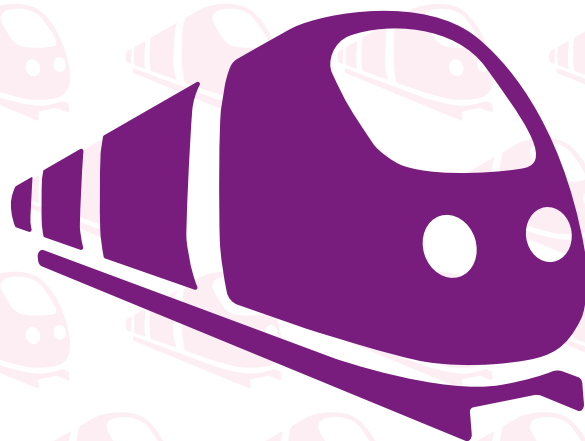


**UNGT
ENTRE
PRENØR
SKAP**

UNGDOMSBEDRIFT / STUDENTBEDRIFT



Handel over grensene

FORORD

Gjennom Ungdomsbedrift (UB) og Studentbedrift (SB) får dere som er elever og studenter drive deres egne bedrifter mens dere er under utdanning.

I løpet av skoleåret eller semesteret bruker dere kunnskap fra mange fag på en praktisk måte. Dere lærer business i praksis og får teste deres egen forretningsidé i det virkelige markedet. Kanskje dere også ønsker å utforske internasjonale forretningsmuligheter. Det å utforske nye muligheter utenfor egne landegrenser viser at dere er fremoverlent, nysgjerrige og tar egne initiativer.

Dette heftet er skrevet for ungdomsbedrifter og studentbedrifter som ønsker å utforske internasjonale muligheter. I heftet finner dere nyttig informasjon, tips og råd om hva dere skal ta hensyn til når dere skal handle med bedrifter i andre land.

Ungt Entreprenørskap Norge takker Eksportsenteret i Innovasjon Norge for hjelp og kvalitetssikring av innholdet i heftet.

INNHOOLD

INTERNASJONALE MULIGHETER	3
Internasjonal skikk og bruk	3
Bærekraftig bedrift	3
Rammebetingelser	4
KJØPSAVTALEN	5
Beskrivelse av varen	5
Pris og enhet	5
Betalingsvilkår	5
Når og hvor skal betalingen skje?	6
Betalingsform	6
Leveransevilkår	6
Forsikring.....	7
Fakturering	7
Distributør/importør eller agent	7
Valg av transportmiddel	7
EKSPORT	9
Utførselsdeklarasjon	9
IMPORT	10
Tolltariff	10
Hva er klassifisering?	10
Hvorfor er klassifiseringen viktig?	11
Tollverdi	11
Tollavgifter	11
Skatter	11
Fritak fra toll	12
FRIHANDELSAVTALER OG OPPRINNELSESREGLER	13
Opprinnelsesvarer og opprinnelsesbevis.....	13
Retur av varer.....	13
Vareprøver	14
Importrestriksjoner.....	14
MOTTAGELSE AV VAREN	15
Betaling og kontroll.....	15
NYTTIGE LENKER	15

INTERNASJONALE MULIGHETER

En del ungdoms- og studentbedrifter ønsker å handle med bedrifter og kunder i andre land. I de fleste tilfeller er det snakk om import, men noen ønsker også å eksportere sine produkter.

Uansett om dere velger import eller eksport, så er det lurt å finne ut om det er behov for produktet deres i et nytt marked. Det vil lønne seg å gjøre en markedsvurdering for å finne ut om det er behov og interesse for varen eller tjenesten dere skal importere/eksportere. Det er verken økonomisk eller særlig bærekraftig å importere eller eksportere noe som ingen har bruk for, eller som er identisk med noe som allerede finnes på markedet.

Når dere skal importere, dvs. kjøpe varer fra utlandet, så ankommer varene som regel med en transportør som legger varene inn på tollager når de ankommer. Tollager er et lagringssted som er godkjent av Tollataten hvor ufortollete varer lagres til de blir fortollet. Ofte er det en speditør som har et slikt lager. Dere kan fortolle varene selv eller betale en speditør for å gjøre det for dere.

Dersom dere vil prøve eksport, så start med å komme i kontakt med potensielle kunder. Det handler om å forstå hva kunden deres egentlig har behov for. Konkurransen er hard og dere må vise brukerne hvorfor akkurat deres løsning er noe de vil ha nytte av. Kundene vil vite hva produktet deres gjør enklere og bedre for dem, eller hvilke problemer du løser for dem. Hvilket marked din bedrift velger å gå inn i bør vurderes ut fra hvor dere har størst sjanse for å lykkes.

For å lykkes med internasjonal handel, bør dere skaffe dere kjennskap om:

- Kulturen i det aktuelle landet og kulturforskjeller (f.eks. skikk og bruk).
- Regler knyttet til import og eksport (toll, avgifter og skatter, restriksjoner).
- Innholdet i avtalen dere skal signere (betalingsvilkår, betalingsform, leveransevilkår, forsikring, fakturering).
- Aktuelle transportmidler og vilkår knyttet til dette.

Internasjonal skikk og bruk

Forskjeller i kultur og væremåte er en utfordring ved internasjonal handel. Ved å være oppmerksom på kulturelle utfordringer kan man unngå misforståelser. Når dere skal handle med bedrifter eller kunder i et annet land, bør dere sette dere inn i kulturen i landet, hva som er forventet oppførsel, samt innhente annen relevant informasjon (bekledning, kjønnsroller, etikk & moral, sikkerhet & helse). Når dere kommuniserer med mennesker fra andre land og kulturer må dette skje på en måte som viser gjensidig respekt og tillit.

