyllas, behövs på olika områden ökat engagemang från sakkunniga experter inte bara från näringslivet utan även från föreskrivande myndigheter, arbetsmarknadens parter och konsumentorganisationer. Sverige ligger långt framme vad gäller säkerhetsmedvetande och kan på många områden tillföra värdefull kunskap. Det gäller här att samtliga svenska parter som vill föra fram förslag till nya eller pågående standardiseringsprojekt är väl informerade om arbetet såväl inom EG som inom de europeiska standardiseringsorganisationerna.

---

### CEN, CENELEC och ETSI

---

De europeiska standardiseringsorganisationerna CEN och CENELEC har således från EG fått uppgiften att utarbeta de för harmoniseringsdirektiven i EG och EES erforderliga standarderna. EFTA har som ett led i det västeuropeiska harmoniseringssamarbetet parallellt gjort motsvarande överenskommelse 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 EU-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 inte helt undanröjts och *europeisk standard* (EN) då de helt eliminerats. Dessutom utarbetas så kallad *europeisk förstandard* (ENV).

*Generalförsamlingen* (Assemblée Générale, AG) är den högsta beslutsfattande instansen inom CEN respektive CENELEC. *Administrative Board* (Conseil d'Administration, CA) leder organisationernas verksamhet. Inom varje organisation finns ett permanent *Central Secretariat* (CS) där det för CEN vid början av 1994 fanns drygt 100 och för CENELEC 37 anställda.

Nedan följer en beskrivning av den europeiska standardiseringsverksamheten och vilka inflytelsevägar som existerar i denna verksamhet.

Nya standardiseringsförslag kan initieras av en CEN/CENELEC-medlem, av Europeiska 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* (Bureau Technique, BT) bestämmer sedan om och hur ett projekt skall drivas. Särskilt viktiga frågor hänskjuts 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 Europeiska kommissionen, EFTA-sekretariatet och, enligt särskild överenskommelse, andra organisationer, har möjlighet att närvara vid dessa möten som observatörer. I vissa fall kan även särskilda experter inbjudas att delta i diskussionerna. Under de senaste åren har CEN:s BT delats upp i ett antal sektorer. Således har särskilda *Technical Sector Boards* (BTS) bildats för sektorerna bygg, mekan, hälsovård, arbetarskydd, värme/kyla/ventilation; transport och förpackning samt informationsteknik.

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.

Som ovan nämnts kan Europeiska 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 Con-

tract). Motsvarande kontrakt finns i reviderad form från hösten 1992 mellan EFTA och CEN, CENELEC respektive ETSI. När standardiseringsorganen förklarar sig beredda att åta sig standardiseringsuppdrag, ger Europeiska kommissionen och EFTA finansiellt stöd via s.k. *order vouchers*. Dessa medel är avsedda att täcka vissa kostnader som uppstår i samband med standardiseringsarbetet. Bland annat täcks härigenom CS kostnader för ett projekt och vissa kostnader 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.

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 *arbetsordning* (*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, sakna rösträtt och skall söka uppnå konsensus, dvs. verka för att TC-beslut tas enhälligt ("unanimous decision") hellre än majoritetsbeslut. För varje TC finns även ett *sekretariat*. Sekreteraren utses av det land som har sekretariatsansvaret 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 under 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 överlåtas 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 i Europeiska kommissionen internt 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 skall 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.

---

*Hur Europastandarder fastställs*

---

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.

*Röstningsförfarandet* innebär i princip majoritetsröstning med en röst per land, förstärkt med vissa bivillkor för att säkerställa en kvalificerad majoritet och garantera ett visst minoritetsskydd. 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, Tyskland, 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 skall EU-ländernas röster räknas separat. Om ovanstående fyra kriterier uppnås vid denna omräkning antas förslaget. I detta fall gäller att endast EU-länderna och de EFTA-länder som i första omgången röstat ja är tvungna att införa standarden nationellt. Hittillsvarande skillnader i nämnda avseenden kan förväntas upphöra i anslutning till den framtida tillämpningen av EES-avtalet.

---

*Hur Europastandarder tillämpas*

---

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 (dvs. 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 förorsakas av 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 förorsakas 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.

## Det europeiska samarbetet ifråga om provning och certifiering på det icke föreskriftsreglerade området

---

### *Tillskapandet av EOTC*

---

För att strukturera och organisera det europeiska samarbetet ifråga om provning och kontroll som bedöms angeläget utöver vad som regleras inom ramen för tillämpningen av EG:s regler, initierade kommissionen 1988 ett arbete med att upprätta en sådan ny struktur.

Genom ett memorandum som undertecknades i april 1990 av EG, EFTA och CEN/CENELEC tillskapades *European Organization for Testing and Certification* (EOTC). Efter en initialperiod har EOTC från och med början av 1993 etablerats som en självständig organisation. Dess uppgift är att, genom de riktlinjer som organisationen antagit och det sekretariat som tillskapats, hålla samman det provnings- och certifieringssamarbete som bedrivs nationellt i EFTA- och EU-länderna och i olika europeiska samarbetsfora. Verksamheten är primärt inriktad på att erbjuda samarbete mellan intressenter på marknaden inom det s.k. *frivilliga området*, dvs. de sektorer som inte regleras genom det mellanstatliga samarbetet i EU:s och EFTA:s regi. Organisationen verkar dock genom olika tekniska och praktiska samarbetsarrangemang som stöd även för tillämpningen av de provnings- och kontrollförfaranden osv. som ingår i EG:s och EES harmoniseringsdirektiv.

## Europeiska kontaktorgan i frågor om harmonisering, standardisering, provning och certifiering

---

Commission of the European Communities  
Directorate-General III  
Rue de la Loi 200  
B - 1049 Brussels  
Tel: +32 2 299 11 11  
Fax: +32 2 296 08 51

EFTA-sekretariatet  
Rue de Trèves 74  
B - 1040 Brussels  
*Tel:* +32 2 286 17 11  
*Fax:* +32 2 286 17 50

CEN Central Secretariat  
Rue de Stassart 36  
B - 1050 Brussels  
*Tel:* +32 2 519 68 11  
*Fax:* +32 2 519 68 19

CENELEC Central Secretariat  
Rue de Stassart 35  
B - 1050 Brussels  
*Tel:* +32 2 519 68 71  
*Fax:* +32 2 519 69 19

ETSI Secretariat  
F - 06921 Sophia Antipolis Cedex  
France  
*Tel:* +33 92 94 42 00  
*Fax:* +33 93 65 47 16

EOTC Secretariat  
Egmont House  
Rue d'Egmont 15  
B - 1050 Brussels  
*Tel:* +32 2 502 41 41  
*Fax:* +32 2 502 42 39

# Produktsäkerhet och produktansvar

av Hans Stenberg

## Allmänt om produktsäkerhet och produktansvar

---

Den ideliga lanseringen av nya produkter som är frukter av den tekniska utvecklingen har ställt köparna, ofta de enskilda konsumenterna, inför omöjligheten att veta om de nya produkterna är säkra eller inte. Detta förhållande har lett till att utbudssidan, särskilt tillverkarna, i ökande utsträckning har ålagts ett ansvar för att produkter som de sätter på marknaden inte orsakar skada, särskilt inte på person. Från produkter som orsakar eller kan orsaka skada på miljön bortses i detta sammanhang.

---

*Farliga produkter skall förhindras att komma ut på marknaden*

---

EG har inom ramen för sin konsumentpolitik utfärdat direktiv med syfte att hindra att farliga produkter över huvud taget kommer på marknaden och, om de trots allt har gjort det och orsakat skada, att det finns grund för talan om ersättning.

I rättsliga sammanhang brukar ordet *produktsäkerhet* användas om (offentligrättsliga) regler som, rätt tillämpade, tvingar tillverkarna att se till att uppställda krav på säkerhet hos en produkt är uppfyllda innan den sätts på marknaden. Produktsäkerhetsregler har således ett *preventivt* syfte.

Produktsäkerhetsregler ingår i förekommande fall i underlaget för det standardiseringsarbete som bedrivs av de mellanstatliga standardiseringsorganen CEN (Comité Européen de Normalisation), CENELEC (Comité Européen de Normalisation Electrotechnique) och ETSI (European Telecommunication Standardisation Institute), se kapitel 18. EU- och EFTA-staterna är medlemmar av dessa organisationer. Varor som uppfyller sådana på europeisk basis antagna tekniska normer skall få cirkulera utan nationella invändningar på den gemensamma marknaden och, via EES-avtalet, på de avtalsslutande EFTA-staternas marknader. Normerna skall i förekommande fall användas vid offentliga upphandlingar, som faller under EG-

och EES-reglerna, såvida det inte finns särskilda skäl att avvika.

Med *produktansvar* avses i rättsliga sammanhang regler som kan åberopas av en skadelidande för att få ersättning för skada som en produkt vållat på människa eller, ibland, annan egendom än produkten själv. Produktansvarsregler har sålunda ett *reparativt* syfte och indirekt, särskilt om ansvaret är strikt, även ytterst ett preventivt syfte.

## Allmänt om produktsäkerhetslagstiftningen

---

För den som har blivit fysiskt skadad är ersättning i pengarsällan en riktigt bra gottgörelse även om den genom produktansvarslagstiftningen ökade möjligheten härutinnan är att välkomna från den skadelidandes utgångspunkter. Under senare decennier har därför uppmärksamheten alltmer riktats på förebyggande åtgärder. Såväl insatserna mot utpekade kända riskvaror (och -tjänster) som en allmän höjning av ansvarsnivån för varor är led i denna förebyggande verksamhet.

---

*Förebyggande  
åtgärder*

---

## Regler för särskilda produkter

---

EG har beträffande nedan angivna varor och tjänster utfärdat föreskrifter om produktsäkerhet, inklusive säker användning, samt om säkerhet vid tjänsteprestation. Produktsäkerhetsregler kan emellertid också finnas i skilda lagar, som inte har produktsäkerhet som huvudsyfte. Nedanstående förteckning gör därför inte anspråk på att vara uttömmande men kan ge en uppfattning om de områden som prioriterats inom EG.

---

*Prioriterade områden*

---

- Säkerhet beträffande *leksaker* (direktiv 88/378, EGT nr L 187);
- Förbud att använda *asbest* (direktiv 85/610, EGT nr L 375);
- Farliga *produktimitationer*, t.ex. produkter/förpackningar etc. som, särskilt av små barn, kan förväxlas med livsmedel (direktiv 87/357, EGT nr L 192);
- Klassificering, förpackning och märkning av *farliga kemikalier* (direktiv 67/548, EGT s. 234 med senare ändringar);
- Märkning och marknadsföring av *livsmedel* (direktiv 79/112, EGT nr L 33, ändrat genom direktiv 89/395, EGT nr L 186);
- Märkning av *tobaksprodukter* (direktiv 89/622, EGT nr L 359);
- Gränser för tjärinnehåll i *cigarretter* (direktiv 90/239, EGT nr L 137);
- Säkerhet avseende *passagerarfärjor* (resolution 1990, EGT nr C 206);

- *Läkemedel för människor*: Ett flertal direktiv finns rörande läkemedel som sådana, om registrering, om forskning och marknadsföring, patentskydd, distribution och prissättning samt informationslämnande och annonsering;
- *Läkemedel för djur*: Ett antal direktiv finns;
- *Bioteknik*. Genetiskt ändrade mikroorganismer (direktiv 90/219, EGT nr L 117); kontrollerat utsläppande i miljön av genetiskt ändrade mikroorganismer (direktiv 90/220, EGT nr L 117);
- Definition av, fastställande av innehåll i, regler för märkning och produktinformation beträffande *kosmetika*. Anpassning av lagstiftningen om kosmetika (direktiv 76/768, EGT nr L 262 med senare åtskilliga ändringar). Även andra direktiv finns;
- *Personlig skyddsutrustning* (direktiv 89/686).

## Regler om produktsäkerhet i allmänhet

---

Strävan att höja den allmänna ansvarsnivån när det gäller produkters säkerhet har efter många års diskussioner inom EG lett till ett direktiv 92/59, EGT nr L 228 om allmän produktsäkerhet. Direktivet skall ha omsatts i lagstiftning i medlemsstaterna senast den 29 juni 1994. Direktivet tillhör sådan EG-lagstiftning som senare skall införlivas med EES-avtalet och därmed så småningom bli föremål för även svensk lagstiftning.

## Direktivet om allmän produktsäkerhet

---

### Tillämpningsområde

---

Direktivet avser nya varor som används eller kan komma att användas av konsumenterna. Direktivet gäller inte begagnade varor om de är antingen antikviteter eller, om tydlig upplysning lämnas, säljs för att repareras innan de används.

### Definition på säker produkt

---

Syftet med direktivet är att medlemsstaterna skall införa regler så att produkter som sätts i omlopp (förs ut på marknaden) är säkra. En säker produkt är en sådan som under normala eller rimligen förutsebara förutsättningar för användning, inklusive tidsaspekten, inte medför någon risk eller endast sådana minsta risker som är förbundna med produktens användning och som kan anses som godtagbara och förenliga med en hög nivå för skydd av människors säkerhet och hälsa med beaktande särskilt av följande aspekter:

---

*Säkra produkter skall innebära ingen eller ytterst liten risk*

---

- för produkten utmärkande egenskaper, inklusive dess sammansättning, förpackning, anvisningar för sammansättning och skötsel,
- inverkan på andra varor, när det rimligen kan förutses att varan kommer att användas tillsammans med andra varor,
- presentationen av varan, dess märkning, anvisningar om dess användning och förpassning till avfall och varje annan anvisning eller uppgift som tillhandahålls av tillverkaren,
- de konsumenter, som utsätts för allvarlig risk när de använder produkten, särskilt barn.

Den omständigheten att det finns ännu säkrare produkter på marknaden är inte ett skäl att beteckna en produkt som uppfyller kraven ovan som inte säker. Direktivet gäller också för varor som omfattas av särskilda regler (se ovan) i den mån det finns aspekter som täcks av direktivet men som inte täcks av de särskilda reglerna.

### Presumtion för att en vara är säker

---

En produkt antas vara säker om den uppfyller av gemenskapen uppställda normer för säkerhet, eller i avsaknad av EG-normer, nationella normer rörande hälsa och säkerhet som är förenliga med EG-fördraget, särskilt artiklarna 30 och 36. I avsaknad av nu nämnda normer antas produkten vara säker om den uppfyller krav som uppställs i en europeisk standard, frivilligt antagen i landet, eller av gemenskapen uppställda tekniska specifikationer eller eljest i landet utfärdade standarder eller i övrigt vad god sed kräver för att produkt skall ha den säkerhet som konsumenter skäligen kan förvänta sig. Nationella myndigheter skall kunna ingripa om en produkt, trots att den skulle kunna anses som säker enligt ovan angivna definitioner innebär risker för hälsa och säkerhet.

### Ansvarig

---

Ansvarig för att endast säkra produkter sätts på marknaden är i första hand tillverkaren av produkten, men alla i distributionskedjan som kan inverka på produktens säkerhet har också ett ansvar. Tillverkaren skall lämna tydlig upplysning om de risker produkten kan medföra under sin användningstid när förekomsten av sådan risk inte är uppenbar, vidta försiktighetsåtgärder beträffande sådana risker. Tillverkaren skall vidta åtgärder som svarar mot produktens karaktäristika i syfte att hålla sig underrättad om de risker som produkten för med sig och vid behov vidta erforderliga åtgärder inklusive återkallande. De produkter som sätts på marknaden skall, när så är passande, vara märkta så att de kan identifieras, klagomål skall undersökas och distributörer hållas underrättade om sådana åtgärder.

---

*I första hand är tillverkaren ansvarig för produkten*

---

Distributörer, som i och för sig inte inverkar på produktens säkerhet, har dock ett särskilt hanteringsansvar (att inte distribuera vidare produkter som de förstår inte uppfyller säkerhetskraven enligt ovan, att vidarebefordra produktsäkerhetsinformation etc.).

## Tillsyn och tillsynsmyndighet

---

Medlemsstaterna skall utse tillsynsmyndighet (som kan vara flera) för att säkra genomförandet av produktsäkerhetskraven och meddela kommissionen vilken myndigheten är.

Tillsynsmyndigheten skall tilläggas betydande befogenheter vid utövandet av sin tillsyn. Tillsynsmyndigheten skall:

- kunna kontrollera säkerhetsstandarden även efter det att en produkt satts på marknaden,
- ha rätt att få all erforderlig information från berörda parter,
- ha rätt att ta prover,
- kunna uppställa villkor rörande produktens säkerhet innan den får marknadsföras,
- kunna vidta arrangemang så att personer som kan utsättas för en risk informeras i god tid och på lämpligt sätt,
- kunna interimistiskt förbjuda leverans, erbjudande om leverans eller exponering av vara under det att undersökning pågår under förutsättning att det finns precisa och samstämmiga indikationer om att varan är farlig,
- förbjuda att sätta en vara i omlopp om den visat sig vara farlig och ha tillgång till erforderliga tvångsmedel för att säkra förbudet,
- kunna genomföra effektivt och omedelbart återkallande av farliga produkter.

## Rätt för kommissionen att ingripa

---

*Produktsäkerhetstill-  
synen skall bedrivas på  
nationell nivå*

---

Det är på nationell nivå som produktsäkerhetstillsynen skall bedrivas. När det är fråga om varor som medför en allvarlig och överhängande fara för konsumenterna och de nationella övervakningssystemen inte fungerar öppnas möjlighet för kommissionen att fatta beslut som innebär åläggande för medlemsstaterna att vidta angivna åtgärder, i nödfall att produkten skall återkallas. Kommissionens beslutsunderlag kommer väsentligen att härstamma från medlemsstaterna själva, framför allt genom en särskild snabbprocedur för informationsutbyte som beskrivs i bilaga till direktivet och som ersätter tidigare beslutade procedurer.

Tyskland väckte talan och yrkade ogiltigförklaring av bestämmelserna om kommissionens ingripanderätt eftersom den rättsliga grunden för beslutet inte ansågs räcka till för administrativa ingripanden. EG-domstolen ogillade dock talan.

## Sammanfattning

---

Genom direktivet om allmän produktsäkerhet manas framför allt aspekten *informationsskyldighet* fram. Men direktivet medför också en allmän, om än svårbestämbar, höjning av kraven på säkra varor. Det är väl inte uteslutet att detta förhållande får ett visst inflytande på tolkningen av kravet på säkerhet i produktansvarslagstiftningen.

## Produktansvar

---

### Allmänt

---

EG:s rådsdirektiv 85/374 om samordning av medlemsstaternas lagar och andra författningar om skadeståndsansvar för produkter med säkerhetsbrister ingår i den gällande EG-rätt som tagits med i EES-avtalet. Detta betyder att direktivets föreskrifter skall omsättas i nationell lag i alla EU- och avtalsslutande EFTA-stater. Så har skett i alla de avtalsslutande EFTA-staterna men inte i två av EU-staterna, Frankrike och Spanien (se tabell nedan).

---

*Direktivets regler skall ses som ett alternativ till nationell rätt*

---

Lagstiftningstekniskt är direktivets regler att se som ett *alternativ* till nationell rätt. Detta betyder dels att om nationell skadeståndsrätt skulle vara förmånligare för den skadelidande kan denna rätt åberopas i stället för de regler som införts på grund av direktivet (men inte båda samtidigt) dels att det ansvar som utkrävs enligt direktivet upphör efter tio år från det att den skadevållande produkten sattes i omlopp (om inte talan väckts dessförinnan). Om nationell rätt ännu efter dessa tio år medger möjlighet till skadeståndstalan kan nationell rätt åberopas.

Utgångspunkten är att ersättning skall kunna krävas för skada som en produkt orsakar, dels på person (avtalspart eller inte avtalspart, med dödlig utgång eller inte), dels på s.k. konsumentegendom. Med konsumentegendom menas produkt som är av en typ som normalt är avsedd för privat användning eller konsumtion och som användes av den skadelidande huvudsakligen för hans eget privata bruk eller konsumtion. För skada på konsumentegendom kan, men måste inte, införas en självrisk om högst 500 ecu.

### Strikt ansvar

---

Direktivets grundläggande regel (art. 1) är att en tillverkare av en produkt är ansvarig för skador som orsakats av en säkerhetsbrist i hans produkt. Regeln ger uttryck för ett s.k. strikt (objektivt) ansvar, vilket betyder att om den skadelidande bara kan bevisa att han/hon lidit skada och att skadan har orsakats av en viss säkerhetsbrist i en viss produkt (alltså ett direkt samband mellan säkerhetsbristen och

skadan, s.k. adekvat kausalitet) är tillverkaren skyldig att ersätta skadan, oberoende av om tillverkaren varit slarvig eller inte vid konstruktionen av varan (design- eller konstruktionsfel), vid dess tillverkning (fabrikationsfel) eller när det gäller att lämna anvisningar för hur varan skall hanteras (uteblivna varningar, oklara bruksanvisningar; informationsfel).

## Medvållande

---

Har den skadelidande eller någon som den skadelidande svarar för varit medvållande kan tillverkarens ansvar, beroende på omständigheterna, begränsas eller bortfalla. Har skada uppkommit genom både en säkerhetsbrist och en tredje mans handlande eller underlåtenhet att handla kvarstår det fulla ansvaret, såvida inte bestämmelser i nationell rätt om regressrätt innehåller annat. Med regressrätt menas återgångskrav, till exempel när ett försäkringsbolag betalar ut en ersättning men sedan i sin tur kräver pengarna av skadevållaren.

## Preskription

---

Talan om ersättning preskriberas tre år efter det att käranden (vanligen den skadelidande) fått kännedom om eller skäligen borde ha fått kännedom om skadan, säkerhetsbristen och tillverkarens identitet. Sättet att avbryta preskription bestäms enligt lagen i varje medlemsstat. En övergripande preskriptionstid om tio år gäller som tidigare nämnts från den dag då tillverkaren satte den produkt som orsakat skadan i omlopp, såvida inte den skadelidande under mellantiden väckt talan mot tillverkaren. Tillverkaren bör av bevisskäl föra bok över tidpunkten när varje vara eller sats av varor sätts i omlopp.

## Säkerhetsbrist

---

En produkt har en säkerhetsbrist om den inte har den säkerhet som en person har rätt att vänta sig med hänsyn till bl.a.

- presentation av produkten
- den användning av produkten som skäligen har kunnat förväntas
- tidpunkten då produkten har satts i omlopp.

En produkt anses inte ha en säkerhetsbrist endast av den anledningen att en bättre produkt har satts i omlopp senare. Hänsynstagandet till presentation av produkten innebär bl.a. att det är viktigt att i marknadsföring av produkten inte ge överdrivna löften om säkerhet. Genom att naturlig förslitning är en befrielsegrund är det viktigt att tillverkaren för bok över tidpunkt då produkten sätts i omlopp på marknaden.

## Begreppet produkt

---

*Produkt =  
tillverkade lösa saker*

---

Med produkt avses tillverkade lösa saker. Begreppet produkt inbegriper elektricitet (reglerna härom står för svensk del i elanläggningslagen 1902:71). Skada på grund av atomolycka omfattas utom om skadan täcks av en internationell konvention som medlemsstat har ratificerat. Direktivet omfattar inte jordbruksråvaror, dvs. produkter från jorden, från boskapsskötsel och från fiske, men de medlemsstater som så önskar kan ta med dem i sin lagstiftning (beträffande stater som utnyttjat denna möjlighet se tabell nedan). Har jordbruksråvarorna undergått en första beredning (dvs. undergått någon, om än liten, förändring) räknas de inte längre som jordbruksråvaror utan som produkter som faller under ansvarsreglerna.

Tillverkaren svarar för hela sin produkt och därmed också för s.k. insatsvaror, dvs. komponenter, som han skaffat från annat håll. Komponenttillverkaren räknas emellertid också som en egen tillverkare och har ett eget ansvar för sin produkt. Detta ansvar kvarstår även om hans produkt infogas i annan lös eller fast egendom. En person som skadas av en bil som har bromsar med säkerhetsbrist kan alltså vända sig med ersättningsanspråk både mot biltillverkaren och mot den separate bromstillverkaren. Beträffande s.k. utvecklings-skador, se nedan under *Befrielsegrunder*.

## Ansvariga

Kretsen av skadeståndsansvariga utgörs av dels tillverkare enligt definition nedan, dels mellanled fram till den slutlige köparen. Är flera ansvariga svarar de solidariskt. Regressfrågor avgörs enligt nationell rätt.

---

*Begreppet tillverkare*

---

Begreppet *tillverkare* har givits en speciell och vidsträckt definition i direktivet. Därmed avses

- tillverkare i egentlig mening, dvs. någon som framställer en slutprodukt, råvara eller en komponent
- den som utger sig för att vara (och därmed uppfattas som) tillverkare genom att vederbörande sätter sitt namn, varumärke eller annat kännetecken på produkten. Denna senare bestämmelse drabbar alltså den som köper in varor och säljer under eget varumärke, s.k. house brands.

När det gäller distributionsled mellan tillverkaren och den slutlige konsumenten bygger direktivet på den grundläggande principen att om tillverkaren inte är känd kan den skadelidande alltid vända sig med krav mot varje led i distributionen. Den angripne distributören kan dock värja sig genom att inom skälig tid uppge vem som är tillverkare.

En variant av nyss nämnda princip avser importsituationen. Den som i eget kommersiellt syfte (vidareförsäljning, uthyrning etc.) importerar en produkt svarar som om vederbörande var tillverkare. Detta gäller även om den utländske tillverkarens identitet är känd. Är importören inte känd kan den skadelidande vända sig mot varje led i distributionskedjan. EG-reglerna om importörs ansvar gör inte att (den utländske) tillverkaren i och för sig befrias från ansvar.

Inom EU räknas i produktansvarssammanhang handel mellan medlemsstaterna inte som export/import varför något importörsansvar inte uppkommer. Detta beror på att mellan EU-staterna (beträffande Spanien och Portugal finns vissa luckor) finns en konvention (Brysselkonventionen) om behörig domstol och om erkännande och verkställighet av konventionsstats domstols dom på privaträttsens område. Det är alltså möjligt att inom EU alltid finna en behörig domstol och få domstolens dom verkställd mot tillverkaren (eller annan i distributionskedjan).

Handel mellan de avtalsslutande EFTA-staterna eller sådan stat och EU-stat räknas däremot som export/import. Dock föreskriver EES-avtalet att om både EU-stat och EES-avtalsslutande EFTA-stat har ratificerat och för sitt område satt i kraft den s.k. Luganokonventionen (1988) om domstols behörighet och om verkställighet av domar på privaträttsens område (en med Brysselkonventionen parallell konvention) skall något importörsansvar inte utkrävas utan tillverkaren svara. Angående ratifikationsläget 1993/94 för Luganokonventionen, se tabell nedan.

Den skrivteknik som används i direktivet leder till att begreppet tillverkare i praktiken omfattar alla som har ett skadeståndsansvar enligt direktivet. När därför i det följande talas om tillverkarens ansvar inbegrips även övriga som kan ha ett skadeståndsansvar.

