

**Å-pris-kontrakt.** Ett större avtal där delmängder består av styckprissatta prislistor.

**Acceptfrist.** Den tid som en anbudsgivare, såväl köpare som säljare, är bunden av sitt anbud. Om motparten accepterar anbudet inom acceptfristen har ett bindande avtal kommit till stånd.

**Ackordtidslista.** En förteckning över standardiserade operationstider för olika arbetsmoment. Denna lista kan användas för beräkning av ackordsersättning eller uppskattning av kostnader för ett projekt.

**Adaptiv styrning.** Ett logistiksystem som automatiskt kan justera sina styrvariabler.

**Affirmera.** Bekräfta eller bestyrka.

**Affärsmässighet.** Duglighet att utföra företagets affärer.

**Anbud.** En bindande förklaring att ingå avtal enligt vissa villkor.

**Anbuds giltighetstid.** Den tidsfrist som en avgiven offert kan accepteras för att det ska bli ett för båda parter bindande avtal.

**Anbudsannonsering.** Annonsering i en publik tidning eller internet om att anbud begärs in.

**Anbudsansökan.** En begäran om att få delta i en anbudstävlan. Begreppet används inom offentlig upphandling.

**Anbudsbegäran.** En uppmaning till en eller flera leverantörer att lämna in anbud enligt vissa villkor.

**Anbudsförfrågan.** En fråga till en eller flera leverantörer att lämna in anbud enligt vissa villkor.

**Anbudsgaranti.** En borgensförbindelse som följer med ett anbud. Förbindelsen kommer från en tredje part, t.ex. en bank, och fungerar så att den kan påkallas om anbudsgivaren vägrar ingå avtal. Förfarandet är vanligt i främmande länder som har en lösare avtalslagstiftning.

**Anbudsgivare.** En leverantör som lämnar in en offert i en upphandling.

**Anbudsgivarmöte.** Ett möte med en leverantör där parterna diskuterar och förtydligar innehållet i förfrågningsunderlag respektive offert.

**Anbudsinbjudan.** En allmän inbjudan till leverantörer att delta i en upphandling, genom att de ombeds lämna offerter.

**Anbudsnollställning.** En förhandlingsprocess som syftar till att anpassa inlämnade offerter till principerna i förfrågningsunderlaget eller att likrikta dem, d.v.s. att göra dem så lika varandra som möjligt, för att enklare kunna jämföra skillnader.

**Anbudsutvärdering.** En analys av inlämnade offerter att de är i enlighet med uppställda krav, för att i förlängningen undersöka deras relativa för- och nackdelar.

**Andraledsleverantör.** Leverantörens underleverantör.

**Ankomstintensitet.** Ett måttetal för hur många kunder som ankommer ett kösystem per tidsenhet.

**Ankomstkontroll.** Undersökning av det gods som levereras att det är i överensstämmelse med ritningar och specifikationer, samt att det inte är transportskadat.

**Anpassningsstrategi.** En materialplaneringsmetod som bygger på tillgänglig kapacitet successivt anpassas till efterfrågan.

**Arbetspecifikation.** Tjänsteköpets motsvarighet till materialinköpets produktspecifikation.

**Armlängdsavstånd** är en affärsrelation där parterna arbetar mot varandra, d.v.s. de intar ett motsatsförhållande.

**Artikelrevision.** En kontroll som leverantören genomför regelbundet på köparens uppdrag. Kontrollen går ut på att undersöka att avtalade produktenskaper bibehålls.

**Aval.** Borgensåtagande för en växel.

**Avalist.** En person som tecknar en aval.

**Avista.** Betalning förfaller till direkt betalning vid begäran. Denna term är vanlig i rembuser där den innebär att pengar lämnas ut mot skeppningsdokument.

**Avrop** innebär att man kallar på material som tidigare beställts.

**Avropsavtal** kan både innebära avrop under ett ramavtal och ramavtalet i sig. Innebörden varierar mellan olika organisationer.

**Avropsorder.** En beställning som sker under ett ramavtal.

**Avsiktsförklaring.** Ett slags föravtal som två förhandlande parter för att avgränsa de sista förhandlingarna före ingående av ett avtal.

**Avsägelseklausul.** Kontraktsparagraf där någon part avsäger sig en laglig rättighet.

**Avtalstrohet.** Detta begrepp syftar på hur stor andel av organisationens köp som är sanktionerade av inköpsavdelningen. Avtalstroheten brukar beräknas utifrån hur många köp som görs enligt definierad process och av godkända leverantörer. Oftast beräknas avtalstäckningen utifrån hur många köp som faller under tecknade ramavtal. Alla andra köp brukar inköparna kalla ”vilda köp”. Ofta strävar en organisation efter hög avtalstrohet på produktionsmaterial, eftersom dessa är väsentliga för kvaliteten. Indirekta köp brukar inte ha lika stor betydelse. Studier har visat att många organisationer lider av dålig avtalstrohet och förvånande nog är troheten ibland låg även inom organisationer som faller under lagen om offentlig upphandling, trots riskerna för överprövning, skadestånd mm.

**Avtalstäckning.** Se avtalstrohet.

**Back-to-back-kontrakt.** Så kallat ‘transparent kontrakt’, vilket innebär att en köpare och en säljare (mellanpart) ingått ett så kallat huvudkontrakt, därefter ingår mellanparten ett kontrakt med en underleverantör och överför huvudkontraktets alla bestämmelser på underleverantören med avseende

på underleverantörens arbetsomfattning. Detta är en vanlig kontraktsform i byggbranschen och förekommer nästan alltid i konsortieavtal. Ofta kombineras back-to-back med så kallade if-and-when-betalningar, d.v.s. leverantören får endast betalt när mellanparten får betalt av köparen. Finns även andra mer eller mindre sofistikerade transparenta avtalsförhållanden.

**Badkarskurva** syftar på en grafisk presentation som liknar ett badkar. Presentationen indikerar en hög felfrekvens i början av en produkts i bruktagande, för att sedan sjunka, och till sist stiga igenom mot slutet.

**Bakåtintegration.** Verksamhetssamordning med leverantörer.

**Balanserat styrkort.** En samling ekonomiska och verksamhetsmässiga nyckeltal, vilka relaterar till företagets strategier.

**Banfritt.** En leveransklausul som säger att gods levereras på en järnvägsvagn på en viss angiven ort.

**Barteravtal.** En form av bytesavtal där köpare och säljare byter varor och tjänster med varandra. Vitsen med barteravtal är som regel att parterna skall utnyttja sina produktionsvolymerna bättre och kanske lyckas avsätta produktionskapacitet som kanske är svårsåld. Exempelvis kan en radiokanal byta reklamtid på dåliga tider mot gratis telefoni nattetid. Momsskyldigheten i Sverige gör dock att parterna ändå måste utväxla fakturor.

**Befintligt skick.** Detta är en allmän friskrivning som en del säljare använder vid försäljning av begagnade varor eller varor som ska användas för annat än vad de är avsedda för. Friskrivningen är inte på något sätt vattentät, i köplagen 19 § finns tre möjligheter för köparen att betrakta leveransen som felaktig, trots friskrivningen.

**Befrielsegrund.** En särskild orsak som gör att en avtalspart får uppskov med att fullgöra sina avtalsförpliktelser.

**Behovshärledning.** Behovet av varje delprodukt härleds från behovet av deras huvudprodukter.

**Behovsprövat underhåll.** Utförande av underhållsåtgärd i den mån det behövs, d.v.s. slitage bedöms för att fatta beslut om åtgärd.

**Betalningsvillkor.** En exakt avtalsbestämmelse som talar om vilka krav som ska vara uppfyllda för att en summa pengar ska betalas ut.

**Blankoavtal.** Ett avropsavtal där parterna avtalar om priser och villkor för framtida köp. Avropsavtalet totalvolym begränsas av ett monetärt värde som en högre instans hos beställaren fastställer. Köp ropas av med avropsorder. På detta sätt kan lägre instanser enkelt göra avrop, samtidigt som högre instanser fortfarande besitter viss kontroll över avropen.

**Blindaktivitet.** En fiktiv händelse i projekt- eller produktionsplanering. Denna fiktiva händelse används för att planera andra aktiviteter.

**Blockorderavrop.** Delbeställning av material som beställts under ett blockorderavtal.

**Blockorderavtal.** En överenskommelse om beställning av en större volym under en tidsperiod, där delarna sedan avropas successivt.

**Bristkostnad.** Den negativa ekonomiska effekt som uppstår när ett lager inte räcker till. Exempelvis kan det röra sig om utebliven försäljningsintäkt

**Bruttoprislista.** I grossistledet och även många andra branscher är det vanligt att det finns en så kallad bruttoprislista. Utifrån denna får sedan olika kunder olika rabattbrev, rabatt-brevens procentsats kan variera från allt mellan 0 och 99% och beror på var i förbrukarledet kunden befinner sig och hur stora volymer som kunden köper totalt eller i en specifik varugrupp. En slutanvändare får som regel en liten rabatt om ens någon, detta är ofta ett sätt för grossister att hålla konsumenter utanför. Rabattsatsen regleras vanligen genom ett s.k. rabattbrev.

**Bästa praxis.** Den aktivitetsform eller process som företaget funnit mest framgångsrik.

**Cabotage.** Rättighet för en transportör från ett annat land att utföra transporter mellan platser.

**Camps formel.** Se Wilsonformeln.

**Cederande bolag** är ett företag som återförsäkrar ett annat företag.

**Certeparti.** Befraktningensavtal.

**Defekt vid ankomst.** Begrepp som används vid reklamationer och betyder att produkten inte fungerade vid mottagandet. När produkten är felaktig vid ankomst brukar det inte föreligga samma diskussion om felaktigt handhavande eller förvaring som förekommer i andra fall. Vissa avtal reglerar en särskild reklamationsfrist när produkten var felaktig vid ankomst.

**Deklaratorisk.** Lagregel som kan avtalas bort.

**Depositionsavtal.** En form av avtal som innebär att en säljare deponerar källkod, beräkningar eller annan dokumentation kring en produkt hos en tredje part, oftast handelskammaren. Om något av de fall som villkoras i avtalet inträffar lämnas dokumenten ut till köparen. Exempelvis kan ett sådant villkor vara säljarens konkurs. Depositionsavtal har som regel någon slags årsavgift för hanteringen. Svenska handelskammaren ger ut det så kallade ESCROW-avtalet. Många upphandlare fastställer en policy när deposition ska nyttjas, det vanliga är att nyttja deposition på programvara som ingår i företagets slutprodukt, medan hjälpmedel typ Word, Excel, bokföringsprogram, affärssystem, ritprogram etc nästan aldrig blir föremål för deposition.