Det kan være klokt å snakke med lærer/foreleser eller mentor og høre om de har kjennskap til dette. En annen idé er å kontakte Innovasjon Norge, en norsk bedrift eller den norske ambassaden i det landet dere planlegger å handle med. Her finnes førstehåndskunnskap om bedriftskulturen i landet. I tillegg finnes det en rekke nyttige nettsteder som gir informasjon om forretningskultur i de ulike land.

Bærekraftig bedrift

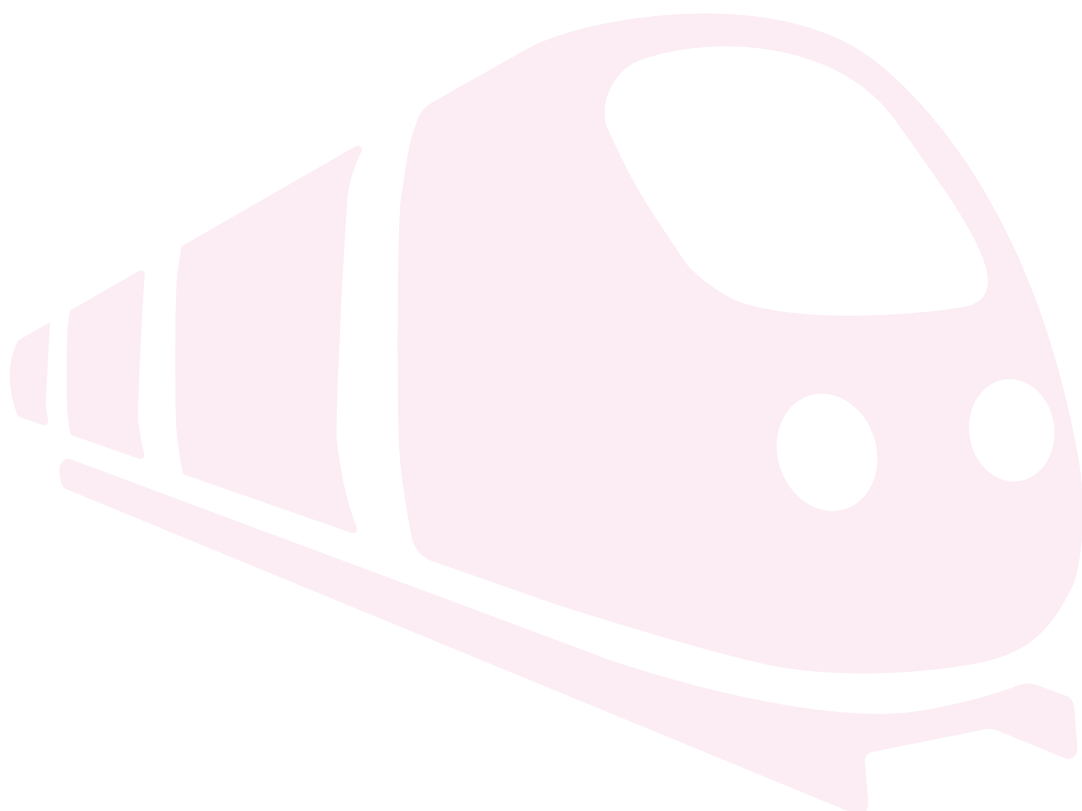
Det er ikke likegyldig hvordan en vare eller tjeneste blir produsert. Kunden er opptatt av om varen eller tjenesten som hun kjøper er produsert på en ansvarsfull og bærekraftig måte. Investorer vurderer ikke bare økonomisk avkastning, men også etiske, miljømessige og sosiale forhold når de vurderer hvilke bedrifter de skal investere i. Det å være en bærekraftig bedrift betyr at en bedrift ser lengre enn kun egen økonomisk profitt. Bedriften må også vurdere hvordan dens virksomhet påvirker mennesker, samfunn og miljø,

For en ungdoms- eller studentbedrift er det mest relevant å tenke bærekraft i produksjonen. Det aller viktigste er at selve produktet dere tilbyr er så bærekraftig som mulig. Kanskje dere av økonomiske eller praktiske årsaker velger å produsere produktet deres i utlandet. Da er det viktig å sette av ekstra tid til å finne en fabrikk som opererer så bærekraftig som mulig. En fabrikk som har ordnede arbeidsforhold, som benytter seg av miljøvennlige materialer og utnytter ressursene på en effektiv måte. En annen ting dere kan sjekke, er om produktet kan transporteres på en miljøvennlig måte.

Når bedriften er bærekraftig er det stor sannsynlighet for at virksomhetens omdømme og konkurransekraft øker.

Rammebetingelser

Før dere setter i gang med å inngå avtaler om kjøp eller salg med internasjonale bedrifter er det viktig at dere setter dere nøye inn i de rammebetingelsene som gjelder slik at handelen ikke blir ulønnsom. Ved salg til utlandet (eksport) er det viktig å sjekke om det er spesielle betingelser knyttet til innførselen av den aktuelle varen. Det kan for eksempel være høye avgifter, forbud mot å innføre visse typer produkter eller spesielle produktkrav. Ved kjøp fra utlandet (import) må også de samme betingelsene sjekkes i forbindelse med innførsel til Norge.



KJØPSAVTALEN

Når partene har blitt enige om en handel, bør kjøper og selger inngå en avtale. Det anbefales å utarbeide en skriftlig avtale. Avtalen skal underskrives av begge parter og hver av partene skal ha hvert sitt eksemplar.