## Befrielsegrunder

---

Tillverkaren undgår ansvar om han kan bevisa att

- han inte satt produkten i omlopp (det har kanske en tjuv gjort)
- det med hänsyn till omständigheterna är sannolikt att den säkerhetsbrist som orsakat skadan inte förelåg när produkten sattes i omlopp av honom eller att säkerhetsbristen uppstått senare (en brukare har kanske av bekvämlighetsskäl tagit bort en säkerhetsanordning)
- produkten varken har framställts av honom för försäljning eller annan form av distribution i ekonomiskt syfte eller framställts eller distribuerats av honom inom ramen för en näringsverksamhet
- säkerhetsbristen beror på att produkten måste överensstämma med tvingande föreskrifter utfärdade av offentliga myndigheter (alltså att man inte får avvika från föreskrifterna; uppfyllande av

en nationell eller europeisk standard fritar däremot inte från produktansvar)

- det vetenskapliga och tekniska vetandet vid den tidpunkt då han satte produkten i omlopp inte var sådant att det var möjligt att upptäcka säkerhetsbristen ("state of the art"-försvar; tillåts denna invändning brukar man säga att tillverkaren inte har ansvar för s.k. utvecklingsskador; det är dock möjligt för en medlemsstat att införa ansvar för sådana skador. Se tabell nedan.)
- säkerhetsbristen, när det är fråga om en tillverkare av en komponent, kan tillskrivas utformningen av den produkt i vilken komponenten har infogats (t.ex. om korrekt konstruerade och tillverkade bromsar sätts av biltillverkare in i en alltför stor bil) eller de instruktioner, som produktens tillverkare lämnat (vilket betyder att om tillverkaren tillhandahåller specifikationer, som ibland vid legotillverkning, svarar beställaren, men om komponenttillverkaren själv har utvecklat komponenterna har han ett eget ansvar för dessa produkter).

---

*Skadeståndsbeloppets storlek regleras i nationell lag*

---

### Skadeståndsbelopp

---

Direktivet innehåller inga regler om skadeståndsbeloppets storlek. För detta ändamål får man söka sig till tillämplig nationell lag. Medlemsstaterna får dock vad gäller s.k. serieskador (dvs. samma återkommande säkerhetsbrist i en produktion av en vara) göra en globalbegränsning inte understigande 70 miljoner ECU (beträffande stater som utnyttjat möjligheten, se tabell nedan). Direktivet reglerar heller inte frågor om rätt till s.k. ideellt skadestånd (dvs. sveda och värk etc.).

### Produktansvar och process

---

En sak är att ha rätt till skadestånd i enlighet med direktivtexten, en annan att verkligen få skadeståndet utdömt och betalat. De processrättsliga aspekterna framstår som lika betydelsefulla som de materiellt rättsliga.

Av de processrättsliga aspekterna är det särskilt fyra som bör beaktas:

1. Vid vilken domstol skall talan föras?
2. Vilket lands materiella lag skall tillämpas?
3. Går det att få dom på skadestånd verkställd mot den tappande parten?
4. Kan vinnande part få ersättning för sina rättegångskostnader, inklusive ombudsarvode?

## Läge 1993/94 beträffande produktansvarslagstiftning och ratifikation av Luganokonventionen

1	2	3	4	5	6
Land	I kraft	Jordbruksråvara ingår i "produkt"?	Globalbegränsning tillämpas?	"State-of-the-art"-invändning tillåten?	Luganokonventionen i kraft
Belgien	1 april 1991	Nej	Nej	Ja	—
Danmark	10 juni 1989	Nej	Nej	Ja	—
Finland**	1 september 1991	Ja	Nej	Nej	1 juli 1993
Frankrike	—	Ja (f)	Nej (f)	Ja (f)	1 januari 1992
Grekland	30 juli 1988	Nej	Ja (7,2 md GRD)	Ja	—
Irland	16 december 1991	Nej	Nej	Ja	1 december 1993
Island**	1 januari 1992	Ja	Ja	Ja	—
Italien	24 maj 1988	Nej	Nej	Ja	1 december 1992
Luxemburg	2 maj 1991	Ja	Nej	Nej	1 februari 1992
Nederländerna	1 november 1990	Nej	Nej	Ja	1 januari 1992
Norge**	1 januari 1989	Nej	Nej	Nej	1 maj 1993
Portugal	11 november 1989	Nej	Ja	Ja	1 juli 1992
Schweiz*	—	—	—	—	1 januari 1992
Spanien	—	Nej (f)	Ja (f)	Ja (f)	—
Storbritannien	1 mars 1988	Nej	Nej	Ja	1 maj 1992
Sverige**	1 januari 1993	Ja	Nej	Ja	1 januari 1993
Tyskland	1 januari 1990	Nej	Ja	Ja (ej läkemedel)	—
Österrike**	1 juli 1988	Nej	Nej	Ja	—

### Förklaringar:

\* = EFTA-stat; \*\* = EFTA-stat och EES-avtalslutande stat; (f) = förslag

Kolumner: 1= land, 2= tidpunkt för den nationella produktansvarslagstiftningens ikraftträdande, 3= innefattas jordbruksråvara i begreppet "produkt"? 4= finns globalbegränsning till lägst 70 milj. ECU? 5= tillåts invändningen att risken inte kunde upptäckas på vetenskapens dåvarande ståndpunkt ("state of the art" försvar); om ja "omfattar" lagen inte s.k. utvecklingsskador. 6= Luganokonventionen, dag för ikraftträdande. **Anm.** I flera stater finns särskilda regler för läkemedel (Tyskland, Finland, Norge). Reglerna skiljer sig åt inbördes och redovisas inte här. Inte heller redovisas om andra nationella lagar innebär en begränsning i globalansvaret.

Envar av dessa frågor kan föranleda en längre uppsats. Här skall endast ges några antydningar om problemen och möjliga svar. Perspektivet begränsas till EU-/EFTA-staterna.

### Punkt 1. och 3. ovan

---

Med viss generalisering kan sägas att inom EU bestämmer Brysselkonventionen behörig domstol. Det finns för den skadelidande flera domstolar att välja mellan:

- (a) svarandens hemvist eller säte;
- (b) om det är fråga om enskild konsument, konsumentens personliga forum;
- (c) domstol i stat där den skadegörande handlingen företogs (t.ex. tillverkningsplatsen);
- (d) domstol i stat där den skadegörande verkningen visade sig.

Genom reglerna om verkställighet av dom kan utdömt skadeståndsbelopp bli föremål för tvångsvis verkställighet i varje EU-stat där svaranden har tillgångar.

När det gäller EFTA-staterna mellan sig och i förhållande till EU-staterna ger Luganokonventionen samma svar vad gäller de stater som ratificerat Luganokonventionen. De nordiska staterna har överenskommelser mellan sig om erkännande och verkställighet av nordiska domar på privaträttens område (svensk lag 1977:595 med senare ändringar). Dessa överenskommelser är av intresse så länge Danmark och Island inte har satt Luganokonventionen i kraft. Motsvarande gäller en domverkställighetskonvention med Österrike (svensk lag 1983:368 med senare ändringar). Eljest gäller nationella regler om verkställighet av utländsk dom, vilket ofta innebär att sådan dom inte verkställs. I sådana fall kan det visa sig nödvändigt att stämna svaranden vid dennes säte eller hemvist.

### Punkt 2. ovan

---

Ett syfte med direktivet om produktansvar är att minska betydelsen av behovet att välja vilket lands lag som skall tillämpas i produktansvarsprocessen. Direktivet reglerar emellertid inte alla hithörande frågor (bl.a. inte skadeståndsbeloppets storlek) och dessutom har, som framgått av tabellen ovan, direktivets valmöjligheter utnyttjats olika. Vilken lag som blir tillämplig är därför inte utan intresse.

Parterna kan inte själva avgöra vilket lands lag som skall tillämpas i produktansvarsförhållanden; i varje fall inte före skadans uppkomst. Val av tillämplig lag görs vanligen med ledning av domstolslandets regler om lagval (internationellt privaträttsliga regler, "IP"-regler). IP-regler är nationella regler och de skiljer sig åt inbördes. Det är inte möjligt att här göra ens en översiktlig redovisning av rättsläget i de olika länderna, så mycket mer som reglerna sällan är skrivna och rättspraxis sparsam och ibland vacklande.

Likväl är det de lokala IP-reglerna som skall tillämpas om inte

landet biträtt någon konvention i ämnet. Det finns en s.k. Haag-konvention av den 2 oktober 1973 om tillämplig lag vid produktansvar. Den har ratificerats av Frankrike, dåvarande Jugoslavien, Luxemburg, Nederländerna, Norge och Spanien. Sverige avser för närvarande att inte tillträda konventionen.

Konventionen utpekar tillämplig lag på grundval av olika kombinationer av anknytningsfakta. Resultatet kan utfalla åt olika håll men bland alternativa vanliga lösningar må nämnas lagen i det land där den skadelidande har sitt hemvist eller lagen i den stat där skadan uppkom.

Dessvärre öppnar möjligheten att i vissa fall välja olika domstolar för talan om skadeståndsansvar också möjlighet att välja en domstol vars internationellt privaträttsliga regler utpekar en i skadeståndssammanhanget för den skadelidande särskilt gynnsam materiell lag. Men andra faktorer har också betydelse när det gäller att välja domstol, t.ex. om vinnande part kan få ersättning också för sina rättegångskostnader, inklusive ombudsarvode.

#### Punkt 4. ovan

---

Frågan om ersättning för processkostnader till vinnande part är av betydelse för frågan både om process skall startas och ansvarstalan bestridas. Av en översikt av Christopher Hodges i *Consumer Law Journal* (1993 s. 129) framgår att vinnande part knappast kan räkna med ersättning eller full ersättning för ombudskostnader i länder som Belgien, Frankrike, Grekland, Irland, Luxemburg, Portugal, Spanien och Storbritannien.

# Sakförsäkringsfrågor

av Mats Nyström

## Inledning

---

Den 1 juli 1994 förverkligades EU:s inre marknad också på försäkringsområdet. Det innebär att alla former av försäkringar kommer att kunna säljas fritt över gränserna mellan EU:s medlemsstater. Försäkringsbolag – som samtidigt underkastas vissa gemensamma regler i fråga om bland annat redovisning och placeringspolitik – kan också fritt etablera dotterbolag och filialverksamheter i de andra medlemsstaterna. Genom EES-avtalet gäller i princip motsvarande för svensk del. De försäkringar som normalt efterfrågas av företag (såväl skade- som livförsäkring) kommer följaktligen att kunna säljas fritt inom hela EES-området, en jättemarknad som omfattar 19 länder med sammanlagt ca 370 miljoner invånare. Eftersom försäkringssektorn tidigare varit förhållandevis hårt reglerad är det troligt att denna nya frihet, åtminstone på lite längre sikt, kommer att leda till relativt omfattande förändringar på den europeiska försäkringsmarknaden.

Nedan görs en bedömning av vilka möjligheter den fria europeiska försäkringsmarknaden ger och vilken betydelse detta kommer att ha för de svenska företag som efterfrågar försäkringslösningar såväl inom Sverige som inom EES-området. Först dock en kortfattad genomgång av EG:s och EES regler på försäkringsområdet.

## Den europeiska försäkringsmarknaden

---

### Bakgrund

---

Det i Romfördraget uppställda målet på försäkringsområdet är att genomföra två av EG:s grundläggande principer, nämligen etableringsfrihet och frihet att tillhandahålla tjänster över gränserna. En viktig utgångspunkt vid genomförandet har ansetts vara att upprätthålla en ansvarsfull tillsyn av försäkringsbolagen och ett starkt kon-

sumentskydd, samtidigt som förutsättningar för största möjliga konkurrens och valfrihet skall skapas.

I ett tidigare skede var målsättningen att åstadkomma denna ordning genom en långtgående harmonisering av de försäkringsavtalsrättsliga, skatterättsliga och bolagsrättsliga regelsystemen i medlemsländerna. I början av 1980-talet vann insikten att denna ambition var orealistisk. Den integrationsmodell som valdes i programmet för den inre marknaden var i stället att eftersträva en harmonisering av lagstiftningen endast i de mest grundläggande frågorna medan varje land i övrigt ömsesidigt skulle erkänna de andra ländernas lagstiftning i olika frågor som likvärdig. Ansvar för försäkringsbolags finansiella stabilitet skulle läggas exklusivt hos myndigheterna i försäkringsbolagets hemland även om bolaget var aktivt i de andra medlemsländerna. Nyckelord i lagstiftningsprocessen har därför blivit *minimiharmonisering, ömsesidigt erkännande och hemlandskontroll*.

### EG:s skadeförsäkringsregler

---

Det första EG-direktivet rörande försäkring kom 1964 och avsåg återförsäkring. Reglerna innebar att alla regler till hinder för etablering och tjänstehandel skulle avskaffas på detta område. Detta innebar i stort sett endast en bekräftelse av rådande förhållanden och återförsäkringsmarknaden är i dag helt avreglerad och internationaliserad.

EG:s skadeförsäkringsverksamhet, som vi skall koncentrera oss på i det följande, regleras av tre centrala direktiv; första, andra och tredje skadeförsäkringsdirektiven.

Första direktivet, antaget år 1973, gav förutsättningar för försäkringsbolagen att etablera sig fritt inom EU genom dotterbolag eller filial och fastställer de villkor ett försäkringsbolag måste uppfylla för att få tillstånd att bedriva försäkringsverksamhet i ett annat medlemsland. Bolaget kan inte förvägras tillstånd om villkoren i direktivet är uppfyllda. Grundläggande regler för ett försäkringsbolags finansiella stabilitet finns också med i direktivet.

Fram till år 1985 gällde i Sverige att ny försäkringsverksamhet fick etableras här i landet endast om regeringen ansåg att det fanns ett behov av nya aktörer på marknaden. Genom EES-avtalet har nu EES-bolag tillträde till den svenska marknaden på de villkor som detta och andra EG-direktiv anger. Samtidigt har svenska försäkringsbolag genom EES-avtalet givits rätt att arbeta genom dotterbolag och filialer inom EES-området på samma villkor som bolag från EU:s medlemsländer.

Andra direktivet, vars regler gällt i flertalet EU-länder sedan den 1 juli 1990, innebar att det blev tillåtet att fritt över gränserna försäkra s.k. stora risker. Med stora risker avses dels försäkring som

tecknas av större företag (med visst antal anställda och viss omsättning), dels försäkring av utpräglat kommersiell natur, t.ex. transportförsäkring.

Tredje direktivet, som trädde i kraft den 1 juli 1994, innebär att den gemensamma europeiska försäkringsmarknaden förverkligas i enlighet med målsättningen för den inre marknaden. Ett försäkringsbolag behöver nu bara tillstånd av tillsynsmyndigheten i hemlandet för att få bedriva försäkringsverksamhet inom hela EU. Den frihet att köpa och sälja försäkring över gränserna som redan år 1990 har gällt i fråga om stora risker utsträcks nu till att gälla även s.k. massriskor, dvs. försäkringar som tecknas av konsumenter och mindre företag. Försäkringsbolaget kan nu alltså välja att etablera sig i andra medlemsländer och/eller att fritt sälja försäkring från sin hemlandsetablering genom gränsöverskridande tjänstehandel.

Andra viktiga förändringar är att all förhandskontroll av ett försäkringsbolags premier och försäkringsvillkor förbjuds. Detta anses främst utlösa marknadsförändringar i tidigare hårt reglerade länder som Tyskland, Belgien och Italien, främst inom liv- och bilförsäkringsområdet.

Det tredje direktivet upphäver även kvarvarande monopol inom försäkringsområdet. Exempelvis öppnas nu brandförsäkring i Tyskland för konkurrens. Genom att försäkringsverksamhet samtidigt underkastas EG:s konkurrensregler är flertalet EES-länder nu inne i en process där tidigare branschsamarbete kring premiesättning, villkor och skadereglering ifrågasätts.

Direktivet innehåller även ganska detaljerade regler om hur försäkringsbolagen skall placera de tillgångar som svarar mot de försäkringstekniska skulderna. Syftet är bl.a. att säkerställa en rimlig riskspridning och en rätt att placera i tillgångar i andra medlemsländer. Från år 1995 införs även enhetliga redovisningsregler för försäkringsbolagen vilket bedöms kunna öka möjligheterna att göra rättvisande finansiella jämförelser av bolag i olika länder.

Det blir även tillåtet att aktivt marknadsföra försäkringsprodukter inom hela EU-området. Reklamens genomslagskraft – i synnerhet TV-reklamens – skall inte underskattas när det gäller försäkringstagarnas framtida val av försäkringsbolag.

Det bör samtidigt noteras att vissa försök till harmonisering av villkoren för försäkringsbolagens verksamhet inte kunnat genomföras. Frågan om gemensamma regler beträffande försäkringsavtalsrätt har avförts från dagordningen. I stället har det överenskommits om lagvalsregler som anvisar vilket lands avtalsrätt som skall gälla i händelse av en tvist mellan försäkringsbolag och försäkringsstagare. Huvudregeln är avtalsfrihet i fråga om stora risker, och lagen i försäkringstagarens hemland när det gäller andra risker.

Varje land behåller sina skadestandsregler och, i princip, sin skattelegstiftning. Den ökade rörligheten över gränserna har dock en

återhållande effekt på benägenheten att beskatta försäkringsverksamheten.

## Utvecklingen under 1990-talet

---

Ovan har getts en kortfattad beskrivning av de regler som utgör grunden för en fri europeisk försäkringsmarknad. Vad som återstår är betydligt svårare; reglernas omsättande i praktisk handling. Det är nu framför allt upp till marknadens aktörer, försäkringsbolagen och deras kunder, att utnyttja de möjligheter som ges. Vilka förändringar på den europeiska försäkringsmarknaden kan då förväntas, i första hand fram till sekelskiftet?

### Övergripande trender

---

---

#### *Ökad internationalisering*

---

Genom att försäkringsbolagen alltmer börjar utnyttja gemenskapens regler kan man med största säkerhet förvänta sig en ökad internationalisering av den europeiska försäkringsmarknaden under 1990-talet. Denna kommer i sin tur att leda till en allt hårdare konkurrens, vilket kommer att ställa försäkringsbolagen på mycket hårda prov. Det gäller inte minst de bolag som hittills kunnat verka i skydd av en omfattande reglering, t.ex. de tyska. En effekt av internationaliseringen är också att äldre rollfördelningar mellan bank- och försäkringsväsendet tenderar att lösas upp och att nya distributionskanaler hotar etablerade försäljningsorganisationer.

Försäkringstagaren kan däremot inte få något entydigt svar på frågan vad som skall hända under den kommande femårsperioden. Främst kommer svaret att bero på vilken typ av försäkring det rör sig om. Små och medelstora företag kommer sannolikt även i den närmare framtiden att välja ett lokalt förankrat försäkringsbolag – ”all business is local”. Det finns fortfarande en viss trygghet i gamla välkända bolag och språkfrågan bör inte heller underskattas. Också skadereglering är något som normalt skall utföras på plats.

Vad gäller storindustriförsäkring ser situationen lite annorlunda ut. Som nämnts ovan har redan det andra skadeförsäkringsdirektivet fått den viktiga effekten att möjligheter har skapats för koncerner och stora företag med risker spridda över gemenskapen att försäkra allt under ett kontrakt. Denna marknad är redan i dag utsatt för hård konkurrens och även i viss utsträckning internationaliserad. Med ökad gränsöverskridande handel kan man därför på sikt förvänta sig en viss produktutveckling och en skärpt premiekonkurrens. Säkerligen är det gränsöverskridande handel med denna typ av försäkring som kommer att vara av störst betydelse på skadeförsäkringsområdet.

Som en konsekvens av det ovanstående, och då den gränsöverskridande försäkringsförsäljningen ännu är i sin linda, kan utländska

försäkringsbolag förväntas öka sitt samarbete med försäkringsmäklare för att nå en större kundkrets, men också för att sänka distributionskostnaderna. När det gäller storindustririsker mäklas redan i dag en så stor andel som 85 till 95 procent av försäkringarna inom EU.

Den ökade gränsöverskridande handeln kommer sannolikt att leda till ett ökat utrymme för fristående skadereglerare. Har försäkringstagaren köpt sin försäkring i utlandet måste försäkringsbolaget därför anlita en skadereglerare som finns på plats där skadan skett. Firmor som åtar sig sådana uppdrag finns redan i EU-länder där den gränsöverskridande försäkringshandeln är större än i Sverige.

## Försäkringsbolagens och mäklarnas agerande

---

Försäkringsbolagen kommer att tillgripa olika strategier för att lyckas på den europeiska försäkringsmarknaden.

Ett utländskt försäkringsbolag som vill in på en ny EES-marknad kan naturligtvis utan problem i teorin öppna en filial där det önskar etablera sig. Saknar bolaget marknadskännedom och språkkunskaper är detta emellertid inget särskilt sannolikt scenario, utan det får i stället tillgripa andra metoder, t.ex. uppköp av eller sammanslagningar med inhemska bolag. Incitamentet för en sådan utländsk inmarsch i Sverige är dock ännu inte särskilt starkt. Det finns sannolikt mer intressanta marknader att satsa på i första hand. I vilken mån detta kommer att ske avgörs naturligtvis i slutändan av hur konkurrenskraftiga de svenska försäkringsbolagen är på hemmamarknaden.

De större svenska försäkringsbolagen har dock redan tidigare sett till att ta sig in på den europeiska marknaden. Detta har man gjort dels genom deläggande i försäkringsbolag som redan är etablerade inom EES, dels genom att öppna dotterbolag i en eller flera medlemsstater. Samarbete i olika former med bolag inom EES förekommer också. Det är därför möjligt att EES-avtalets försäkringsregler inte kommer att spela så stor roll för de svenska försäkringsbolagens engagemang ute i Europa, eftersom de redan finns på plats där.

Ovan berördes att försäkringsmäklarna kommer att spela en betydelsefull roll. Europeiska kommissionen har aktivt uppmuntrat försäkringsmäklarverksamhet i de europeiska länder där försäkringsverksamheten traditionellt legat inom den bolagsstyrda agentverksamheten. En EU-rekommendation som är på väg att omvandlas till ett direktiv föreskriver för mäklare vissa kvalifikationskrav, ansvarsförsäkring, myndighetstillsyn och oberoende från försäkringsgivare. En lagstiftning av denna innebörd infördes i Sverige år 1989 och är nu på väg att införas i flertalet västeuropeiska länder.

Den europeiska mäklarmarknaden har de senaste åren kännetecknats av de stora amerikanska mäklarföretagens expansion inom EU.

---

*Etablering i annat  
EES-land*

---

---

*Försäkringsmäklare*

---

Detta intåg syftar till att ytterligare koncentrera mäklarnas specialkompetens på storindustririsker. Det kommer i sin tur förmodligen leda till att mäklarna kapar åt sig större marknadsandelar i länder där bolagsanknutna säljare och agenter av tradition har en stark ställning, såsom t.ex. Italien. Även i Sverige har mäklarna varit på stark frammarsch under senare år och med tanke på utvecklingen inom EES är det troligt att den trenden håller i sig.

Den tekniska utvecklingen har emellertid även gett upphov till trender i en motsatt riktning. I ökad utsträckning väljer försäkringsbolagen att sälja standardiserade försäkringsprodukter på ett mer kostnadseffektivt sätt, bl.a. genom s.k. direct marketing eller telemarketing.

## Praktiska råd

---

De möjligheter den fria europeiska försäkringsmarknaden ger de svenska företagen vid val av försäkring bör inte överdrivas vid en jämförelse med dagens situation. Vad är det då en företagare bör tänka på vid val av försäkringsbolag och försäkring?

Vid val av försäkringsgivare och försäkring bör bl.a. följande faktorer beaktas:

- försäkringsavtalets räckvidd
- premienivå
- skadereglering (inklusive eventuell tvistlösning)
- kommunikationsmöjligheter (språk)
- bolagets finansiella stabilitet (konkursrisk).

---

### *Försäkring i Sverige*

---

När det gäller risker i Sverige talar fortfarande det mesta för att man vänder sig till ett svenskt försäkringsbolag. Att teckna försäkring i ett utländskt bolag kan kanske i vissa fall från prissynpunkt tyckas lockande. Marknadskännedom, lokalkännedom och språk talar dock i hög grad till förmån för ett svenskt bolag. Att detta bolag har bäst lokal- och marknadskännedom är självklart. Har företagaren tillräckliga språkkunskaper för att kunna tillgodogöra sig ett utländskt försäkringsavtal? Detta torde många gånger vara tveksamt eftersom redan svenska försäkringsavtal kan vara nog så svåra att sätta sig in i. Avsaknaden av en gemensam försäkringsavtalsrättslig reglering inom EU gör det också svårt för försäkringstagaren att jämföra villkoren mellan bolag i de olika länderna.

Skadereglering kommer visserligen att kunna utföras av självständiga skadereglerare, men denna verksamhet är ännu ganska oprövad i Sverige.

Ännu viktigare att beakta är vad som gäller vid en eventuell tvist. Visserligen skall en sådan enligt huvudregeln avgöras i det land där

riskan finns, men man bör vara uppmärksam på att denna bestämmelse kan avtalas bort i kommersiella förhållanden. Sammantaget talar således mycket för att man i detta fall bör välja ett försäkringsbolag som är etablerat i Sverige och i dagsläget avvakta med att själv genom gränsöverskridande handel – dvs. utan hjälp av mäklare – införskaffa en försäkring från ett utländskt bolag.

Skulle företaget behöva teckna försäkring för en risk i ett annat EES-land blir valet av försäkringsgivare inte lika självklart. En logisk slutsats av vad som just anförts beträffande risker i Sverige vore att risker i ett annat EES-land skall försäkras hos ett bolag från det landet. Som nämnts ovan finns dock flertalet av Sveriges större försäkringsbolag redan i någon form på plats i många av EES-länderna. Det kan därför vara lämpligt att först höra med företagets svenska försäkringsbolag om detta redan finns etablerat där man önskar teckna försäkring. I annat fall kanske bolaget kan svara för förmedling av en försäkringslösning med en inhemsk samarbetspartner. Detta är redan i dag en vanlig form av gränsöverskridande försäkringsförsäljning.

Står inte denna möjlighet till buds kan det vara lämpligt att kontakta en mäklare med goda kontakter i det land där risken är belägen. Eftersom mäklaren utför sitt arbete utan att ta ut någon ersättning av försäkringstagaren kan det naturligtvis också vara idé att efterhöra vilka lösningar denne kan erbjuda samtidigt som man förhandlar på motsvarande sätt med det egna försäkringsbolaget.

