

# Avtal, Inköp, Leasing



Daniel Evertsson

Lycksele Golfklubb

HGU 2013-2015

Handledare: Calle Lönnberg

# Innehållsförteckning

Sida 1.	Framsida
Sida 2.	Innehållsförteckning
Sida 3.	Syfte
Sida 4.	Vad är ett avtal
Sida 5.	Leasa eller köpa
Sida 6-9.	Viktigt att ha med i ett avtal
Sida 10	Leasing
Sida 11	Olika typer av Leasing
Sida 12	Att tänka på vid Leasing
Sida 13	Avbetalning
Sida 14	Avbetalning genom bank
Sida 15	Att tänka på inför Inköpet
Sida 16	Slutsats

## Syfte

Vi skriver under och författar en hel del avtal i rollen som Banchef eller Greenkeeper på våra golfklubbar, detta arbete har gjorts för att dels förklara skillnaden mellan köp och leasing som idag blivit den absolut vanligaste formen av finansiering av större och dyrare maskiner och utrustning. Kommer att ta upp begrepp och förklara innebörden av avtal, leasing samt vilka punkter som bör finnas med när ett avtal författas. Som avslutning även en checklista man bör gå igenom före samtliga inköp, smått eller stort.



# Avtal

Ett avtal är en överenskommelse som personer (fysiska eller juridiska) grundar ett rättsförhållande mellan varandra. Vissa, framför allt skriftliga avtal, kan också benämnas kontrakt. Muntliga avtal är juridiskt bindande men kan ju av förklarliga skäl vara väldigt svåra att bevisa. Det är alltid bättre att ha ett litet avtal än inget alls. Att anlita någon som kan skriva ett avtal är smart om man är osäker på hur man skriver dessa själv. Här har jag punktat upp de viktigaste rubriker som man bör ha med i ett avtal. Viktigt är hur som helst att man alltid läser igenom hela avtalet innan man skriver på. Det är mycket viktigt att också tänka på vem på företaget som har rätt att teckna avtal för företaget så man inte står där med ett avtal som en icke behörig firmatecknare har skrivit under.



## Leasa eller köpa maskin eller utrustning

Ofta är det dom större dyrare maskinerna man leasar eller köper med hjälp av banklån. Men även andra varor och tjänster fodrar ofta att man har ett avtal, innan man påbörjar en process kan det därför vara bra om man sätter sig in i vilka eventuella avtal man som inköpare har att rätta sig efter. På en golfklubb kan man många gånger ha flera som sköter inköp, där kan man tjäna pengar på att samla samtliga inköp till en person som därigenom kan få till ett bättre avtal. Fördelen om man har pengar i kassan är ju alltid att man kan köpa maskin eller utrustningen själv, äger man sin utrustning och på så sätt vara sin egen bank då påverkas man inte heller av eventuella ränteändringar. Men det kan många gånger vara ekonomiskt fördelaktigt att inte köpa en maskin kontant. Pengarna kan jobba bättre på andra håll.



# Viktigt att ha med i ett Avtal

Följande rubriker bör finnas med för att man ska kunna skriva ett så säkert avtal som möjligt för båda parter, vissa saker som kanske känns helt självklara när man sätter sig ner för att skriva avtalet kan många gånger bli betydligt mer komplicerade i ett senare läge. Finns mycket nerskrivet är det lättare att i ett senare läge hävda sin rätt.

## **Avtalets rubrik**

Avtalets rubrik är egentligen av mindre vikt än avtalets innehåll, men rubriken kan ge en bild om vad parterna avsett att avtalet handlar om.

## **Syftet eller Ingressen**

Det är bra att som första punkt skriva lite om bakgrunden och syftet med avtalet. Vad har parterna avsett med avtalet? Det gör det lättare för utomstående (till exempel en domstol) att förstå de olika delarna av avtalet.

## **Tolkning och definitioner av avtalet**

Om det är någon term som används upprepade gånger i avtalet och som behöver specificeras, är det bra att göra det i början av avtalet. Här kan man också ta med sådana saker som att tidigare versioner av avtalet fortfarande ska gälla eller om de ska upphöra. Om parterna har flera samarbeten kan det anges om de ska påverkas av det nya avtalet eller inte.