Innholdet i en skriftlig avtale kan formuleres og utformes på flere måter. Avtalen bør minimum inneholde følgende punkter:

- ✓ Beskrivelse av varen
- ✓ Avtalt pris per enhet
- ✓ Betalingsvilkår: når skal varen betales og hvordan?
- ✓ Leveransevilkår: hvem avtaler og hvem betaler frakten?
- ✓ Leveringstid og -sted
- ✓ Ansvar – Hvem har ansvaret ved eventuelle feil og mangler?

De øvrige hovedelementene i avtalen omtales nedenfor. Det som blir beskrevet her er knyttet til ungdomsbedrift/studentbedrift.

Beskrivelse av varen

Beskrivelsen av varen i kontrakten må være nøyaktig, slik at varen kan identifiseres og slik at begge parter er enige om hvilken vare man handler med. Varebeskrivelsen kan også følge som et vedlegg. En måte å definere varen på er å oppgi de første seks sifrene i tolltariffnumrene. Dette nummeret (HS-koden) er felles for de fleste land.

Pris og enhet

Når man er enige om prisen, så er det viktig å ta hensyn til hva prisen faktisk inneholder foruten den reelle prisen på produktet. Det kan være frakt- og forsikringskostnader (avhengig av avtalt leveringsbetingelse). I tillegg kan det også knyttes tjenester som opplæring og service til et produkt. Dersom dette er inkludert i produktprisen er det viktig å spesifisere dette i kjøpsavtalen.

Det er viktig å avklare hvilken enhet som benyttes. De mest benyttede enheter er meter, kilo, stykk og par. Hvilken valuta som skal brukes både på pris og betaling må også avtales. Ved å bruke egen valuta kan selgeren beskytte seg mot store forandringer i valutamarkedet. Spesielt gjelder dette når kostnadene for produktet er betalt i samme valuta.

Eksempel:

En norsk bedrift skal selge et produkt til Sverige: Produktet er hel-produsert i Norge av råvarer kjøpt av norske bedrifter. Alle kostnadene i produksjonene er i norske kroner (NOK). For å minimalisere risikoen bør avtalen presisere at betalingen skal skje i NOK.

Betalingsvilkår

Når, hvor og hvordan man får betalt for varene sine er avhengig av flere forhold. Det er viktig å gjøre grundig arbeid med å sjekke kunden slik at man velger rett oppgjørsform.

Virkelige bedrifter vil forsikre seg om at kunden har betalingsevne og vil innhente kredittopplysninger om kunden. Slike opplysninger kan kjøpes av kredittopplysningsbyråer, men kan være kostbare. Når det gjelder ungdomsbedrifter og studentbedrifter vil det være mer relevant å be om noen referanser som dere kan ringe.

Viser det seg at kjøperen har hatt problemer med sine betalinger bør dere sørge for at vedkommende betaler på forskudd eller på annen måte viser til noen form for garanti for betalingen. Se også punktet «Betalingsform».

Når og hvor skal betalingen skje?

Når skal kjøperen betale for varen? Dette må avklares på en tydelig og presis måte. Det er vanlig at kjøperen har 30-dagers betalingsfrist. "30 dager netto" er et vanlig uttrykk, men det er selvfølgelig mulig å bli enig om kortere eller lengre kredittid. Et viktig punkt som lett glemmes er å avklare dato som er utgangspunktet for kredittiden. Er det den dagen kjøperen mottar produktet eller er det selgerens faktureringsdato? En måte å løse dette på er å fastsette forfallsdato på fakturaen.

Betalingsform

Det finnes ulike måter å betale på. Betalingsformen avgjøres ofte på bakgrunn av avstand og relasjonen mellom selger og kjøper. Eksempler på ulike betalingsformer er:

- ✓ Kontant
- ✓ Dokumentinkasso
- ✓ Remburs

Kontant betaling betyr at banken til kjøperen betaler når kjøper har mottatt fakturaen dvs. bedriften gjør dette via sin nettbanktilgang. Fremgangsmåten beskrives på de ulike bankenes nettsider. Kontant betaling er den billigste og enkleste betalingsformen, men selger tar her risikoen dersom kjøper ikke betaler.

Vil selgeren øke sikkerheten på betalingen, kan dokumentinkasso eller remburs benyttes. Dokumentinkasso er mindre sikkert enn remburs.

Dokumentinkasso: Selgeren gir transportdokumentet sammen med et inkassooppdrag til sin bank når leveransen er gjort/varene er levert. Dokumentene sendes deretter til kjøpers bank, der dokumentene utløses mot betaling. Om kjøper ikke henter dokumentene, kan selger beholde varen eller selge varen til en annen kunde. Banken har kun en formidlende rolle i å håndtere dokumentasjon og betaling.

Remburs: Den betalingsform som ivaretar begge parter interesse på en best mulig måte ved handel over landegrensene er Remburs (Letter of Credit). Bruk av remburs innebærer at kjøper er sikret rettidig betaling, mens selger er sikret rettidig leveranse. Remburs kan også brukes ved handel innenlands. Ulempen er at bankkostnaden kan bli høy.

Dersom kontantbetaling eller inkassoproduktet benyttes er det viktig å reflektere over hvilken side av bordet man sitter på, med andre ord hvorvidt man er kjøper eller selger. Er man kjøper ønsker man å betale etter at varen er mottatt, og er man selger ønsker man å få oppgjør før man sender en vare fra seg.

For norske kjøpere som handler med f.eks. Kina er det vanlig å betale 30 % ved signering av kontrakt og resterende 70 % når selger forteller at varen kan sendes. Dette innebærer i realiteten at norske kjøpere betaler 100 % forskudd, og således har en høy risiko.

Sjekk med deres bank hvordan dere praktisk skal gjennomføre en betaling til utlandet.