## Litteratur

---

- Berg, L (1993): *Recent trends in the insurance industry and the role of cooperative insurance*, Working Paper Series, 1993:4. Department of Economics, Uppsala University.
- Försäkringsförbundet, Folksam IFU (1992): *EG och försäkringsmarknaden*. Stockholm.
- Jürgens, U. m.fl. (1993): *Der europäische Versicherungsmarkt*. Economica Verlag, Bonn.
- Muth, M. (1993): *Facing up the losses*. The McKinsey Quarterly, No 2, München.
- OECD (1992): *Insurance and Other Financial Services, Structural Trends*. Paris.
- Paul, N. (1991): *EC Insurance Law*. Ipswich.
- Price Waterhouse (1992): *The Swedish Life Insurance Industry. The Impact of Taxation Influences on the Competitive Position in Sweden and the European Community*. London.
- Proposition (1992/93:257): *Ändrad lagstiftning för försäkringsverksamhet med anledning av EES-avtalet*. Stockholm.
- SOU (1991:89): *Försäkringsrörelse i förändring I*. Stockholm.

Sveriges Riksbank (1993): *EEA and the Financial Services Sectors in Sweden*, Occasional Paper 9, Stockholm.  
Sveriges Riksbank (1994): *Financial Integration in Western Europe – Structural and Regulatory Consequences*. Stockholm.

# Transportfrågor

av Rune Svensson och Morgan Williamson

---

*Höga krav på  
transportsystemets  
effektivitet*

---

Sverige har sedan slutet av 1800-talet utvecklats till ett land som är bland de främsta ifråga om välbefinnande. 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, vilka bidragit till att vår stora och betydande internationella handel till och från i huvudsak Europa med 700 kilometer längre transportavstånd för svenska företag kunnat överbryggas. Under 80-talet har kraven på effektivitet i transportsystemen ökat markant. Det har inneburit en förskjutning mot småskaliga transportlösningar på bekostnad av de tidigare storskaliga, t.ex. 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 ytterligare.

För persontrafik är personbilen överlägsen alla andra transportmedel, utom vid långa och trafiktunga förbindelser. Det skall observeras att när man i dag talar om trafikinfarkter på vissa ställen i EU orsakas dessa nästan uteslutande av privatbilismen. Det skulle vara enkelt att lösa dessa problem genom en kraftig skatte- eller tullbelastning, om inte frågan vore mycket ömtålig ur politisk synvinkel.

Ökningen i vägtransporter står i konflikt med miljöintressena. Stora satsningar sker för att minska trafikens påverkan på miljön, och trots en trafikökning i Sverige och EU kan vi räkna med reducerade utsläpp. Trängsel och transportsystemens kapacitet kommer emellertid 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 bl.a. 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.

Svenskt näringsliv och främst industrin är på några punkter särskilt känsliga gentemot sina internationella konkurrenter:

- det perifera läget i relation till marknaderna, när EU:s tyngdpunkt successivt förskjuts mot söder, men också i relation till 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 långsiktiga trafikpolitiska beslut, såväl inhemska som sådana i vår omgivning, exempelvis:
  - investeringar
  - avgifter och skatter
  - begränsningar i vägtrafiken
  - förhållandet till EU.

Det är därför viktigt att den nationella och lokala politiken på det närings- och trafikpolitiska området utformas mer fast och långsiktig. Inslag i en sådan politik kan vara att:

- tillgodose efterfrågan och dämpa ambitionerna att begränsa trafiken
- föra en järnvägspolitik som gynnar järnvägen där den har förutsättningar, dvs. i större flöden
- öka investeringarna i huvudvägnätet
- avreglera och stimulera till konkurrens
- avväga investeringar mellan de olika transportmedlen så att rätt investering genomförs.

## Sverige och EU

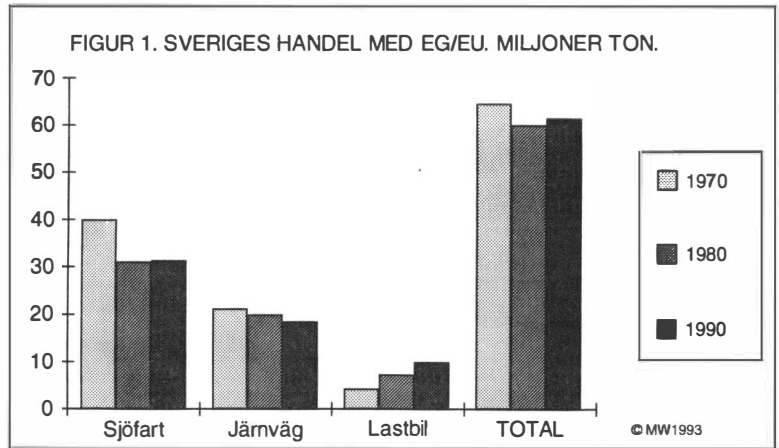
---

Från och med årsskiftet 1993/94 gäller EES-avtalet och förhandlingarna för landets villkor för inträde i unionen slutfördes under våren 1994.

Under de senaste två decennierna har Sveriges handelsrelationer till EG förändrats på så sätt att EG:s andel av Sveriges exportkvantitet har minskat från ca 70 procent till 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 med EG, kvantitativt sett, även om skillnaden mellan export och import fortfarande är stor.

Räknat på exportvärdet har andelen minskat något, men den ligger på drygt 50 procent under perioden. Däremot har importvärdets andel ökat i takt med kvantiteten från 52 till ca 56 procent.

Fördelningen av kvantiteter på transportmedel framgår av figur 1. Sjöfart och järnväg har minskat sina kvantiteter under perioden, men den mest markanta ökningen av transporter med lastbil. Järn-



vägens stora kvantiteter förklaras av exporten av järnmalm. Importen från EG var år 1970 lika stor för järnväg som för lastbil, ca 1,7 miljoner ton, medan kvantiteterna med järnväg hade vuxit till ca 2,3 miljoner ton år 1990 och med lastbil till 4,8 miljoner ton.

För de importerade produkterna är ökningen markant vad gäller högvärdigt gods, vilket 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 mer angeläget 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.

---

*EES-avtalet innebär fri rörlighet inom hela EES-området*

---

EES-avtalet innebär att de fyra friheterna, dvs. frihet för människor, varor, tjänster och kapital att röra sig över gränser, kommer att tillämpas inom hela EES-området. Bland annat kommer detta att innebära att fri etablering av företag kommer att bli möjlig, vilket bl.a. innebär att cabotagefrågan delvis kommer att uppluckras. Det kommer ju att bli möjligt för vilket företag som helst inom EES-sfären som uppfyller de allmänna etableringsvillkoren, t.ex. inom lastbilssektorn eller sjöfart att börja verksamhet i ett annat land.

EFTA-länderna, exklusive Schweiz och Liechtenstein, utgör en del av EU:s gemensamma transportmarknad och samma villkor kommer i princip att gälla för såväl svenska aktörer som för EU-aktörer på marknaden. Alla lagar och regler som berör området och som beslutats av EG före 1 augusti 1991 kommer att gälla direkt, medan de som tillkommit därefter måste behandlas i EES-kommittén och av varje parlament innan de träder i kraft. Detta innebär att vissa frågor har förskjutits till andra halvåret 1994.

# Infrastrukturen i EU

---

## Allmänt

---

Under senare år har EG uppmärksammat att infrastrukturinvesteringarna inom transportsektorn är betydelsefulla för gemenskapens möjlighet att konkurrera med andra länder, t.ex. Japan och USA. Av tradition utgör de belopp som satsas på gemensamma projekt i EU endast en ytterst blygsam del av de totala belopp som satsas på infrastrukturen. Politikerna i de enskilda länderna är inte villiga att avstå från möjligheterna att påverka dessa investeringar. Under de senaste åren har emellertid insikten i EG om att det är nödvändigt att bygga upp system som gäller över hela EG ökat. För konkurrenssituationen mot Japan och USA har beslutsfattarna insett att investeringar i samtliga transportmedel är nödvändiga för att bibehålla konkurrensförmågan. Därför har program utarbetats för lastbils-, järnvägs- och sjöfartsinvesteringar. Det är alltså lika viktigt med byggandet av nya motorvägar och järnvägssträckningar som nya kanaler och slussar.

---

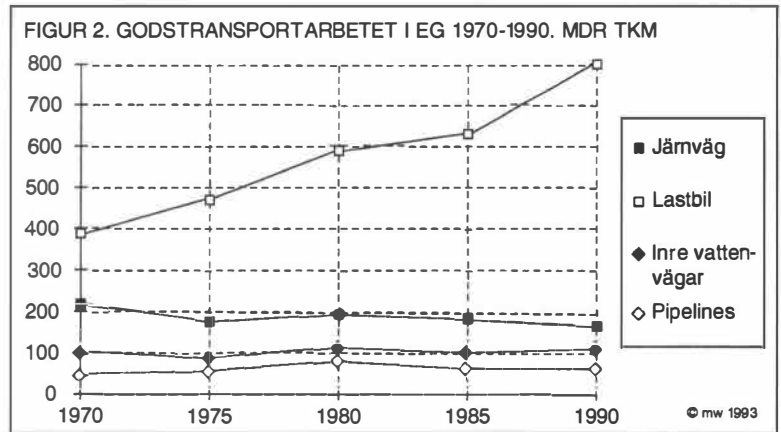
*Investeringar i transportmedel är bibehållen konkurrensförmåga*

---

Liksom i Sverige ökar trafiken kraftigt inom och mellan EU-länderna. Transporternas förändring följer väl förändringarna i BNP. Persontransporterna ökar något snabbare än BNP, medan godstransporterna ökar något långsammare. Under en tjugoförårsperiod har godstransportarbetet ökat med ca 50 procent och persontransportarbetet med drygt 80 procent. BNP redovisar en genomsnittlig tillväxt av 2,7 procent per år. Om dessa trender fortsätter kan man förvänta sig en ännu värre trafiksituation i framtiden. Utbyggnaden av infrastrukturen har varit eftersatt under den redovisade perioden och resulterar i dag i tillstånd av s.k. trafikinfarkter på belastade vägnivåer. Utvecklingen har i själva verket varit ännu kraftigare, eftersom fordonskilometerna ökat på både person- och godssidan. För persontrafiken sker detta eftersom rörligheten ökat, och för godstrafiken eftersom volymgodset ökat, sändningsstorlekarna minskat samt frekvenserna ökat.

Godstransportarbetet har ökat från 745 mdr tkm år 1970 till 1141 mdr tkm år 1990. Det helt dominerande transportmedlet är lastbilen, som under samma period ökade sin andel från ca 50 till ca 70 procent av det totala transportarbetet (figurerna 2 och 3). Det skall understrykas att inre sjöfart inte inkluderar kustsjöfart. Denna transportform står för ca 30 procent av de mellanstatliga transporterna i EG, men redovisas ännu inte i den officiella EG-statistiken.

Persontransportarbetet har ökat ännu kraftigare, ca 85 procent mellan åren 1970 och 1990. Den helt dominerande förklaringen utgör bilens expansion, där en fördubbling skett i absoluta termer. Andelen som redan år 1970 var 76 procent ökade till 79 procent tjugoför år senare. Järnvägen ökade absolut sett med 25 procent under perio-

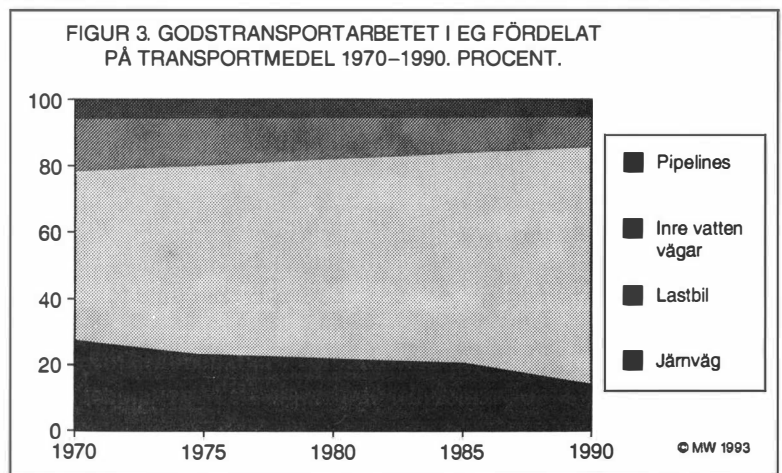


den, men minskade andelsmässigt från 10 till ca 6 procent. Den kraftigaste ökningen skedde för flyget, som ökade med fyra gånger och nu har samma andel av transportarbetet som järnvägen.

En motsatt utveckling har, som ovan nämnts, inte skett rörande investeringar i transportinfrastruktur. Räknat som andel av BNP har dessa minskat från 1,5 procent under 70-talet till 1,2 procent i början av 80-talet och därefter legat ungefär på 1 procent under resten av 80-talet. Generellt har under de senaste åren trafikökningen varit dubbelt så stor som BNP-tillväxten. Logistikutvecklingen och transportvolymerna har ökat medvetandet om nödvändig uppbyggnad av infrastrukturen för samtliga transportmedel.

### Kraftigt ökad trafik

Om nuvarande och kända trender framskrives kommer trafiken att öka mycket kraftigt. Persontrafiken kommer att fördubblas fram till år 2015 och den internationella trafiken mellan medlemsländerna kommer att öka mellan 90 och 110 procent. Godstrafiken totalt sett kommer att öka med 95 procent fram till 2010 och den internationella ännu snabbare mellan 135 och 245 procent, där det högre värdet är relaterat till en snabb tillväxt av länderna i östra Europa.



Även bilinnehavet kommer att öka kraftigt. Trafiken på motorvägarna i gemenskapen beräknas öka från 25 000 per dag till ca 45 000. Flaskhalsarna skulle också kraftigt öka och från att i dag ca 13 000 km väg är utsatt för trafikproblem skulle denna sträcka öka till ca 22 000 km. Detta innebär att ca 25 procent av huvudvägssystemet inom den närmaste tjuugoårsperioden skulle vara utsatt för kraftiga trafikstörningar.

Förändringen i volym på de olika transportgrenarna visar en liknande bild som i Sverige, dvs. ökad volym inom den så kallade högvärdiga godssektorn och minskad volym vad gäller massgodset.

### Exempel Italien

---

I en nyligen presenterad prognos för den italienska godstrafiken fram till år 2015 konstateras att med utgångspunkt från en årlig genomsnittlig tillväxttakt av BNP på 2,5 procent, kommer godstrafiken 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 näringslivet ske, från en kraftig tyngdpunkt i norr till ett mer utspritt mönster över hela landet.

### Exempel Nederländerna

---

Den hårda belastningen på holländska vägar innebär ofta långa och tidsödande köer. 1987 beräknas dessa ha kostat det holländska näringslivet 2,5 mdr kronor, 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 kronor 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.

### Satsning på infrastruktur

---

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 EU liksom i Sverige är starkt för en överflyttning av gods och passagerare från landsväg till järnväg, främst av miljöskäl. Järnvägarna har emellertid en begränsad och i dag ganska

väl utnyttjad kapacitet. Trots mycket stora satsningar är risken för flaskhalsar stor även i framtiden, särskilt om järnvägstrafiken med kombi ökar, eftersom kapaciteten för kombitransporter på järnväg ännu endast uppgår till några procent av totala godstransportarbetet.

En värdering av befintliga planer på utbyggnad av infrastrukturen inom EU behövs för att identifiera flaskhalsar och bedöma möjligheterna att utveckla transportsystemen mot EU.

Nordens unika möjlighet att utnyttja fartyg för en del av transportsträckan till/från EU kan vara en möjlighet att bygga upp väl fungerande integrerade transportsystem förbi de trafikinfarkter som i dag är en realitet i centrala Europa.

---

## Transeuropeiska nätverk

---

Fram till helt nyligen optimerades nätverken utifrån det enskilda landets målsättningar. Nu är ambitionen att lyfta upp dessa frågor till gemenskapsnivå. Problemet är det ovan nämnda att den övervägande andelen av investeringar i infrastruktur sker på nationell nivå. Det föreligger nu översiktliga planer för de olika transportslagen, som kommissionen försöker förankra i de olika länderna. Här poängteras vikten av att binda de perifera delarna till centrum, något som kanske kan gynna Sverige i framtiden.

Kommissionen konstaterar att finansieringsfrågan är komplex, men att man genom att i första hand finansiera underlagsstudier för transeuropeiska nätverk eller felande länkar kommer att kunna styra nätverken så att de verkligen kommer att fungera på en överstatlig nivå.

---

## Miljö

---

Mot bakgrund av vad som redan har åstadkommit inom området samt reaktionerna på kommissionens grönbok föreslår kommissionen nu att ett antal åtgärder skall integreras i CTP (the Community's Common Transport Policy). Målsättningen är att sätta allt lägre standardvärden för emissioner i gasform, bulleremissioner samt energiförbrukning.

Skatter och andra avgifter fränförs som lämpliga instrument för att påverka användandet av de olika transportmedlen.

Kollektivtrafiken, liksom energivänliga fordon såsom elbilen, skall uppmuntras på bilismens bekostnad. Vidare skall vid planering av transportinfrastruktur samhällsliga kostnads- och intäktsanalyser genomföras.

---

## Trafiksäkerhet

---

Det största problemet utgöres av vägsektorn där ca 50 000 människor dör och 1,5 miljoner skadas varje år, vilket förutom det mänsk-

liga lidande som döljer sig bakom dessa uppgifter även innebär en kostnad för EU-länderna på drygt 600 mdr svenska kronor om året. Åtgärder skall här sättas in så att fordon och förare erhåller en bättre trafiksituation.

För sjötrafiken betonas nödvändigheten att övervakningen blir mer enhetlig och speciellt framhålls riskerna med olje- och oljeprodukttransporter.

## Transportpolitik inom EU

---

### Accelererad utveckling

---

Sedan EG:s vitbok år 1985 satte fart på förändringsprocessen har flera steg tagits mot en gemensam marknad inom transportområdet.

”The future development of the common transport policy, a global approach to the construction of a community framework for sustainable mobility” är rubriken på kommissionens vitbok som antogs av kommissionen i december månad 1992 och som behandlar transportsektorns framtid. Redan i underrubriken anar man en förskjutning i synsättet från tidigare publicerade policydokument. ”Sustainable mobility”, dvs. godtagbar rörlighet har tidigare benämnts ”optimal” e.dyl. Vitboken bygger på ett antal dokument som publicerats av kommissionen under de senaste åren och bl.a. på den s.k. ”grönboken”, vilken publicerades i början av år 1992.

Det måste också påpekas att det viktigaste fältet för påverkan av transportsystemen, nämligen utbyggnad av infrastruktur på transportområdet, ännu så länge ligger nästan helt utanför kommissionens påverkan. Årligen investeras hundratals miljarder kronor i infrastruktur av de enskilda länderna i EU, medan kommissionen fördelar några hundra miljoner kronor per år.

Vilken betydelse kommer vitboken att ha för utvecklingen av transporterna i EU? Allmänt sett kan konstateras att de punkter som tas upp i vitboken i allmänhet inte är speciellt kontroversiella. Vitboken bygger på tidigare publicerade dokument och undviker helt naturligt att ta ställning i kontroversiella, ej färdigbehandlade frågor, men kommer helt säkert att underlätta samordnade insatser i EU för framtida väl fungerande transportsystem.

Planerna på ett kraftigt utbyggt järnvägssystem innebär naturligtvis att järnvägen som transportslag kommer att öka i betydelse framöver. Vägtrafikens miljönackdelar och olycksrisker måste minskas, men samtidigt framhäver man vikten av en väl fungerande mobilitet. Skattefrågorna utgör här det stora olösta problemet. Luftfarten saknar fortfarande en gemensam politik, men man har kommit en bit på väg mot en öppen marknad. Sjöfarten slutligen, lyfts fram som trafikinfarkternas räddning, men säkerheten måste förbättras.

---

*Utbyggnad sker fortfarande främst på nationell nivå*

---

# Landsvägstrafik

---

## Allmänt

---

En stor andel av de problem som måste lösas för att erhålla en gemensam marknad inom transportområdet är kopplade till landsvägsstrafiken och framför allt lastbilstrafiken. EU-länderna hade när man gick in för att lösa dessa problem med förhandlingar i mitten på 1980-talet olika regler för t.ex. tekniska specifikationer, arbets- och viloregler samt inte minst skatter. På de flesta områden har man numera löst problemen, dock med vissa väsentliga undantag, t.ex. skatterna, som är ett svårbehandlat och infekterat område.

## Internationella transporter

---

Lastbilstransporterna mellan EU-länderna var tidigare reglerade genom bilaterala avtal. Dessa avskaffades i samband med att man skapade ett över tiden ökande antal EG-avtal med siktet inställt på att marknaden skulle vara avreglerad 1 januari 1993. Detta innebär att det nu finns EG-tillstånd vilka gäller i sex år och för trafik mellan EU-länderna. Kravet på åkaren är att denne uppfyller vissa krav på vandel, ekonomi och yrkeserfarenhet.

För EU-ländernas transporter med icke-EU-länder kvarstår fortfarande de bilaterala avtalen mellan respektive länder, men kommissionen har flera gånger lagt fram förslag om att dessa skall ersättas med EG-avtal som gäller generellt i gemenskapen.

Under senare år har förhandlingar skett för transittrafiken genom Alperna. Transitländerna Schweiz och Österrike har stora miljöproblem förorsakade av transittrafiken med lastbil. Speciellt svår-förhandlat har förhållandet med Schweiz varit, där landet endast tillåter en maximivikt av 28 ton för ett fordon, att jämföras med EG-fordonet som kan uppgå till 40 ton. Efter långa och komplicerade förhandlingar har man kommit överens om att införa ett nytt tillståndssystem grundat på s.k. ekopunkter. Detta innebär att transittrafiken kontrolleras genom att de totala emissionerna för transitlastbilstrafiken till och från respektive EU-land begränsas. För EES-avtalet innebär överenskommelsen mellan EU-länderna endast att ett traditionellt avtal kommer att upprättas med ett begränsat antal tillstånd liksom förut, tills vidare ej kopplat till ekopunktsystemet.

## Cabotage

---

Med cabotage avses tillstånd till inrikes trafik i ett visst land för utländska transportörer. Sådan trafik har aldrig varit tillåten i EU-länderna.

Kommissionen lade år 1991 fram ett förslag om fritt cabotage för

lastbilstransporter inom hela EG-området. I förslaget finns en skyddsklausul som ger möjlighet att temporärt begränsa cabotagerätten om utländska åkare uppnår en marknadsandel av inrikestransporterna som överstiger 5 procent 1993. Riskerna för detta bedöms vara små då tillgänglig statistik från försöksverksamheten med drygt 16 000 licenser visat att marknadsandelarna legat under 0,2 procent. Detta gällde även för Tyskland där hälften av alla cabotagelicenser utnyttjats. I och med att skattefrågorna beträffande transporter verkar lösta, planerar kommissionen att cabotage gradvis skall fortsätta att införas med förlängda tillstånd och vara helt genomfört i mitten av år 1998.

Det är emellertid klart att cabotage endast kommer att stå öppet för EU-medborgare, dvs. dotterbolag till svenska transportföretag inom EU kommer inte att kunna bedriva sådan trafik utan överenskommelser mellan EU och Sverige.

### Tekniska specifikationer

---

En viktig förutsättning för en internationellt harmoniserad marknad är att de fordon som man konkurrerar med ser lika ut i gemenskapernas olika länder. Dessa frågor har lösts och införts kontinuerligt så att följande maximiregler numera gäller för internationella transporter:

---

#### *Maximiregler för internationella transporter*

---

längd	18,35 meter
bredd	2,50 meter
höjd	4 meter
drivaxeltryck	11,5 ton
axeltryck	10,5 ton
bruttovikt	40 ton

Ovanstående regler är ständigt under diskussion. Så försiggår det t.ex. en sådan diskussion just nu vad gäller bredden, vilken eventuellt kommer att ökas till 2,55 m. Vissa tidsbegränsade undantag finns för vissa länder och generellt, t.ex. att bruttovikten får uppgå till 44 ton om man transporterar containrar i kombinerad trafik.

Dessa regler gäller tills vidare endast internationella transporter även om det förts en intensiv diskussion om att även harmonisera de nationella reglerna.

---

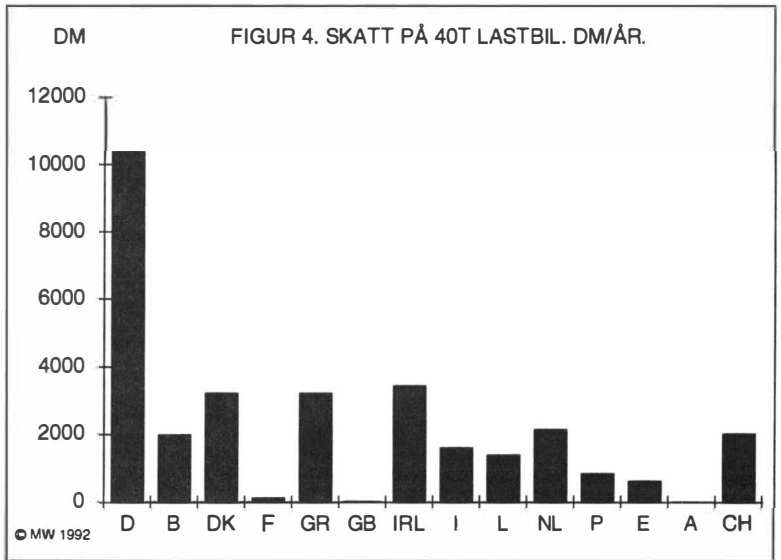
#### *Hastighetsbegränsare*

---

En ny uppmärksammas regel är den som föreskriver att lastbilar (liksom bussar) skall ha en hastighetsbegränsare, vilket gäller för nya fordon över 12 tons bruttovikt. Senast 1995/96 skall lastbilarna ha en sådan anordning som begränsar hastigheten till 85 km/h (en teknisk toleransnivå på 5 km/h kommer att tillåtas).

## Skatter

Skillnaderna mellan de skatter som tas ut av bilismen är fortfarande stora i de olika länderna i Europa. Visserligen har nivån genomgående höjts något, men skillnaderna mellan ländernas nivåer är fortfarande avsevärda. Detta är till stort besvär vid de diskussioner som föres rörande cabotage och fri rörlighet av lastbilar mellan medlemsländerna. I figur 4 redovisas skatten för ett 40 tons ekipage den 1 april 1992 i EG-länderna samt för Österrike och Schweiz.



Den kraftiga skatt som tas ut i Tyskland, liksom Tysklands ambition att införa en väganvändarskatt, är en av förklaringarna till de diskussioner som förts inom EG om att harmonisera skatterna.

Nu är naturligtvis verkligheten mycket mer komplicerad än vad som här beskrivits. Kombinationen av skatt på drivmedel, fordon samt vägavgifter ger den totala skatteeffekten. Frågan kompliceras också genom att skattefrågor måste avgöras av ett enigt ministerråd där, efter beredning av transportministrarna, finansministrarna avgör frågan.

## Territorialprincipen

Den s.k. territorialprincipen, dvs. att fordonet skall betala sin andel av vägsystemets kostnader i det land fordonet är registrerat, skall i princip gälla för beskattning. Denna fråga har diskuterats livligt och varit mer eller mindre aktuell. Just nu är frågan uppskjuten till år 1998. Varje medlemsland kan alltså tills vidare införa nationella regler. I Tyskland kommer således en väganvändarskatt att införas under de närmaste åren, där en passerande lastbil får betala "sin" andel av kostnaderna för vägsystemet genom en s.k. vinjett.