## **Parterna**

Vem är vem? Det är viktigt att alltid ange vilka avtalets parter är, även om det ibland kan verka självklart. Är det personerna som förhandlar om avtalsvillkoren som ingår avtalet eller gör de det som representanter för ett företag? Finns det fler parter än de som är med när du skriver under? Ange alltid korrekt namn, adress, organisationsnummer och personnummer.

## **Föremålet för avtalet**

Vad är det ni avtalar om? Beskriv objektet (varan eller tjänsten) så exakt som möjligt. Är det en upplåtelse/uthyrning är det bra att ange om den är exklusiv eller om säljaren och i vissa fall även köparen har rätt att ingå avtal om samma sak med andra. Det kan också vara lämpligt att specificera vilket geografiskt område avtalet avser.

## **Plats och datum**

För vissa tjänster eller produkter kanske det upplevs som självklart men inget är självklart när det handlar om affärer, se till att det är tydligt med var, när och hur en vara eller tjänst skall levereras.

## **Betalning**

När och hur ska betalningen ske? Är det efter det att varan, maskinen eller tjänsten har levererats, eller i förskott? Hur ska det faktureras, löpande eller allt på en gång?

## **Övriga villkor**

Vem står för transport, försäkring och så vidare? Försök att tänka på allt som är av betydelse för att ni ska kunna genomföra avtalet och kom överens om vem som gör vad. Vilket ansvar och vilka befogenheter har parterna?

## **Tillgång till reservdelar samt support**

Ska reservdelar kunna levereras inom en viss tid, garanterar leverantör att reservdelar finns på lager i Sverige. Ingår fri telefonsupport eller blir man debiterad så fort man lyfter luren eller skickar iväg ett mail?

## **Priset**

Det finns många varianter av prissättning. Se till att ni i avtalet är överens om just priset

## **Dröjsmål med varan eller tjänsten**

Vad händer om varan eller tjänsten blir försenad eller uteblir helt? Här kan man ju på en golfbana bli väldigt utsatt om man nu köpt in en tjänst som för att det ska vara genomförbart måste utföras under en viss tid av säsongen. Ska köparen ha rätt till skadestånd? Hur mycket och hur ska skadeståndet beräknas, per försenad dag, vecka, månad eller på något annat sätt, och ska det finnas någon maxgräns, till exempel 20 procent av kontraktssumman? Ska köparen ha rätt att häva avtalet? I så fall när: efter en vecka, tre veckor eller efter 20 veckors försening?

### **Dröjsmål med betalningen**

Vad ska hända vid utebliven eller försenad betalning? Kan säljaren i så fall ställa några krav på köparen? Ska köparen betala dröjsmålsränta? Ska säljaren ha rätt att häva avtalet?

### **Fel i varan eller tjänsten**

Vad ska hända om varan eller tjänsten inte blir som köparen hade tänkt sig? Ska säljaren rätta till felet eller har köparen rätt att häva avtalet direkt? Försök att tänka ut vad som kan gå fel och vad ni kan göra åt det. Möjligheterna är många och det bör regleras i avtalet. Det är också viktigt att vara överens om när prestationen anses vara uppfylld.

### **Avtalstid och uppsägning**

Ange alltid hur länge avtalet ska gälla, till exempel från och med ett visst datum till och med ett visst datum, eller från det att avtalet skrivits under av parterna och för en bestämd tid. Det är också bra att reglera om avtalet kan sägas upp efter en viss uppsägningstid.

### **Ansvar vid exceptionella förhållanden**

Avtal brukar innehålla en så kallad friskrivning för det som ofta kallas Force Majeure det vill säga skogsbrand, jordbävning, krig, strejk och större olyckor. Det är viktigt att reglera om någon av parterna, eller båda, inte behöver fullfölja sitt åtagande vid sådana händelser.

### **Tvist**

Tänk igenom vad ni kan bli oense om, diskutera det och skriv ned vad ni kommer överens om. Blir det tvist är det alltid bäst att först försöka komma överens. Tänk på att man i början oftast är överens om det mesta, men det kan ju snabbt ändras när man börjat använda exempelvis maskinen i fråga. Att processa (lösa tvisten i domstol eller skiljenämnd) blir ofta mycket dyrt och kan ta väldigt lång tid. Om ni vill att en skiljenämnd ska avgöra en eventuell tvist ska det regleras i avtalet. Det är mycket dyrare, men snabbare än vanlig allmän domstol och det kan också vara olämpligt eller oskäligt om parterna är olika starka, till exempel i ett avtal mellan en stor maskinleverantör och en liten golfklubb. Om man inte anger vad som ska gälla blir det allmän domstol, det vill säga tingsrätten, hovrätten och i sista hand Högsta domstolen som avgör tvisten.



