

EFNISYFIRLIT	Inngangur
	Markaðsyfirburðir
	Alþjóðlegir viðskiptaskilmálar
	Framvirk viðskipti
	Spákaupmennska og söluspár
	Reikningar skráðir í íslenskum krónum
	Erlendir dreifiaðilar
	Vaxtakostnaður
	Verðtilboð
	Ábyrgur starfsmaður
	Flutningar og dreifileiðir
	Flutnings skjöl
	Flutningsmiðlun
	Greiðslur fyrir vörusendingu
	Verðgildi hvers dags sem sparast
	Leiðir til að flýta bankagreiðslum
	Gullin regla
	Heimildir

Inngangur

Í þessu riti er farið yfir alþjóðlega viðskipta- og greiðsluskilmála og sýnt fram á hvernig útflytjandinn getur stórbætt samkeppnisstöðu sína á markaðnum með því að kunna full skil á þeim og beita þeirri kunnáttu þegar hann gefur upp verð til erlendra kaupenda. Hér er gert ráð fyrir að öll undirstöðuatriði öruggar markaðsfærslu séu fyrir hendi, svo sem staðlaðar gæðakröfur, hentugar og aðlaðandi umbúðir, tryggður afhendingartími og að öll þessi atriði hafi verið vandlega yfirfarin og hrint í framkvæmd á réttum tíma.

Útflytjendur verða að leggja mikla áherslu á að laga vinnuaðferðir sínar að markaðnum til jafns við þau fyrirtæki sem vegnar best í viðskiptum. Skilvirkar markaðsaðgerðir bæta afkomu og draga úr áhættu.

Margir útflytjendur einbeita sér ekki nægilega að þremur mikilvægum málum í markaðsstarfinu:

- *Að skrifa út reikninga í gjaldmiðlum kaupenda.*
- *Að tryggja afgreiðslu á umsömdum tíma.*
- *Að tryggja örugga greiðslu fyrir sendingar.*

Af þessu hlýst margvíslegt óhagræði og jafnvel tap. Efnileg viðskiptasambönd geta einnig komist í uppnám eða farið forgörðum.

Þessi bæklingur er eins og aðrir í ritröðinni „Hollráð fyrir útflytjendur“ gefinn út með stuðningi Iðnlánasjóðs. Er það von útgefenda að bæklingurinn komi útflytjendum, einkum þeim sem eru að byrja, að góðum notum.

Reykjavík í desember 1996
Útflutningsráð Íslands

Markaðs- yfirburðir

Hver einstök sala til erlends kaupanda krefst sérstakra ráðstafana; minnst einnar gjaldeyrisyfírfærslu og afskipunar vörusendingar til ákveðins staðar erlendis.

Kaupendur sem hafa yfir að ráða vel skipulögðu flutningakerfi og tæknilega fullkomnu greiðslukerfi geta þó tekið við vörusendingum við verksmiðjudyrr og greitt í gjaldmiðli útflytjandans. Þessi aðferð getur sparað útflytjanda talsverða skrifinnsku.

Ef kaupandi biður um að varan sé flutt af tilteknum flutningsaðila, eða flutt ákveðna leið, ber útflytjanda að fara eftir því. Hann gæti þó bent kaupanda á hagkvæmari flutningaleið ef hann telur sig vita um hana til að reyna að tryggja að kaupandinn fái vöruna sem markaðshæfasta í sínar hendur.

Vanir innkaupastjórar hljóta að bera uppgefin verð útflytjanda saman við verð annarra seljenda hliðstæðrar vöru og þá ekki síst verð annarra innlendra (hérleindra) birgja til þess að finna hagkvæmasta verðið. Þegar verð til kaupanda eru borin saman þarf að gæta þess að borin séu saman hliðstæð verð og því þarf seljandinn að tilgreina verð sitt og afhendingarkostnað sem nákvæmast.

Það gæti hins vegar reynst erfitt fyrir útflytjandann að fá nákvæma og sanngjarna skoðun og samanburð á verðum sínum nema í tilvikum þar sem uppgengið verð er DDP (Delivered Duty Paid = afhent hjá kaupanda og aðflutningsgjöld greidd) í gjaldmiðli kaupandans.

Með því að nota DDP í gjaldmiðli kaupandans verður útflytjandinn oft samkeppnishæfari í verðum og hefur jafnframt betri stjórn á því hvernig og hvenær sendingin er flutt. Þannig getur hann jafnvel haft áhrif á það í hvaða ástandi vörurnar koma til kaupandans.

Ef kaupandi gerir ekki kröfu um ákveðna viðskiptaskilmála, ættu alltaf að koma fram í verðtilboði sundurliðuð ákvæði um gjaldmiðil, gengi og afhendingu vörusendingar með athugasemdum sem gefa til kynna að þau er ætluð til hagsbóta fyrir kaupandann.