## Järnvägstrafik

---

Trots att det funnits väl utbyggda internationella järnvägstransporter under lång tid har det märkligt nog varit förenat med stora svårigheter att passera gränser.

År 1989 presenterades för första gången ett dokument från kommissionen om järnvägens framtid i EG. Avsikten var dels att öka effektiviteten, dels att bygga upp internationella system som skall bidra till EG:s effektivitet och konkurrenskraft.

Från och med 1993 är det möjligt för internationella företag att bedriva trafik på annat lands räls. Speciellt gäller detta kombitrafik, men det skall även vara möjligt för t.ex. multinationella järnvägsföretag att bedriva trafik i internationella system.

Det skall också vara möjligt att avgöra under vilka förhållanden järnvägsföretagen eller förvaltningarna drivs. Detta skall ske genom att man bokföringsmässigt skall dela upp företagen i en driftdel och en infrastrukturdela, ungefär så som i Sverige, men inte nödvändigtvis ett bolag och en förvaltning.

År 2025 skall det finnas 3 000 mil i ett höghastighetsnät i EU. Nätet skall byggas ut i tre etapper. Högsta hastighet kommer att vara ca 300 km/h och medelhastigheten kommer under etapperna att öka från i dag 98 km/h till drygt 150 km/h. Totalt räknar man med att investeringarna kommer att ligga på 90 mdr ecu (550 mdr svenska kronor) i 1985 års kostnadsläge och ge en hög samhällsekonomisk räntabilitet.

## Flyg

---

Flyget fungerar fortfarande med regelverket från den s.k. Chicago-konventionen från år 1944 som grund. EU-staterna har förutom en intensiv inre flygtrafik också ett stort antal avtal med s.k. tredje-länder, varav Sverige är ett. I medeltal har varje EU-land ca 60 avtal med andra länder. Innehållet och förutsättningarna för dessa avtal varierar starkt trots att det finns generella avtal som i sin tur reglerar dessa. Därför har EG nu påbörjat ett arbete i avsikt att bygga upp en EG-ståndpunkt och EG-politik gentemot tredje-länder.

Senast Europeiska kommissionen publicerade en studie om flygfraktens villkor var år 1982. Sedan dess har ett beslut 1987, det s.k. decemberpaketet, tagits, vilket reglerar den del av fraktmarknaden som sker i passagerarplan. Under våren 1990 lade kommissionen fram ett förslag som behandlar flygfraktens framtida villkor inom EU. Förslaget är ännu inte antaget av ministerrådet, men betecknas som ett realistiskt sådant.

I det senaste fördraget slår kommissionen fast att flygfrakten har svårt att konkurrera med framför allt lastbilstransporter inom EU

---

*Internationella företag kan numera bedriva trafik på annat lands räls*

---

---

*Många avtal*

---

och då framför allt med de framväxande expressföretagen. Orsaken är främst att flygfrakten inte kan uppfylla de villkor varuägarna ställer på tidsanpassning och service, vilket i sin tur beror på att flygfrakten fortfarande är en starkt reglerad marknad. Denna reglering innebär t.ex. att det fortfarande är relativt ovanligt att någon tar ansvaret för hela transportkedjan. Expressföretagen, "integrerade" har dock delvis kunnat leva upp till en sådan form av service.

För att ge flygbolagen samma marknadsförutsättningar som deras konkurrenter kommer det att bli nödvändigt att ta bort de begränsningar som i dag finns när det gäller möjligheter att etablera sig, tillgång till marknader samt frihet att operera. Detta gäller även de "integrerade" som är verksamma inom EU i dag.

I dag utgör flygfrakten en mycket liten del av den kvantitet som fraktas inom EU. Endast 0,08 procent utgöres av flygfrakt och kvantiteten uppgår till 400 000 ton. Den övervägande andelen sker med passagerarflygplan eller kombiplan.

De första och andra flygpaketerna innefattade även flygfrakten i kombination med passagerartrafik. Den rena flygfraktrafiken lyftes fram i och med beslutet 1991, vilket liberaliserade marknaden till viss del, men t.ex. inte tillät cabotage.

Det tredje luftfartspaketet vilket gällde från och med 1992 innebar uppenbara liberaliseringar i trafiken med en öppenhet vad gäller priser och tillträde till marknaden.

På grund av SAS konstruktion är numera SAS att betrakta som ett EU-företag. Det "tredje luftfartspaketet" togs av ministerrådet under 1992 och har trätt i kraft den 1 januari 1993. Detta innebär att prissättningen är helt fri och att etableringen regleras av lämpligheten av att bedriva flygverksamhet. Från och med 1 januari 1993 har alla EU-företag obegränsad tillgång till alla EU-flygplatser. Helt fritt cabotage införes från och med 1 april 1997. Så kallat konsekutivt cabotage gäller från och med 1 januari 1993 på upp till 50 procent av den på linjen insatta kapaciteten.

---

## Sjöfart

---

### Allmänt

---

EU-flaggornas andel av världens handelsflotta har minskat drastiskt under de senaste två decennierna, från drygt 30 procent till 14 procent år 1990.

Inom EU har flera länder startat särskilda fartygsregister med olika typer av fördelar, vilket har inneburit att EU-redarna delvis har kompenserat sig för den kraftiga nedgången i traditionella flaggor. I dag finns sådana register i Danmark, Tyskland, Nederländerna, Luxemburg/Belgien, Storbritannien, Frankrike och Portugal. Även Norge har ett mycket omfattande sådant register.

I början av juni år 1989 lade kommissionen fram ett s.k. sjöfartspaket angående ”positiva åtgärder” för sjöfarten. Paketet har uppfattats olika i de skilda länderna och fortfarande är oenigheten stor. EG-register, sjömansskatt, skattebefrielser i oceanfart, reduktion av sociala avgifter, nybyggnadssubventioner och bestämmelser rörande andelen europeiska befäl och sjömän utgör de främsta tvistefrågorna.

Sjöfartsområdet var det första transportområdet inom vilket EG beslutade om en gemensam politik. Utvecklingen fram till i dag har kännetecknats av att man preciserat den gemensamma politiken alltmer och man kan med fog konstatera att en reell gemensam sjöfartspolitik föreligger. Den fråga som vållat mest debatt är konsortiernas vara eller inte vara, en fråga som i hög grad kan sammankopplas med EG:s syn på konkurrenshämmande åtgärder. Två ytterligare frågor som diskuterats mycket är ”Euros”, det europeiska registret, som tills vidare havererat på grund av att flera medlemsländer redan har sådana register. Den andra är cabotagefrågan, dvs. möjlighet till fri etablering och verksamhet inom EU-länderna, som nu tycks nära en lösning, inklusive frågan om fri flodsjöfart.

Den tredje punkten i det sjöfartspolitiska programmet som rör konkurrensregler för sjöfarten behandlar frågan om linjekonferenser. Sådana är att betrakta som karteller och är förbjudna enligt Romfördraget, och därför måste någon form av undantag erhållas. Frågan rörande huruvida linjekonferenser utgör brott mot EG:s regler om konkurrensbegränsning, har numera i praktiken reglerats av kommissionen. Rådet fattade i juni 1987 ett beslut, som innebar att vissa sanktionsåtgärder preciserades. Dessa gäller även för icke-EU-rederier som kör på EU-rutter, men med det undantaget att dessa endast kan tillämpa de regler som gäller. Förekomsten av ”outsiders” har tvingat kommissionen att acceptera ”the state of the art”, dvs. man har tillämpat en liberal syn på konferenser.

En fråga av speciellt intresse för Sverige är behandlingen av tullfri försäljning på färjor. En fri inre marknad inom EG från och med 1993 kommer rimligtvis att innebära avskaffande av dessa bestämmelser. Enligt beslut i november 1993 har medlemsländerna kommit överens om år 1999, vilket innebär att färjorna till och från Sverige måste räkna med ett större intäktsbortfall. Dock har Finland vunnit gehör för en positiv särbehandling av Åland vad gäller färjetrafiken.

På det sjöfartspolitiska området antogs vidare i början av år 1990 en resolution som omfattar åtta punkter. Frågor som behandlades var bl.a. undantag från reglerna rörande konsortier, betingelserna för kombinerade transporter där sjöfart är inblandat, etablering av forskning inom sjöfartsområdet i anslutning till EG:s forskningsproposition för 1990–1995, reserverande av transporter för livsmedelshjälp med EU-fartyg (med tillägget att tredje länder inte skall dis-

krimineras) och att underlätta omregistrering av fartyg inom gemenskapen. Beträffande det sjöfartspolitiska förslaget i övrigt råder starkt delade meningar.

### Cabotage

---

Frågan om cabotage har diskuterats av rådet vid ett flertal tillfällen. Medelhavsländerna med Grekland i spetsen har kategoriskt motsatt sig förslaget och ville under alla omständigheter undanta trafik mellan fastlandet och öarna. De nordliga EU-länderna, framför allt Storbritannien och Danmark, drev emellertid frågan vidare. Ett beslut har nu fattats och innebär i princip att fri trafik skall råda från och med 1 januari 1995 med vissa tidsbegränsade undantagsbestämmelser för trafik på öar fram till en bit in på 2000-talet.

### Utvecklingen inom sjöfarten

---

Utvecklingen mot snabbare fartyg och ny hanteringsteknik i hamnarna skapar stora möjligheter att förnya närsjöfarten under andra hälften av 1990-talet. Detta ger nya transportlösningar med korta ledtider, vilka kan bidra med att överbrygga det avståndshandikapp som Sverige har till den europeiska kontinenten. Genom daglig frekvens till hamnar på den europeiska västkusten i regionen Nederländerna – Belgien – Nordfrankrike och med transporttider från svensk hamn på ca 20 timmar kan mycket korta leveranstider erbjudas. De svårigheter som förutspås på landtransportsidan i Nord- och Centraleuropa kan därmed undvikas för svensk export- och importtrafik.

### EG-register

---

Bland de administrativa åtgärderna har förslaget om ett EG-register, EUROS, blivit mest omdebatterat. Eurosregistret är tänkt som ett parallellregister till medlemsländernas register och ge vissa fördelar, såsom befrielse från skatt etc. Något beslut i denna fråga har emellertid ännu inte tagits. Den främsta orsaken är att ett sådant register måste vara ännu mer fördelaktigt än de nu existerande registren i medlemsländerna.

## Den svenska situationen

---

Sverige har nu avslutat förhandlingarna om inträde i EU och EES-avtalet gäller sedan den 1 januari 1994.

En allmän uppfattning bland bevakare av EU i dag är att framgångarna på transportområdet är exceptionella jämfört med flera

andra områden. Inom de flesta delområdena och transportslagen har man kommit längre än beräknat och i dag föreligger endast ett antal övergångsregler som kommer att förskjuta det reella genomförandet i de svåraste frågorna, t.ex. den om cabotage till lands, sjöss och i luften samt vissa skattefrågor (se ovan).

För övrigt skall åter betonas att utvecklingen inom unionen på olika områden är en process som är avläst i denna rapport vid en viss tidpunkt eller för en kortare tid. Detta innebär att förändringar sker hela tiden och det nuvarande läget kommer således att vara ett helt annat inom en kort framtid. Det finns även en tendens till att allt fler komplicerade frågor inom EU löses i "paket", dvs. att man byter över ämnesgränser, och flera av de frågor som just nu verkar svåra att lösa inom t.ex. transportområdet i framtiden kan komma att utgöra en del av sådana paketlösningar.

Den transportpolitik som bedrivs av EG är mycket lik den svenska. Skillnaderna är grader i beslut, kanske med undantag av miljöeffekterna vilka ännu så länge har en mer framträdande plats i den svenska transportpolitiken.

För *lastbilstrafiken* finns de mest avvikande förutsättningarna vad gäller mått och vikter för den inrikes trafiken. I Sverige gäller t.ex. 24 m maxlängd, maxbredd 2,60 samt maximal totalvikt 60 ton. Så länge EU-länderna inte har löst frågan om nationella regler torde inte heller Sverige behöva ändra på reglerna, möjligtvis med undantag av maxlängden, vilken kan uppfattas som otillbörlig konkurrens och som i realiteten redan i dag innebär kraftigt lägre kostnader jämfört med EG:s regler.

Cabotage har från och med 1993 införts i Norden genom att 250 tillstånd finns för respektive land. Även här går alltså utvecklingen i takt med EU.

Från och med hösten 1993 har Sverige avskaffat kilometerskatten för lastbilar. Den ersättes med en ökad drivmedelsskatt. Även här sker alltså en utveckling vilken är anpassad till EG. Skatteuttaget på bilismen är totalt sett emellertid avsevärt högre än EG-medeltalet. Sverige torde på sikt vara tvunget att anpassa sig.

Arbetstidernas beräkning har skilt sig så att man i Sverige beräknat den total arbetstiden, medan man i gemenskapen räknat körtiden. Här kommer en anpassning att bli nödvändig för både nationell och internationell trafik i och med EES-avtalet.

För *järnvägstrafiken* måste man också anse att utvecklingen går i samma takt som i EU. Visserligen har vi i Sverige delat järnvägsverksamheten i ett Banverk och SJ, vilket går något längre än vad som sker i de flesta EU-länder, men i övrigt stämmer t.ex. synen på konkurrens väl överens med EU:s utveckling

---

## "Paketlösningar"

---

---

## Lastbilstrafiken

---

---

## Järnvägstrafiken

---

## EU mot år 2000

Enligt marknadsforskningsinstitutet PROGNOS AG i Schweiz kommer EU-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. Dessa beräkningar gjordes före den nuvarande lågkonjunkturen, men torde stämma i ett längre tidsperspektiv.

PROGNOS ger kortfattat följande framtidsbedömning för transporter i Europa:

---

### *PROGNOS framtidsbedömning*

---

- EG:s integreringsprogram vad gäller transportsektorn var inte helt genomfört 1993. 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, Nederländerna 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 speditörsföretagen 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.
- Speditörsföretagen kommer alltmer 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 framtvunga 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-in-time), 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 gemenskapen.

För Sveriges vidkommande måste de satsningar, investeringar och det anpassningsarbete som påbörjats intensifieras och drivas parallellt med de olika besluten inom EU.

Vårt avståndshandikapp blir bekymmersamt och vi kommer heller inte att kunna räkna med att just 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. I det perspektivet är det oroande att vi i dag ökat pålagorna på olika trafikgrenar och bidrar till en suboptimering som kan vara allvarlig för vår framtid.

Vi måste bygga vidare på den infrastruktur som bidragit till det svenska välståndet. Detta är nödvändigt inte minst till följd av vår allt mer ökande trafik till och från Europa.

Genom den samordning som sker inom transportnäringen mot större och effektivare organisationer har vi en mycket stor möjlighet att bibehålla och säkerställa en för oss positiv utveckling av logistik och transportsystem. Det gör det möjligt att klara våra materialflöden, trots vårt avlägsna geografiska läge i förhållande till den europeiska kontinenten.

## Praktiska råd

---

Det är viktigt att

- följa utvecklingen, inte minst vad gäller problem, flaskhalsar, kostnader till följd av att Sverige kan komma att stå utanför EU,
- tänka på att nya logistik- och kostnadsöversväganden för transporter behövs i jämförelse med konkurrenter inom EU, men också relativt amerikaner och japaner,
- vara uppmärksam på nya transport- och logistikstrukturer som utvecklas.

Förhandlingarna om ett medlemskap i EU skapar förhoppningar om att de hinder som vi i dag 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 i EES-samarbetet gör att dokumentation snabbt tappar sin aktualitet och att uppdatering måste ske regelbundet.

## Litteratur

---

Bra informationsmaterial inom transportområdet är:

*Aktuella rapporter* (Kommunikationsdepartementet/Väg- och Trafikinstitutet)

Gustafsson, Lennart: *Strategi Europa*, Mekanförbundets Förlag.

Industriförbundet (1993): *Transportpolitiken inom EG och EES*.

TFK Institutet för transportforskning: *Transportvägar Norden – Kontinenten*

Williamson, Morgan (1991): *Sverige mitt i Europa? Utvecklingen i EG inom transportområdet*, ICHCA.

# Offentlig upphandling

av Pernilla Bjurman

## Inledning

---

Den gemensamma marknad som omfattar hela EES-området, dvs. samtliga EU-länder och de deltagande EFTA-staterna, utgår från fri rörlighet samt fri och effektiv konkurrens. Stat, kommuns och andra offentliga myndigheters upphandling utgör en ansenlig del av handeln på marknaden. För att fri och effektiv konkurrens skall kunna uppnås också avseende offentlig upphandling fordras att tänkbara anbudsgivare inom hela marknaden har möjlighet att utan diskriminering lämna anbud och därmed att konkurrera. Det fordrar i sin tur att leverantörer i samtliga länder har samma möjlighet att ta del av anbudsinfordringar, uppfylla upphandlarens krav på standarder etc. Omfattande regler om offentlig upphandling har därför införts i EG. Dessa regler har genom EES-avtalet kommit att omfatta även de deltagande EFTA-länderna.

Frågor om offentlig upphandling är intressant också utanför EES-området, i ett vidare perspektiv. Regler har därför tagits med i den globala handelsorganisationen GATT, vari också EG och de deltagande EFTA-länderna är med.

## Offentlig upphandling i GATT

---

### *Uruguay-rundan*

---

Regler om offentlig upphandling finns alltså inom ramen för GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). GATT-koden, som trädde i kraft den 1 januari 1981 och som fortfarande gäller, bygger på principerna om nationell behandling och icke-diskriminering. Kodens ändrades väsentligt genom att Uruguay-rundans förhandlingar slutfördes i december 1993. Kodens innehåller detaljerade procedur-regler för upphandlingsförfarandet. Samtliga EFTA-länder utom Island har anslutit sig till koden.

### *Ökad omfattning*

---

Uruguay-rundan innebär omfattande förändringar av reglerna om offentlig upphandling inom GATT. GATT-kodens tillämpning ut-

ökas till att bli i det närmaste lika omfattande som Europeiska unionens regler. Emellertid är vissa delar av de s.k. försörjningssektorerna (se nedan) undantagna från koden, vad gäller vissa länder.

Den nya GATT-koden träder i kraft den 1 januari 1996 och väntas innebära en tiofaldig ökning av den offentliga upphandling som täcks av GATT-reglerna.

Koden omfattar upphandling av varor, tjänster och arbeten. Vidare omfattas offentliga uppköp inom ramen för sektorerna hamnar, flygplatser, vatten, stadstransport och elektricitet.

---

### Tröskelbelopp

---

För att GATT-koden skall vara tillämplig måste upphandlingen uppgå till vissa tröskelbelopp. Staten omfattas av den kod som gäller fram till och med 1995 endast för upphandlingar som överstiger 130 000 SDR (särskilda dragningsrätter, vilket i stort sett motsvarar ecu). För regionala organ är tröskelvärdet 200 000 SDR, medan upphandling av anläggningsarbeten måste överstiga 5 miljoner SDR för att koden skall vara tillämplig.

## Offentlig upphandling i EU

---

Romfördraget innehåller regler om förbud mot diskriminering (artikel 7), fri rörlighet för varor (artikel 30) samt fri och effektiv konkurrens (artiklarna 85 och 86). Dessa regler har på olika sätt inflytande på offentlig upphandling, men regler som direkt tar sikte på denna typ av handlande saknas i traktaten. Offentlig upphandling är dock av stor betydelse och uppgår till omkring 600 miljarder ecu, ca 5 400 miljarder kronor, årligen, vilket motsvarar cirka 15 procent av unionens sammanlagda BNP. Mot den bakgrunden antog EG i början av 1970-talet en rad direktiv för att upphäva diskriminering, förbättra konkurrensen och öka öppenheten vid anbudsförfaranden. Emellertid var dessa tidiga direktiv endast ett första steg i rätt riktning. Ytterligare insatser krävdes för att säkerställa effektiv konkurrens vid offentlig upphandling. EG gick därför vidare och ett omfattande lagstiftningsarbete har bedrivits inom gemenskapen sedan slutet av 1980-talet. Numera är såväl procedurerna som procedurerernas efterlevnad reglerade inom de flesta sektorer.

---

### Offentliga företag

---

Reglerna om offentlig upphandling riktar sig till offentliga företag och avser förfarandena *under* upphandlingen och *inte* sedan ett avtal faktiskt träffats och upphandlingen övergått i det exekutiva stadiet. Med offentligt företag menas centrala, regionala eller lokala myndigheter, statliga eller kommunala företag och affärsdrivande verk samt andra organ genom vilka en medlemsstat, med stöd av lag eller faktiskt, kontrollerar eller i väsentlig grad påverkar importen till eller exporten från en medlemsstats område. Bland annat kommuner och landsting omfattas alltså av definitionen.

Gemensamt för de olika direktiven om offentlig upphandling är

förbud mot diskriminerande tekniska specifikationer, publiceringsregler samt regler om objektiva urvalskriterier vid val av anbud.

En av förutsättningarna för att den inre marknaden skall fungera är att tullar, tekniska handelshinder och andra restriktioner mellan medlemsländerna avskaffas. Vid offentlig upphandling finns en risk att de tekniska specifikationer upphandlaren inforrdar används som eller har effekten av handelshinder. För att undvika det har ett förbud mot diskriminerande tekniska specifikationer införts, vilket innebär att allmänt erkända tekniska specifikationer skall användas i kontraktsdokumentationen. I den mån europeiska standarder etc. finns skall dessa användas i största möjliga utsträckning. Det finns dock möjlighet till avvikelser under förutsättning att det är motiverat. Både den valda standarden och motivet till valet skall då det är möjligt publiceras vid anbudsinfordran.

Som nämnts ovan är utgångspunkten för offentlig upphandling att fri och effektiv konkurrens skall råda. För att möjliggöra konkurrens fordras att presumtiva anbudsgivare får reda på projekt genom att planerade upphandlingar publiceras på sådant sätt att de är tillgängliga inom hela EES-området. Sådan publicering sker genom att notiser om planerade upphandlingar, anbudsinfordringar samt resultatet av dessa skall publiceras i Europeiska gemenskapernas officiella tidning, EGT, samt i databasen Tenders Electronic Daily, TED.

Vanligen kan tre olika förfaranden förekomma vid upphandling. Dessa förfaranden fordrar olika grad av publicering.

- Det öppna förfarandet, där alla intresserade får lämna anbud, fordrar störst grad av publicering. Som huvudregel skall detta tillvägagångssätt användas.
- Det selektiva förfarandet, där upphandlaren får vända sig till vissa utvalda leverantörer. Detta förfarande får väljas om särskilda skäl kan anföras, såsom att kostnaderna för ordinarie förfarande är oproportionerligt stora i förhållande till kontraktsbeloppet. Det kan också vara tillåtet om de varor som skall anskaffas har speciell karaktär.
- Det förhandlade förfarandet, där vissa utvalda leverantörer tillfrågas och förhandlingar förs innan det upphandlande organet fattar beslut om upphandling. Tillvägagångssättet får tillgripas om de inlämnade anbuderna avviker mycket från de uppställda kraven eller strider mot nationella regler. En upphandlare som övergår till denna upphandlingsmetod måste normalt annonsera att ett förhandlingsförfarande äger rum. Denna typ av upphandling kan också användas utan att det behöver publiceras om anbud inte mottagits i ett öppet eller selektivt förfarande, om upphandlingen avser forskning och utveckling, eller om det är bråttom med upphandlingen. Brådskan får emellertid inte bero på den upphandlandes myndigheten.

Direktiven om offentlig upphandling innehåller bestämmelser om tidsfrister. Bestämmelserna är tämligen omfattande och detaljerade. Vid öppet förfarande är minimitiden för att inkomma med anbud 52 dagar efter expedieringen av anbudsinfordran. Om det föreligger sådan brådska att tidsfristen inte rimligen kan iakttas kan den förkortas till 15, eller i alldeles speciella fall 10 dagar.

Vad slutligen avser regler om objektiva urvalskriterier vid val av anbud gäller som huvudregel att den *ekonomiskt* mest fördelaktiga offerten skall antagas. Förutom priset kan faktorer som tidsåtgång, underhållskostnader och tekniska företräden vägas in. Om andra faktorer än priset beaktas skall dessa faktorer anges i anbudsinfordran. "Abnormt låga anbud" måste undersökas av den upphandlande myndigheten före en eventuell accept av anbudet. Reglerna om objektivitet är emellertid inte absoluta utan visst företräde får ges till anbud från EES-länderna. Kravet på objektiva urvalskriterier gäller i huvudsak anbud som till största delen utgörs av varor eller tjänster från den inre marknaden. Utgörs minst 50 procent av anbudets innehåll av sådana varor eller tjänster får anbudet ges företräde framför anbud med ursprung utanför EES-området om prisskillnaden mellan anbudena inte överstiger 3 procent.

Det åligger medlemslandet att se till att de upphandlande myndigheterna utan diskriminering inbjuder entreprenörer och leverantörer i andra medlemsstater att avge anbud på samma villkor som nationella entreprenörer och leverantörer. Myndighet får inte godtyckligt avvisa anbud. Den anbudsinfordrande myndigheten måste ta emot och bedöma alla anbud och i förekommande fall motivera såväl varför avtal slöts i ett fall, som varför övriga anbud förkastades. Det finns dock några undantag. En anbudsgivare får uteslutas om han:

- 1) är konkursmässig,
- 2) uppvisat otillbörligt yrkesmässigt beteende, eller
- 3) inte betalt skatter och avgifter.

### Upphandling av varor

---

Regler om procedurer som skall tillämpas vid offentlig upphandling av varor återfinns i direktiv 77/62/EEC och 80/767/EEC, ändrade genom direktiv 88/295/EEC samt direktiv 93/36/EEC. Avtal om köp, hyra samt sale-leaseback-kontrakt faller inom direktivens tillämpningsområde. I princip omfattas all varuupphandling av direktiven, med undantag för försvarsmateriel, upphandling enligt internationella avtal (t.ex. Lomé-konventionen), samt enligt reglerna för en bestämd internationell organisation (t.ex. GATT). Vidare fordras för att direktiven skall vara tillämpliga att upphandlingen omfattar varor till ett värde av minst 200 000 ecu (130 000 SDR för de statliga organ som faller inom GATT-koden).

## Upphandling av bygg- och anläggningsarbeten

---

Reglerna för upphandling av bygg- och anläggningsarbeten är i princip de samma som för varor. Direktiv 71/305/EEC, ändrat genom 89/440/EEC, samt 93/37/EEC reglerar offentlig upphandling av bygg- och anläggningsarbeten. Tröskelvärdet för bygg- och anläggningsarbeten är 5 miljoner ecu. Delas ett arbete upp i mindre projekt, skall direktivet ändå tillämpas om delprojektens sammanlagda värde överstiger 5 miljoner ecu.