**Direktupphandling.** Upphandling utan konkurrens.

**Dispachant.** En form av speditör som sköter komplicerad införtullning av gods, speciellt vanligt i republiker med komplicerade system som kräver att tulltjänstemän mutas. Dispacahantavgifter ligger vanligen på 0.1-1% av det införtullade godsets värde.

**Dispositionstid.** Den tid som en leverantör får tillgång till ett objekt på vilket arbete ska utföras. T.ex. till tillgång till en fastighet för att utföra underhåll på den.

**Dispositiv lag.** En lagstiftning som kan avtalas bort av parterna. Jämför motsatsen tvingande lag.

**Divestera.** Att sälja ut egna investeringar.

**Dokumentinkasso** innebär att säljaren ger i uppdrag till sin bank att ta betalt av köparen och lämna över de dokument som ger köparen rätt att förfoga över varan, vanligtvis Bill of Lading (konossement) eller annan äganderättshandling. Säljaren tar som regel initiativet och det är en enkel betalningsform. Stora risker vid affärer med betalningssvaga länder och köpare. Om köparen inte löser ut dokumenten i sin bank får inte säljaren betalt. Transaktionsformen blir allt mer ovanlig till förmån för remburs (Letter of Credit), men i vissa länder är den lagstiftad (exempelvis vissa delstater i Indien).

**Dual sourcing.** En leverantörsstrategi som bygger på att man kontrakterar och köper från två olika leverantörer.

**Dubbel beställningspunkt.** I ett system där beställningar triggas av lagernivåer kan man ansätta flera punkter; en punkt kan starta produktion, medan en annan startar skeppning.

**Dyad.** Ett kund-leverantörspär.

**Egenbedömning.** En utvärdering av sig själv, oftast handlar det om leverantörers självvärdering.

**Ekonomisk orderstorlek.** Den beställningskvantitet som är mest ekonomiskt fördelaktig när man betraktar särkostnader, lagerhållningskostnader, inkuransrisk och obsolescensrisk.

**Ekonomiskt mest fördelaktiga anbud.** Ett kriterium för tilldelning av anbud som innebär att man tar hänsyn till andra faktorer än enbart pris.

**Elektronisk auktion.** En auktion som äger rum på internat eller en annan systemmiljö.

**Eliminering av mellanhänder.** En inköpsstrategi som bygger på att ta bort mellanhänder för att komma närmare den tillverkande källan.

**Enfaktorsproduktivitet.** Produktivitet mätt som kvoten mellan resultat och insatser.

**Engångskostnad.** En särkostnad som endast uppstår en gång i inledningen av köpet.

**Enhetskonsolidering.** Sammanslagning av olika lagringsenheter för att skapa bättre effektivitet.

**Enhetspris.** Samma pris ansätts alla produkter trots deras karaktär är sådan att både deras nyttovärde och deras tillverkningskostnader varierar.

**Enhetstaxa.** Se enhetspris.

**Enleverantörsväl.** Se single sourcing.

**Entreprenadgränslista.** I komplexa general- och totalentreprenader kan de aktörer som ingår i konstellationen behöva dela på olika resurser, exempelvis kanske A skall hålla elanslutning till B och C, medan B skall hålla manskapsbodar till A och C, men det kan också vara delar i kontraktarbetet som skall avgränsas på ett tydligt sätt. En entreprenadgränslista blir en matris, lik ABA99:s krysslista, där ansvar och kostnader fördelas på alla de

ingående parterna. Kallas ibland även entreprenadgränsdragningslista.

**Enuntiation.** Uppgifter som lämnas under en avtalsförhandling utan garanti för uppgiftens riktighet.

**Epidemiskt fel.** Vid serietillverkning är det vanligt att fel uppträder repetitivt på grund av fel i konstruktion eller tillverkningsmetodik. I vissa avtal utsträcks underleverantörens skadeståndsansvar vid epidemiska fel, eftersom konsekvenserna blir så stora för beställaren.

**Faktorpris.** Ett pris som beräknas genom att multiplicera summan för de faktiska kostnaderna med en faktor som motsvarar vinst, administration mm.

**Firmateckningsrätt.** I avtalssammanhang innebär firmateckningsrätten en rätt att avge anbud och accept eller med andra ord att ingå avtal. I ett företag är det styrelsen som beslutar om vem som ytterst har firmateckningsrätten, i de flesta fall är detta VD. VD delegerar i sin tur ner firmateckningsrätten i mindre delar genom att sätta beloppsgränser. Exempelvis kan en divisionschef få rätt att teckna avtal upp till 25 MSEK, en inköpschef 10 MSEK och en inköpare 1 MSEK. Inköparens firmateckningsrätt brukar dessutom vara villkorad att vissa andra formella krav är uppfyllda. Exempelvis kan det finnas krav på inköpsanmodan eller samråd för att inköparen ska få rätt att utnyttja sin firmateckningsrätt.

**Fiskbensdiagram.** En grafisk metod som används för att förstå sambanden mellan orsak och verkan. Kallas ibland ishikawadiagram.

**Fixavtal.** Ett avtal där köparen förhandlat till sig att leveranstiden noggrant skall respekteras om den inte respekteras har köparen full rätt att häva avtalet utan kostnad även om förseningen skulle vara liten.

**Flaskhalsprodukt.** En produkt som karakteriseras av hög leveransrisk i kombination med lågt värde.

**Flerleverantörsväl.** En leverantörsstrategi som bygger på att köpa från flera källor samtidigt.

**Flyttande beställningspunkt** innebär att den lagernivå som triggar beställning förändras löpande i takt med förändring i behov och ledtid.

**Flödesdiagram.** En grafisk beskrivning av en serie arbetsprocesser och hur de binds samman informationsmässigt och logistiskt.

**Fokuseringsstrategi.** En affärsplan som bygger på att man koncentrerar sig på att tillfredsställa några få kunders behov.

**Frikopplingslager.** En lagerbenämning för ett lager som används för att frikoppla kundkonsumtion från produktion.

**Frikopplingspunkt.** Den tidpunkt i en tillverkningsprocess där tillverkningen blir 100% kundorderstyrd.

**Friskrivningsklausul** är en avtalsbestämmelse som anger att en avtalspart är befriad från vissa förpliktelser när något särskilt inträffar.

**Frisläppt order.** En tidigare planerad beställning som fått bindande verkan.

**Fullgörandegaranti.** Ett borgensåtagande från annan part som innehåller en utfästelse om att ett avtal kommer att slutföras.

**Fullmakt.** En auktorisation till en person eller ett företaget att få utföra handlingar med ekonomiska påverkan.

**Fungibla varor.** Produkter som är så lika varandra att de är fullt utbytbara.

**Funktionell specifikation.** En inköpsspecifikation som bara talar om vad en produkt ska uppnå i form av nyttovärde. Specifikationen talar inte om hur, d.v.s. den saknar detaljering.

**Funktionskostnadsanalys.** En jämförelse av en produkts nyttovärde och dess anskaffnings- eller tillverkningskostnad.

**Funktionsköp.** Parterna avtal om att leverantören ska leverera en viss funktion, istället för att avtalet specificerar på skruv och mutternivå vad som skall ingå. Exempelvis kan parterna avtala om att en maskin ska kunna ge vissa prestanda, typ fart, effekt etc, men leverantören har sedan fria händer att göra en teknisk lösning. Ofta kombineras funktionsköpet med att tekniska lösningar skall vara av en viss typ. Ett vanligt problem som infinner sig är när funktion och teknisk lösning kommer i konflikt. En del standardavtal behandlar denna fråga, men dock inte alla.

**Fyllnadsgrad** syftar på den utsträckning som ett lager eller ett lastutrymme är utnyttjat.

**Fältinköpare.** En inköpare som inte är kontorsbaserad utan arbetar ute i fält, oftast på större byggarbetsplatser.

**Följastrategi** är en metod där produktionstakten ändras först när efterfrågan ökat eller minskat, följaktligen är det en reaktiv strategi.

**Förhandsoffert.** Ett anbud som hämtas in i förberedande syfte, d.v.s. att skaffa sig en tidig bild av hur en offert kan se ut och vad priset kan komma att bli.

**Förköpsrätt** innebär att en viss leverantör har företräda att teckna avtal. Oftast handlar om leverantörer i en koncern har förtur att leverera till varandra.

**Förlikningsavtal.** En överenskommelse om hur en tvist ska lösas.

**Första fyllning.** I entreprenader där maskinutrustning ingår i leveransen fordras ofta oljor, smörjmedel, filter, kylvätskor, kemikalier och andra förbrukningsmedel för att kunna starta utrustningen. Det är viktigt att klargöra huruvida första fyllning ingår och till vilken grad. Betydelsen är förstås ekonomisk men ett ännu viktigare skäl är att inköpsorganisationen inte alltid hinner etablera kanaler för att köpa alla material inför drifttagning, med resultat att drifttagandet blir försenad. Ett avtal där 'första fyllning' ingår minskar risken för förseningar i entreprenaden.

**Förstaledsleverantör.** En leverantör med vilken köparen har ett direkt avtal.

**Förstaledsourcing.** Sökande efter leverantörer som företaget vill ha en direkt affärsrelation med.

**Försträckningsavtal** är ett avtal om lån.

**Försöksorder.** Varor beställs för påseende, det vill säga att det finns en rätt att returnera varorna och häva beställningen utan kostnad.

**Försörjningsavtal.** Ett avtal som bygger på att en leverantör övervakar sin kunds lager och fyller på detta vid behov. Ett försörjningsavtal kan förenas med konsignation om varorna har stort värde. Enklare försörjningsavtal kan vara kontorsmateriel etc, i mer avancerade system följer leverantören elektroniskt hur stora lageruttag som kunden gör. Parterna brukar avtala om minsta lagernivå samt högsta, i en del avtal förbinder sig köparen att köpa en viss årsvolym, s.k. blockorderavtal.

**Försörjningskedja** är en kedja av försörjningsled som binds samman, eller med ett annat ord en leveranskedja.

**Försörjningsstrategi.** En samling av logistiska metoder som ämnar till att optimera företagets materialförsörjning.

**Förtursrätt** innebär att en viss leverantör har företräda att teckna avtal. Oftast handlar om leverantörer i en koncern har förtur att leverera till varandra.