Leveransevilkår

Ved en handel er det viktig at partene blir enige om hvordan varene skal leveres og om det er selger eller kjøper som har ansvaret for punktene under.

- ✓ Hvem skal betale frakten?
- ✓ Hvem skal betale toll og avgifter?
- ✓ Hvem skal forsikre varen under transporten?
- ✓ Hvem skal betale for tolldokumentasjonen?
- ✓ Hvem har ansvaret for eventuelle ut- og innførselstillatelser?
- ✓ Hvem har risikoansvaret?

Et problem i den internasjonale handelen, er at flere parter, i tillegg til kjøper og selger er involvert. Vi har transportører, ekspeditører, forsikringsbyråer, tollmyndigheter osv. som alle kan være involvert i handelen.

Et annet spørsmål er hvem som er ansvarlig for leveransen og de risikoer som følger med den. Derfor er det viktig fra starten av å bli enige om leveringsbetingelser som vil avklare denne ansvarsfordelingen.

Regelverket som normalt brukes til å klarlegge selgers og kjøpers leveringsforpliktelser er de internasjonale leveringsbetingelsene INCOTERMS. INCOTERMS handler om å fordele kostnader, risiko og ansvar for eksport- og importformaliteter mellom selger og kjøper ved forsendelse av varer.

Forsikring

Ved bruk av leveringsvilkårene CIF og CIP (INCOTERMS) skal selger tegne transportforsikring på vegne av kjøper. Ingen av de andre leveringsvilkårene pålegger verken kjøper eller selger å tegne transportforsikring, men vanligvis vil det være parten som har ansvaret og risikoen for transporten i henhold til leveringsbetingelsene som bør tegne forsikring. En vanlig misforståelse er at transportselskapenes forsikring vil dekke eventuell skade eller tap, men en slik forsikring vil ofte ikke dekke tapet og det er derfor viktig å tegne forsikring.

Forsikringen bør dekke tap basert på CIF-verdien (dvs. vareverdien, fraktkostnaden og forsikringskostnaden) pluss en beregnet handelsgevinst på 10 %.

Fakturering

Fakturaen skal inneholde opplysninger som gjør det mulig for tolletaten å utføre fortolling for varepartiet.

Følgende opplysninger bør minst være med i fakturaen:

- ✓ Selgers navn, adresse og organisasjonsnummer
- ✓ Kjøpers navn, adresse og eventuelt VAT-nummer
- ✓ Fakturadato
- ✓ Antall kolli, slag av kolli og varetype
- ✓ Vekt, både brutto og netto for hver varetype
- ✓ Merking og nummer på innpakkingen
- ✓ Leveringsvilkår
- ✓ Betalingsvilkår
- ✓ Pris for hver varetype, antall og varebenevnelse
- ✓ Opprinnelsesland
- ✓ Opplysning om eventuelle rabatter
- ✓ HS-nummer: de seks første sifrene i varenummeret – se beskrivelse om Tolltariff.
Disse er like i alle WTO-land.

Distributør/importør eller agent

Bruk av distributør eller agent er ikke så aktuelt for ungdomsbedrifter og studentbedrifter, men viktigere for bedrifter som har lengre levetid.

Valg av transportmiddel

Det er viktig å velge riktig transporttype i forhold til de leveringsbetingelser partene har blitt enige om. Valg av transportmiddel er avhengig av:

- ✓ Mengden gods som skal leveres
- ✓ Avstand til lossingsplassen
- ✓ Ønsket leveringstidspunkt/ankomstdato
- ✓ Vekt på varepartiet

Hvis det er en kort strekning, blir det mest naturlig å velge lastebil, uansett mengde gods. Hvis det er lange avstander passer det best med båt, tog eller fly. Er det lang transportvei, må man ta hensyn til når

man ønsker levering, samt størrelsen og vekten på sendingen. Skaderisikoen er større når transporten innebærer flere omlastinger. Det stilles da større krav til emballasjen. Dere bør også vurdere hvilke transportalternativer som gir lavest mulig klimagassutslipp.

Uansett hvilken transporttype som brukes, kan transportfirma eller speditør ordne med fortollingen. Det er vedleggene/dokumentene som selger/eksportør legger ved sendingen som brukes som grunnlag for tolldeklarasjonen. Hvem av partene som har ansvaret for denne kostnaden, er avhengig av hva dere har avtalt rundt leveringsbetingelser. Speditøren kan også legge ut for selve tollavgiften til tollene, hvis bedriften ikke har egen tollkreditt.

HUSK PÅ:



- ✓ Velg riktig transporttype
- ✓ Bruk riktig emballasje i forhold til transporttype
- ✓ Muligheten til å bruke speditør

SAMMENDRAG



Lag en skriftlig avtale med motparten. Tenk nøye igjennom de ulike vilkårene som er aktuelle i handelen. Det er viktig å være kjent med bestemmelsene slik at dere ikke får noen overraskelser eller blir lurt.

- ✓ Hvordan er kjøperens kredittverdighet, og hvor lang kredittid skal han ha?
- ✓ Hvilken valuta skal brukes? NOK eller EURO?
- ✓ Hvilken betalingsform?
- ✓ Hvem skal ordne transporten?
- ✓ Hva slags transportmiddel?
- ✓ Hvem skal forsikre varepartiet?

EKSPORT

Handelsdokumenter gir viktig informasjon om varene. Dokumentene er til bruk for selger og kjøper, serviceytere som transportører, forsikringsselskaper og banker samt myndigheter i eksport og importlandet.