Direktivet omfattar upphandling av bygg- och anläggningsarbeten, byggkoncessioner, samt fall när en myndighet med mer än 50 procent subventionerar ett kontrakt som ges någon annan myndighet, t.ex. för projekt som vägar, broar, järnvägar, sjukhus, sport- och fritidsanläggningar samt skolor.

Bruket av enhetliga tekniska specifikationer är av stor betydelse också vid upphandling av bygg- och anläggningsarbeten. Specifikationer som är kända på den europeiska marknaden främjar konkurrensen och garanterar att ingen på grund av de tekniska kraven utesluts från budgivningen.

## Försörjningssektorerna

---

När regler om offentlig upphandling infördes undantogs upphandling av vattenförsörjning, energi, transporter och telekommunikation. Anledningen till undantagen var huvudsakligen att de enheter som tillhandahåller tjänster inom dessa områden i vissa fall regleras av offentlig rätt och i andra fall är privaträttsliga. Den 1 januari 1993 trädde dock ett direktiv i kraft som tar sikte på de tidigare uteslutna sektorerna. Direktivet syftar till att utvidga gällande regler för offentlig upphandling och därigenom öka konkurrensen på dessa områden. Direktivet innehåller regler liknande de för uppköp av varor och bygg- och anläggningsarbeten. Från och med den 1 juli 1994 omfattas upphandling av tjänster inom försörjningssektorerna av direktivets regler.

Direktivet gäller för upphandling av arbeten inom sektorerna för över 5 miljoner ecu. För upphandling av varor och tjänster skall direktivet tillämpas om upphandlingens värde överstiger 600 000 ecu för telekommunikation och 400 000 ecu för de andra sektorerna. Också här tillämpas regler om projektets sammanlagda värde, motsvarande vad som gäller enligt varu- och arbetsdirektiven.

## Sanktioner

---

Reglerna om offentlig upphandling har hittills i stor utsträckning åsidosatts av de upphandlande enheterna. 1989 antogs därför två direktiv för att förbättra efterlevnaden. Det första direktivet avser så-

väl upphandling av varor som upphandling av bygg- och anläggningsarbeten, och det andra direktivet tar sikte på försörjningssektorerna. Direktiven är lika till sin uppbyggnad, men de materiella reglerna skiljer sig åt.

Målsättningen med rättsmedelsdirektiven är inte att harmonisera sanktionerna i varje medlemsland, utan att garantera en miniminivå som skyddet i medlemsländerna måste uppnå för att säkerställa de rättigheter som reglerna om offentlig upphandling medför.

Enligt direktiven överlämnas efterlevnad av reglerna om offentlig upphandling till varje medlemsland. Det åligger således varje stat att tillse att det finns effektiva rättsmedel för den vars rätt har kränkts till följd av att reglerna åsidosatts. Det skall finnas möjlighet såväl att få ett beslut upphävt, som möjlighet till skadestånd och interimistiska åtgärder. Anser kommissionen att en offentlig upphandling strider mot EG-rätten kan kommissionen inleda ett rättsligt förfarande.

### Några praktiska exempel

Reglerna om offentlig upphandling är detaljerade och i viss mån svårtillgängliga. De belyses därför bäst med några praktiska exempel.

Fallet 45/87 Dundalk rörde upphandling av rör för vattenförsörjning på Irland. Anbudshandlingarna innehöll ett krav på teknisk standard som innebar att de rör som levererades skulle ha ett certifikat utvisande att de uppfyllde nationella irländska krav. EG-domstolen ansåg att kravet utgjorde ett handelshinder som är förbjudet enligt artikel 30 i Romfördraget. Under processen framkom att endast ett irländskt företag erhållit det erfordrade certifikatet. EG-domstolen uttalade att kravet på certifikat medförde att import kunde hindras genom att anbudsgivare som inte erhöll certifikat avstod från att delta i anbudsgivningen.

Ett annat exempel är fallet 76/81 Transporoute mot Minister of Public Works där EG-domstolen underkände krav på etableringstillstånd i landet där arbetet skulle utföras. Dessutom förklarade domstolen att ett anbud visserligen kan avvisas om det är extremt lågt, men att upphandlaren då först måste ta kontakt med anbudsgivaren och meddela sin avsikt att avvisa anbudet. Anbudsgivaren skall beredas en rimlig tid att förklara varför anbudet var så lågt, innan ett definitivt beslut om att välja ett annat anbud kan fattas.

I fallet C-21/88 Du Pont de Nemours Italiana förklarade domstolen att italienska föreskrifter om att offentliga myndigheter skulle köpa 30 procent av sin utrustning från Messogiorno i Syditalien stred mot artikel 30 i Romfördraget. Kravet medförde att italienska varor gynnades på bekostnad av varor från andra länder i gemenskapen. Den omständigheten att gynnandet enbart gällde en del av Italien ändrade inte den bedömningen.

I ett nyligen avgjort fall har EG-domstolen funnit att Italien brutit mot reglerna om offentlig upphandling genom att inte publicera ett meddelande med anbudsinfordran i Europeiska gemenskapernas officiella tidning, EGT. I fallet var fråga om byggnation av lavinskydd. Domstolen gick emot Italiens argument att risken för laviner berättigade att avsteg gjordes från den tidsödande proceduren om offentlig upphandling. Domstolen följde därmed kommissionens linje och menade att den tid som förflutit mellan den geologiska rapporten och påbörjandet av arbetet var så lång att upphandlingen kunde ha följt reglerna om offentlig upphandling.

## Offentlig upphandling i EES

---

Genom EES-avtalet har de deltagande EFTA-staterna antagit inte bara EES-avtalet i sig, utan också den s.k. "acquis communautaire", dvs. sekundär EG-rätt som förordningar och direktiv, EG-domstolens domar etc. Reglerna om offentlig upphandling omfattas av EES-avtalet, vilket medför att EG:s regler tillämpas inom hela EES-området. Detta innebär att den upphandlande myndigheten måste följa reglerna om publicering etc. även om myndigheten är i ett EFTA-land. Vidare måste principen om icke-diskriminering iakttagas vad gäller anbud från leverantör från varje EES-land, dvs. både EU-länderna och de deltagande EFTA-länderna.

## Svenska regler

---

Också i Sverige har offentlig upphandling stor betydelse. Sveriges kommuner, landsting och kommunala bolag upphandlar årligen för 155 miljarder kronor.

EG:s regler om offentlig upphandling är, som framgår ovan, baserade på direktiv. För att direktiv skall vara giltiga fordras att de omsetts till medlemsländernas nationell rätt genom lagstiftning. För att uppfylla EES-reglerna om offentlig upphandling krävdes därmed omfattande förändringar av tidigare gällande svensk rätt.

Genom den nya svenska lagen om offentlig upphandling som trädde i kraft i samband med EES-avtalets ikraftträdande, har reglerna i EG direktiven införlivats i svensk rätt. Den nya lagen innehåller bl.a. krav på annonsering i Europeiska gemenskapernas officiella tidning, EGT, av de upphandlingar som görs av svenska upphandlare och som når upp till de tröskelvärden som gäller för respektive upphandling. Vidare innehåller lagen regler motsvarande de som redogjorts för ovan angående tidsfrister, anbudsförfarande etc. Möjligheten att få upphandlingsbeslut överprövade utökas. Leverantörer och företag som känner sig förfördelade eller diskriminerade kan

begära skadestånd genom att väcka talan i domstol. De kan också hos domstol ansöka om överprövning för att få ett köp att gå tillbaka eller avbrytas.

## Avslutning

---

Den inre marknaden utgår från principerna om fri rörlighet samt fri och effektiv konkurrens. För att marknaden skall vara öppen för konkurrens också vad gäller offentlig upphandling fordras att enhetliga regler om publicering, standarder och icke-diskriminering tillämpas i hela området.

Genom EES-avtalet är Sverige en del av denna marknad. Det innebär möjligheter för svenska företag att delta i projekt och anbuds-förfaranden i de andra länderna inom EES-området. Samtidigt medför det naturligtvis ökad konkurrens på den svenska marknaden. Min bedömning är att svenska företag kommer att vinna på de nya reglerna och den utökade marknaden. Den ökande konkurrensen medför förbättringar för den upphandlande myndigheten t.ex. genom lägre priser och förbättrad kvalitet. För svenska tillverkare medför tillgången till hela EES-området att marknaden utökas från ca 8 miljoner människor till ca 375 miljoner människor.

Enligt den svenska EG-/EU-konsekvensutredningen *Kommuner och landsting* beräknas de svenska kommunerna och landstingen spara 10 miljarder kronor årligen genom EES-avtalets regler om offentlig upphandling. Det förutsätter dock att kommunerna anstränger sig och planerar, och i vissa fall samordnar, sin upphandling.

## Praktiska råd

---

Upphandlande myndighet måste se till att de, om en upphandling uppnår tröskelvärdena, iakttar de grundläggande principerna:

### 1. Publiceringsregler.

Anbudsinfordran skall publiceras i Europeiska gemenskapernas officiella tidning, EGT, och i Tenders Electronic Daily, TED.

### 2. Objektiva urvalskriterier.

Upphandlaren får inte diskriminera vid val av anbud. Det anbud som är mest fördelaktigt av ekonomiska eller andra skäl skall normalt antas.

### 3. Förbud mot diskriminerande tekniska specifikationer.

Specifikationer får inte vara avfattade på ett sådant sätt att de i praktiken utgör handelshinder. Om möjligt skall europeiska standarder användas.

Anbudsgivare bör observera regeln om företräde för anbud som till minst 50 procent har EES-ursprung. Vidare bör anbudsgivare vara medveten om möjligheterna att överklaga beslut och begära skadestånd.

## Litteratur

---

Allgård, Jacobsson, Norberg (1993): *EG och EG-rätten*, Publica, Stockholm.

Finansdepartementet Ds 1992:4: *Offentlig upphandling och EES – ett lagförslag*.

Trepte (1993): *Public Procurement in the EC*, CCH Europe.

UD 1990:4: Fakta Europa – *Offentlig upphandling i ett nytt Europa*.

## Rättsfall:

---

76/81 Transporoute vs Minister of Public Works [1982] ECR s. 471

45/87 Kommissionen vs Irland [1988] ECR s. 4929

C-21/88 Du Pont de Nemours Italiana [1990] ECR s. I-889

# Miljöskydd – en europeisk angelägenhet

av Maria Sandberg

## Bakgrund

---

*Miljöproblemen känner inga gränser*

---

Fram till 1970-talets början låg ansvaret för miljöpolitiken helt på nationell nivå. Det var inte förrän vid EG-toppmötet i Paris 1972 som statscheferna beslöt att lägga grunden till en gemensam miljöpolitik. Det första miljöhandlingsprogrammet, där man drog upp riktlinjer för det fortsatta samarbetet, antogs ett år senare. Ett avgörande argument för gemensamma insatser på miljöområdet var insikten om att många av Europas miljöproblem är gränsöverskridande, men det fanns också starka ekonomiska motiv. Miljöarbetet präglades till en början av en strävan att harmonisera lagstiftningen inom gemenskapen för att på sikt upprätta en gemensam inre marknad utan handelshinder medlemsländerna emellan. Miljöskyddet kom i andra hand. På grund av oljekrisen 1973–74 och den efterföljande konjunktunedgången var det svårt att få gehör för några mer genomgripande åtgärder på miljöområdet.

År 1981 bildades inom dåvarande EG-kommissionen generaldirektorat XI med ansvar för miljö, kärnkraftsäkerhet och civilförsvaret.

I och med det tredje miljöhandlingsprogrammet 1983 började de gemensamma ansträngningarna att anta en mer konkret form. Förebyggande åtgärder kom att spela en allt större roll och det beslutades att miljöpolitiken skulle ingå som en del av gemenskapens övriga politik.

Med enhetsakten 1987 gavs EG:s miljöpolitik ett lagstöd genom att artiklarna 130r till 130t samt artikel 100a lades till Romfördraget. Därigenom erkändes för första gången vikten av att kombinera frihandelsmålen med ett gott miljöskydd. Enhetsakten medförde också en ändrad beslutsordning, vilken innebar att miljöbeslut med anknytning till den inre marknaden inte längre behövde antas enhälligt, utan att det räckte med att en majoritet av ministerna i rådet röstade för förslaget.

År 1988 fick en grupp oberoende experter i uppdrag att undersöka

---

*Gemensamma miljö-  
mål skrivs in i Romför-  
draget*

---

---

### *Den inre marknaden kan leda till allvarliga miljöproblem*

---

---

### *Miljömedvetna medborgare – en pådrivande faktor*

---

---

### *250 EG-rättsakter på miljöområdet*

---

---

### *Hänsyn till miljön – ett av unionens grundläggande mål*

---

sambandet mellan tillväxten och miljön. I gruppens rapport, ”1992 – The Environmental Dimension”, varnades för att den inre marknaden med dess avreglering inom energi- och transportsektorerna skulle komma att leda till allvarliga miljöproblem om inte medlemsländerna vidtog kraftfulla åtgärder för att motverka de negativa effekterna av ett ökat antal transporter, ökad energiförbrukning, växande avfallsproduktion m.m. I det femte miljöhandlingsprogrammet, vilket antogs i mars 1993, fastslogs därför att principer om hållbar utveckling, förebyggande arbete och försiktighet skulle vara vägledande för gemenskapens miljöarbete.

De europeiska medborgarna, som blir alltmer miljömedvetna, har varit en viktig pådrivande faktor i EG:s miljöarbete. I Tyskland, Danmark och Nederländerna har den allmänna opinionen haft särskilt stor betydelse och det är också dessa länder som ofta tar initiativet att föra fram miljöfrågorna i den europeiska debatten. Vid valet i juni 1994 fick gröna partier 23 platser (av 567) i Europaparlamentet.

---

## EG:s miljöregler

---

---

### Romfördraget

---

Det finns för närvarande omkring 250 EG-rättsakter i form av förordningar och direktiv, vilka berör miljöområdet. Förordningar gäller i medlemsländerna från den dag de träder i kraft, medan direktiv först måste införlivas i den nationella lagstiftningen. Direktiven anger att vissa mål eller resultat skall uppnås eller förverkligas, men det står medlemsstaterna fritt att bestämma hur detta skall ske. EG:s miljölagstiftning är långt ifrån heltäckande och behöver heller inte vara det, eftersom den enbart reglerar frågor av gemensamt intresse (se nedan).

Grunden för EG:s miljöregler återfinns i Romfördraget som brukar kallas ”EG:s grundlag”. I och med Maastrichtfördragets ikraftträdande i november 1993 har hänsyn till miljön skrivits in i artikel 2, som anger unionens grundläggande mål. Man skall ”främja en harmonisk och balanserad ekonomisk utveckling, uthållig och icke-inflatorisk tillväxt som respekterar miljön”.

I artikel 130r, såsom den ser ut efter att ha modifieras av Maastrichtfördraget, slås fast att gemenskapens miljöpolitik skall syfta till:

- att bevara, skydda och förbättra miljön,
- att skydda människors hälsa,
- ett varsamt och rationellt utnyttjande av naturresurserna,
- främja åtgärder på internationell nivå för att behandla regionala och globala miljöproblem.

I artikeln sägs vidare att miljöpolitiken skall syfta till en hög skyddsnivå med hänsyn tagen till regionala skillnader. Gemenskapens miljöpolitik skall grundas på försiktighetsprincipen och på principerna att förebyggande åtgärder bör vidtas, att miljöförstöring om möjligt bör hejdas vid källan och att den som skadar miljön skall betala. Miljöskyddskraven skall ingå som en del av gemenskapens övriga politik. En skyddsklausul har införts som gör det möjligt för medlemsländerna att tillfälligt vidtaga åtgärder baserade på icke-ekonomiska miljöhänsyn.

---

### *Närhetsprincipen*

---

I princip skall gemensamma åtgärder beträffande miljön endast vidtagas om miljömålen därigenom kan uppnås bättre än genom nationella initiativ. Det har emellertid hävdats, främst från brittiskt håll, att gemenskapen lägger sig i för mycket. Den s.k. närhetsprincipen, som slogs fast vid toppmötet i Edinburgh 1992, innebär att nationell lagstiftning skall vara huvudregeln och EG-regler undantag.

Det är Europeiska kommissionen som, när den lägger fram förslag till ny lagstiftning, väljer lagstöd. Den kan föreslå att en ny regel baseras antingen på artikel 130s (miljöskydd) eller på artikel 100a (inre marknaden). I sin strävan efter harmonisering väljer kommissionen oftast artikel 100a, medan rådet hellre vill tillämpa artikel 130s, som ger större nationell handlingsfrihet. Ett enhälligt råd kan ändra kommissionens beslut om återoplat lagrum.

I ett nyligen avgjort rättsfall, *EG-kommissionen mot Rådet* (mål nr C-155/91), gällande lagstöd för det s.k. avfallsdirektivet (91/156/EEG), fastslog EG-domstolen att rådet handlat rätt när det valt att basera direktivet på artikel 130s i stället för på artikel 100a, vilket kommissionen föreslagit. Domstolen menade att valet av lagrum i första hand skall bestämmas av lagstiftningens syfte och innehåll. Eftersom den övergripande målsättningen med det aktuella direktivet var att skydda miljön, avslogs kommissionens besvär.

Innan Maastrichtfördraget trädde i kraft den 1 november 1993 gällde att rådets beslut skulle fattas med kvalificerad majoritet om ett lagförslag grundades på artikel 100a. Användes däremot artikel 130s, måste rådet uppnå full enighet för att vara beslutsmässigt. I det senare fallet, när beslutet med nödvändighet byggde på principen om den "minsta gemensamma nämnaren", var risken uppenbar att förslagen anpassades till det land som hade den lägsta ambitionsnivån. Enligt Maastrichtfördraget skall flertalet miljöbeslut, alltså även sådana som inte rör den inre marknaden, fattas med majoritetsbeslut. Enhällighet krävs endast när det gäller ekonomiska styrmedel, stadsplanering, markanvändning och vattenresurser samt åtgärder som i hög grad påverkar ländernas energiförsörjning.

Regler som grundas på artikel 130s är minimiregler (se artikel 130t) och enskilda medlemsstater kan därför bibehålla eller införa strängare skyddsåtgärder under förutsättning att detta inte begränsar

---

### *Ny beslutsordning minskar risken för att länder med låg ambitionsnivå bromsar miljöarbetet*

---

---

*Minimiregler ger medlemsländerna rätt att ställa strängare miljökrav än EG*

---

---

*Målet att skydda miljön kan vara viktigare än den fria handeln*

---

---

*Miljögarantin prövad av EG-domstolen*

---

konkurrensen eller stör den fria handeln mellan medlemsstaterna eller på annat sätt bryter mot vad som stadgas i Romfördraget.

Artikel 100a, som syftar till att harmonisera medlemsländernas lagstiftning och därmed underlätta handeln, har inom miljöområdet främst tillämpats på regler som gäller produktkrav. Kommissionen skall när den lägger fram förslag som rör hälsa, säkerhet och miljö utgå från en hög skydds nivå.

När ett direktiv baseras på artikel 100a är det i princip inte tillåtet för enskilda medlemsländer att införa strängare regler. Om åtgärderna kan anses grundade på de speciella skäl som anges i artikel 36 ("hänsyn till allmän sedlighet, allmän ordning eller allmän säkerhet eller intresset att skydda människors och djurs hälsa och liv, att bevara växter, att skydda nationella skatter av konstnärligt, historiskt eller arkeologiskt värde eller att skydda immateriell äganderätt") finns det emellertid en möjlighet att åberopa den s.k. miljögarantin i artikel 100a, punkt 4. De vidtagna åtgärderna måste emellertid stå i rimlig proportion till det intresse man önskar skydda.

Artikel 36 skall i princip endast tillämpas om det saknas gemensamma EG-regler på området. Det gemensamma regelsystemets ständiga tillväxt, medför emellertid att artikel 36 minskar i betydelse. Svårigheten för ett land att införa strängare regler på ett område där det redan finns EG-regler, illustreras av domen i *Valloniet-fallet* (mål nr 2/90). EG-domstolen slog där fast att Belgien hade rätt att förbjuda import av vanligt hushållsavfall, medan landet däremot inte fick tillämpa ett *generellt* förbud mot import av farligt avfall, eftersom det fanns ett EG-direktiv som reglerade detta. I och med att en ny förordning (nr 259/93/EEG) antogs i februari 1993 är emellertid rättsläget nu ett annat. De nya reglerna innebär att en medlemsstat får stora möjligheter att förhindra import av avfall för slutligt omhändertagande.

En medlemsstat som önskar tillämpa strängare nationella regler är skyldig att anmäla detta till Europeiska kommissionen. Kommissionen kan då välja att godkänna de nationella reglerna eller avslå medlemsstatens begäran om den misstänker att det rör sig om otillbörlig diskriminering eller förtäckt protektionism. Endera parten eller en tredje part kan begära att EG-domstolen prövar frågan. Både kommissionen och medlemsländerna är dock mycket försiktiga med att åberopa miljögarantin, eftersom risken finns att en dom skulle skapa prejudikat som stör den inre marknaden eller som begränsar den nationella handlingsfriheten.

Miljögarantin har hittills bara prövats en enda gång av EG-domstolen, i fallet C-41/93 *Frankrike mot Europeiska kommissionen*, vilket avgjordes den 17 maj 1994. Frankrike hade till EG-domstolen överklagat kommissionens beslut att, i enlighet med artikel 100a, punkt 4, godkänna Tysklands närmast totala förbud mot pentaklorfenol (PCP). PCP är en giftig och för miljön skadlig kemikalie som

---

*Tillämpningen av EG:s regler ger upphov till tolkningsproblem*

---

bl.a. används för impregnering av trä och textilier. EG-domstolen upphävde kommissionens beslut med motiveringen att beslutet inte var tillräckligt väl underbyggt. Kommissionen hade enligt domstolen inte kunnat styrka att det fanns faktiska skäl för att Tyskland skulle tillåtas att bibehålla strängare regler än de EG gemensamt stannat för. Tyskland kommer sannolikt att begära att Europeiska kommissionen på nytt behandlar det tyska förbudet.

Tillämpningen av EG:s regelsystem ger ständigt upphov till tolkningsproblem, i synnerhet som formuleringar i lagtexter är relativt allmänt hållna och förarbeten saknas. Det är ofta först efter en prövning i EG-domstolen som man får klarhet i vad som egentligen gäller. EG-domstolens praxis väntas därför få ökad betydelse även på miljöområdet.

---

### Vattenvård

---

Det finns ett stort antal EG-direktiv som rör vattenområdet. Till några av dem som i och med EES-avtalet skall införlivas i svensk rätt hör direktiv som reglerar kvaliteten på grundvatten (80/68/EEG), ytråvatten (75/440/EEG), dricksvatten (80/778/EEG) och avloppsvatten (91/271/EEG) samt ett direktiv beträffande utsläpp av farliga ämnen i vattenmiljön (76/464/EEG). Samtliga fyra nämnda direktiv är minimidirektiv, det vill säga det står medlemsstaterna fritt att bibehålla eller införa strängare krav. Intressant att notera i detta sammanhang är att dricksvatten betraktas som en vara. Medlemsstaterna får därför inte förbjuda marknadsföring av vatten eller produkter innehållande vatten med hänvisning till vattnets kvalitet, om detta vatten uppfyller de krav som ställs i dricksvattendirektivet.

---

*Kvalitetsnormer anger gränser för hur mycket naturen får påverkas*

---

Typiskt för EG:s vattendirektiv är att de anger kvalitetsnormer av olika slag, vilka för närvarande saknar motsvarighet i svensk lagstiftning. Kvalitetsnormer anger bindande minimi- eller maximivärden för föroreningar eller andra parametrar i t.ex. vatten och luft och innebär att man sätter gränser för hur mycket naturen får påverkas. I vissa fall kan detta innebära att gränsvärden fastställs beroende på hur belastat ett område redan är. Om en relativt förorenande industri önskar etablera sig på en plats där utsläppen redan är höga, krävs omfattande investeringar i modern teknik för att begränsa ytterligare negativ påverkan på miljön. Om samma industri däremot väljer att förlägga en anläggning till en tidigare relativt ren plats, tillåts större utsläpp. Huvudsaken är att kvalitetsnormerna inte överskrids.

Den svenska miljöskyddslagen bygger i stället på dämpningsprincipen, dvs. att utsläpp skall begränsas så långt det är möjligt med hänsyn till tekniska och företagsekonomiska förutsättningar. Nyttan av verksamheten i fråga vägs mot kostnaden för en skyddsåtgärd. Vissa EG-direktiv kombinerar kvalitetsnormer med dämpningsregler.

För direkta eller indirekta utsläpp av vissa föroreningar till grundvatten och ytvatten gäller att medlemsstaterna skall införa tillståndsplikt. Tillstånden måste vara *tidsbegränsade* och skall omprövas vart fjärde år. Tillstånd som beviljas enligt den svenska miljöskyddslagen gäller i princip för all framtid – endast villkoren för verksamheten kan ändras.

## Luftvård

---

Inom luftvårdsområdet finns ett ramdirektiv (84/360/EEG) som reglerar industriella utsläpp till luften. Detta direktiv, som ingår i EES-avtalet, är ett minimidirektiv och det är således möjligt att bibehålla eller införa strängare bestämmelser. Direktivet bygger liksom den svenska miljöskyddslagen på dämpningsprincipen (se ovan under "Vattenvård").

För vissa typer av förorenande verksamheter krävs tillståndsplikt. Tillståndsplikten gäller både nyanläggningar och vid betydande ändring av verksamheten i befintliga anläggningar. Åtgärder skall även vidtas för att anpassa befintliga anläggningar till bästa tillgängliga teknik. Tillstånd får beviljas endast om den behöriga myndigheten förväntat sig om

- att alla lämpliga förebyggande åtgärder vidtagits, under förutsättning att det är ekonomiskt rimligt,
- att driften av anläggningen inte orsakar betydande förorening,
- att gällande gränsvärden inte överskrids, och
- att samtliga gällande gränsvärden för luftkvalitet har beaktats.

I Sverige fastställer tillståndmyndigheten i varje enskilt fall vilka utsläppskrav som skall gälla med utgångspunkt från vad som anses tekniskt och företagsekonomiskt rimligt. Generella gränsvärden för emission saknas, annat än i undantagsfall. Likaså saknas luftkvalitetsnormer i svensk lagstiftning. (Beträffande kvalitetsnormer, se ovan under "Vattenvård".)

Förutom ovan beskrivna ramdirektiv kan även nämnas att det finns direktiv som anger luftkvalitetsnormer för bly (82/884/EEG), kvävedioxid (85/203/EEG) och svaveldioxid (80/779/EEG) samt tre direktiv om utsläpp från förbränningsanläggningar (88/609/EEG, 89/369/EEG och 89/429/EEG). Samtliga dessa direktiv ingår i EES-avtalet.