**Förvärvsutredning.** Vid större köp, framförallt av fastigheter eller företag är det viktigt för köparen att förvisa sig om vilka tillgångar som ingår, tekniska, kommersiella risker, miljöaspekter mm, därför görs en förvärvsutredning som lämnar svar på de frågor som ställts upp. Det finns ingen generell definition av vad som skall ingå i en förvärvsutredning, utan det måste definieras från fall till fall.

**Garderingslager.** En extra säkerhetskvantitet som lagerhålls för extraordinära händelser.

**Generalagent.** Ett företag som har ensamrätt att hantera relationerna med nästa distributionsled inom ett bestämt geografiskt område.

**Genomflödesdistribution.** Ett system där produkter omlastas direkt mellan olika transportmedel, utan mellanlagring.

**Genusköp.** Term som användes förr i samband med den äldre köplagen, syftar på köp av mängdvaror, spik, nyponsoppa etc. Den äldre köplagen (3§ 1st) använde benämningen ”köp som ej avser bestämt gods”. Ramavtal avser som regel genusköp. I modern svenska använder vi snarare ordet generiska köp. Läs motsatsen specieköp.

**Grossist** är en mellanhand som köper in olika varor och tjänster från olika källor för att på detta sätt förenkla kundens logistik.

**Gruppbeställning.** Genom att lägga order på flera olika produkttyper samtidigt minskar betydelsen av särkostnader för orderläggning, transporter etc.; det kallas gruppbeställning.

**Halvgeneriskt köp.** Köp av viss mängd via ett leveransavtal ur ett specifikt parti, men inte angivande vilken del av partiet. Exempelvis 100 liter vin av visst märke och en viss årgång.



**Hemtagningskostnad.** De utgifter som ett företag får för att ombesörja att gods transporteras från leverantör till platsen för användande.

**Hoshinplanering.** En process för stegvis förändring av affärskritiska processer. Kallas även Hoshin Kanri.

**Huvudavtal** är ofta det sammanhållande dokumentet i avtalssituationer där det finns många bilagor, underavtal eller sidoavtal.

**Huvudplaneringsartikel.** En produkt vars efterfrågan beror av utomstående faktorer, d.v.s. inte av produktionen av andra artiklar. Det vill säga att huvudplaneringsartikeln får en styrande verkan. Typiska huvudplaneringsartiklar är slutprodukter och dyrbara reservdelar.

**Hylltid.** Den genomsnittliga tid som varor ligger på hylla innan de skickas vidare eller förbrukas.

**Hyllvaror.** Standardiserade produkter som köps av många olika kunder och därför finns färdiga på hyllan för direktleverans.

**Hyllvärmare.** Produkter med låg lagerrörlighet.

**Häckstapling.** Fristappling av lastbärare ovanpå varandra.

**Hävningsklausul.** Det är vanligt att såväl köpare som säljare vill ha rätt att häva ett avtal vid speciella omständigheter, för vilket en hävningsklausul används. Den absolut vanligaste anledningen är att motparten är på obestånd. En köpare vill ofta ha hävningsrätt i det fall säljaren får svårigheter att fullgöra sitt åtagande. En annan anledning kan vara det fall leverantören misslyckas med att teckna kollektivavtal.

**Importkontingent.** Den största mängd av en viss produkt som totalt får importeras till ett land per år.

**Inackorderad ingenjör** är beställarens förlängda arm som är stationerad hos leverantören, med syfte att bevaka köparens intressen och att påskynda pågående arbeten.

**Incitament.** En monetär morot som motiverar leverantören att arbeta snabbare och bättre.

**Incitamentsavtal.** En överenskommelse som innehåller en ersättningsmodell vars egenskaper motiverar leverantören att prestera bättre.

**Indemnitetsklausul.** Friskrivningsklausul.

**Indexklausul.** En avtalsbestämmelse som anger hur den ekonomiska ersättningen ska ändras i takt med förändringen i vissa index.

**Indexreglera** innebär att man låter priser följa utvecklingen för ett eller flera index.

**Indispositiv.** Tvingande.

**Informationsförfrågan.** En begäran till leverantörer om att lämna information om sig själva och sina produkter.

**Införseltillstånd.** Tillåtande av införsel av en vara till ett land.

**Initiallager** är det material som finns i ett lager vid påbörjande av en ny försörjning.

**Inkilningspris.** Ett extremt lågt pris som en leverantör lämnar till en kund för att på detta sätt värva kunden eller sälja in en ny och oprövad produkt.

**Inkråmsförvärv** innebär att ett företag köper inventarier och andra tillgångar i ett annat företag utan ta kontrollen över hela den juridiska personen.

**Inkurans** inträffar när varor genom tidens inverkan blir obrukbara.

**Inkuransavdrag.** En bokföringsmässig nedskrivning av värdet på varor på grund av inkuransrisk.

**Inkurant lager.** Ett materiallager som blivit obrukbart genom tidens inverkan.

**Inkurant.** Ett tillstånd som inträtt hos en vara vilket gör att den inte går att använda eller sälja.

**Inköpsanmodan.** En uppmaning från en person eller ett datasystem till en inköpare att köpa in något.

**Inköpscenter** består av de intressenter som är delaktiga i ett inköpsbeslut.

**Inköpscentral.** En organisatorisk enhet som samordnar inköp åt olika medlemmar i moderorganisationen.

**Inköpsingenjör.** En inköpare inriktad på de tekniska delarna i produkten.

**Inköpskanban.** Ett fysiskt kort som är placerat i en lastbärare. När den är tom på last skickas kortet vidare till en leverantör som skickar nytt material, eller så skickas den till inköpsavdelningen som beställer material.

**Inköpskort.** En väsentlig del av inköpsadministrationen i en organisation går åt till att administrera beställningar och fakturor med avseende på småköp såsom kaffebröd, blommor, presenter etc. Det främsta syftet med inköpskort är att minska organisationens administrativa kostnader samt skapa en enklare process för småköp. Dessutom kan inköparen ofta avtala om en kassarabatt med de viktigaste butikerna där personalen handlar. Kassarabatten kan motiveras med att även den säljande parten slipper kostnader för fakturering, bokföring mm. En kassarabatt på 10% brukar vara rimlig. Större organisationer har börjat gå ifrån rena inköpskort därför att det ofta blir problem med att korten av misstag används för privat bruk och på detta sätt skapar merarbete. Större företag har istället gått över till att ge de anställda personliga kreditkort som kan användas obegränsat, sedan får användarna lägga in räkning på de utgifter som de anser vara företagsrelaterade. Vid val av kortutgivare bör följande parametrar beaktas: Kostnad för korten, kredittid samt kortets användbarhet. Det går numera att få kort utan årskostnad, men kredittiden är i gengäld kort. Vissa kortutgivare erbjuder kunderna kort där kunden istället får betalt med en viss procentsats av alla köp som görs på kortet, kortutgivaren kompenserar sig istället med högre avgifter hos säljstället. Denna typ av kort är dock förkastliga, eftersom få säljställen accepterar korten. Oftast blir det mer exklusiva säljställen som accepterar sådana kort vilket innebär att personalen istället köper varor och tjänster som är dyrare än nödvändigt.

**Inkösledarskap.** Förmågan att leda företagets externa resurser.

**Inköpsorder.** En beställning av varor och tjänster hos en extern leverantör.

**Inköpsorderförslag** är en systemgenererad inköpsanmodan, d.v.s. en uppmaning till en inköpare att lägga en beställning.

**Inköpsorderstock.** Den mängd varor och tjänster som företaget lagt bindande beställning på, men som ännu inte levererats.

**Inkösprivarians.** Skillnaden mellan priser som avtalats och som fakturerats.

**Inköpsråd.** En samling intressenter vid ett företag som samråder om olika viktiga inköpsbeslut och inköspolicyer.

**Inköpsråd.** I en del organisationer tillämpas någon form av samråd vid tecknande av avtal. Detta är synnerligen vanligt vid tecknande av ramavtal eller större investerings-köp. Samrådet fångar upp att alla parter inom organisationen har fått yttra sig. Ofta är det dessutom en kontrollpunkt som krävs för att firmateckningsrätten ska få utnyttjas. Samrådet brukar mynna ut i en samrådshandling där berörda parter signerar.

**Inleverans.** Mottagning av gods från leverantör.

**Inlärningskurva.** Vid manuella arbetsmoment minskar operationstiden successivt genom inläring. Denna inläring kan mätas och illustreras grafiskt med en kurva.

**Inre effektivitet.** Resurseffektivitet.

**Insatsmaterial.** Varor av låg förädlingsgrad, ofta rena råvaror, som företaget köper in för att förädla.

**Integrationsklausul.** En avtalsklausul som föreskriver att man ska bortse från den kommunikation som parterna hade före det formella avtalets ingående.

**Intentionsavtal.** Se avsiktsförklaring.

**Inventeringsanmodan.** En uppmaning att inventera ett lager.

**Investeringskalkyl.** En beräkning som visar lönsamheten för en investering.

**Kalkylränta** kan definieras på olika sätt, men oftast beskrivs den som alternativ-kostnaden för att använda kapitalet till något annat i företaget. Kalkylräntan brukar som regel fastställas av företagsledningen och är en form av internpolitiskt verktyg för att fastställa avkastningskrav på investeringar. Kalkylräntan betecknas ibland internränta och avser den faktor som används för att diskontera betalningsvillkor mm. Det finns olika metoder för att komma fram till en internränta, den vanligaste metoden är att bedöma den utifrån den genomsnittliga kostnaden för lånat och eget kapital, en ränta fastställd på detta sätt betecknas som ett minimiavkastningskrav för ett företag.

**Kanbanbeställning.** Se inköpskanban.

**Kanbankkort.** Ett papperskort som placeras längst ner i en lastpall och som därför visar sig när pallan är nästan tom. Kortet skickas vidare för att påkalla påfyllnad av material.

**Kannibalisera.** Att montera av komponenter från utrustning för att återanvända eller upparbeta den.

**Kapitalbindningsdiagram.** Ett diagram med en logistisk tidsaxel och som visar hur varorna successivt binder kapital när de förädlas.

**Kapitalläckagetjänst.** Ett arbete som utförs av en extern firma, vilken identifierar hur pengar läcker ut ur företaget. T.ex. letar man efter felaktig moms eller felaktig efterlevnad av avtal.