### **Undertecknande och avtalsoriginal**

Upprätta lika många original av avtalet som det finns parter. Ange ort och datum när avtalet skrivs under av parterna. Det kan få betydelse vid en tvist. När samtliga parter har undertecknat samtliga original tar alla varsitt exemplar.



# Leasing

Leasing kan användas för att finansiera alla objekt som har ett värde på en andrahandsmarknad. Leasingföretaget köper in objektet och hyr sedan ut det till företaget. Objektet ägs av leasingbolaget. Leasing används i både små och stora företag. Att leasa någonting innebär helt enkelt att företaget hyr t.ex. greenklipparen, traktorn eller i många fall hela maskinparken av ett leasingföretag. Tillsammans med leasingföretaget kommer företaget överens om en leasingtid och skriver ett leasingkontrakt som vanligtvis sträcker sig över två till fem år. I kontraktet är hyran specificerad och ett eventuellt restvärde. Företaget som hyr kan vid leasingperiodens utgång köpa objektet till restvärdet. Hyran det vill säga leasingkostnaden är fullt avdragsgill för företaget.

## Fördelar med leasing:

- Företagets balansräkning påverkas inte eftersom leasingkostnaden enbart påverkar resultatet. Innebörden av detta är att företagets soliditet inte påverkas. Leasingkostnaden är fullt avdragsgill för företaget.
- Företaget får lättare att arbeta med den ekonomiska planeringen. Den oftast månatliga leasingkostnaden är lätt att lägga in i resultat- och likviditetsbudgeten.
- Företaget binder inte upp eget kapital utan kan använda detta till andra investeringar.
- Företaget kan matcha avskrivningstakten mot värdeutvecklingen vilket innebär att företaget väljer avskrivningstakt och restvärde.

# Olika typer av leasing

Finansiell leasing eller Operationell leasing?

**Finansiell:** Den vanligaste typen av leasing för golfklubbar är finansiell leasing. Vid finansiell leasing köper ett finansbolag in varan och hyr ut den till leasingkunden. Leasingkunden står själv för service, underhåll, försäkringar mm. Vi betalar alla kostnader för service, underhåll, reservdelar försäkringar utöver leasingavgiften.

Kontraktet löper ofta på 3 år eller mer och leasingtagaren kan inte säga upp avtalet. Man kan dock oftast om man ställer frågan få en lösenoffert tidigare om man av någon anledning skulle vilja det. Vi betalar leasingbolaget genom ett antal hyresbetalningar av vilka den första ofta är en så kallad "förhöjd första leasingavgift". Det man får tänka på är att den första förhöjda leasingavgiften skall periodiseras, den kostnadsförs över flera perioder. Alltså är leasingkontraktet på 3 år kostnadsförs den också på 3 år. En periodisering av den första förhöjda leasingavgiften görs för att korrekt avspeglar periodens kostnader i resultaträkningen.

Avtalen är oftast rörliga och leasingavgiften ändras vid ändrat ränteläge. Leasingbolaget har genom en ränteändringsklausul rätt att justera leasing- avgiften om det allmänna ränteläget förändras. Kunden får under avtalstiden betala den marginal mot allmänna ränteläget som är uppgjord i leasingavtalet.

Räntejusteringsklausulen ska alltså garantera leasingbolaget det nuvärde som enligt avtalet rådde initialt och leasingkunden ska inte behöva betala mer än detta nuvärde oberoende av det allmänna räntelägets utveckling.

**Operationell:** I operationell leasing bakas ofta kostnader för service, administration, drivmedel m.m. in i leasingavgiften. Avtalen vid denna typ av leasing är vanligtvis kortare än i finansiell leasing. Dessutom är beräkningen av produktens restvärde ibland annorlunda. Det lönar sig ofta att göra en noggrann beräkning för att jämföra kostnaderna gentemot finansiell leasing.

## Att tänka på vid leasing

Att skriva ett leasingavtal innebär att företaget binder upp sig under en viss tidsperiod. Som vid alla avtal finns det anledning att vara noga med hur avtalet utformas. Det finns ett antal punkter att vara uppmärksam på när ett leasing- kontrakt ska skrivas.