Beträffande bilavgaser kan nämnas att EG:s regler på detta område syftar till harmonisering och det är alltså *inte* fråga om miniregler. Detta innebär att en medlemsstat inte kan förbjuda marknadsföring av fordon från andra medlemsstater om dessa fordon uppfyller de krav som EG ställer. De svenska reglerna är i dag strängare än de som gäller inom EG. Sverige har emellertid i EES-

avtalet beviljats vissa undantag och får fram till den 1 januari 1995 behålla sina strängare avgasregler. Förhoppningen är att gemenskapen i mitten av 90-talet skall ha hunnit i kapp Sverige på detta område.

---

### Avfallsproblematik

---

---

#### *Växande avfallsberg*

---

Avfallsberget är ett ständigt växande problem i vårt moderna "slit och släng"-samhälle. Bara inom Europeiska unionen produceras årligen mer än 2 miljarder ton avfall.

Det första ramdirektivet för avfall kom år 1975. Medlemsländernas olika lagstiftning på detta område ansågs kunna skapa ojämlika konkurrensvillkor och därmed negativt påverka den gemensamma marknadens funktion. Direktivet ändrades och utvidgades 1991 (91/156/EEG). Båda direktiven ingår i EES-avtalet. Det senare direktivet grundas på artikel 130s och är därmed ett minimidirektiv.

Medlemsstaterna skall enligt direktivet från 1991 vidta åtgärder för

- att förhindra eller begränsa uppkomsten av avfall, i synnerhet farligt avfall,
- att främja att avfall återvinns genom återanvändning, vidareutnyttjande, materialåtervinning eller andra processer för att utvinna sekundära råvaror,
- att främja att avfall används som energikälla.

---

#### *Varje medlemsstat skall ta hand om sitt eget avfall*

---

Genom upprättandet av ett nätverk av avfallsanläggningar skall, enligt ramdirektivet, Europeiska unionen som helhet bli "självförsörjande" vad gäller avfallshantering. Målsättningen är att varje medlemsstat skall kunna ta hand om sitt eget avfall. En allmän regel är att avfallet skall omhändertas så nära källan som möjligt.

Varje företag som hanterar avfall för lagring, förbränning m.m. skall ha ett särskilt tillstånd. Detta tillstånd skall omfatta mängd och typ av avfall, tekniska krav, säkerhetsåtgärder som skall vidtas, platsen för bortskaffandet och behandlingsmetoden. Tillståndet är tidsbegränsat.

Farligt avfall (78/319/EEG och 91/156/EEG) liksom avfallstransporter (84/631/EEG) regleras i separata direktiv.

---

### Kemikalier

---

Eftersom kemikalier är produkter som är föremål för handel märks en tydlig harmoniseringssträvan när det gäller kemikalier. Som redan nämnts ovan, grundas lagstiftning som rör produkter oftast på artikel 100a och de enskilda medlemsländernas möjlighet att införa strängare regler är därmed begränsad.

---

*Skyldighet att anmäla nya kemikalier innan de introduceras på marknaden*

---

I det s.k. substansdirektivet (67/548/EEG) från 1967, vilket sedan dess har ändrats ett stort antal gånger, anges gemensamma regler för klassificering, märkning och förpackning av kemiska ämnen. Ett motsvarande direktiv finns för kemiska beredningar (88/379/EEG).

Ett företag som önskar marknadsföra ett nytt kemiskt ämne inom Europeiska unionen måste senast 45 dagar dessförinnan anmäla detta till behörig myndighet i den medlemsstat där ämnet tillverkas eller där man avser att marknadsföra det. Denna anmälan, eller notifikation, skall innehålla:

- teknisk bakgrundsinformation som möjliggör en bedömning av risker för människa och miljö,
- en redovisning av ämnets negativa effekter med hänsyn till förutsedda användningssätt,
- förslag till klassificering och märkning,
- förslag till säkerhetsföreskrifter för användning av ämnet.

Dokumentationskraven är lägre om det gäller en produkt som innehåller ett tidigare anmält ämne eller ämnen som finns upptagna i direktivets bilaga 1.

Den svenska regeringen uppdrog redan 1991 åt Kemikalieinspektionen att utforma ett förhandsanmälningssystem motsvarande EG:s. Ett sådant system har emellertid ännu i augusti 1994 inte införts.

Inom EU finns också ett omfattande kontrollprogram för kemikalier som introducerades på marknaden innan anmälningsplikten infördes 1982. Programmet omfattar mer än 100 000 ämnen och väntas pågå i flera år. Tillverkarna ombeds ställa all tillgänglig dokumentation om dessa ämnen till kommissionens förfogande. När granskningen är klar bedöms behovet av ytterligare undersökningar som kemikalieindustrin skall genomföra och bekosta.

---

### Ansvar för miljöskador

---

---

*Gemensam miljöskadefond*

---

Kommissionen har i en grönbok, COM (93) 47, som publicerades i mars 1993 diskuterat möjligheten att inrätta en gemensam miljöskadefond för att finansiera sanering av förorenad miljö och möjliggöra ett snabbt ingripande i händelse av olyckor. Fonden skulle byggas upp genom bidrag från företagen i medlemsstaterna enligt principen ”den som förorenar betalar”. Utbetalning från fonden skulle kunna ske så snart en skada konstaterats och utan att man behöver härleda skadan till ett visst företag. Inte enbart individuella sakägare utan även företrädare för gemensamma miljöintressen skulle ha möjlighet att i domstol väcka talan om skadeståndsansvar.

För att uppmuntra företagen att i ökad utsträckning ta hänsyn till miljön skulle företagens avgifter till fonden variera beroende på den

utövade aktivitetens troliga inverkan på miljön. Om ett företag t.ex. beslutar att minska utsläppen av vissa föroreningar skulle dess avgift till fonden minska.

Kommissionen pekar på en rad problem som måste lösas innan ett definitivt förslag kan läggas fram. Hur bör man t.ex. definiera ordet ”miljö”? Vilken grad av påverkan på miljön kan accepteras innan den betraktas som skada, och hur kan man fastställa ansvaret för komplexa miljöproblem såsom surt regn?

### Miljörevision

---

*Frivilligt system som kan minska belastningen på miljön*

---

I slutet av juni 1993 antog EG:s miljöministrar en förordning (nr 1836/93/EEG) om frivillig miljörevision. För att få delta i denna verksamhet måste företaget bland annat anta ett miljöhandlingsprogram, vilket skall omfatta åtaganden från företagets sida att minska belastningen på miljön. Företaget måste också vara berett att underkasta sig en objektiv och regelbundet återkommande utvärdering av oberoende revisorer för att fastställa hur väl företagets agerande motsvarar uppställda mål.

Kommissionen kommer varje år att publicera en förteckning över deltagande företag i Europeiska gemenskapernas officiella tidning. Företag som deltar i revisionssystemet får tala om detta i sin årsredovisning och andra officiella handlingar, men får däremot inte använda det som ett argument vid marknadsföring av sina produkter eller för märkning av produkter.

### Miljömärkning

---

I mars 1992 antog rådet en förordning (nr 880/92/EEG) om en gemensam miljömärkning. Syftet är att skapa ett enhetligt märkningssystem, vilket kan stimulera både tillverkning och efterfrågan på ”miljövänliga” produkter. Tanken är att produktens hela livscykel skall tas med i bedömningen, från tillverkning och val av material till distribution, konsumtion och avfallshantering efter avslutad användning.

Det praktiska genomförandet av miljömärkningen har emellertid dragit ut på tiden. De experter som arbetar med att ta fram kriterier för olika produktgrupper har en svår och tidsödande uppgift, vilken ytterligare försvåras av medlemsstaternas i många fall motstridiga intressen. Inte förrän i slutet av november 1993 godkändes den första ansökan om att få använda den europeiska miljöetiketten. Ytterligare ansökningar är under behandling.

*Trög start för den europeiska miljöetiketten*

---

---

## Femte miljöhandlingsprogrammet

---

---

### *Behovet av dialog betonas*

---

I EG:s femte miljöhandlingsprogram, vilket omfattar perioden 1993–2000 fastslås att principer om hållbar utveckling, förebyggande arbete och försiktighet skall vara vägledande för gemenskapens miljöarbete. I stället för att som hittills grunda de gemensamma strävandena inom miljöområdet på lagstiftning ”uppifrån och ned”, understryks behovet av en dialog ”nedifrån och upp”. Det anses viktigt att i ökad utsträckning vädja till företags, konsumenters, individers och myndigheters ansvarskänsla, så att hänsyn till miljön blir en del av ett individuellt beteendemönster.

---

### *Den moderna människans konsumtions- och beteendemönster skapar problem*

---

I programmet behandlas ett antal frågor som anses vara av avgörande betydelse för miljön i de flesta regioner inom gemenskapen: klimatförändringar, försurning och luftföroreningar, naturskydd och biologiskt mångfald, utarmning av vattenresurser, skydd av stadsmiljö och kustområden samt avfallshantering. Dessa miljöproblem har en gemenskapsdimension, antingen därför att de uppstår till följd av den inre marknaden, är gränsöverskridande, beror på att länderna delar på gemensamma resurser eller för att utjämningsaspekten mellan länderna spelar in. Miljöförstörelsen ses egentligen inte som ett problem i sig själv utan som ett *symptom*. Det verkliga problemet är den moderna människans konsumtions- och beteendemönster.

I programmet utpekas fem samhällssektorer vilka kommer att ges särskild uppmärksamhet: *industri, energi, transport, jordbruk och turism*.

---

### *Företagen uppmuntras till frivilliga åtgärder*

---

Företagen skall uppmuntras till att i större utsträckning ingå frivilliga kontrakt eller underkasta sig andra former av självdisciplin. I programmet nämns emellertid också möjligheten att tillgripa ekonomiska och fiskala instrument, för att främja miljövänlig produktion och konsumtion. Principen att förorenaren betalar understryks och det sägs att de yttre kostnaderna för en verksamhet också skall räknas in i de totala kostnader som verksamheten i fråga skall bära.

---

## EU – hot eller möjlighet?

---

Ett svenskt EU-medlemskap kommer att kräva en relativt omfattande bearbetning av svensk miljölagstiftning. Oavsett om de principer som slås fast i ett direktiv i vissa fall redan tillämpas i praktiken, krävs ett formellt införlivande i vår lagstiftning.

Det som den svenska miljöskyddslagen reglerar faller under EG:s minimidirektiv. Vid ett eventuellt EU-medlemskap är det således ingenting som hindrar att Sverige i förekommande fall upprätthåller eller inför strängare föreskrifter.

När det gäller produktnormer och liknande är bilden mer kom-

---

*Svårt för Sverige att tillämpa strängare produktnormer än EG*

---

plicerad. EG:s strävan är att harmonisera medlemsstaternas lagstiftning och det kan bli svårt för Sverige att upprätthålla strängare produktnormer eller förbjuda vissa ämnen eller varor, eftersom detta sannolikt skulle betraktas som handelshinder. Ett land som önskar återropa miljögarantin (se ovan) har bevisbördan för att miljögarantins förutsättningar är uppfyllda. Det måste vara miljöskäl som ligger bakom landets vilja att återropa strängare produktnormer och inte en strävan att diskriminera utländska producenter till förmån för inhemska.

I avsaknad av gemensam lagstiftning beträffande marknadsföring av en viss produkt, kan nationella regler, vilka begränsar den fria rörligheten för varor, accepteras under förutsättning att de

- inte gör någon åtskillnad mellan inhemska och importerade produkter
- är nödvändiga för att uppnå väsentliga gemenskapsmål (se undantagen i Romfördragets artikel 36)
- står i rimlig proportion till det intresse man önskar skydda.

En avvikelse från EG:s normsystem skulle möjligen kunna vara lättare att motivera om man kan återropa att dessa miljöskäl är specifika för, eller särskilt allvarliga i, det aktuella landet.

---

*Dansk seger beträffande returglas*

---

Sålunda godkände EG-domstolen i den så kallade flaskdomen 1986 (mål nr 302/86) det danska beslutet att öl och andra drycker endast fick säljas i returglas, trots att detta ansågs störa handeln. Danmark motiverade systemet med att landets avfallsproblem var så stora att de inte kunde lösas på annat sätt än genom en minskning av antalet engångsförpackningar. Domstolen ansåg däremot att Danmark bröt mot Romfördragets artikel 30 (om kvantitativa importrestriktioner eller åtgärder med motsvarande verkan) genom att kräva att utländska producenter endast skulle använda returglas godkända av de nationella myndigheterna eller begränsa försäljningen av drycker i icke-godkända förpackningar till en viss volym per år.

---

*EES-avtalet medger undantag och övergångslösningar*

---

I EES-avtalet har Sverige på en rad områden beviljats olika undantag och övergångslösningar, som innebär att vi inte tvingas sänka våra miljökrav. Under 1994–95 skall avtalets parter se över dessa bestämmelser och ta ställning till vilka regler som skall gälla i framtiden. En förhoppning är att Europeiska unionen skall komma i kapp på de områden där den i dag släpar efter.

---

**Vad innebär EU för svenska företag?**

---

---

*Förorenaren betalar*

---

En viktig princip inom EU (som för övrigt också tillämpas i Sverige) är den att det är förorenaren (det vill säga i allmänhet företagen) som skall betala kostnaderna för den skada han orsakar. Det är också förorenaren som skall svara för alla utgifter i samband med investering-

ar i renare teknik och liknande miljöskyddande åtgärder som kan vara nödvändiga för efterlevnaden av ålagda normer. Det är inte meningen att miljöskyddet skall säkerställas genom stödåtgärder som gör att kostnaderna för skydd mot föroreningar belastar samhället.

Enligt Romfördragets artikel 92 är det förbjudet att med statliga medel snedvrider konkurrensen genom att gynna vissa företag eller viss produktion, i den mån det påverkar handeln mellan medlemsstaterna. Kommissionen är därför mycket restriktiv när det gäller att tillåta subventioner till näringsverksamhet. Vid ett svenskt medlemskap måste den svenska staten således vara försiktig med att ge bidrag till enskilda företag för att finansiera miljövänlig teknik och liknande.

Å andra sidan nämns i det femte miljöhandlingsprogrammet möjligheten att tillgripa fiskala och finansiella instrument i genomförandet av gemenskapens miljöpolitik. Statsstöd kan i princip endast komma ifråga om de negativa effekterna för konkurrensen uppvägs av de positiva effekterna på miljön, men detta är naturligtvis en svår avvägningsfråga. För att klarlägga var gränsen går mellan gemenskapens konkurrensregler och dess miljöpolitiska ambitioner, har kommissionen nyligen publicerat ett dokument (EGT nr C 72, 10.3.94, s. 3), vilket anger de riktlinjer kommissionen tillämpar när den avgör huruvida statsstöd för olika typer av miljöskydd är förenligt med artikel 92.

Svenska företaget kan ses som föregångare på miljöområdet. Hårda nationella krav och miljömedvetna konsumenter har drivit på den tekniska utvecklingen i riktning mot miljövänliga och energisnåla produkter. Svenska företagare känner möjligen en viss tveksamhet mot att Sverige vid ett framtida EU-medlemskap även på hemmamarknaden kommer att tvingas konkurrera med europeiska producenter på deras villkor enligt andra "spelregler" än de som gäller i dag. De undrar om det kommer att löna sig att värna om miljön i framtiden. Det är sannolikt bara en tidsfråga innan EU tvingas följa efter på områden där Sverige i dag ligger före. De svenska företagens försprång kan då bli en viktig konkurrens fördel och kanske kan vi till och med exportera svensk know-how.

## Litteratur

---

- EC Environmental Guide.* The EC Committee of the American Chamber of Commerce, Bryssel 1994.
- EES-avtalets bilagor med rättsakter. Band 5: Hälsa och säkerhet i arbetet, arbetsrätt samt lika behandling för kvinnor och män, miljö.* Allmänna Förlaget, Stockholm 1992.
- EG:s miljöpolitik.* Nr. 11 i Industriförbundets serie om Sverige och EG. Industrilitteratur, Stockholm 1993.

- Environmental Policy in the European Community* (fjärde upplagan). Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg 1990.
- Handler, Thomas (redaktör) m.fl. (1994): *Regulating the European Environment*. Chancery Law Publishing, Chichester.
- Hedlund, Eva (1992): *Europeiska gemenskapen*. DN:s förlag, Stockholm.
- Lidmark, Anne-Marie (redaktör) m.fl. (1993): *Sverige och den europeiska miljöpolitiken*. Naturvårdsverket Förlag, Solna.
- Miljöpolitiken och EG*. Fakta Europa 1993:4. Sekretariatet för Europeaninformation, Utrikesdepartementet, Stockholm 1993.
- Westerlund, Staffan (1993): *EG:s miljöregler ur svenskt perspektiv*. (Andra upplagan) Naturskyddsföreningen, Stockholm.
- Westerlund, Staffan (1992): *EG och makten över miljön*. Naturskyddsföreningen, Stockholm.

# EG:s regionalpolitik

av Jörgen Gren

---

*EG:s regionalpolitik är betydelsefull*

---

**R**eionalpolitik har haft en framskjuten placering på den politiska dagordningen i samband med Sveriges medlemsförhandlingar. Den svenska ansökan höll på att stupa på den regionalpolitiska frågan. I EG ligger regionalpolitiska åtgärder som den andra utgiftsposten i budgeten efter jordbruket (ca 30 respektive 50 procent). Europeiska kommissionen har även ett generaldirektorat med särskild inriktning på utformning och administration av regionalpolitiken: DG XVI. Kort sagt, EG:s regionalpolitik har blivit alltmer betydelsefull.

Denna utveckling är mycket viktig för företagare i och med att merparten av EG:s regionala stöd utgår, oftast via lokala myndigheter, till företag, då framför allt till små och medelstora företag (förkortat SME, Small and Medium Sized Enterprises, i EG) vilka har identifieras av den europeiska kommissionen som grundstenen i en regional ekonomisk utveckling. Detta av två orsaker:

---

*Varför SME är viktiga för EG*

---

- 1) Kommissionen har insett att det största hotet mot fortsatt integrering av medlemsstaternas ekonomi (och politik) är låg ekonomisk utveckling i samband med en ojämn utvecklingstakt mellan EU:s regioner där vissa släpar efter.
- 2) För att överbrygga problemet med en ojämn utvecklingstakt samt för att undvika ett Europa med två hastigheter (dvs. en regional utvecklingselit dit de flesta investeringar och företag lockas på bekostnad av släpande regioner) behövs en utveckling av den lokala ekonomiska basen. Detta kan endast åstadkommas genom att stödja, direkt eller indirekt via infrastrukturåtgärder, lokala små och medelstora företag. Enkelt uttryckt, utan dynamiska lokala företag – en lokal potential som kommissionen kallar det – blir det över huvud taget ingen regional ekonomisk utveckling.

---

*Det handlar om stora summor*

---

Regionalpolitiken handlar om mycket stora belopp: 141,5 miljarder ecu för perioden 1994–99. Vid anslutning till unionen kommer Sverige att få ca 2,4 miljarder kronor per år under perioden 1995–99.

För att bäst kunna utnyttja dessa resurser samt ta del i de utvecklingsprogram som tas fram vid ett framtida medlemskap, finns det behov av att känna till hur systemet fungerar och hur företagen kan samverka med de lokala eller de centrala myndigheterna.

## Vad innehåller EG:s regionalpolitik?

---

Det övergripande målet för EG:s regionalpolitik är att *skapa arbetstillfällen* genom att förstärka den lokala ekonomiska basen. Avsikten är att uppnå ett ekonomiskt närmande samt att reducera skillnaderna mellan EU:s regioner (detta är nämnt i de juridiska stommarna för EG:s regionalpolitik dvs. Romfördragets artiklar 130a–e). Politiken innehåller många delar men utifrån ett svenskt företags intresse kan den sammanfattas i tre delar:

1. Fonder
2. Målområden
3. Programplanering

### 1. Fonder

---

De så kallade strukturfonderna är EG:s konkreta instrument för att nå de regionalpolitiska målen. De existerar för att skapa eller upprätthålla arbeten, för att utbilda arbetskraft för att fylla dessa poster samt för att bygga stödjande infrastruktur runt företagen och arbetskraften. Det finns fyra strukturfonder: Regionala utvecklingsfonden, sociala fonden, finansieringsordningen för fiske och jordbruksfonden.

---

#### *Den största av fonderna*

---

#### Regionala utvecklingsfonden (förordning [EEG] 2083/93)

---

Denna fond utgör ca 50 procent av strukturfonderna och administreras av DG XVI. Den har den bredaste tillämpningen av alla fonder och kan användas för åtgärder som:

- Produktiva investeringar (dvs. företagsstöd)
- Infrastruktur som bidrar till utvecklingen i berörda regioner
- Utveckling av den lokala potentialen (dvs. stöd till SME)
- Transeuropeiska nätverk (nätverk av företag, regioner, kommunikationsmedel etc. som sträcker sig över gränserna)
- FoU

---

#### *Stöd till arbetsmarknadsåtgärder*

---

#### Sociala fonden (förordning [EEG] 2084/93)

---

Den sociala fonden svarar för ca 30 procent av den totala strukturfondssumman. Dess huvudsyfte är att bekämpa arbetslöshet, underlätta vid strukturomvandlingar samt hjälpa grupper såsom ungdomar och handikappade in i arbetslivet. Den sociala fonden kan användas för åtgärder såsom:

- Praktikantplatser
- Omskolning, utbildning, vidareutbildning
- Program som syftar till att skapa jämlikhet mellan könen i arbetslivet.

Denna fond stöder enbart program, dvs. den kan inte användas till arbetslöshetsutbetalningar, stöd till sjukpenning eller liknande. Fonden administreras av DG V (socialpolitiska enheten).

---

### Jordbruksfonden (vägledningssektionen, förordning [EEG] 2085/93)

---



---

#### *Modernisering av jordbruk och fiske*

---

Jordbruksfonden har som huvuduppgift att finansiera moderniseringen och effektiviseringen av jordbruk och fiske i regioner med dåliga förutsättningar. Den har även som uppgift att försöka upprätthålla en dräglig levnadsnivå för lantbrukare och den administreras av DG VI (jordbruk). Den svarar för ca 20 procent av strukturfondsmedlen och kan användas för åtgärder såsom:

- Upprätthållande av jordbruk i bergsområden
- Marknadsföring av jordbruks och fiskeprodukter
- Etableringshjälp för yngre bönder
- Stöd till glesbygder
- Insatser som reducerar produktionskostnader etc.

---

### Finansieringsförordningen för fiske (förordning [EEG] 2080/93)

---

Fiskerifonden, som får sina resurser från jordbruksfonden, administreras av DG XIV (fiske) och ger stöd åt effektivitetshöjande åtgärder inom fiskenäringen. Det är den minsta fonden.

Gemensamt för fonderna är:

---

#### *Gemensamma punkter för alla fonderna*

---

- De existerar enbart för att hjälpa till att *skapa en lokal regional ekonomisk* bas som i sin tur skapar arbetstillfällen.
- De fungerar endast i *samband* med så kallade målområden (se nedan punkt 2).
- De delfinansierar enbart nationella program vilket betyder att offentliga (och privata medel) måste skjutas till. Detta är vad som kallas för *additionalitetsprincipen*, dvs. EG:s fonder är endast ett komplement till de nationella resurserna, inte en ersättning. De nationella utgifterna får, för övrigt, inte vara mindre totalt än EG:s.
- Det enda sättet att *få ut pengar* från fonderna är via nationella program som föreslås av regeringen till kommissionen som sedan tar ställning till förslagen. Direktkontakter med Bryssel är med andra ord, i de regionala fondernas fall, inte nödvändigt. Det finns dock

mycket stora möjligheter för de lokala företagen att påverka dessa programförslag vid planeringstillfället (se nedan punkt 3). Det finns även nätverk som fungerar i utkanterna av strukturfonderna som svenska företag redan nu kan ta del i.

## 2. Målområden

---

### *Mest stöd i de minst utvecklade områdena*

---

EG beslutade i samband med 1988 års revision av det regionalpolitiska regelverket (förordningar [EEG] 2052/88, 425-356/88) att koncentrera stödet till vissa avgränsade områden för att effektivisera administrationen av pengarna, samt för att undvika en alltför stor spridning av EG:s resurser. Kort sagt, en koncentration för att stödja *mest i de minst utvecklade regionerna*.

De berörda regionerna delades upp i fem målområden beroende på den lokala situationen, listan samt dess innehåll reviderades ännu en gång i juli 1993 (förordningar [EEG] 2080-85/93 av den 20 juli 1993). I dag är utformningen enligt följande.

---

### Målområde 1

---

---

### *Det högst prioriterade målet*

---

Detta är det högst prioriterade och avser utveckling av regioner som släpar efter. För att placeras i målområde 1 måste regionerna ha en BNP/capita som ligger på högst 75 procent av EU:s genomsnitt (beräknat på de senaste tre åren) samt en låg ekonomisk utveckling. Till denna grupp tillhör hela Portugal, Irland, Grekland och stora delar av Spanien samt Italien. Det finns även mindre regioner i Storbritannien, Frankrike, Nederländerna samt Belgien som har placerats i målområde 1. Rådet, som fattar beslut om vilka regioner som får placeras i målområde 1, har fastställt att den största delen (70 procent) av strukturfondernas medel skall koncentreras till dessa regioner. Mål 1 områden kan utses för upp till sex år.

I målområde 1 kan samtliga strukturfonder användas för att finansiera verksamheter som täcker i princip hela samhällsfältet såsom infrastruktur, SME, FoU, utbildning, omskolning, hälso och sjukvård. Kommissionen har konstaterat att under perioden 1994–99 kommer ca 26 procent av EU:s befolkning att befinna sig i målområde 1-regioner. Sverige saknar regioner som klassificeras som målområde 1.

---

### Målområde 2

---

---

### *Stöd till regioner med problem inom industrin*

---

Målområde 2 avser regioner som befinner sig i en period av omfattande strukturförändringar inom industrin. Regioner som ingår i detta mål är exempelvis norra Storbritannien, Frankrike, Italien samt norra Spanien. Sammanlagt omfattar målområde 2 ca 17 pro-

cent av EU:s befolkning. För att en region skall placeras i detta område skall tre baskriterier vara uppfyllda:

- Arbetslösheten skall under de senaste tre åren ha legat över genomsnittet för EU.
- Andelen industrisysselsatta (inklusive byggsektorn) skall vara högre än EU:s genomsnitt (referensåret är valfritt år från och med 1975).
- Regionen skall ha upplevt en väsentlig minskning i andelen industrisysselsatta i förhållande till referensåret.

Dock finns det även kriterier såsom urban arbetslöshet och *hot om minskningar inom en vital industriell sektor av stor betydelse för regionens utveckling*. De flesta av Sveriges regioner kommer troligtvis att falla under det sistnämnda kriteriet. Utöver detta gäller att mål 2-områden utses enbart för tre år åt gången och enbart kan få stöd från den regionala utvecklingsfonden samt den sociala fonden.

Den största delen av de strukturfondsbidrag som Sverige får ta del av kommer att delas ut till målområde 2-regioner samt målområde 5b-regioner. (Se nedan.)