**Kaplake.** En provision som tillfaller en fraktförare.

**Kaskadvite.** Vid vissa typer av serieproduktioner kan det finnas flaskhalsar i produktionen som medför dominoeffekter i förseningarna. Vissa leverantörer vill friskriva sig från det så kallade kaskadvitet som uppstår i dessa fall. I vissa fall kan en sådan friskrivning vara befogad, men i de flesta fall inte.

**Kassarabatt.** Vanligen erbjuds kunder rabatt vid kontant betalning. Ofta erbjuder mindre firmor sådan rabatt, eftersom likviditet oftast är av större vikt i en liten firma. Kontantrabattens storlek beror dels på hur säljaren värderar sin kapitalkostnad, dels vad kostnaden för fakturering, reskontrabevakning mm. Med en vanlig butik i detaljhandeln skrivs lätt ett kontantrabattsavtal som ger minst 10% kontantrabatt. Avtalet utformas oftast som ett rabattbrev, med tilläggsvillkoret kontantrabatt.

**Kategoristyrning.** En verksamhetsfilosofi som bygger på att dela in köpen i olika sortiment som sedan tilldelas olika strategier och processer.

**Kategoritråd.** En hierarkisk struktur som visar hur olika inköpsortiment är släkt med varandra. I förlängningen kan den användas för att etablera en spendstruktur.

**Klumpsummekontrakt.** Ett avtal där alla ingående varor och tjänster prissätts som en enda stor prissumma.

**Kolliderande avtalsförhållanden.** Parter ingår avtal genom korrespondens där avtalsvillkoren strider emot varandra.

**Kommenteringslista.** En rak lista över kommentarer och avsteg från kommersiella och tekniska krav som skickats ut i en upphandling.

**Kommodisera.** Standardisering av produkter så att de lättare kan konkurreras ut.

**Kommonalitet.** Tväranvändning.

**Konfigurationshantering.** Administration av en produkts utveckling, formning och långtidsförvaltning.

**Konkludent handlande.** En part kan genom sina handlingar bli bunden av ett avtal. Exempelvis ingås ett avtal när någon parkerar på en avgiftsbelagd P-plats, genom det enkla faktum att denna ställer upp sin bil där. Ett vanligt exempel är att en köpare tar emot gods, genom att ta emot gods kan detta tolkas som att ett avtal ingåtts, trots att det kanske inte finns något skriftligt

avtal bakom. Det är därför viktigt att kontrollera att allt gods som mottages verkligen är beställt innan fraktsedeln signeras.

**Konkurrenspräglad dialog.** Ett upphandlingsförfarande inom offentlig upphandling som innebär att man för en dialog med utvalda leverantörer för att identifiera och definiera hur olika behov bäst kan tillfredsställas.

**Konkurrensstrategi.** En affärsplan som syftar till att företaget ska skaffa sig marknadsfördelar framför medtävlande företag.

**Konkurrensutsatt upphandling.** En situation där flera anbudsgivare tävlar om ett givet uppdrag.

**Konkurrensutsätta.** Bjuda in leverantörer till en anbudstävling.

**Konossement.** Detta är en handling som utfärdas av en sjötransportör och som är ett erkännande på att godset mottagits för befordran. Godset lämnas ut mot att handlingen återställs (§151 Sjölagen). Samma princip kan även användas för landtransport. Konossement kallas även Bill of Lading.

**Konsensualavtal.** Sådana avtal som inte fordrar någon viss form eller uttryck för att bli bindande. Konsensualavtal kan vara muntliga eller skriftliga, avse löst gods eller tjänster.

**Konsignant.** En person som översänder konsignationsvaror.

**Konsignatarie..** En person som tar emot konsignationsvaror.

**Konsignationslager.** En lager av varor som ägs av en annan part än den som förvaltar lagret.

**Konsignationsсандning.** En skeppning av konsignationsvaror.

**Konsignationsvaror:** Produkter som sänds över till någon annan för att där bjudas ut till försäljning.

**Konsignera.** Att översända en vara till annan part för försäljning hos denna part.

**Konsortieavtal.** Tre eller fler parter ingår ett avtal om en större leverans. I konsortiet kan det finnas både fler beställare såväl som fler leverantörer, men endast en beställare respektive leverantör utses att föra parternas talan, men i det fall någon part kommer på obestånd måste de andra ikläda sig hans skyldigheter. Det vanligaste är ett öppet konsortium (även kallat externt), där alla parter är namngivna, som regel är det en köpare och flera leverantörer som ska utföra olika delar av arbetet. Konsortieledaren samordnar arbetena, men alla parter kan ha kundkontakt. Leverantörernas ansvar gentemot kunden är solidariskt. En annan form är ett slutet konsortium (även kallat internt eller tyst), i ett sådant nämns endast en köpare och en säljare, men internt har sedan parterna utformat konsortieavtal som inte är synliga för motparten. Här frontar endast konsortieledaren mot kund. Vissa konsortialavtal konstrueras genom att exempelvis de säljande parterna bildar ett gemensamt ägt handelsbolag.

**Konsortium.** En grupp av företag som hålls ihop med hjälp av avtal, där de har ett särskilt syfte, t.ex. att leverera ett projekt eller utveckla en produkt.

**Konstruera-mot-order.** En styr princip som innebär att leverantörens projekteringsarbete inte börjar förrän kunden lagt beställning.

**Kontantrabatt.** Se kassarabatt.

**Kontrahera.** Sluta avtal. Kontrahent är en avtalsslutande part.

**Kontrakt.** Ett skriftligt avtal.

**Kontraktsintresset.** Termen används vid bestämning av skadestånd vid parts kontraktsbrott. Kontraktsintresset kan vara negativt eller positivt. Vid ersättning av negativt kontraktsintresse ersätts endast partens direkta förlust, d.v.s. parten skall försättas i det läge som hade varit om avtalet inte hade ingåtts. Det positiva kontraktsintresset omfattar det negativa kontraktsintresset plus den vinst som skulle gjorts om avtalet fullföljts, d.v.s. parten ska försättas i samma läge som hade gällt om avtalet fullgjorts.

**Kontraktsprincipen.** Grundläggande rättsprincip i anglosaxisk och fransk avtalsrätt, denna princip innebär att en anbudsgivare endast blir bunden av sitt anbud i det ögonblick när det accepteras av motparten. Detta innebär att anbud kan återtas så länge som de inte är antagna av motparten. I förlängningen innebär detta att i fall när parterna skall komma överens om komplexa avtal, så blir de tvungna att upprätta ett gemensamt kontrakt, där parterna är överens om allting, eftersom alla orena accepter skulle kunna uppfattas som avslag, vilket kan leda till oändlig korrespondens, därav namnet kontraktsprincipen. Det går att avtala bort kontraktsprincipen, vilket är vanligt när en större aktör är beroende av olika anbud i ett större projekt. I större sammanhang skrivs ett anbudsavtal som reglerar en mängd saker, bland annat avtalas rätten att återta anbud bort. I Sverige gäller löftesprincipen för avtal där båda avtalsparterna är svenska, såvida inget annat avtalas.

**Kontraktstilldelning.** Vid upphandling utses en leverantör och det meddelas till denne och medtävlande att denne är utsedd, vilket kallas tilldelning.

**Kostnadsledarskap.** En konkurrensstrategi som bygger på att vinna fördelar genom lägre kostnader.

**Kostnadsprissättning.** En avtals- eller marknadssituation där priserna bestäms av de kostnader som finns för att tillverka de varor och tjänster som säljs.

**Kostnadsreducering.** En bestående minskning av företagets kostnader.

**Kostnadsundvikande.** En temporär minskning av företagets kostnader.

**Kranhyra.** Rederiets ansvar brukar ibland bara sträcka sig till att fartyget ligger längs kajen. Beställaren får i denna situation betala kranhyran.

**Kravspecifikation.** En samling kriterier för den produkt som ska köpas in.

**Krysslista.** Detta är en förenklad form av entreprenadgränslista där parterna genom kryss markerar parternas skyldigheter och vem som betalar för respektive åtgärd. I kontraktsmallen för ABA99 finns en sådan mall med, dock har denna mall givit upphov till tvister eftersom det uppstått tvist om vad som ligger inom kontraktssumman, prislistor eller separat reglering. En bättre mall finns som tillhör till ABFF 04 utgiven av BKK.

**Kundorderproduktion.** Tillverkning som endast startar när det finns en bindande order från kund.

**Kundorderpunkt.** Den tidpunkt som inträffar när kunden lägger bindande order.

**Kundordertidsgräns.** Ett tidsintervall efter lagd beställning som köparen inte tillåts lägga ny beställning, för att leverantören på det sättet ska fylla på sitt lager.

**Kundreskontra.** En företagsfunktion som hanterar företagets fakturor mot olika kunder.

**Kvadrantanalys.** En grafisk undersökningsmetod där en situation undersöks ur två eller tre aspekter. Aspekterna bildar ett rutnät eller kub som differentierar undersökningsobjektens egenskaper.

**Kvadratrotformeln.** En matematisk formel som används för att beräkna den ekonomiska orderkvantiteten.

**Kvalitetsbristkostnad.** Den kostnad som företaget får på grund av att produkter är felaktiga eller bristfälliga, d.v.s. de är inte avtalsenliga.

**Kvalitetsrevision.** En systematisk granskning av företagets processer.

**Kvantitetsrabatt.** Det prisavdrag som köparen får för att hen köper en större volym vid ett tillfälle eller en tidsperiod.

**Kvotavtal** är en överenskommelse om att leverantören reserverar viss produktionskapacitet.

**Köparstyrd auktion.** Se omvänd auktion.

**Lagerföringskostnad.** Kapitalkostnaden för varor som finns i ett lager.

**Lagerhållningskostnad.** De kostnader som finns för hantering av det fysiska lagret, d.v.s. lokalkostnad, inventering, lagerbokföring etc., men inte kapitalkostnaden för varorna i lagret.

**Lageromsättningshastighet.** Ett nyckeltal som visar hur många gånger per år som ett lager omsätts.

**Lagerorderproduktion.** Sådan tillverkning av produkter som ämnar fylla på ett lager.

**Lagerstyrning.** Aktiviteter såsom beslutsfattande, orderläggning och kontroll som syftar till att styra in- och utflöden ur ett lager.