De vanligste og viktigste handelsdokumentene er:

- ✓ Handelsfaktura
- ✓ Utførselsdeklarasjon – evt. lisenser
- ✓ Opprinnelsesbevis
- ✓ Sertifikater knyttet til standard og produktkrav
- ✓ Forsikringsdokumenter
- ✓ Fraktdokumenter

Utførselsdeklarasjon

Ved eksport skal utførselsdeklarasjon leveres til tollmyndighetene i Norge. Denne kan leveres enten på papir, som enhetsdokument (ED), eller via tollens datasystem TVINN som er Tollvesenets elektroniske fortollingssystem. Det skal ikke være nødvendig å fortolle varene i TVINN systemet dersom sendingens verdi er under NOK 5.000. I utførselsdeklarasjonen skal det opplyses om hvem som er avsender og mottaker for sendingen, og hvilket land varene skal eksporteres til. I tillegg skal det tydelig fremkomme hvilken vare det er, ved at varens varenummer oppgis (mer om dette i avsnittet om import), verdien på sendingen, netto- og bruttovekten, antall kollen og i noen tilfeller skal også ytterligere opplysninger som for eksempel antall og liter oppgis. Veiledning om utfylling av blanketten, finnes hos de norske tollmyndighetene på www.toll.no

Ikke alle varer kan eksporteres og for enkelte varer må det foreligge tillatelse fra myndighetene. Et eksempel på dette er krigsmateriell og varer som kan brukes i produksjonen av dette. I slike tilfeller må man søke om tillatelse før varene kan sendes.

De aller fleste varer kan eksporteres uten noen form for avgift. Det viktigste med selve utførselsdeklarasjonen er kontrollen over eksportregulerte varer, og at opplysningene stemmer med landets handelsstatistikk. I tillegg vil utførselsdeklarasjonen være beviset for at varene er utført av Norge og være en bekreftelse for skattemyndighetene at varene kan selges uten norsk merverdiavgift.

Det kreves i de fleste tilfeller flere opplysninger for import enn for eksport. Det er for eksempel lisenskrav på mange varer inn i EU fra visse land. Det skal i tillegg til de opplysninger som er med på utførselen, beregnes innførselsavgifter og kontrolleres importrestriksjoner. Varer som er spesielt følsomme er dagligvarer, leker, tekstiler og klær. Man bør kontrollere før eksporten skjer fra Norge, om all relevant dokumentasjon finnes. For å slippe tollavgifter og lisenskrav til EU, kan man i de fleste tilfeller skrive et opprinnelsesdokument på varer som er produsert i Norge. Se også avsnittet om frihandelsavtaler og opprinnelsesregler.

HUSK PÅ:

Utførselsdeklarasjonen leveres på enhetsdokument (ED)



IMPORT

Innførsel av varer til Norge er ikke så komplisert når det gjelder dokumentasjonskrav og fortollingsrutiner. Avgiftsnivået er heller ikke så høyt og de fleste varer er tollfrie. De eneste varekategoriene som er tollbelagte er landbruksvarer og klær. Alle andre varer er tollfrie. Enkelte varer belastes med særavgifter (som for eksempel tobakksvarer, alkohol, motorkjøretøyer osv.). I tillegg må man ved innførselen betale for merverdiavgift.

En vare som ankommer Norge skal meldes til fortolling. På samme måte som ved eksporten skal dette skje på et enhetsdokument (ED) eller elektronisk via TVINN. I forbindelse med innførselen beregnes eventuell toll, merverdiavgift og mulige særavgifter. Innen varen ankommer mottakelsesstedet bør man kjenne til alle regler som gjelder for importen av varen. På forhånd må man avtale hvem som skal gjøre fortollingen og påse at de som skal utføre fortollingen har den informasjonen som trengs.

Tolltariff

De fleste land i verden benytter seg av nasjonale tolltariffer som er basert på det Harmoniserte System (HS). Det Harmoniserte System er beskrivelse og koding av varer og består av seks siffer. Utover de seks første sifrene har landene egne nasjonale oppdelinger og hele tolltariffnummeret (varenummeret) består vanligvis av åtte eller ti siffer. I Norge brukes åtte siffer (varenummer), mens EU har ti siffer i sine tolltariffnumre. Tolltariffen består av 97 kapitler fordelt på 21 avsnitt og klassifiserer varer etter materialer, bruksområde og utseende. Selv om man ikke finner produktet sitt beskrevet, vil alle fysiske varer ha et tolltariffnummer. I Norge deles tolltariffnummeret i fire deler.

Eksempel:

Kapittel: 87

Posisjon: 87.03

HS nummer: 8703.10

Varenummer: 8703.1002

De to siste sifrene er nasjonale oppdelinger og det er til disse underoppdelingene som toll, avgifter og eventuelle restriksjoner er knyttet.

Hva er klassifisering?

Klassifisering er å bestemme rett varenummer ifølge tolltariffen på sine varer. Reglene for klassifiseringen er gjengitt i tolltariffens første del og heter «Alminnelige fortolkningsregler». Det er til sammen seks ulike regler som skal benyttes i hierarkisk rekkefølge. Disse reglene omhandler de prinsipielle retningslinjer som gjelder ved klassifisering i HS-nomenklaturen og sørger for lik bruk av tolltariffen. Klassifisering av varer skal så langt som mulig baseres på objektive kriterier slik varen fremstår på innførselstidspunktet (eventuelt utførselstidspunktet). Varenes senere bruk er bare i helt spesielle tilfeller et kriterium som kan tillegges vekt ved klassifisering av varer.

Man kan finne tolltariffen på www.toll.no. Denne kan være vanskelig å lese. Derfor kan det fra starten av være hensiktsmessig for ungdoms- og studentbedrifter å kontakte tollvesenet direkte. Fra enkelte land må man være oppmerksom på at den samlede avgiften når varen fortolles, ofte blir høyere enn bedriften først antar.