### Målområde 3

---

Målområde 3 har till syfte att bekämpa långtidsarbetslöshet samt att underlätta för ungdomar och handikappade att komma ut i arbetslivet. Insatser i målområde 3 kan enbart stödjas av den sociala fonden. Målområdet har inte några geografiska begränsningar utan gäller alla medlemsländer.

### Målområde 4

---

I likhet med målområde 3 har målområde 4 inte några geografiska begränsningar. Målområdet tar sikte på att underlätta omställningar till följd av strukturella omvandlingar inom industrin. De program som genomförs i målområde 4 delfinansieras av den sociala fonden och har ofta en nära anknytning till målområde 2.

### Målområde 5a + b

---

Målområde 5 är uppdelat i två delar:

- a) Regioner som har problem med strukturella anpassningar i jordbruket samt fiskeregioner. Åtgärder som stöds i målet främjar också marknadsföring och vidareförädling av jordbruks- och fiskeprodukter samt utveckling av kompletterande verksamhet. Enbart fiske- och jordbruksfonden kan stödja mål 5a-regioner.

b) Målområdet syftar till att stödja en strukturell utveckling av landsbygd genom att utveckla annan verksamhet än jordbruk. De kriterier som gäller för att placeras i område 5b är:

- Låg socioekonomisk utveckling

samt två av följande kriterier:

- Hög andel sysselsatta i jordbruk
- Låg befolkningstäthet
- Låg inkomst av jordbruk

Målområde 5b är viktigt för svenska företags vidkommande (framför allt glesbygdsföretag) i och med att den största delen av strukturfondernas pengar kommer att spenderas på detta område samt målområde 2. Alla strukturfonder förutom Fiskeriförordningen kan stödja regioner i målområde 5b.

---

## Målområde 6

---

*Ett mål skräddarsytt för nordiska förhållanden*

---

Detta är det något kontroversiella område som antogs i medlemsförhandlingarna på förslag från de nordiska länderna. Det är snarligt målområde 1, dock med det undantaget att det gäller extrema glesbygder (befolkningstäthet på åtta eller färre invånare/km<sup>2</sup>). Mål 6 gäller enbart de nordiska länderna och för Sveriges del berör det 5 procent av vår befolkning. Ca 40 av våra nordligaste inlandskommuner ingår i detta område, vilka kommer att få tillgång till mellan 360 och 450 miljoner kronor per år under perioden 1995–99, förutsatt att Sverige blir medlem. Målområdena kan indelas i två grupper: geografiskt inriktade mål (1, 2, delar av 5a, 5b, 6) och horisontella mål där problemen står i förgrunden, inte regionerna (3, 4, delar av 5a). Det finns naturligtvis ett samband mellan de två grupperna som arbetar i symbios för att uppnå de regionalpolitiska mål EG satt upp.

---

## 3. Programplanering

---

I en programplanering ingår det tre steg. I punkt 1 och 3 spelar lokala företag en aktiv roll.

*Tre steg i regional programplanering*

---

1. Skapandet av en regional utvecklingsplan där företag och dess representanter spelar en konsultativ roll.
2. Kommissionens svar på utvecklingsplanen efter förhandlingar med regeringen.
3. Implementering av den slutgiltiga utvecklingsplanen där företag får stöd genom att lägga fram konkreta utvecklingsprojekt.

---

*Företagen viktiga  
representanter inom ett  
regionalt partnerskap*

---

I det första steget skall det skapas en utvecklingsplan samt program för regionen där företaget verkar. Det betyder att de mer eller mindre teoretiska uppräkningsarna i föregående avdelningar får i detta skede sin praktiska användning i och med att företag har möjlighet att följa med i planeringsarbetet i samband med placering av den aktuella regionen i ett målområde. Det ligger naturligtvis i varje företags intresse att vara *representerad i det lokala utvecklings och planeringsarbetet* med tanke på att det ger möjlighet att på ett tidigt stadium marknadsföra sina projekt och sina idéer för att, i en nära framtid, få ett finansiellt stöd för dessa.

I EG:s terminologi kallas denna medverkansprincip för *Partnerskap* vilket i klartext betyder att om Sverige blir medlem i EU skall alla regionala utvecklingsplaner tas fram inom ramen för ett samarbete mellan:

- den lokala nivån (kommuner),
- den regionala nivån (länsstyrelser/landsting),
- den nationella nivån (departement),
- lokala eller regionala ekonomiska och sociala aktörer dvs. företag och dess organisationer, föreningar, stiftelser, handelskamrar etc.

Partnerskapets utseende bestäms av medlemsstatens regering men brukar vara så brett som möjligt för att verkligen förankra planeringsarbetet lokalt. Som ett exempel kan nämnas att de skotska högländerna (nyligen inkluderade i målområde 1) hade omkring 70 organisationer och myndigheter representerade i sitt partnerskap. Det lokala näringslivets representanter är alltså en mycket viktig del i det regionala planeringsarbetet.

Nästa steg i processen är att kommissionen uttalar sig om den regionala utvecklingsplanen och sätter upp, efter förhandlingar med medlemsstaten, de slutliga förutsättningarna för stöd i ett s.k. *ramavtal*.

I det tredje steget skall utvecklingsprogrammen implementeras med hjälp av projekt. EG:s terminologivärld skiljer på *Program* och *Projekt*. Program är stora övergripande åtgärds paket, t.ex. stöd till företag. Projekt betyder konkreta åtgärder, t.ex. ett projekt för att utöka kvalitetskontrollen i Karlssons Maskindelar eller att utbilda arbetsstyrkan på företaget i nya produktionsmetoder i samband med en stor order.

I detta skede är företagens medverkan mycket viktig i och med att den lokala utvecklingen i princip står och faller med företagens förmåga att ta fram livskraftiga projekt. Dock finns det vissa saker som är viktiga att tänka på innan företagen går ut och jagar pengar från strukturfonderna:

- Projekten måste *passa in i programmens generella idéram* samt de

---

*Företagen är mycket  
viktiga i implemente-  
ringsstadiet*

---

---

*De projekt företagen tar fram måste bl.a. representera ett mervärde och uppfylla de utvecklingsmål som förhandlats fram*

---

- gränser som satts upp av kommissionen och regeringen i förhandlingarna om ett övergripande ramavtal (steg 2).
- Projektet måste aktivt bidra till att *uppfylla de utvecklingsmål* som satts upp.
  - Projektet måste föra den lokala ekonomiska utvecklingen vidare och bidra med ett *mervärde*.
  - Pengarna betalas ut och *administreras* av en eller flera aktörer valda av den nationella nivån.

Sammanfattningsvis är företagen och dess representanter mer betydelsefulla än vad som vanligtvis antas i samband med utformningen och utförandet av EG:s regionalpolitik. Men företagens inblandning i regionalpolitiken och dess mål stannar inte vid ett partnerskap i den lokala programplaneringen, utan sträcker sig till direkta åtgärder initierade av EG:s regionalpolitiska enhet – DG XVI – för samarbete mellan SME över gränserna. Vissa av de åtgärder som beskrivs nedan är öppna för svenska företag vare sig Sverige blir medlem i EU eller inte.

## Regionalpolitiska åtgärder riktade direkt mot små och medelstora företag

---

---

*Initiativ och nätverk som företagen kan ta del av*

---

Inledningsvis bör sägas att det finns förhållandevis många s.k. nätverk för samarbete mellan regioner, länder, institutioner och företag. De flesta generaldirektorat har någon dylik form av samarbete över gränserna (vissa av dessa är behandlade i kapitel 7, Små och medelstora företag). Denna avdelning kommer att koncentreras kring de nätverk som har direkt koppling till generaldirektorat XVI som ett led i en allt aktivare regionalpolitik.

Följande initiativ och nätverk är inriktade på företagssamarbete över gränserna och/eller direkt stöd till SME:

### Europapartnerskap

---

Europapartnerskap är ett initiativ från kommissionen som startade 1987 och hade till syfte att stimulera struktursvaga regioner eller regioner i strukturomvandling genom att hjälpa lokala SME att hitta samarbetspartners från hela Europa. Problemet kommissionen ville överbrygga med Europapartnerskap var den resurs och kunskapsbrist som ofta hindrar lokala SME att aktivt agera på den öppna europeiska marknaden.

Två gånger per år organiseras ett tvådagars arrangemang av DG XVI och DG XXIII (små och medelstora företag). En värdstad väljs, från en mindre utvecklad region, vilken trycker upp en katalog där de lokala företagen presenteras. Dessa kataloger skickas ut i hela

---

*Lokala företag får chansen att träffa internationella partners*

---

Europa för att locka presumtiva partners att manifestera deras intresse. I Sverige är det NUTEK i samband med Utvecklingsfonden samt de lokala Euro Info Correspondence Centres som är kontaktorganisationer. Europartnariat är ett kostnadsfritt arrangemang där det även ordnas tolkassistsens. 300–400 företag brukar vara representerade från vädregionen.

Europartnariat kommer under 1994 att organiseras i Gdansk i juni samt i Bilbao under november månad. 1995 kommer det första Europartneriat för det året att organiseras under sommaren i Westphalen och i slutet på 1995 står förhoppningsvis Sverige som organisatör av denna kontaktmässa. Sverige kommer via NUTEK att lämna in en ansökan och har, enligt DG XVI, goda chanser att få organisera ett Euroevenemang.

---

### Euroleaders

---

---

*Utbildning av företagsledare*

---

Euroleaders är ett initiativ där en begränsad mängd unga företagsledare/chefer får praktisk utbildning av erfarna konsulter från stora internationella bolag (KPMG står som huvudsponsor). Företagsledarna kan även träffa och testa sina idéer gentemot större investerings- och finansbolag. Detta initiativ stöds av DG XVI som också är kontaktorganisation tillsammans med EBN (European Business and Innovation Centre Network – se adress i slutet av kapitlet). Varje år väljs ca 25 företagsledare efter kriterier som företagets strategi och utvecklingspotential, FoU nivå samt personens språkkunskaper.

De utvalda utbildas i att skapa en europeisk affärsplan för sitt företag. Utbildningen är upplagd på två åttadagars kurser tillsammans med föreläsare från de stora handelshögskolorna i EU plus hemarbete dvs. att affärsplanen skrivs hemma på företaget. Kostnaden för detta initiativ (av vilken DG XVI bär halva den totala kostnaden) är ca 5 000 ecu per deltagare.

---

### Eurogateway

---

---

*Hjälp till SME i mindre utvecklade regioner att hitta nya marknader*

---

Detta nätverk har till syfte att stimulera SME med begränsad kunskap inom exportområdet att gå ut och söka nya marknader. Nätverket inkluderar ett flertal regionala utvecklingsorganisationer bl.a. lokaliserade i Glasgow, Düsseldorf och Montpellier. Hjälp som ges till SME utgår i form av rådgivning angående till exempel:

- Introduktion till det internationella bankväsendet
- Skattelagar i andra länder
- Marknadsföring och marknadsanalys
- Råd om vilka utbildningsformer som finns tillgängliga
- Kontorslokaler

36 SME har hittills blivit hjälpta i nätverket vilket är öppet för svenska regioner och företag som observatörer i ett första steg. Om Sverige blir medlem finns naturligtvis möjlighet att bli fullvärdig partner.

---

### *Tekniköverföring till förmån för SME*

---

### Technology Transfer

---

Detta nätverk har till syfte att assistera lokala SME för att möta den internationella konkurrensen på marknaderna för avancerad teknik. Nätverket hjälper SME att observera marknaden samt att förkorta reaktionstiden vad det gäller nyheter och förändringar på marknaden. Det hjälper även till med kostnadseffektivisering samt utveckling av mer innovativa produkter. Målen för nätverket är:

- Etablering av ett elektroniskt kommunikationssystem för utbyte av data.
- Att underlätta partnersök för regionala företag, medlemmar i nätverket.
- Att gynna tekniköverföring genom ett databas system med information från universitet, företag och institutioner baserade i nätverksregionerna.

Nätverket är öppet för svenska regioner som observatörer. Det finns ett femtiotal liknande nätverk som administreras av DG XVI med inriktning på allt från vattenkraft till urbana problem och samarbete med östeuropeiska regioner. Det bästa sättet att närma sig dessa nätverk är naturligtvis att analysera, tillsammans med den lokala politiska nivån, vilka nätverk som passar in i företagets strategi.

---

### *EG-initiativ – stora summor men dock enbart öppna för EU-medlemmar*

---

### Community Initiatives

---

Dessa EG-initiativ är en del av de 141,5 miljarder ecu som nämnts tidigare och utgör ca 9 procent av denna summa (13,45 miljarder ecu). Initiativen är enbart öppna för medlemsstater och ligger ofta utanför det ramavtal framförhandlat mellan kommissionen och respektive regering. Pengarna i dessa initiativ kan sparas som en sorts konkurrensfond för regioner där endast de mest dynamiska företagen erbjuds resurser för sina projekt. Initiativens inriktning styrs av den Europeiska kommissionen men administreras på samma sätt som andra strukturfondsmedel. De initiativ som kan vara intressanta ur ett svenskt företags synvinkel om Sverige blir medlem i EU är (summorna inom parentes gäller för perioden 1994–99 och enbart för de 12 medlemsstaterna):

- INTERREG (2,9 miljarder ecu): regionalt samarbete över gränserna, exempelvis i de nordliga svenska, finska och norska regionerna om alla blir medlemmar.

- LEADER (1,4 miljarder ecu): glesbygdsutveckling, gemensamma utvecklingsprojekt (över gränserna).
- REGIS (600 000 ecu): hjälp till ekonomisk utveckling i extremt perifera regioner.
- ADAPT (1,4 miljarder ecu): för att underlätta industriarbetares omställning till nya anställningsstrukturer, underlätta för utvecklingen av alternativa och nya arbetstillfällen.
- SME (1 miljard ecu): direkthjälp till små och medelstora företag.

Gemensamt för många av dessa initiativ och nätverk (om ingen annan organisation är nämnd) är att de enbart kan nås i samverkan med de lokala myndigheterna (län eller kommun) som tar steget tillsammans med företaget och tar kontakt med DG XVI.

## Sammanfattning

---

- Regionalpolitiken har blivit en av de viktigaste frågorna inom EG. Den är garanten för en fortsatt ekonomisk och politisk integrering i unionen.
- Företag, framför allt SME, är grundstenen i den lokala ekonomiska utvecklingen.
- Sverige får ca 2,4 miljarder kronor per år i regionalt stöd när vi blir medlemmar.
- Resurser från de fyra strukturfonderna administreras och distribueras via den nationella nivån inom ramen för en regional utvecklingsplan samt ett juridiskt bindande ramavtal. De är endast ett komplement till nationella utvecklingsprogram.
- Det finns ypperliga möjligheter att påverka de regionala utvecklingsprogrammets inriktning i planeringsstadiet.
- Partnerskapsprincipen gör gällande att lokala ekonomiska och sociala aktörer har möjlighet att medverka vid planeringstillfället i och med att de, tillsammans med den lokala politiska nivån, är de närmast berörda av eventuella åtgärder.
- I implementeringsfasen – när pengarna skall spenderas – är det viktigt att profilera sitt projekt så att det uppfyller de krav och mål som satts upp för programmet i ramavtalet.
- Det finns hundratals olika nätverk, initiativ och funktioner som administreras av olika generaldirektorat. Dessa nätverk, initiativ och funktioner kan utnyttjas av svenska företag förutsatt att Sverige är medlem i EU. DG XVI förvaltar ett femtiotal av dessa nätverk som en del av EG:s regionalpolitik (svenska regioner och företag tillsammans är ofta välkomna som observatörer).
- Ett lokalt utvecklingsprojekt skall alltid erbjuda ett MERVÄRDE i form av arbetstillfällen, effektivisering, besparing etc. Det finns en enkel tumregel: *De bästa projekten får mest pengar!*

# Adresser och litteratur

---

## Adresser

---

European Commission  
DG XVI  
8, Cours St Michel  
1040 Bruxelles

EBN  
Avenue de Tervuren 188a  
1150 Bruxelles

## Litteratur

---

*Community Structural Funds 1994–99* utgör strukturfondernas regelverk och kan beställas från: The office for official publications of the EC, L2985, Luxemburg (en svensk översättning är påbörjad hos NUTEK).

*Inforegio news* är ett nyhetsbrev som produceras av DG XVI angående viktiga nyheter inom EG:s regionalpolitik och kan fås från DG XVI, fax: +32-2-296 6003.

*Le Lobbying* av Romagni, Pierre (1993), Les Presses du Management, Noisiel, kan rekommenderas för er som kan franska och vill läsa böcker om hur man lobbar.

*L'Europe et ses coulours* av Nonon, Jacqueline; Clamen, Michel (1992), Dunod, Paris 1992.

*Local development*, producerad av DG XVI, är en förnämlig mapp med information om regional utveckling. Den kan erhållas från DG XVI.

*Regional cooperation*, ytterligare en mapp med olika regionalpolitiska initiativ. Den kan erhållas från DG XVI.

*Regional lobbying in the EC* av Jörgen Gren (1993) beskriver hur regioner påverkar EU och lobbar inom institutionerna. Göteborgs Näringslivssekretariat, Göteborg.

*Pressure groups* av Richardson, Jeremy (1993), Oxford University Press, Oxford.

*The EC – a guide to the maze* av Budd, Stanley och Jones, Alun (1991), Kogan Page, London, är en mycket lättläst bok, där ni kan läsa om regionalpolitik samt få ytterligare tips om hur man får ut pengar av EU-institutionerna. Varning dock för något förlegat material.

*The ECU report* av Emerson, Michael och Huhne, Christopher (1991), Pan, London, handlar i kapitel 8 om EMU:s inverkan på regioner. Varning dock för rosa solglasögon.

*The new European Economy* av Tsoukalis, Loukas (1993), Oxford

University Press, Oxford är en alldeles utmärkt bok om EU i sin helhet.

*The regions in the EC* av Keating, Michael och Jones Barry (1985), Claredon Press, Oxford, är en intressant bok enbart inriktad på regionalpolitik.

# Hur arbeta med EU-frågan inom företaget?

av Peter Tovman

I denna bok har vi sökt ge kunskap som berör företagets förhållande till EU – möjligheter och hot, uppslag till problemområden och lösningar. Men det är ett långt steg från kunskap till konkret agerande, till nödvändiga åtgärder och handlingar.

EU-kunskap i kombination med aktivt agerande kommer att bli ett starkt konkurrensmedel. Antingen vi vill eller inte påverkas företaget på det ena eller andra sättet av EU.

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 EU-medvetande i företaget är grundläggande för att företaget och alla dess medarbetare i dagligt arbete skall ta hänsyn till EU-utvecklingen och dess aspekter.

Det går inte bara att plötsligt komma och säga: ”Från och med nu måste vi ta hänsyn till EU i vårt agerande”, och därefter vänta sig att så sker. Medvetandet tar tid att bygga upp. Det är en tillvänjningsprocess som resulterar i att EU blir en naturlig del av vardagen i företaget.

Processen kräver systematik. Det handlar inte om några särskilt omfattande åtgärder, däremot väl genomtänkta. Några nyckelord i processen är *legitimitet*, *förebild*, *kunskaper* och *tid*.

Med *legitimitet* menas att EU-frågan legitimeras inom företaget, dess betydelse manifesteras. Medarbetaren får klart för sig den vikt som företaget och dess ledning fäster vid EU. *Förebild* innebär att ledande personer tydligt går före och arbetar med EU-frågan, visar hur man kan arbeta med den. *Kunskaper* minskar det inre motståndet inför det obekanta. De skapar intresse så att EU-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 EU-frågan där så är rimligt.

Det finns ytterligare en nödvändig förutsättning för att arbeta med EU-handeln och det är enkla rutiner. De enkla rutinerna har störst betydelse på stadiet innan EU-frågan har blivit en naturlig del i det dagliga arbetet. Det handlar inte om att skapa byråkrati. Några nyckelord för rutinerna är kunskapsinsamling och spridning, medarbetare, problemfrågor och strategisk planering.

Kunskapsinsamling innebär var och hur kunskaper skall hämtas in. Med kunskapsspridning menas det sätt på vilket kunskaperna skall spridas inom företaget och till vilka medarbetare. Problemfrågor avser att man analyserar vilka av företagets verksamhetsområden som kommer att påverkas av EU – och hur denna påverkan kan tänkas bli. Den strategiska planeringen måste i nödvändig utsträckning ta hänsyn till EU.

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, omsättning, företagskultur etc. Trots detta är den generell till sin struktur.

Handlingsplanens sex steg är:

---

*Handlingsplan*

---

1. Väck EU-medvetandet inom företaget.
2. Identifiera personer vars ansvarsområden berörs av EU.
3. Utse EU-kontaktperson.
4. Sök kunskap aktivt.
5. Formulera problem.
6. Vidta åtgärder.

De tre första stegen handlar om EU-medvetande, de tre senare om enkla EU-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 EU-medvetande inom företaget

---

Det gäller 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 åtgärder.

EU upplevs, som varje 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: EU tas upp i företagets interninformation, t.ex. i form av en enkel artikel. Detta kombineras med att föredragshållare bjuds in och seminarier hålls. Vidare blir EU-frågan ett återkommande inslag i företagets internutbildning. I det större företaget kan dessutom en EU-video för interndistribution tas fram där EU-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 betydelse som företaget fäster vid EU-frågan. Ledningen skapar därmed legitimitet och acceptans inom företaget.

## 2. Identifiera personer vars ansvarsområden berörs av EU

---

Andra steget i handlingsplanen går ut på att finna vilka personer inom företaget vars ansvarsområden påverkas av EU. Det kan gälla medarbetare som produktionsansvarig, försäljnings-/marknadsansvarig, ekonomiansvarig, personalansvarig samt i förekommande fall representanter för arbetstagarorganisationer.

För dessa medarbetare anordnas en intern EU-träff. Här informeras om EU i stort. Företaget kan bjuda in någon sakkunnig eller kanske initiera en debatt med utgångspunkt från aktuella tidningsartiklar. Vid mötet markeras den vikt som företaget lägger vid EU-frågorna. De närvarande bör få i uppgift att formulera på vilket sätt EU påverkar deras ansvarsområden. Vidare får de i uppgift att inventera vilka bland deras medarbetare och kolleger som kommer att påverkas av EU-frågor vad avser arbetsuppgifterna.

Glöm inte kontinuiteten! Sätt ut tid för nästa möte!

## 3. Utse EU-kontakt

---

För att kunna genomföra handlingsplanen liksom för att snabbt kunna reagera på oväntade EU-skeenden är det väsentligt att utse en EU-kontakt inom företaget.

Den person som väljs ut bör vara en ledande medarbetare med informellt inflytande och påverkansmöjligheter på kolleger. EU-kontakten annonseras i interninformationen.

## 4. Sök kunskap aktivt

---

Vi har i denna bok sett att EU är ett stort kunskapsfält. Av betydelse är att varje enskild medarbetare har insikt i det som berör hans eget arbetsområde. Det handlar då inte om att vara en fullödig expert, men det krävs tillräcklig insikt för att var och en skall bli varse den EU-påverkan som kan finnas vad gäller de enskilda problemen som man arbetar med. Insikten innebär också att medarbetarna vet var de kan söka kunskap.

Det är nödvändigt med några enkla principer inom företaget för hur och var medarbetarna skall kunna hämta kunskap, på vilket sätt den skall spridas och till vem.

Information och kunskap kan t.ex. komma in genom deltaganden i EU-kurser, artiklar i fack- och dagspress samt böcker. Vidare kan EU-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.

Spridning av kunskaper sker på ett sätt som bestäms av företagets storlek och verksamhet. Olika grupper av medarbetare kan t.ex. ha EU-träffar regelbundet, eller så kan man organisera cirkulation av artiklar och litteratur.

EU-kontaktpersonen kan ges ett visst övergripande ansvar för EU-aktivering och för spridning av kunskap. Beroende på företagets uppbyggnad kan även vissa avdelningar ha lokalt ansvar.

Anordna också gärna studiecirklar i EU-ämnen för intresserade personer som inte direkt berörs. Detta kan ske i samverkan med studieförbund.

---

*EU-kontaktperson*

---

---

*Studiecirklar om EU*

---

## 5. Formulera problem

---

Det är nu dags att börja formulera relevanta och aktuella problem. Strategin inför framtiden liksom effekterna av gemenskapens regler är en för företagets ledning ständigt viktig arbetsuppgift. Handlingar och åtgärder som företaget vidtar i dag bör så långt som möjligt vara i linje med vad som i dagsläget är känt eller troligt om EU-situationen i framtiden. Exempel på frågeställningar:

- Behöver vi nu förvärva företag inom EU?
- 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 kan det

handla om standardiseringsfrågor, transportfrågor, avtalsfrågor och redovisning. Arbetet med frågorna brukar, om företaget startar i tid, leda till att eventuella hot blir mindre hotfulla och man ser möjligheter i stället. Det gäller att ta vara på möjligheterna och utnyttja dem. De hot som finns måste identifieras tidigast möjligt. Företaget måste kunna parera dem med kraft.

Med övergripande EU-kunskaper inom sitt eget verksamhetsfält har medarbetaren den bakgrund som krävs för att snabbt reagera och agera när oväntade frågor blir EU-aktuella.

## 6. Vidta åtgärder

---

Det är nu dags att vidta de åtgärder som behövs.

Genom följande sammanställning skapas en konkret och praktisk handlingsplan för hur företaget skall arbeta med EU-frågan. Den har med gott resultat använts i ett flertal praktiska tillämpningar i företag och organisationer.

### 1. Väck EU-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>– EU-video</li> <li>– Artikel i årsredovisningen</li> <li>– Återkommande inslag i internutbildningen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– EU aktualiseras och legitimeras</li> </ul>

### 2. Identifiera personer vars ansvarsområden berörs av EU

---

Aktivitet	Effekt
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Urval av ledande eller "EU-centrala" medarbetare</li> <li>– Internt EU-möte för ledande medarbetare</li> <li>– Enskild analys av hur EU kan påverka eget ansvarsområde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– "Press" på EU-medarbetare skapas för EU-frågan</li> <li>– Kontinuitet i EU-arbetet</li> <li>– "Startknuff" för EU-engagemang</li> </ul>

### 3. Utse EU-kontaktperson

---

Aktivitet	Effekt
– Val av ledande befattningshavare	– EU-frågans betydelse manifesteras officiellt – Samordningsfunktion och/eller kontaktyta skapas

### 4. Sök kunskap aktivt

---

Aktivitet	Effekt
– Inhämtning av kunskap	– Kunskapstillväxt inom företaget
– Skapande av personliga kontakter med EU-sakkunniga	– EU blir naturlig del i dagligt arbete
– Spridning av kunskaper internt inom företaget	– EU-frågan får fotfäste inom företaget
– Studiecirkelar i EU-ämnen	– Möjlighet att erhålla informell information tidigt

### 5. Formulera problem

---

Aktivitet	Effekt
– Identifiera områden inom företaget vilka påverkas av EU	– Företagets strategi och verksamhet tar hänsyn till EU
– Identifiera möjligheter och hot	– Frågeställningar vilka kräver konkreta svar växer fram – Beslutsunderlag för eventuella åtgärder erhålles

### 6. Vidta åtgärder

---

Aktivitet	Effekt
– Genomförande	– Företaget tar i aktiv handling hänsyn till och utnyttjar EU

## 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 EU-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 konkurrenter kommer att söka sig till Sverige, oavsett om Sverige går med i Europeiska unionen eller inte.