**Lagertillgänglighet.** Servicenivå.

**Lastbärare.** En konstruktion som håller en eller flera på plats under transport. T.ex. en pall eller en trävagga.

**Legalisering.** Innebär att notarius publicus styrker att handlingarna undertecknats personligen av dem som anges som undertecknare. I vissa fall, skickas sedan handlingarna till utrikesdepartementet, som styrker att behörig person på notarius publicus utfärdat och undertecknat intyget. Därefter skickas handlingen slutligen till ifrågavarande ambassad, som bestyrker utrikesdepartementets påtecknande. Vissa ambassader tillåter att gå direkt från notarius publicus. Handlingar som brukar legaliseras är

kontrakt, överensstämelseintyg, ursprungscertifikat mm. Många länder kräver legaliserade dokument för att bevilja importtillstånd.

**Letter of Credit.** Är en säker form att betala när köparen inte litar på säljarens leverans-förmåga och säljaren inte litar på köparens betalningsförmåga. En eller två banker utgör mellanhänder som hanterar betalningar och skeppningshandlingar. Godsets skeppningshandlingar lämnas inte ut förrän banken fått pengar, pengarna lämnas inte ut med mindre än att godset lämnats ut. Men tro inte att användandet av en LC är en ersättning för ett köpeavtal. LC:n hanterar endast betalningen och dokumenten som exportören måste presentera för att erhålla betalning. LC:n hanterar inte andra viktiga villkor som garanti, skiljedom etc. Läs även Remburs.

**Leveransavtal.** En överenskommelse om leverans av ett exakt antal varor inom en bestämd tid.

**Leveransberedskap** är ett mått på leverantörens förmåga att leverera det som kan förväntas, men även att kunna anpassa sig för oväntade svängningar.

**Leveransbesked.** Meddelande om att köpta produkter finns färdiga för avhämtning.

**Leveransbevakare.** En person som är särskilt utsedd att tillse att varor levereras i rätt tid, rätt mängd och rätt kvalitet.

**Leveransbevakning.** Övervakning av liggande beställningar och att dessa blir levererade rätttidigt.

**Leveransböter.** Avgift som köparen tar ut av leverantören vid försenad leverans.

**Leveransdispens.** Ett dokument som köparen utfärdar där han medger att produkten avviker från avtalad specifikation.

**Leveransförmåga.** Ettsammanfattande begrepp för leverantörens prestationer med avseende på leveranstid, leveranssäkerhet, leveransflexibilitet etc.

**Leveransgränslista.** I komplexa industri och maskinbyggen finns ett stort behov av att avtala hur de permanenta entreprenadarbetena gränsar mot varandra. I långa listor beskrivs xyz-koordinater, kraftöverföringar, belastningar, fotavtryck, värmeutvidgningar, tryck, flöden, elektriska anslutningar etc. Leveransgränslistan beskriver permanenta installationer i motsats till entreprenadgränslistan som i högre utsträckning beskriver tillfälliga arbeten under entreprenadtiden. Leveransgränslistan är ett viktigt dokument i en komplex entreprenad, eftersom det visat sig att många skiljedomstvister berör oklarheter i leveransgränser.

**Leveransklausul.** Ett avtalsvillkor som anger hur varor ska överlämnas vid en viss punkt, särskilt brukar det handla om varornas skick, risk, emballage och tullklarering.

**Leveranskontroll.** En undersökning som utförs på en leverans för ta reda om den är avtalsenlig.

**Leveransomfattning.** Det avsnitt i ett kontrakt som beskriver leveransens omfattning, d.v.s. mängd, kvalitet, leveransgränser mm. Det är av högsta vikt att detta avsnitt är välformulerat och väldefinierat. I vissa kontrakt hänvisas



till ett huvudkontrakt, det är av yttersta vikt att kontraktets omfattning är synnerligen väldefinierad. Det har visat sig att de flesta skiljedomar berör frågor kring leveransomfattning och i synnerhet leveransgränser. I leveransomfattningen skiljs på själva kontraktsarbetet, d.v.s. de permanenta delarna å ena sidan, samt de temporära arbetena, d.v.s. kringarbeten som behövs för att färdigställa kontraktsarbetet. I de temporära arbetena kan även ingå arbeten åt sidoentreprenörer.

**Leveransplan.** Ett schema med tidpunkter där varor ska levereras.

**Leveranspolicy.** Det är vanligt att leverantörer gör upp olika leveranspolicy för olika kunder, dessa brukar omfatta leveranstider, buffertlager, rabattsatser etc. Leveranspolicyen är ofta inlagd i leverantörens kundordersystem och påverkar de order som läggs. Leveranspolicyen går ofta att påverka genom förhandling och avtal.

**Leveransprecision.** Den grad av punktlighet som en leverantör uppnår i förhållande till vad parterna avtalat.

**Leveranspåminnelse.** En erinran som inköparen skickar till en leverantör med en uppmaning att leverera.

**Leveransrättidighet.** Leveransernas punktlighet.

**Leveranssätt** är en allmän beskrivning av hur en vara kommer att levereras; t.ex. postpaket, på lastbil osv.

**Leveransternin** är ett annat ord för leveransperiod.

**Leveransuppföljning.** Se leveransbevakning.

**Leveransvillkor.** En mer exakt avtalsbestämmelse som anger väsentliga förutsättningar vid leverans av en vara eller en tjänst.

**Leveransvite.** Ett schabloniserat skadestånd som köparen tar ut av leverantören vid ett avtalsbrott, oftast vid leveransförsening.

**Leveransvägran.** Ett företag i dominerande ställning vägrar att leverera till en kund för att skaffa sig andra fördelar.

**Leveransåtagande.** En bindande utfästelse från en leverantör om att företa en eller flera leveranser. Det kan både avse leveranser som är beställda och leveranser som kommer att beställas.

**Leverantör.** En extern källa som förser företaget varor och tjänster.

**Leverantörsbalanserade styrkort.** En rapport som redovisar olika prestationsområden hos en leverantör.

**Leverantörsbedömning.** En helhetsvärdering av en leverantörs prestanda och förmåga.

**Leverantörsbetingning.** Retorisk påverkan på en leverantör med syfte att mjukgöra den inför kommande förhandlingar.

**Leverantörsenkät.** Ett formulär som sänds ut till leverantörer för att undersöka hur affärsrelationerna fungerar.

**Leverantörsformning.** Retorisk påverkan på en leverantör med syfte att mjukgöra den inför kommande förhandlingar.

**Leverantörskanban.** Se inköpskanban.

**Leverantörskvalitetsindex.** Ett sammansatt måttetal som räknas ut för varje leverantör. Indexets sammansättning varierar dock mellan olika leverantörer, därför kan det inte användas som ett jämförande index, utan bara för att undersöka utvecklingen hos varje enskild leverantör.

**Leverantörskvalitetssäkring.** Styrning och förbättring av leverantörers prestanda, genom att använda traditionella kvalitetsledningsmetoder som införlivas över företagsgränserna.

**Leverantörsmångfald.** Inköpspolitik som uppmuntrar leverantörer som styr av minoritetsgrupper, kvinnor, krigsveteraner, handikappade mm.

**Leverantörspolicy.** En inköpspolitik som bestämmer leverantörsstrukturen. T.ex. kan den säga hur många leverantörer som ska finnas i respektive inköpskategori.

**Leverantörsreskontra.** Den företagsfunktion som registrerar, prickar, bevakar och betalar leverantörsfakturor.

**Leverantörsstyrning.** Uppföljning och utveckling av företagets strategiska leverantörer.

**Leverantörsstyrt lager.** En leverantör ges tillgång till lagerbokföring, prognoser mm och på detta sätt sköter leverantören själv lagerpåfyllning så att brist inte uppstår.

**Leverantörsutveckling.** Förbättring av leverantörers långsiktiga kompetens och prestanda.

**Leverantörsutvärdering.** Undersökning av en leverantörs egenskaper och prestanda.

**Licitation.** Sällan förekommande term för offentlig upphandling eller offentlig auktion.

**Licitering.** Se licitation.

**Likabehandlingsprincipen.** En regel inom offentlig upphandling som innebär att alla anbudsgivare i en anbudsprocess måste ges samma förutsättningar, t.ex. att de får samma information.

**Likare.** En artikel som sparas när en tillverkningsprocess är intrimmad och sedan används för att jämföra prover vid senare artikelrevisioner.

**Lockvara.** En produkt som bjuds ut till särskilt förmånliga villkor med syfte att fånga in kunder som sedan köper mer.

**Locoköp.** Spotköp

**Locovara.** Vara tillgänglig på en spotmarknad.

**Lågstkostnadsland.** Ett territorium som präglas av låga löner och så god produktivitet att det totala kostnadsläget är lägre än jämförelselandet.

**Lågrörlig artikel.** En vara i lager vars omsättningshastighet är mycket låg.

**Lägsta värdets princip.** En regel för värdering av ett varulager som innebär att en vara ska värderas till det som är lägst - anskaffningsvärde eller försäljningsvärde.

**Löftesprincipen.** Grundläggande rättsprincip i bland annat svensk och tysk avtalsrätt. Denna princip innebär att en avtalspart förblir bunden av sitt anbud inom en given tid, den så kallade acceptfristen eller till dess anbudet avslås, exempelvis genom en oren accept. Detta innebär att det blir enklare att komma fram till ett avtal genom korrespondens, samtidigt finns det ingen risk i större anbudsprojekt att en underentreprenör drar sig ur. Det är mer för säljaren som det finns nackdelar, eftersom säljaren inte riktigt vet hur mycket jobb som kommer in och därmed inte kan dra sig ur ett jobb, detta får i gengäld konsekvensen att en aktör måste ge ett högre pris, eftersom denna garanterar sig genom att kunna 'outsourca' vissa arbeten om beläggningen blir för hög. När det närmar sig kontraktsskrivning priset sänkas om beläggningen är låg. Resultatet av detta är att en köpare sällan vill utlova exklusivitet till en underentreprenör i ett anbudsskede, eftersom priser är högre i ett anbudsskede. I bl.a. anglosaxisk rätt gäller istället den så kallade kontraktprincipen.

**Löpande räkning.** En prissättningsmodell som innebär att leverantören får full kostnadstäckning enligt vissa på förhand givna principer.

**Marknadsundersökning.** En kartläggning av vilka leverantörer som finns på en marknad och hur konkurrerar med varandra.

**Materialbehovsplanering (MRP)** är en planeringsmetodik som bygger på att man använder produktstrukturer för att planera behovstidpunkter av de ingående materialen i en huvudprodukt.

**Materialbemyndigande.** En auktorisation som köparen lämnar till leverantör eller till underleverantör med syfte att material kan införskaffas på köparens risk. På detta sätt tar köparen på sig inkuransrisken.