Hvorfor er klassifiseringen viktig?

I alle statistiske nummer i tolltariffen finnes det en kobling til et antall restriksjoner og bestemmelser. Den viktigste av dem, er hvilken tollsats det er på varen. En vare må derfor først klassifiseres iht. tolltariffens oppdelinger før den aktuelle tollsatsen kan bli fastsatt. Tollsatsen er knyttet til det varenummer i tolltariffen en vare eller varegruppe tilhører.

Eksempel:

En T-skjorte av bomull har varenummer 6109.1000. Ved innførsel av denne til Norge er tollavgiften 10,7 % (det kreves ingen lisens). Skal T-skjorten eksporteres videre fra Norge til et land i EU, må det betales 12 % toll til EU. På varer som reeksporteres fra Norge kan imidlertid tollene, som er betalt ved innførselen, refunderes slik at det kun blir 12 % til EU som belastes varen. (Man kan altså få tollene som man betalte inn på 10,7 %, refundert).

Det er viktig å være nøye med å få riktig tolltariff på varen som importeres eller eksporteres. Derfor er det avgjørende å bruke riktig tolltariff for den aktuelle varen. Importør/eksportør må sørge for:

- ✓ Å betale riktig toll, skatt og andre avgifter
- ✓ Å bidra til riktig handelsstatistikk
- ✓ Å oppfylle import- og eksportreglene

Når varen er klassifisert og har fått tolltariffnummer, beregnes normalt tollavgiften etter fastsatte regler om varenes tollverdi.

Tollverdi

I avsnittet om leveringsbetingelser og forsikring omtales en vares CIF verdi. I de fleste tilfeller er det denne verdien som ligger til grunn for beregning av tollene. Denne verdien er først og fremst beregnet på grunnlag av fakturaen, altså det som faktisk skal betales til selgeren. Utover dette skal også frakt og forsikringskostnader inngå i beregningsgrunnlaget, selv om de ikke inngår i fakturaens pris (som de da gjør i leveransevilkåret CIF). Det er transportkostnaden fram til grensen som gjelder, og ikke den til lossingsplassen.

Det er viktig at den som skriver tolldeklarasjonen har kjennskap til alle eventuelle kostnader som ikke inngår i fakturaen. En feilaktig opplysning i tolldeklarasjonen, kan gi straffegebyrer fra tollvesenet.

Tollavgifter

Hvilken tollavgift som må betales kommer frem av tolltariffen, og det vanligste er at det beregnes en prosentsats av tollverdien. Grunnlaget kan også være antall, volum eller vekt. Det beste for kjøper/importør er selvfølgelig at varen er tollfri. I EU har de en felles tolltariff og tollsatsene er like uansett hvilket EU-land varene innføres til, det vil si at om varene fortolles i Portugal eller Sverige er satsen den samme.

Skatter

Skatter som betales til tollene kan inndeles i to:

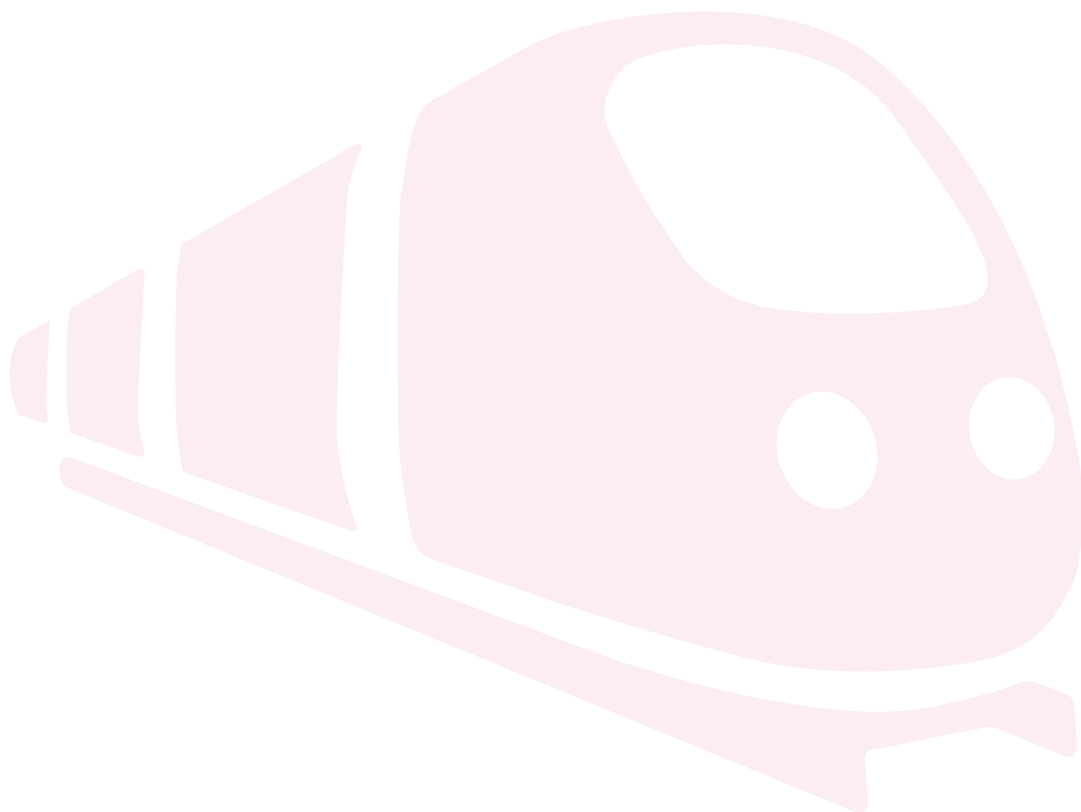
- ✓ Særavgifter
- ✓ Merverdiavgift

I Norge er det særavgift på blant annet alkohol, tobakk, mineraloljeprodukter, biler, båtmotorer, emballasje, sjokolade, sukker og miljøavgift på elektriske apparater. I tillegg til tollavgiften er det nesten alltid merverdiavgift på importerte varer. Denne er per i dag på 25 %.