- Företagets nyckeltal påverkas av en leasing eftersom de leasade varorna inte kommer in i företagets balansräkning. Däremot påverkas företagets ekonomiska risk på samma sätt som vid ett banklån.
- Leasingavtal bygger oftast på rörlig ränta. Det är lämpligt att leasing- räntan grundar sig på en känd referensränta, till exempel Stibor.
- Vissa leasingavtal innebär att kunden har rätt att uppgradera sin utrustning löpande om det kommer uppdaterade versioner. Hur ser kostnaderna ut efter ett antal byten av varan?
- Vad som händer när tiden för leasingavtalet gått ut. Hur stort är restvärdet? Hur beräknas det?
- Kan leasingavtalet avbrytas? Hur fördelas kostnaderna om avtalet avbryts?
- Om företaget leasar bilar åt de anställda måste man komma ihåg att företaget måste betala sociala avgifter på förmånsvärdet.

Leasing är i många fall ett bättre alternativ än att företaget köper varan själv. Men det gäller som alltid att vara uppmärksam när ett avtal ska tecknas.



## Avbetalning

Avbetalning är ett köpesätt som innebär att företaget äger den köpta varan men står i skuld till det säljande företaget eller den kreditgivare detta företag anlitar. Det säljande företaget har oftast ett äganderätts- förbehåll (återtagandeförbehåll) i säljkontraktet.

Genom att köpa en vara på avbetalning kan företaget fördela kostnaderna för en större investering över en längre tid. Det är vanligt att en kontantinsats eller handpenning krävs, normalt 20 %, men i vissa fall finns det möjlighet att få hela beloppet inbakat i avbetalningsavtalet. I de flesta fall fungerar den köpta varan eller produkten som säkerhet för avbetalningen. Företaget är ägare till varan även om den är kreditgivarens säkerhet för krediten. Detta innebär att företaget ska stå för de försäkringar som behövs. Företaget ska också ta upp varan i sin balansräkning som om den vore helt betald, och lyfter givetvis momsen



# Avbetalning genom bank

En del banker kan erbjuda en avbetalningsplan på en vara som företaget funnit hos vilken säljare som helst. Det går till på det viset att banken gör en värdering av den aktuella varan och lägger en avbetalningsplan på upp till 80 % av varans värde. Bokföringsmässigt fungerar detta sedan som ett köp med banklån.

De villkor som långivare erbjuder har betydelse för hur investeringen kommer att se ut på sikt. Ska lånet vara amorteringsfritt under en period? I vilken takt ska lånet amorteras? Hur hög är den effektiva räntan?

## Fast eller rörlig ränta

Det vanligaste vid företagslån är rörlig ränta. Att ta en del eller hela lånet till fast ränta kan vara en bra idé för att skydda företaget mot ränte- höjningar.

## Amorteringsfrihet

Finns det möjlighet att få en amorteringsfri period i början av lånets löptid? En investering för ofta med sig kostnader som inte varit helt kända från början. En tid utan amortering kan underlätta för företaget.

## Återbetalningstakt

På hur lång tid ska lånet betalas tillbaka? Kan återbetalningstiden sträckas ut till investeringens ekonomiska livslängd?

# Att tänka på inför inköpet

Slutligen några rader som man alltid bör ha i bakhuvudet innan man gör ett inköp, stort eller smått.

Före köpet ska man alltid tänka på följande:

- Vad maskinen eller produkten ska användas till.
- När och hur den kommer att användas.
- Vilken kompetens användaren har.
- Hur motsvarande maskiner eller produkter från andra tillverkare ser ut.
- Rengöring, underhåll samt tillgång på reservdelar.
- Buller och vibrationsnivåer.
- Ergonomi för användare och förare.
- Att maskinen har CE-märkning.
- Att eventuella på eller ombyggnader är besiktade samt godkända.
- Support.
- Ekonomi, drivmedelsåtgång, serviceintervaller, livslängd

## Slutsats

Slutsatsen jag drar efter att jobbat med detta arbete är att man bör vara mycket noggrann innan man sätter sin namnteckning på något, att verkligen veta vad man skriver på. Att man tar sig tid innan man köper något, för att gå igenom de finansieringsalternativ som finns och inte tar första bästa deal. Slutgiltigt att man är noga med att skriva ner de för stunden självklara sakerna när man upprättar ett avtal mellan parter. Ett litet avtal på papper är alltid bättre än ingenting!