**Mellanhand.** En part, ofta agent, handelshus eller liknande, som förmedlar en affär utan att tillföra något förädlingsvärde.

**Mellanhandseliminering.** Genom att ta bort mellanhänder kan köpare i vissa sammanhang skaffa sig fördelar som lägre kostnader eller att man bättre kan påverka produktutformning.

**Minimipris.** Den lägsta ersättning som en leverantör kan komma att ta ut, d.v.s. motsatsen till takpris.

**Minimiregeln.** Innebär att för otydliga avtalsvillkor väljs för den förpliktigande parten den minst betungande tolkningen. Denna regel är omtvistad i svensk rättspraxis.

**Mjölkrunda.** Transporter från flera leverantörer samordnas i en rundtur eller med en slingbil.

**Molntjänst.** Ett systemstöd som helt och hållet erbjuds via internet.

**Monopson.** Köparmonopol.

**Motköpsavtal.** En överenskommelse där en leverantör åtager sig att förmedla andra affärer i sin egen nations intressen.

**Mottagarfrakt.** Vid köp av löst gods är en vanlig modell att hantera frakten med mottagarfrakt. Köparen beställer godset FCA Leverantörsort och anger "Mottagarfrakt: Fraktförarnamn Kontonummer 123456". Med fördel tillägger köparen i beställningen "säljaren avropar frakten hos fraktföraren medan fraktskostnaden debiteras köparen konto hos fraktföraren". Köparen har i sin tur ett fraktavtal med fraktföraren som exempelvis kan vara upplagt såsom pris/ (flakkvadratmeter x kilometer). Fördelen med mottagarfrakt är att fraktavropet sker smidigt samtidigt som att fraktkostnaden debiteras direkt utan vinstpåslag hos leverantören. Nackdelen är att köparen inte vet exakt när godset skeppas och när det kommer fram, dock kan köparen tillägga i beställningen "köparen skall underrättas vid skeppning om fraktdata, track-and-trace-nummer etc".

**Multimodal transport.** En varutransport under ett och samma transportavtal där transporten sker med flera transportsätt, t.ex. lastbil plus båt.

**Multipelkvantitet.** Den volym som bestäms av förpackningsstorlek, lastbilsstorlek eller liknande som gör att önskvärt behov måste anpassas.

**Målpris.** En prisnivå som kommuniceras till en leverantör såsom ett förhandlingsutspel.

**Målprisunderskridande** är situationen när slutpriset understiger målpriset.

**Mångfaldsekonomi.** Ekonomisk fördel som bygger på att producera så många olika varianter som möjligt med en och samma produktionsutrustning.

**Mängdrabatt.** En prissänkning som görs när kunden köper en större volym.

**Mängdregler.** I vissa entreprenader är arbetsmoment styckprissatta för att prissättningen ska bli korrekt behövs bestämmelser för hur arbete och material ska mätas.

**Navdistribution.** Transport av material i ett nätverk som utgår från en central punkt, ett nav.

**Nollställning av anbud.** Diskussioner med en anbudsgivare med syfte att anpassa anbudet till förfrågningsunderlagt eller det som någon annan anbudsgivare erbjuder.

**Nyckelfärdig.** En produkt som är så pass färdig vid leverans att kunden kan börja använda den direkt.

**Nyttjanderätt.** En rättighet att få använda materiel eller immateriell egendom.

**Nöjd-leverantörsenkät.** Ett frågeformulär som sänds ut till leverantörer med syftet att ta reda på hur det egna företaget uppfattas.

**Obsolescens.** En produkts brist på återanskaffningsbarhet.

**Ocker.** En situation när en leverantör utnyttjar en kunds okunnighet för sin egen vinnings skull.

**Offentlig upphandling.** Anskaffning som görs av ett företag, myndighet, verk eller liknande och som måste följa lagarna för offentlig upphandling.

**Oklarhetsregeln.** Regel för avtalstolkning som innebär att ett otydligt villkor

i ett skriftligt avtal tolkas till nackdel för part som avfattat villkoret. Tillämpas ofta på avtalstexter som är oklara eller tvetydiga. Denna regel benämns ibland 'Contra proferentum', 'In dubio contra stipulatorem' eller 'Interpretato contra stipulatorem'

**Omarbetningsorder.** Ett uppdrag att omarbete något för att uppnå en bättre kvalitet.

**Omköp.** Ett rutininköp där en existerande produkt anskaffas från en redan känd leverantör.

**Omställningskostnad.** Den kostnad som uppstår när produktionen måste ställa om från en produkt till en annan.

**Omställningstid.** Den tid det tar för en produktion för att ställa om från en produkt till en annan.

**Omvänd auktion.** En köparcentrerad budgivning, d.v.s. priset börjar på en hög nivå och budas nedåt.

**Optionsavtal.** En skriftlig överenskommelse där det finns olika tilläggsalternativ att välja på.

**Orderbekräftelse.** Leverantörens skriftliga intyg om att man erhållit en order och huruvida man accepterar innehållet i den i sin helhet eller bara delar av den.

**Ordererkännande.** En konfirmering om att en beställning accepteras.

**Orderkvantitet.** Den mängd varor som beställs vid ett och samma tillfälle.

**Orderlös produktion.** En tillverkning som saknar bindande beställningar med leveranstidpunkter. Istället uttalar avtalet bara produktionsvolym per tidsperiod eller liknande.

**Orderperfektion.** Ett måttetal som illustrerar hur bra beställningsarbetet fungerar på många olika sätt samtidigt.

**Orderstock.** Den mängd av varor och tjänster som är beställd, men inte levererad.

**Ordersärkostnad.** De engångskostnader som är kopplade till en viss beställning.

**Orderutsläpp.** Den handling som innebär att planerade ordrar verkställs.

**Packsedel.** Ett dokument som följer med en leverans och beskriver dess innehåll.

**Paketpris.** Ett pris för en leverans som innehåller många och vitt skilda delar, vilka paketeras till en attraktiv helhet med ett summapris.

**Palleterat gods.** Varor som staplats på en pall.

**Parafera.** Genom att signera varje sida i ett avtal styrks äktheten och intygas att man tagit del av innehållet.

**Parallellförsörjning.** Se dual sourcing.

**Partiariskt avtal.** Ett avtal där betalningen för utfört arbete eller annan prestation är bestämt till andel i vinst.

**Partiformning.** Matematiska eller intuitiva metoder för att bestämma hur stora partier som ska framställas.

**Partiklyvning.** En metod för att accelerera materialflöden genom att dela upp partier i mindre delmängder.

**Partistorlek.** Den mängd som utgör ett varuparti.

**Pegging.** Behovet av varje delprodukt härleds från behovet av deras huvudprodukter.

**Per capsulam beslut.** Vid tecknande av större avtal är det vanligt att varken inköparens, högre chefers eller VDs rätt att teckna firma är tillräcklig. Företagets styrelse måste ge en utökad firmateckningsrätt för det specifika avtalet. För att slippa invänta ett styrelsemöte används ett så kallat 'beslut per capsulam'. Detta innebär att styrelseledamöterna undertecknar en beslutshandling som ger en viss person utökad firmateckningsrätt.

**Perfekt order-mätetal.** Ett procenttal som visar vilken precision ett visst orderflöde har med avseende på administration, betalning, leverans mm.

**Periodbeställningssystem.** En ordermetod som bygger på att ha fasta tidpunkter för beordring och sedan låta orderkvantiteten variera beroende på vilken efterfrågan som varit under perioden.

**Pisksnärtteffekt.** Ett oscillerande fenomen som uppstår i försörjningskedjan därför att olika personer överreagerar i sin styrning av varuflödena.

**Portalbestämmelse.** En inledande och vägledande bestämmelse i ett kontrakt som visar hur kontraktet skall tolkas. Bestämmelsen brukar rubriceras 'Bakgrund' på engelska 'Whereas', 'Recitals' eller 'Preamble'. Exempelvis kan portalbestämmelsen innehålla en beskrivning av sammanhanget, syftet med produkterna eller vad som föregått avtalet.

**Preskriptionstid.** I många avtal avtalar parterna om en preskriptionstid för fordringar. Om ingen preskriptionstid avtalats kan denna enligt svensk lag vara så lång som tio år. Vanligt är att avtala om en preskriptionstid på ett till två år. I en del fall avtalar parterna om att vid leveranstidens slut göra en slutlig reglering, därefter kan inga fler krav framställas.

**Prestandaindikator.** Ett mätetal som visar kvalitetsprestanda.

**Prestationsbetalningar.** Utbetalning av ekonomisk ersättning i den takt som leveranser sker eller det att fördefinierade milstolpar uppnås.

**Presumption.** Genom att ett visst faktum föreligger anses det bevisa ett annat faktum, om inte motsatsen kan motbevisas av motparten. Exempelvis kan avtalas om att en leverantör tar ansvar för fel genom en s.k. garantiutfästelse. Genom presumption anses fel som uppkommit inom garantitiden vara ursprungliga tills leverantören kunnat bevisa motsatsen.

**Principen om icke-diskriminering.** En regel inom offentlig upphandling som innebär att man inte får ge leverantörer fördelar på grund av deras geografiska belägenhet.

**Principen om likabehandling.** En regel inom offentlig upphandling som innebär att alla anbudsgivare i en anbudsprocess måste ges samma förutsättningar, t.ex. att de får samma information.

**Principen om ömsesidigt erkännande.** En regel inom offentlig upphandling som innebär att upphandlaren måste godkänna intyg utfärdade i andra medlemsstater.

**Prioriterad leverantör.** En leverantörskälla som företaget föredrar att göra affärer med.

**Prisindexklausul.** En avtalsbestämmelse som medger uppräknning av den ekonomiska ersättningen enligt ett index.

**Prisstaffling.** Bestämmande av priser inom olika kvantitetsintervall. Ofta bygger stafflingen på att fördela fasta kostnader på en ökande volym.

**Prissättning.** Fastställande av ekonomisk ersättningsnivå för en vara eller en tjänst.

**Pristak.** En ersättningsmodell där priset är rörligt, men aldrig tillåts överskrida en maximal nivå; det s.k. takpriset.

**Prisvarians.** Skillnaden mellan avtalat pris och fakturerat pris.

**Prognosköp.** Beställningar som läggs med kvalificerade gissningar om framtiden som beslutsstöd.

**Projektdirektiv.** Ett internt projektkontrakt som formulerar krav och mål för ett projekt.

**Prokurist.** Äldre benämning på företagets företrädare i kommersiella affärer.

**Prompt leverans.** Innebär att leverans skall ske omgående eller inom viss kortare tid. I allmänhet brukar prompt leverans innebära tre veckors leveranstid, men det kan variera beroende på sedvänja.