Merverdiavgiften beregnes i de fleste tilfeller som tollavgiften på tollverdien. Forskjellen er at det er mva. også på selve tollavgiften og de eventuelle særavgiftene. Foruten tollutgifter og skatt er det i tillegg avgift på visse næringsmiddel og planter. Dette kan man lese mer om på www.toll.no

Fritak fra toll

Ved handel i Europa er det, i de fleste land, ikke nødvendig å betale tollavgift ved innførselen. Hovedårsaken til dette er at alle EU-landene er med i EUs tollunion der tradisjonelle tollgrenser ikke eksisterer. For Norge gjelder EØS-avtalen som på bestemte vilkår vil gi norske varer tollfri adgang på det europeiske markedet. Varer fra en rekke u-land vil også kunne innføres både til Norge og EU tollfritt eller til redusert toll under noe som kalles GSP-systemet (Generalized System of Preferences). Andre eksempler på varer som kan få fritak fra toll er returvarer og vareprøver.



FRIHANDELSAVTALER OG OPPRINNELSESREGLER

Norge har gjennom EFTA-samarbeidet inngått en rekke frihandelsavtaler som blant annet kan gi varer tollfordeler ved innførselen til et av avtalelandene. EØS-avtalen er en slik avtale, i tillegg finnes det en rekke andre handelsavtaler. Se oversikt på www.efta.int

Tollfordelene som er mulige å oppnå avhenger av i hvilket land varen er produsert og hvor materialene kommer fra (opprinnelsesreglene). Opprinnelsesregler er tatt med i alle frihandelsavtaler som Norge tar del i. Opprinnelsesreglene regulerer hvor mye et produkt skal bearbeides før det oppnår status som frihandelsvare og kan eksporteres tollfritt. Opprinnelsesreglene bestemmer også hvor mye materialer fra et tredjeland det er lov til å bruke i produksjon av en ferdigvare som skal eksporteres tollfritt. I tillegg setter opprinnelsesreglene krav om forsendelsesrutiner, dokumentasjonsplikt, regler om tilbakebetaling av toll, m.m.

Begrepet opprinnelsesvarer, defineres i de ulike landenes tollregler. Der oppgis de ulike varegruppene og hva som kreves for at produktet skal anses for å ha sin opprinnelse i opprinnelseslandet.

Opprinnelsesvarer og opprinnelsesbevis

En opprinnelsesvare er et produkt som er helprodusert i landet. Eksempler på dette kan være næringsmiddel som dyrkes der, eller malm som utvinnes der. Et produkt som ikke er helprodusert i landet, kan fortsatt få status som opprinnelsesvare, men da kreves det en viss bearbeiding etter opprinnelsesreglene som er beskrevet over. Eksempel på dette er når varens produksjoner så omfattende, at delene i produksjonen går gjennom en såpass bearbeidelse at sluttproduktet får en helt annen karakter. (NB! det er spesielle regler i avtalene, så eksempelet kan kun brukes som en illustrasjon).

Opprinnelsesbeviset viser at det er en opprinnelsesvare og derfor kvalifiserer til tollettelse. De vanligste opprinnelsesbevisene er varesertifikat EUR.1 eller fakturaerklæring som skal fylles ut i forbindelse med eksporten av selger.

Fakturaerklæringen er en bestemt tekst som kan skrives på selve fakturaen eller et annet handelsdokument. EUR.1 sertifikatet er et eget skjema som må stemples av tollmyndighetene i eksportlandet. Fakturaerklæring er den vanligste formen for opprinnelsesdokumentasjon i handelen med de fleste land i Europa. Selger kan fylle ut denne uten tollvesenets medvirkning, men verdien av varene som dekkes av erklæringen kan ikke overstige en viss grense (NOK 50 000), som oppgis i gjeldende avtaler.

Varesertifikat EUR.1 er et formular som skal undertegnes av eksportøren og er først gyldig etter at det er stemplet og attestert av tollmyndighetene i eksportlandet. Eksportøren kan utstede et varesertifikat EUR.1 uavhengig av sendingens verdi.

Ved import fra U-land kan bedriften slippe å betale toll, alternativt få en nedsatt tollavgift, hvis leverandøren sender med et såkalt GSP-sertifikat (GSP= Generalized System of Preferences). Dette fylles ut av en tilhørende myndighet i avsenderlandet. Det kommer frem av tolltariffen i hvilke tilfeller det gis tollfritak på bakgrunn av varens opprinnelse. Fritak fra å betale merverdiavgift gis derimot ikke.

Ved videresalg av en vare er det viktig å kjenne til hvor varen har sin opprinnelse. Når varene kommer med et EUR.1 sertifikat eller fakturaerklæring, kan man utstede et nytt sertifikat for videre eksport til Europa. Har varen kommet på et GSP-sertifikat og er fortollet i Norge, kan man ikke benytte sertifikatet igjen.

Retur av varer

Regelen er at varer som sendes ut av landet, og senere kommer tilbake i uforandret stand til eksportør, er både toll og merverdiavgiftsfri. Kjøperen kan sende varen tilbake dersom den på en eller annen måte har blitt skadet under frakten. Varen kan også sendes tilbake dersom kjøperen trenger å få varen reparert for eksempel ved en garantisak. For å slippe avgifter i disse tilfeller, må man kunne bekrefte at varen har blitt eksportert tidligere og da er det viktig å ta vare på papirene.