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. De olika stegen skall ses som ett medel för att få igång EU-arbetet inom företaget. När detta 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.

## Litteratur

---

Dominique, Lars; Fagerberg, Arne och Tovman, Peter (1994): *Företagsrekonstruktion*. Studentlitteratur, Lund.

# Ordlista

Acquis communautaire	EG:s regelverk utom de grundläggande fördragen, dvs. de samlade politiska och rättsliga regler som antagits och utvecklats genom EG – institutionernas rättsakter och EG-domstolens avgöranden. Relevanta delar integreras i EES-avtalet.
Avräkningsmetod	En av två metoder som styr på vilket sätt dubbelbeskattning undviks eller lindras. (Se även undantagsmetoden.)
BC-NET	Business Cooperation Network – ett databaserat system för små och medelstora företag som ger möjlighet att finna samarbetspartners inom EES.
BFN	Bokföringsnämnden.
BIC	Business Innovation Centres.
Bilateralt avtal	Avtal som är slutet mellan två länder.
BNP	Bruttonationalprodukt.
BRE	Bureau de Rapprochement des Entreprises – har samma syfte som BC-NET med den skillnaden att lämnade uppgifter inte behandlas konfidentiellt.
BRITE/EURAM	Ett forskningsprogram till stöd för tillverkning av avancerade material.
Cassis de Dijon-principen	En princip som skapats av EG-domstolen, vilken innebär att varor som lagligen produceras och säljs i ett EU-land, fritt skall kunna säljas i andra länder inom unionen. En vara kan endast stoppas i undantagsfall, exempelvis om den medför säkerhets- eller hälsorisker. Principen gäller inom EES.
Cabotage	Rätt att utföra inrikes transporttjänster av varor i ett annat land, dvs. varken lastning eller lossning sker i det land där transporten påbörjas respektive avslutas.

CE-märke	Märkning av produkter vilka uppfyller EG:s kvalitetskrav.
CEE	Commission internationale de réglementation en vue de l'approbation de l'Équipement Électrique – Internationella kommissionen för regler för godkännande av elektrisk utrustning.
CEN	Comité Européen de Normalisation – den europeiska organisationen för standardisering inom alla områden utom elområdet och telekommunikationsområdet.
CENELEC	Comité Européen de Normalisation Électrotechnique – den europeiska organisationen för standardisering inom elområdet.
COM	COM-dokument publiceras av Europeiska kommissionen.
Comfort letter	Administrativa meddelanden från Europeiska kommissionens generaldirektorat för konkurrensfrågor, DG IV, eller EFTA:s övervakningsmyndighet, vilka innebär att ingendera myndigheten tänker inleda någon undersökning rörande eventuella överträdelser av konkurrensrättsregler.
COREPER	Comité de Représentants Permanents – EU:s medlemsstaters ambassadörers kommitté som bereder ärenden inför rådets beslut.
CPC	Marknadspatentkonventionen.
CRAFT	Ett program som har till syfte att uppmuntra små och medelstora företag – SME – att ta aktiv del i Brite/Euram-programmet.
CTP	The Community's Common Transport policy.
DG	Directorate General – ett generaldirektorat är en enhet inom Europeiska kommissionen med ansvar för ett fackområde. Varje ledamot av Europeiska kommissionen är chef för ett eller flera av de 23 direktoraten.
Direkt effekt	EG-regler som gäller i medlemsländerna, utan att de först måste transformeras till nationell lag har direkt effekt.

Direktiv	En av EG:s lagstiftningsmöjligheter. Direktiv är bindande vad avser målet, men medlemsstaterna får själva välja på vilket sätt de vill implementera direktivet. Medlemsstaterna ges en viss tidsperiod inom vilken målet skall vara uppnått. Jämför med förordning, som är bindande till såväl innehåll som genomförande.
ECISS	European Committee for Iron and Steel Standardisation.
ECU	European Currency Unit. Den enhetliga valutan för EU som består av en sammanvägning av de tolv medlemsstaternas valutor. Används nu som räkneenhet och till exempel vid utgivande av obligationer. När valutaunionen inträder, kommer ecu införas som gemensamt betalningsmedel.
EEA	European Economic Area, se vidare EES.
EEIG	Europeiska ekonomiska intressegrupperingar – en ny associationsform som underkastats en enhetlig gemenskapslagstiftning. Deltagarna är solidariskt ansvariga för ingångna förbindelser.
EES	Europeiskt ekonomiskt samarbetsområde, bestående av EU:s medlemsstater och de fem EFTA-staterna Sverige, Norge, Finland, Österrike och Island. Lichtenstein kommer förmodligen att ansluta sig när landet upphävt sin valutaunion med Schweiz.
EES-rådet	Ett organ som är sammansatt av medlemmar från Europeiska rådet, Europeiska kommissionen och av en regeringsmedlem från varje medverkande EFTA-stat. EES-rådet har till uppgift att fatta de övergripande besluten om EES-samarbetets inriktning.
EFTA	European Free Trade Association – Europeiska frihandelsområdet, bildat 1960. För närvarande har EFTA sju medlemsstater.
EFTA-domstolen	Har till uppgift att lösa tvister inom ramen för EES-avtalet mellan EFTA-stater. Vidare kan beslut av EFTA:s övervakningsmyndighet, ESA, överklagas till EFTA-domstolen.

Efterlevnadsprogram	Översättning av den amerikanska termen compliance program, vilket är ett internt program ett företag följer för att minska risken för lagöverträdelser. Efterlevnadsprogram används framför allt vad gäller konkurrensregler och miljöregler.
EG	Europeiska gemenskaperna.
EGT	Europeiska gemenskapernas officiella tidning. EG:s motsvarighet till både SFS och Post- och Inrikes Tidningar.
EKSG	Europeiska kol- och stålgemenskapen.
Enhetsakten	Single European Act – EG:s författningsreform 1987, vars huvudsakliga syfte var att möjliggöra genomförandet av den inre marknaden.
EOTC	European Organisation for Testing and Certification – samordningsorganisation för provning och certifiering.
EPC	Europeiska patentkonventionen (European Patent Convention).
EPO	Europeiska patentverket i München (European Patent Office).
ESA	EFTA Surveillance Authority – (EFTA:s övervakningsmyndighet) – en institution inom ramen för EES-avtalet. Inom vissa områden har ESA liknande funktioner som Europeiska kommissionen.
ETSI	European Telecommunication Standardisation Institute – för standardisering på telekommunikationsområdet.
ETUC	European Trade Union Confederation. En sammanslutning av europeiska arbetstagarorganisationer.
EU	Europeiska unionen. Skapad genom Maastrichtfördraget.
Euratom	Europeiska atomenergigemenskapen.
EURES	European Employment Services – ett databaserat system för platsförmedling.

Euro management	Syftet med detta program är att identifiera lämpliga företag att ingå i EG:s olika forsknings- och utvecklingsprogram.
EWOS	European Workshop for Open Systems.
FAR	Föreningen Auktoriserade Revisorer.
Frihandelsområde	Oberoende stater mellan vilka tullar och importrestriktioner eliminerats för varor med ursprung i de medverkande länderna, men som inte har gemensamma tullar mot omvärlden.
Förordning	Lagstiftning av rådet med direkt effekt i varje medlemsland. En förordning är bindande till såväl innehåll som genomförande.
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade – det allmänna tull- och handelsavtalet för världshandeln.
IASC	International Accounting Standards Committee.
Icke-ingripande-besked	En bekräftelse som meddelas efter ansökan, att Europeiska kommissionen eller ESA anser att ett avtal eller visst förfarande inte strider mot de konkurrensrättsliga förbuden. Ibland kallat negativattest.
Interprise	Initiative to Encourage Partnerships among Industries or Services in Europe.
Joint ventures	Se samriskföretag.
Konsumtionsprincipen	En princip inom immaterialrätten som innebär att när en produkt sålts med immaterialrättsinnehavarens samtycke, är ensamrätten konsumerad, det vill säga produkten får säljas fritt inom hela EES-området.
Legal privilege	Skydd för tystnadsplikten. Alla handlingar mellan ett företag och dess advokat är skyddade och kan inte beslagtas av konkurrensvårdande myndighet, för såvitt de gäller råd beträffande företagets anpassning till konkurrensrättsliga regler.
Maastrichtfördraget	Fördraget om upprättandet av den Europeiska unionen, som trädde i kraft 1 november 1993.

Management commitment	En handling, som skrivs under av företagets beslutsfattare, i vilken de åtar sig att följa företagets efterlevnadsprogram.
MINT	Ett program inom ramen för SPRINT som har till syfte att införa nya tekniker i företag.
NUTEK	Närings- och Teknikutvecklingsverket, förr kallat Statens industriverk.
Närhetsprincipen	En EG-princip, fördragsfäst genom Maastrichtavtalet. Innebär att endast det som inte kan genomföras effektivt på en lägre nivå, exempelvis av staten eller regionen, skall utföras på högre nivå, dvs. av gemenskapen. Med andra ord, besluten skall fattas så nära medborgarna som möjligt. Benämns också subsidiaritetsprincipen.
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development – organisationen för europeiskt ekonomiskt samarbete, med 24 medlemsländer.
Romfördraget	EG:s ”grundlag” – den traktat som antogs 1957 och låg till grund för upprättandet av EG.
Rådgivande EES-kommittén	En icke beslutsfattande kommitté bestående av representanter för arbetsgivare, fackföreningar, konsumentorganisationer och andra intresseorganisationer.
Samriskföretag	Ett projekt mellan två eller flera fristående företag, vilket kan vara temporärt och gälla gemensam forskning och utveckling eller mer långsiktigt, till exempel upprättande av ett gemensamt dotterbolag.
Schengenöverenskommelsen	En överenskommelse till vilken nio av unionens medlemsländer anslutit sig, om det praktiska genomförandet av den fria rörligheten för personer.
SEK	Svenska elektriska kommissionen.
SFS	Svensk författningssamling.
SIS	Standardiseringskommissionen i Sverige.

SME	Små och medelstora företag – företag med upp till 500 anställda. Ungefär 95 procent av alla företag inom unionen hör till denna grupp.
SPRINT	Ett program som bland annat har till syfte att underlätta överföring av nya tekniker till företag samt förbättra förståelsen för och spridning av ny teknik och innovationer.
Subsidiaritetsprincipen	Se närhetsprincipen.
TBT	Technical Barriers to Trade – tekniska handelshinder.
TC	Technical Committees – tekniska kommittéer.
TED	Tenders Electronic Daily. EG:s databas för offentlig upphandling.
TEDIS	Trade Electronic Data Interchange Systems – ett datasystem som används för att utväxla handelsdokument via telenätet.
Treaty shopping	Ett sätt att medvetet utnyttja olika länders dubbelbeskattningsavtal för att uppnå en så fördelaktig beskattning som möjligt.
Tullunion	En samling länder mellan vilka inga tullar eller importbegränsningar råder och som har gemensamma tullsatser mot yttervärlden.
Undantagsmetoden	En av två metoder som styr på vilket sätt dubbelbeskattning undviks eller lindras. (Den andra metoden är avräkningsmetoden.)
UNICE	Union des Confédérations de l'Industrie et des Employeurs d'Europe – en sammanlutning av arbetsgivarorganisationer och industriförbund inom EES.
URL	Upphovsrättslagen.
VALUE	Programmet har till syfte att främja spridning och användning av resultaten av vetenskaplig och teknisk forskning.
VML	Varumärkeslagen.

# Sakregister

- A-avvikelse 228
- ADAPT 303
- Aktiebolagslagen, svenska 69
- Anläggningstillgångar 165, 166, 167
- Anti-dumping 83
- Arbetslöshet 32, 48
- Arbetsmiljö och arbetarskydd 55
- Arbetstid 55, 56
- Artikel 85 112, 113, 115
- Artikel 86 112, 116
- Auktoriserat aktiekapital 75
- Avdrag för förluster 207
- Avfallsproblematik 286
- Avgångsvederlag 105, 106, 107
- Avistaaffär 188, 195
- Avistakurs 193
- Avslut 97
- Avtalskriteriet 113
  
- B-avvikelse 228
- Balansräkning 164, 165
- BC-Net Business Cooperation Network 87
- Befrielse från ansvar 238, 239
- Belgiska coordination centers 76
- Beskattning
  - av bolag 162, 163, 202
  - av fordon 262
  - av royalty 200
  - av ränta 200
  - av utdelning 201, 206
  - vid fusion 205
- Betalningsvillkor 188, 190
- Bevisbörd 117
- BIC 88
- Biotekniska uppfinningar 140
  
- Bokföring 160
- Bolagsbeskattning 163, 201
- Bolagsregister 73
- Bolagsrättsliga direktiv
  - första direktivet 70, 162
  - andra direktivet 70, 161
  - tredje direktivet 71
  - fjärde direktivet 71, 161, 162, 164, 165, 169, 174, 178, 179, 180
  - femte direktivet 72, 80
  - sjätte direktivet 71
  - sjunde direktivet 71, 161
  - åttonde direktivet 72, 161
  - tionde direktivet 72
  - elfte direktivet 72, 164, 174, 175, 176, 177, 178
  - tolfte direktivet 72
  - trettonde direktivet 71, 73
- Bolagsskattesatser 201
- BRE 88
- Business Innovation Centres 88
  
- Cabotage 260, 264, 266, 267
- Cash Management-analys 190
- Cassis de Dijon 26, 110
- CE-märke 217
- CELEX 90
- COREPER 17
- Craft 91
  
- Databaser 87, 139, 144
- Direkt effekt 24
- Distribution 12, 63, 214
- Dokumentinkasso 190
- Dualistiska modellen 13
- Dubbelbeskattningsavtal 200
- Dämpningsprincipen 284

EEIG 73, 187  
 EES 31, 215  
 EES-avtalet 32, 50, 160, 215, 218, 219  
 EES-lagen 14  
 EES-rådet 20  
 EFTA:s kommitté för tekniska handelshinder 219  
 EFTA:s övervakningsmyndighet 11, 19, 109  
 EFTA-domstolen 11, 20  
 EG-domstolen 19  
 EG-märkning 217  
 EG-register 266  
 EG-varumärket 142  
 Ekopunkter 260  
 Enhetsakten 213  
 Enmansbolag 72  
 EOTC 229  
 EPO 140  
 ESA 11, 19  
 Etableringsformer 76, 174  
 EUROS 266  
 Euro listing 73  
 Euro managementprogrammet 91  
 Euro-Info Centres (EIC) 89  
 Eurogateway 301  
 Euroleaders 301  
 Europabolaget 58, 66  
 Europaparlamentet 18  
 Europartneriat 87, 300  
 Europastandarder 220, 224  
 Europeisk ekonomisk intresse-gemenskap 78  
 Europeisk standard 224  
 Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet 30, 215  
 Europeiska investeringsbanken 82  
 Europeiska kommissionen 198  
 Europeiska patenträttskonventionen 139  
 Europeiska patentverket 139  
 Europeiska rådet 17  
 Euros 265  
 Eurotech Capital 86  
 Exemplarframställning 144  
 Exportaffärer 188  
 Filial 198  
   till företag inom EG 174, 175, 198  
   till företag utanför EG 177  
 Finansiella tjänster 29, 78  
 Finansiering 86, 188  
 Flygtrafik 263  
 Fonder  
   Europeiska fonden för regional utveckling 50  
   Fiskerifonden 295  
   Jordbruksfonden 50, 295  
   Regionala utvecklingsfonden 294  
   Sociala fonden 50, 294  
   Strukturfonder 51  
   Utjämningsfonden 51  
 Fordonsskatter 262  
 Forfatering 191  
 Form för avtal 150  
 Forskning och utveckling 82, 90  
 Fri etableringsrätt 30  
 Fri rörlighet 52  
   för kapital 29  
   för personer 30  
   för tjänster 27  
   för varor 148  
 Frihandelsområde 23  
 Fusion 93  
 Fusionskontroll 93  
 Förbudna avtal 150  
 Förbudna avtalsvillkor 157  
 Förbudsprincipen 110  
 Företagskriteriet 113  
 Företagsledningens sammansättning 75  
 Förhandlat förfarande 273  
 Förlikningskommitté 18  
 Första instansrätten 19  
 Försäkringar 29, 244

- Försörjningssektorerna 275  
Förvärvsdirektivet 72
- GATT 271  
GATT-koden 271  
Gemensamma EES-kommit-  
tén 10, 20  
Gemensamma marknaden 11,  
213  
Gemensamma parlamentariker-  
kommittén 21  
Geografisk marknad 116  
Geografiska ursprungsbeteck-  
ningar 106  
Godstransporter 255  
Gottgörelse-modellen 107  
Gruppundantag 114, 141, 154  
Gryningsräder 118, 132
- Handelsagent 100, 103  
Handelsagentavtal 218  
Handelsagentur 100  
Handelskriteriet 113  
Handräckning 205  
Harmoniserad standard 207,  
213, 220  
Harmoniseringsdoku-  
ment 207, 224
- Icke-ingripandebesked 114  
Illojal konkurrens 147  
Industriellt rättsskydd 137  
Inflytande för anställda 72  
INFO 92 90  
Infrastruktur 255  
Inkorporeringsmodellen 14  
Inre marknaden 11, 12, 84,  
213  
Insider trading 74  
Inspektioner 118  
Interimistiska åtgärder 235  
Internationella transporter 260  
Interprise 88  
INTERREG 302
- Joint venture – se Samriskföre-  
tag  
Järnvägstrafik 263
- Kemikalier 286  
Kommissionen 17  
Konkurrensbegränsning-  
ar 102, 110, 115, 155  
Konkurrensförbudsklau-  
sul 106  
Konkurrenskriteriet 113  
Konkurrensrättsrevision 128  
Konsumtion 148  
Kvantitativa importrestriktio-  
ner 25, 290  
Källskatt 201
- Lagvalskriteriet 113  
Landsvägstrafik 260  
LEADER 303  
Legal privilege 129, 131  
Letter of intent 97  
Leverantörskredit 188  
Luftvård 285  
Luganokonventionen 239,  
241  
Lånat kapital 200  
Lättnadsregler 182  
Löntagarråd 58
- Maastrichtfördraget 21, 213  
Mandat  
programmeringsman-  
dat 221  
standardiseringsman-  
dat 221  
utredningsmandat 221  
Marknadsanalys 61  
Marknadsföring 59, 237  
Marknadspatent 140  
Medbestämmande 58, 72  
Miljögarantin 258, 283  
Miljömärkning 258  
Miljörevision 258  
Miljöskador 287  
Minimiregler 276

MINT 91  
 Missbruksprincipen 110  
 Moms 85, 208  
 Momskategorier 208  
 Momssatser 208  
 Målområden 294–298  
 Mönsterrätt 137  
  
 Negativttest 114  
 Notapparat 174  
 Notifikation 287  
 Notupplysningar 169, 174  
 Närhetsprincipen 22, 282  
 Näringslivspolitik 51  
  
 Option 193  
 Order Vouchers 221  
  
 Parallellimport 12, 149  
 Partnerskap 299  
 Patentlicensavtal 141, 151  
 Patenträtt 139  
 Persontransporter 255  
 Platsförmedling 53  
 Preskription 237  
 Presumtion om överensstämmelse 222  
 Presumptionsregel 144  
 Privata aktiebolag 69  
 Produktkrav 218  
 Produktmarknad 116  
 Programplanering 298  
 Provision 104  
 Publicering av planerad upphandling 273  
 Publika aktiebolag 69  
  
 Rapid 90  
 Regionala utvecklingsfonden 294  
 Regionalpolitik 50, 293  
 REGIS 325  
 Regressrätt 85, 237  
 Remburs 192  
 Resultaträkning 164, 169  
 Revision 72  
  
 Revisionsrapport 71  
 Royalty 200  
 Rudingrapporten 207  
 Rådet 17  
 Rådgivande EES-kommittén 21  
  
 Samriskföretag 98, 119, 323, 326  
 Schengen-överenskommelsen 12  
 Selektivt förfarande 273  
 Sjöfart 264  
 Skadestånd 115, 238, 240, 276, 278  
 Skadestånds-modellen 105, 107  
 Skatteharmonisering 162, 262  
 Skatteplikt 68  
 Skattetekniska hinder 85  
 Skiljemannaförfarande 206  
 Skydd  
     för genteknik 140  
 Små och medelstora företag 51, 71, 81, 180, 182, 293, 300  
 Social dumping 53  
 Sociala frågor 31  
 Socialförsäkringar 53, 54  
 Spotaffär 193  
 SPRINT 91  
 Statement of Objections 111, 116  
 Strikt ansvar 236  
 Strukturfonder 51  
 Styrelsens sammansättning 75  
 Subsidiaritetsprincipen 22, 253  
 Säkerhetsbrist 237  
 Säkerhetskrav 220  
 Säljfrämjande verksamhet 64  
  
 Technology Transfer 273, 302  
 TEDIS 273  
 Teknisk harmonisering 84, 190

Tekniska experter 223  
Tekniska handelshinder 214,  
273  
Tekniska specifikationer 261,  
273  
Terminsaaffär 188, 193  
Tjänsteexport 209  
Trafiksäkerhet 260  
Transeuropeiska nätverk 258  
Transferabel remburs 192  
Tröskelbelopp 272, 275  
Tullunion 23  
Tvåpelarmodellen 10, 16

Upphovsrätt 137, 144  
Upplåning 195  
Upplösning av företag 79  
Uppsägningstider 104  
Uruguay-rundan 271  
Urvalskriterier vid val av an-  
bud 274  
Utbytbarhet 116  
Utdelning 199, 201  
Utlandsetablering 174

Valuta 195  
Valutadag 193  
Valutarisk 190  
Varumärkesrätt 137, 141  
Vattenvård 284  
Verkställighetsprincipen 111

Årsredovisning 161, 163  
Återförsäljaravtal 101  
Återförsäljare 100

Ägarbyte 57

Ömsesidigt erkännande av  
utbildningar och exami-  
na 31, 54  
Öppen räkning 188  
Öppet förfarande 273

## Författarna

**Per André** är verksam i Bryssel som konsult åt svenska företag och organisationer, med inriktning på utveckling, konsekvensanalyser och strategier för den europeiska inre marknaden.

**Christer Arvíus** är kommersråd vid Kommerskollegium och tjänstgör vid EFTA-sekretariatet i Bryssel som chef för den handelspolitiska avdelningen.

**Pernilla Bjurman** är verksam som biträdande jurist vid Advokatfirman Lindahls Europakontor i Bryssel, och diplomerad från Collège d'Europe.

**Peter Ekman** är baserad i London och arbetar som konsult med internationell marknadsföring.

**Staffan Estberg** har varit verksam som skattejurist hos Ernst & Young sedan 1987, där tyngdpunkten i hans verksamhet ligger på internationell företagsbeskattning.

**Jörgen Gren** är utbildad vid Institut d'Etudes Politique och verksam som konsult i regionalpolitiska frågor i Bryssel.

**Christopher Hammer** har innehaft ledande befattningar i europeiska och amerikanska företag och knöts 1974 till Corporate Development International Group där han nu är delägare.

**Bo Hjelt** har mångårig erfarenhet i ledande positioner vid företag i Fjärran Östern och Europa. 1973 grundade han Corporate Development International Group.

**Gull-May Holst** är vice VD i Metamatic AB och konsult i internationell kommunikation åt företagsledningar i Europa och USA. Redaktör för och medförfattare till ett femtontal böcker om tele- och IT-användning.

**Jan Kleerup** har varit verksam som skattejurist hos Ernst & Young sedan 1986 och arbetar huvudsakligen med momsfrågor. Kleerup har skrivit flera böcker om moms och andra skatter.

**Kamilla Kohn** är civilekonom med särskild inriktning på internationell redovisning och finansiering.

**Marianne Levin**, professor i civilrätt vid Stockholms universitet, är specialiserad på immateriellrätt och marknadsrätt.

**Olof Larkeryd** arbetar med marknadsföring av utlandsprodukter på S-E-Banken.

**Jan E. Liljeqvist** är verksam som konsult hos Alpha i London och Bryssel inom områdena strategi och företagsutveckling i Europa.

**Carl Nisser**, med 25 års erfarenhet i USA, Europa och Fjärran Östern som bolagsjurist och affärsman, är nu advokat och ansvarig för Advokatfirman Lindahls Europakontor i Bryssel.

**Mats Nyström** avslutade sina studier i juridik med ett specialarbete om EG och försäkring. Nyström har haft uppdrag för Försäkringsförbundet.

**Maria Sandberg**, nu knuten till Advokatfirman Lindahls Europakontor i Bryssel, har en bakgrund som forskare med specialisering inom analytisk kemi och miljökemi.

**Hans Stenberg** är knuten till Advokatfirman Lindahls Stockholmskontor och adjungerad professor vid Linköpings Universitet.

**Eva Strandberg** arbetar med finansieringsfrågor på Enskilda Corporate, en division inom S-E-Banken.

**Björn Ström** har i många år varit vid SAF, där han specialiserat sig på internationella frågor. Han är författare till ett flertal böcker om EG och arbetar numera för Tersus Consultants AB.

**Rune Svensson** är verkställande direktör för Volvo Transport AB i Göteborg.

**Peter Tovman** är specialiserad på företagsanalys, företagsförädling och företagsrekonstruktion.

**Christer Westermark** arbetar sedan flera år med bokförings- och redovisningsfrågor på Riksskatteverket. Han har tidigare arbetat i många år med revision, såväl i offentlig som enskild tjänst.

**Morgan Williamson** är högskolelektor och forskare vid Kulturgeografiska institutionen, Handelshögskolan i Göteborg.

Författarna framför sitt varma tack till jur. stud. **Martin Flink**, president i ELSA (The European Law Students' Association) i Bryssel, som varit behjälplig bland annat med korrekturläsning och upprättande av ordlista och sakregister.















Europa-praktika är en handbok för svenska företag på eller på väg in i EU-marknaden. I boken behandlas allt från redovisning, bokföring och skattefrågor till konsten att sälja i andra kulturer.

Marcus Storch (förord)

Per André	Marianne Levin
Christer Arvíus	Jan E. Liljeqvist
Pernilla Bjurman	Carl Nisser
Peter Ekman	Mats Nyström
Staffan Estberg	Maria Sandberg
Jörgen Gren	Hans Stenberg
Christopher Hammer	Eva Strandberg
Bo Hjelt	Björn Ström
Gull-May Holst	Rune Svensson
Jan Kleerup	Peter Tovman
Kamilla Kohn	Christer Westermark
Olof Larkeryd	Morgan Williamson

Carl Nisser (red.)

  
FÖRLAG

ISBN 91-7150-535-0



9 789171 505354