**Provisorisk faktura** (proformafaktura) behövs ibland vid införtullning eller ansökan om tillstånd. Den innehåller inte något krav om betalning, utan det görs separat i en handelsfaktura.

**Provisoriska summor.** I större uppdrag ersätts vissa delar på löpande räkning. För att kunna beräkna det totala kontraktsvärdet ansätts provisoriska summor som är uppskattningar av de arbeten som kommer att ske på löpande räkning.

**Provköp.** Varor beställs för påseende, det vill säga att det finns en rätt att returnera varorna och häva beställningen utan kostnad.

**Punkt-för-punkt-kommentering.** En upphandlare upprättar en lång lista med såväl kommersiella krav som produktkrav och låter sedan anbudsgivare att kommentera på kraven.

**Pålägg.** En summa pengar som läggs på kostnader för att räkna fram ett pris.

**Påläggsprissättning.** En bestämning av pris som bygger på att först räkna ut produktionskostnaden och sedan lägga på ett procentuellt påslag för att täcka vinst, försäljningsomkostnader och administration.

**Påslag.** En summa pengar som läggs på kostnader för att räkna fram ett pris.

**Rabatt.** Ett prisavdrag.

**Ramavtal.** Ett avtal om obestämda mängder av varor och tjänster. Bestämning av kvantitet sker genom senare avrop.

**Ratihabition.** Godkännande av rättshandling, exempelvis ett köp för att rättshandlingen ska bli giltig. Exempelvis kan en person godkänna ett köp som en annan person utan fullmakt har gjort. Ratihabition kan antingen ske skriftligt eller stillatigande och konkludent handlande.

**Reciprokt köp.** En modern form av byteshandel, där kund och leverantör köper av varandra.

**Redundans.** En möjlighet att få leverans via två olika leverantörskällor.

**Reklamation.** Påtalande att en produkt är behäftad med fel,

**Reklamationsfrist.** Tid inom vilket ett fel måste reklameras för att kunna göras gällande. De flesta avtal brukar reglera flera reklamationsfrister, de vanligaste är tidsfristen från det att varan eller tjänsten levererades, den andra tidsfristen brukar vara tiden från det att felet upptäcktes. Det kan även finnas extra tidsfrister från det att ett fel korrigerats.

**Remburs.** En metod där leverans kvittas mot betalning via en bank, för att på detta sätt åstadkomma en säker handel.

**Restlagerklausul.** I en del avtal där parterna avtalat om att leverantören skall hålla ett buffertlager på en viss volym kan parterna lägga till en paragraf, så kallad 'Slow moving stock'. Denna innebär att säljaren får betala för sådan del av buffertlagret som inte använts under en viss tidsperiod. Exempelvis kan en sådan skrivning innebära att köparen får betala för sådana varor som legat i buffertlagret mer än ett år plus exempelvis 15% i lagerränta, d.v.s. är exempelvis buffertlagret 1000, det årliga uttaget 500 kommer vi årets slut en extra faktura på 500 plus 15%.

**Restnotera.** En restorder för sådana delmängder i en beställning som inte kunde levereras.

**Restpunktlista.** En förteckning över brister som identifierats vid en besiktning och som ligger till grund för att innehålla betalningar.

**Resultateffektivitet.** Verkställighetsförmåga.

**Resurseffektivitet.** Den inre effektiviteten i ett system, d.v.s. vilket utbyte man får av satsade medel. Synonymt med systemeffektivitet.

**Retentionsbetalning.** Pengar som innehålls för att säkerställa att ett uppdrag slutförs.

**Returlogistik.** Ett försörjningssystem där vissa varor returneras till ett tidigare försörjningsled. T.ex. kan det röra sig om emballage eller reservdelar som ska upparbetas.

**Riskbedömning.** En värdering av de risker som finns i ett visst sammanhang.

**Russinplockning.** Genom att plocka ut vissa delar ur en affär kan dessa delar köpas på ett mer kostnadseffektivt sätt.



**Rättidighet.** Förmåga att leverera vid exakt rätt tidpunkt.

**Samarbetsstyrda lager.** En variant av leverantörsstyrt lager, med den skillnaden att kunden måste godkänna lagerpåfyllnad.

**Sambeordring.** Flera olika artiklar beställs samtidigt för att minska betydelsen av särkostnader.

**Sambeställning.** Beordring av flera olika artiklar samtidigt för att uppnå någon form av synergi, t.ex. lägre transportkostnad eller bättre effektivitet i produktion.

**Samlastning** innebär att gods från flera olika leverantörer transporteras på samma lastbärare.

**Samlingsorder.** En order som omfattar flera olika artiklar från samma leverantör. Samlingsordrar håller nere beställarens anskaffningskostnader och leverantörskostnaderna.

**Samplöckning.** Leverantören plockar ut material från sitt lager mot flera olika kundordrar. D.v.s. leverantören upprättar en gemensam plocklista.

**Samproduktionspris.** Vid köp av maskinutrustning och liknande som med tiden kommer att behöva reservdelar är det vanligt att köpa till reservdelar redan vid själva grundbeställningen, ofta blir priset lägre än vid senare köp, ett sådant pris betecknas ofta samproduktionspris.

**Satsplöckning.** Olika slags varor läggs ihop i en sats för att det ska bli enklare i nästa förädlingsled.

**Sedvanerätt** är oskriven lagstiftning, d.v.s. den uppkommer genom att människor och samhälle intar vad de tycker är ett naturligt sätt att förhålla sig till varandra.

**Sekundär sourcing.** Se andraledssourcing.

**Selektivt förfarande.** En offentlig upphandlingsprocess där många anbudsgivare bjuds in att delta men efter en urvalsprocess får bara ett mindre urval möjligheten att lämna anbud.

**Servicenivå.** Lagertillgänglighet.

**Servicenivåavtal.** Ett avtal som garanterar en viss tillgänglighet av varor eller tjänster.

**Servicenivåkurva.** En grafisk beskrivning av hur varutillgängligheten beror av kapitalbindningen.

**Severabilityklausul.** Kontraktsparagraf som stipulerar att i det fall någon paragraf skulle visa sig ogiltig så skall detta inte ogiltigförklara hela avtalet. Kallas ibland 'Strikt tolkning' eller 'Bestämmelses ogiltighet'.

**Single sourcing.** Enleverantörsväl.

**Sistagångsköp.** I långtidsavtal är det vanligt att parterna avtalar om ett förfarande för hur det ska gå till när en tillverkare vill sluta med en produktion. Det kan finnas flera lösningar såsom ersättningsprodukter, köparens möjlighet att ta över produktionen eller att köparen får lägga en sista jättebeställning, kanske till ett rabatterat pris.

**Sistagångsleverans.** Leveransen av ett sistagångsköp.

**Självfakturerering** innebär att leverantören inte sänder någon faktura. Istället upprättar kunden ett betalningsunderlag som delges leverantören, och därefter betalas pengarna ut.

**Självkostnadskontrakt.** Avtal på löpande räkning.

**Skalekonomi.** Ekonomiska fördelar som uppnås genom att fasta kostnader fördelas över en större volym varor eller tjänster.

**Skuggkalkyl.** En priskalkyl som inköparen själv gör för att ta reda på vad priset på en produkt bör ligga på. Skuggpriset används sedan i olika förhandlingsutspel.

**Skuggoffert.** Ett anbud som hämtas enbart med syftet att göra en jämförelse för att undersöka om ett befintligt pris är rätt.

**Slutbetalning.** Utbetalning av innehållna medel, d.v.s. den så kallade retentionen.

**Slutleverans.** Den milstolpe som symboliserar den sista leveransen utav ett antal delleveranser.

**Slutorder.** Se sistagångsköp.

**Sole sourcing.** En form av enleverantörsval som uppstår ofrivilligt därför att det bara finns en leverantör att tillgå.

**Specieköp.** Köp av lös egendom som är individuellt bestämd, exempelvis en hund eller en bil

**Speditorsavtal.** Avtal som innebär att en speditör får rätt att för annans räkning avsända eller mottaga gods och andra därvid relaterade handlingar.

**Spendanalys.** En undersökning av företagets utgifter.

**Spendkub.** En metaforisk benämning av en spendanalys som undersöker de tre dimensionerna vem köper vad av vem.

**Spendträd.** En hierarkisk struktur där organisationens spend bryts ned i olika delmängder.

**Stackning.** Stapling av containrar på varandra.

**Stafflade priser.** Priser som sorterats efter olika mängdintervall. T.ex. 1-10 st 5 kr, 11-20 st 4 kr.

**Standardavtal.** En standardiserad avtalstext som tagits fram av branschorganisation eller genom förhandling mellan två parter.

**Steg-grind-modell.** En metod för projektgenomförande där projektet delas in i faser. För att få gå från fas till fas måste man ha uppnått vissa resultat för att grinden ska öppna sig.

**Stokastisk efterfrågan.** Ett behov som uppvisar ett slumpartat mönster.

**Strikt ansvar.** Ansvar utan egen skuld.

**Strippning.** Urlastning i container.

**Stuffning.** Inlastning i container.

**Styckegods.** Löst gods som inte fraktas i container.

**Ställkostnad.** En engångsutgift som uppstår för att starta en tillverkning.

**Svärtlönearbete.** Oskäligt dåliga anställningsvillkor för anställda hos leverantörer eller leverantörer i den underliggande förädlingskedjan.

**Synallagmatiskt avtal.** Avtal som är ömsesidigt förpliktigande.

**Systematiskt fel.** Vid serietillverkning är det vanligt att fel uppträder repetitivt på grund av fel i konstruktion eller tillverkningsmetodik. I vissa avtal utsträcks underleverantörers skadeståndsansvar vid epidemiska fel, eftersom konsekvenserna blir så stora för beställaren.

**Systemeffektivitet.** Se inre effektivitet och resurseffektivitet.

**Säljarstyrd auktion.** En auktion som organiseras av en leverantör. Principen är ofta att priset börjar på en låg nivå och budas uppåt.

**Särkostnad.** En engångskostnad som uppstår vid köp eller produktion, och som är oberoende av seriens storlek. Typiska särkostnader är kostnader för orderläggning eller verktygsframtagning.

**Tidig leverantörsinvolvering.** Vid utveckling av nya produkter är det viktigt att tidigt börja samarbeta med leverantörer längs hela förädlingskedjan.