Vareprøver

Ved import av vareprøver, som ikke er beregnet for salg, kan bedriften kreve å ikke betale avgifter i tolldeklarasjonen. Dette pleier å gå bra i de tilfellene hvor verdien på varen er ubetydelig, og varene på noen måter er gjort ubrukelige.

Importrestriksjoner

Noen varer kan ikke importeres. Andre varer kan bare importeres først etter at et antall vilkår er oppfylt. Disse varene er pålagt spesielle importrestriksjoner. Hensikten er å verne om innbyggernes helse og sikkerhet, for å forhindre sykdommer i å spre seg blant dyr og planter, eller i noen tilfeller av handelspolitiske eller andre politiske grunner. Videre er det forbud mot import av piratkopier til Norge og EU.

Eksempel på slike varer kan være:

- ✓ Narkotika
- ✓ Våpen
- ✓ Miljøfarlige produkter og avfall
- ✓ Alkohol
- ✓ Medisiner
- ✓ Dyr, dyrefôr og næringsmidler

Det vanskelige med disse varene er at importtillatelsen behandles av forskjellige myndigheter. Spørsmål om næringsmiddel og dyr behandles i Landbruksdepartementet eller Mattilsynet, mens spørsmål om våpen er en sak for politimyndighetene. I de tilfeller hvor sendingen ikke godkjennes, må den returneres eller ødelegges.

SAMMENDRAG

Tolltariffen fastsetter hvilken avgift som skal betales for den importerte varen. Derfor er det viktig å vite det statistiske nummeret. For å kunne gjøre en god handel, skal man ha funnet ut av det innen selve handelen avsluttes. Hvis avgiften blir høy når varen fortolles, blir fortjenesten lavere og lønnsomheten i handelen dårligere.

Det er også viktig at selger leverer de dokumenter som gjør varen tollfri, hvis varen har sin opprinnelse i avtalelandet. Dersom disse papirene mangler, gjennomfører tollvesenet vanlig prosedyre i beregningen av avgifter. Importøren har samtidig mulighet til å få disse utgiftene refundert, dersom nye dokumenter blir utarbeidet. I noen land kan det være vanskelig å få de riktige myndighetene til å stemple nye papirer. Feilaktig merverdiavgiftsberegning refunderes ikke til firmaer som er registrert for merverdiavgift hos fylkesskattesjefen.

Tariffering er viktig for å få beskjed om det finnes vilkår for å kunne importere varen. Næringsmiddel, planter og dyr er ofte vanskelig å importere, da det kreves både tillatelse og veterinærkontroll. Hvis en tidligere eksportert vare kommer i retur for reparasjon, må man kunne dokumentere dette for å oppnå tollfrihet ved innførselen.



MOTTAGELSE AV VAREN

Når lastebilen kommer til lageret for å laste varene, er det viktig at kjøper kontrollerer varene mot fakturaen. Kontroller også at varene ikke har blitt skadet under transporten. Dersom det er varer som mangler eller er skadet, så må kjøper kontakte selger. Kreditnota bør skrives ut. Varene kan ha blitt liggende igjen på en eller annen omlastingsterminal, og av ukjente grunner ikke kommet med. Hvis varene har blitt stjålet må dere kontakte forsikrings-selskapet.

Om varene er borte eller er ødelagt skal det ikke betales toll. Gi beskjed til det tollkontoret som fortollet varene. Dersom selger har sendt mer av varen enn det som er oppført må også dette betales toll for.

Betaling og kontroll

Hvis alt er i orden er det bare å betale innkjøpsfakturaen innen fristen som er avtalt (forfallsdatoen). Eventuelle transportfakturaer, ekspedisjonsregninger og tollregninger må også kontrolleres og betales. Spesielt viktig er kontrollen av tolltariffavgjørelsen. Denne kommer frem i rubrikk 33 (varenummer) på tolldeklarasjonen. Hvis dere synes tolletatens avgjørelser er feil, er det mulig å klage. Det er lurt at en person i ungdoms-/studentbedriften har tollansvaret. Det bør være en person som har innsyn i hele prosessen, fra avtalen avsluttes til alle regninger er betalt.

Husk på:

- ✓ Kontroller at leveransen stemmer overens med det som er bestilt
- ✓ Kontroller tolltariffavgjørelsen
- ✓ Betal regningene innen fristen



NYTTIGE LENKER

Tollvesenet www.toll.no

Innovasjon Norge: www.eksport.no

EFTA: www.efta.int/



FRAMTID – SAMSPILL – SKAPERGLEDE

Ungt Entreprenørskap (UE) skal inspirere unge til å tenke nytt og skape verdier. UE er etablert nasjonalt og i alle fylker og er en del av et verdensomspennende nettverk gjennom medlemskap i JA Europe og JA Worldwide.

Ungt Entreprenørskaps formål er – i samspill med utdanningssystemet, næringslivet og andre aktører – å:

- ✓ Utvikle barn og unges kreativitet, skaperglede og tro på seg selv
- ✓ Gi barn og unge forståelse for betydningen av verdiskaping og nyskaping i næringslivet
- ✓ Fremme barn og unges samarbeidsevne og ansvarsbevissthet
- ✓ Gi forståelse for og kunnskap om etikk og regler i nærings- og arbeidslivet
- ✓ Styrke samhandlingen i lokalsamfunnet mellom nærings- og arbeidslivet og skolene
- ✓ Stimulere til samarbeid over landegrensene
- ✓ Inspirere til fremtidig verdiskaping i en sosial, kulturell og økonomisk sammenheng