**Tidsvinstersättning.** En bonus som lämnas till ett fraktföretag för att ledtiden för en befaktning blir kortare är avtalat.

**Tilldelningsbeslut.** Termen tilldelningsbeslut är vanligast förekommande inom offentlig upphandling och syftar på det meddelande som den upphandlande enheten skickar ut till anbudsgivarna, såsom beskrivet i lagen om offentlig upphandling 1 kap, 28§. I meddelandet lämnas uppgift om beslutet samt vad som låg till grund för beslutet. Inom näringslivet används också termen tilldelningsbeslut men avser ett internt beslutsdokument som beskriver motivet till beslutet, vilka som deltagit i beslutet samt att det är behörigen fattat. I organisationer som inte arbetar med inköps- eller upphandlingsanmodan blir en beslutshandling av detta slag viktig för att säkerställa att beslutet har skett i samråd med alla berörda parter. Men även i ett verksamhetssystem som använder sig av anmodan är ett internt tilldelningsbeslut bra för att säkerställa att alla aspekter beaktats vid avtalstecknandet.

**Tillhandahålla material.** Köparen av en tillverkad produkt köper själv in ett insatsmaterial som översändes till leverantören som ska tillverka produkten.

**Tillsynsmyndighet.** Ett organ som kontrollerar olika företag att de följer vissa väsentliga lagkrav.

**Tillval.** Ett alternativ som kan läggas till en grundprodukt.

**Tilläggsavtal.** Ett avtal som förändrar de allmänna bestämmelser i ett tidigare ingånget avtal, d.v.s. mer än bara ändring av mängd eller produktutförande.

**Tilläggsbeställning.** Utökning av en befintlig beställning, antingen i kvantitet eller i förändrat utförande.

**Totalentreprenad.** Ett uppdrag där leverantören såväl har ansvar för att konstruera, projektera som att utföra arbetena.

**Transparensprincipen.** En regel inom offentlig upphandling som innebär att upphandlaren måste agera öppet om hur en upphandling ska genomföras.

**Transparent avtal.** En överenskommelse där t.ex. avtalsbestämmelser med kunden speglar i avtalet med leverantören.

**Tredjemansavtal.** Ett avtal mellan två parter som ger en tredje part rätt (med eventuell samtidig förpliktelse) att utnyttja ett avtal. Exempel kan ett större företag teckna ett generiskt leveransavtal med en leverantör. I detta avtal kan andra parter, exempelvis dotterbolag eller franchisetagare, få rätt att avropa leveranser enligt de priser som anges i ramavtalet.

**Tredjepartslogistik.** Avtal med en annan part än köpare och leverantör, vilket innebär att denna tredje part sköter lager, logistik mm.

**Trinagelavtal.** Trepartsavtal, d.v.s. en överenskommelse mellan tre parter.

**Tröskelvärde.** Prognosticerat kontraktvärde som avgör vilken upphandlingsprocess som ska användas. Tröskelvärden förekommer främst inom offentlig upphandling.

**Tvåbingsystem.** Ett enkelt lagringsystem där material lagras i två fack. När det ena facket är slut skjuts det andra fram samtidigt som nytt material beställs. Det är alltså ett visuellt beställningspunktsystem.

**Tvåranvändning.** Brukande av en komponent i flera olika huvudprodukter.

**Tyngdpunktsmetoden.** Ett sätt att optimera lokaliseringen av distributionscentra genom att matematiskt beräkna den punkt som ger lägst transportkostnader.

**Tyst accept.** Ett avtal kan ingås genom att den ena parten förhåller sig tyst. I det vanligaste fallet har en säljare ställt ut ett anbud, köparen orderbekräftar men med något tillägg (d.v.s. oren accept), därefter förhåller sig säljaren tyst och på så sätt har avtal ingåtts. Tyst accept regleras i avtalslagen (Avtalslagen 6 § 2 st.).

**Täcktid.** Den tid som ett visst lager kommer att räcka, eller med andra ord räcktid.

**Täcktidlista.** En lista som upprättas regelbundet (t.ex. dagligen) och som visar hur lång tid lagret av respektive artikel kommer att räcka.

**Underleverans.** I vissa sammanhang tillåts leverantörer att avvika från beställd kvantitet för att bättre kunna optimera sin egen produktion.

**Underleverantör.** Leverantörens leverantör, eller med ett annat ord en andraledsleverantör.

**Uppförandekod.** Riktlinjer och policyer som företaget tillämpar i förhållande till de leverantörer man väljer att kontraktera.

**Upphandlingsanmodan.** Se inköpsanmodan.

**Ursprungsintyg.** Ett dokument som certifierar från vilket land en produkt härstammar. Som regel utfärdas det av en exportmyndighet i ursprungslandet.

**Urvalsupphandling.** En offentlig upphandlingsprocess där många anbudsgivare bjuds in, men bara ett färre antal tillåts delta i anbudstävlan.

**Usans.** Sedvänja.

**Uteslutningskriterier.** Villkor som ställs upp i en offentlig upphandling och som bildar grund för att exkludera anbudsgivare. Exempelvis kan man kräva att företag som har obetalda skatter får uteslutas.

**Utfallsprov.** Ett test eller undersökning av de första varorna som kommer ur en leverantörsproduktion. De undersöks med avseende på specifikationsriktighet och ändamålsenlighet.

**Utförandedispens.** Köparens medgivande att redan före produktionen börjar avvika från den avtalade inköpspecificationen.

**Utförandeentreprenad.** Ett arbetsuppdrag där leverantören bara ska utföra enligt köparens instruktioner, d.v.s. leverantören har inget konstruktionsansvar.

**Utvärderingskriterium.** Stegvisa villkor inom ett givet område som talar om hur anbud och leverantörs ska bedömas inför ett stundande beslut.

**Valutaklausul.** Leverantörer vill ofta försäkra sig om att inte göra förlust i det fall valutakursen svänger mycket. Därför är det vanligt att det i offerter står att priset är giltigt vid en viss valutakurs, om kursen svänger mer än X% skall priset justeras motsvarande. Det kan upplevas besvärande för en köpare med valutaklausuler, men som regel blir ett valutareglerat pris billigare än ett fast pris oavsett växelkurser. Om beställaren vet att han kommer att köpa en viss volym under året är det bättre att valutasäkra köpen. På motsvarande sätt valutasäkras många grossister i detaljhandeln.

**Verkställighetsförmåga.** Benägenheten att uppnå satta mål, d.v.s. resultateffektiviteten.

**Verktysavtal.** Vid sådan legobearbetning där beställaren står för konstruktion och leverantören för tillverkning är det vanligt att det tillverkas särskilda verktyg eller formar som sedan används i tillverkningen. Det vanligaste är att beställaren behåller äganderätten till dessa verktyg. Detta regleras i ett så kallat verktygsavtal, som även reglerar med vilken frist verktyget skall lämnas tillbaka, hur det ska hanteras, försäkras osv.

**Versalisering.** En juridisk metod som bygger på att i ett avtal definiera viktiga ord. I avtalet stavas dessa sedan med versal begynnelsebokstav eller hela ordet med versaler.

**Vidimera.** Bestyrka riktigheten i något, bevittna.

**Viljeförklaringsbrev.** Ett ömsesidigt brev som köpare och leverantör upprättar och där de förklarar att de avser att ingå ett avtal och ska slutförhandla villkoren kring detta. Detta verktyg används i vissa slutförhandlingar för att skapa ett bättre fokus i slutförhandlingarna. Ibland kallas brevet Letter of

Intent.

**Wilsonformeln.** Ett matematiskt uttryck som används för att på ett förenklat sätt beräkna den mest ekonomiska orderkvantiteten med hänsyn till särkostnader och lagerhållningskostnader.

**Vilt köp.** En affär som görs upp utan inköpsorganisationens inblandning.

**Volymvärdesanalys.** Artiklar eller leverantörer delas in i två eller flera skikt efter hur stort ekonomiskt värde respektive skikt omfattar.

**Väntetidsersättning.** En schabloniserad ersättning som betalas ut till en leverantör när köparen är försenad med någonting så att leverantörens medarbetare står sysslösa.

**Värdeanalys.** En analys där varans eller tjänstens nyttovärde ställs i relation till dess anskaffningskostnader, för att förlängningen förädla den.

**Värdeflödesanalys.** En analys av stegen i en förädlingsprocess för att undersöka hur effektiva de är.

**Värdekedja.** En rad länkar (företag eller organisatoriska funktioner) som förädlar varor och tjänster. Värdekedja är ett bredare begrepp än t.ex. försörjningskedja.

**Värdekonstruktion.** Funktionskostnadsoptimering.

**Värdeprissättning.** När leverantören bestämmer priset efter den nytta kunden har av produkten.

**Väskdängare.** En envis försäljare som enträget ringer och besöker kunder för att försöka ta hem affärer. Ordet har en negativ klang.

**Yttre effektivitet.** Resultateffektivitet.

**Zonplockning.** Leverantörens plockningslista organiseras så att den följer lagersystemets olika geografiska områden.

**Ägandets totala kostnader.** De kostnader som en köpare drar på sig för en köpt produkt, d.v.s. utöver anskaffningskostnad även kostnader för underhåll, drift etc.

**Ändringsbegäran.** En fråga som skickas till en leverantör om vilka konsekvenser en eventuell ändring i ett produktutförande kan få med avseende på kostnader, logistik, produktprestanda etc. Frågan besvaras med ett ändringsförslag.

**Ändringsförslag.** En form av anbud inom ramen för ett befintligt avtal. Leverantören förbinder sig att genomföra en ändring som tidigare efterfrågats enligt de villkor som anges i ändringsförslaget.

**Ändringsorder.** En orderbekräftelse där köparen bekräftar de villkor som angivits i ett tidigare ändringsförslag. Bekräftelsen kan både vara fullständig och partiell.

**Öppna böcker.** En överenskommelse mellan köpare och leverantör att alla kostnader hänförliga till en viss affär ska redovisas öppet så att man genom gemensamma ansträngningar kan optimera affären.

**Överensstämmelseintyg.** Ett certifikat som leverantören överlämnar till kunden. I detta certifikat försäkrar leverantören eller en tredje part att den sålda produkten följer de lagar och standarder som räknas upp certifikatet.

**Överspecificering.** En produktspecifikation innehåller alltför stor detaljrikedom, vilket leder till att produkten bara kan köpas av en enda leverantör eller att kostnaden för den blir överdrivet stor.