Alþjóðlegir viðskipta- skilmálar

Alþjóðlegir viðskiptaskilmálar hafa verið túlkaðir af Alþjóðaverslunarráðinu undir heitinu *Incoterms*. Bæklingur Alþjóðaverslunarráðsins, *Incoterms*, hefur verið gefinn út nokkuð reglulega með breytingum og viðbótum í samræmi við þróun í alþjóðaviðskiptum, síðast 1990. Bæklingurinn fæst hjá Verslunarráði Íslands.

Nauðsynlegt er að kynna sér reglur innflutningslandsins um umbúðir og merkingar, sérkröfur um útflutningsskjöl og meðferð gjaldeyris til þess að ekkert fari úrskeiðis sem tafið getur afhendingar. Hjá Útflutningsráði fást bæði upplýsingar og leiðbeiningar um sérkröfur og viðskiptahefðir helstu markaðslanda.

Þeir útflytjendur sem ekki kynna sér *Incoterms* og búa sjálfir til skilmála í sölusamningum eiga á hættu að lenda í kostnaðarsömum rangtúlkunum. Algengir skilmálar í viðskiptum - sem oft eru rangtúlkaðir eru DDP (afhent kaupanda að greiddum aðflutningsgjöldum - *Delivered Duty Paid*) og L/C (bankaábyrgðir - *Letter of Credit*). Nánar verður komið að þessum hugtökum síðar.

DDP er víðtækasta skuldbinding seljanda sem um ræðir þar eð hann tekur ábyrgð á öllum kostnaði og áhættu þar til vörusendingin er komin inn á athafnasvæði kaupanda. Hún nær yfir alla flutninga og greiðslu allra tolla og annarra aðflutningsgjalda við komu til landsins.

Mjög víða innan Evrópusambandsins er virðisaukaskattur líka greiddur við tollafgreiðslu.

Þegar talað er um DDP í þessu riti er átt við sölu til Evrópusambandsins, annarra Evrópulanda og til Norður-Ameríku.

Þegar rétt er staðið að málum ræða útflytjandi og kaupandi hvað DDP skilmálarnir fela í sér og fá upplýsingar um tolla og aðflutningsgjöld hjá tollayfirvöldum innflutningslandsins. Ef útflytjandinn greiðir ekki virðisaukaskattinn þarf það að koma fram í skilmálunum: Exclusive of VAT (án virðisaukaskatts).

Athugið að CIF (Cost Insurance and Freight) og FOB (Free On Board) skilmálar eiga eingöngu við sjóflutninga. Því færast í vöxt að nota fremur CIP (Carriage and Insurance paid) og FCA (Free Carrier) sem gildir um alla flutninga á sjó, í flugi og á landi.

Þótt DDP-skilmálar séu aðallega notaðir í viðskiptum innan Evrópusambandsins eða til annarra Evrópulanda geta þeir líka átt við í Bandaríkjunum þar sem kaupendur telja afhendingu til athafnasvæðis fyrirtækisins inni í landi til mikilla bóta. Samsvarandi reglur um að aðflutningsgjöld og virðisaukaskattur greiðast af seljanda gilda í Bandaríkjunum, en innflutningstolla þarf auk þess að greiða. Yfirleitt er ekki hægt að selja með DDP-skilmálum til þróunarlandanna.

Í viðskiptum við þróunarlöndin er öruggast að nota *banka-ábyrgðir* sem yfirleitt tilgreina afhendingu á nafngreindum uppskipunarstað í landi kaupandans. Yfirleitt er of mikil áhætta því samfara að taka ábyrgð á flutningi inn í landið allt til athafnasvæðis kaupanda.

Fyrir öll lönd gildir þó sú regla að hafa stjórn á flutningi vörusendingar til afhendingar eins nálægt athafnasvæði kaupanda og framast má verða.

Framvirk viðskipti

Framvirk viðskipti eru fólgin í því gera samning um kaup eða sölu á gjaldeyri með afhendingu í framtíðinni. Á þann hátt er hægt að tryggja gengi gjaldmiðla fyrir framtíðarviðskipti. Þannig er eytt öllum vafa um framtíðarverðmæti gjaldmiðilsins og útflytjandinn getur með öryggi gefið upp verð vegna þess að hann veit nákvæmlega hvaða greiðslu hann mun fá í íslenskum krónum. Í ákveðnum tilvikum getur borgað sig að taka lán í erlenda gjaldmiðlinum í stað þess að gera framvirkan samning.

Athugið að ekki er ráðlegt að ganga frá framvirkum samningi fyrir en endanlegur samningur við kaupanda liggur fyrir. Ef búíð er að ganga frá framvirkum samningi og í ljós kemur að samningur við kaupanda vöru næst ekki þá stendur útflytjandinn eftir með fjárhæð í viðkomandi gjaldmiðli sem hann verður að losa sig við.

Útflutningur til Evrópulanda og Norður-Ameríku er oft afgreiddur með einni gjaldeyrisfærslu, en útflutningur til þróunarlanda getur haft í för með sér nokkrar gjaldeyrisfærslur vegna þess að kaupandinn gæti þurft að kaupa alþjóðlegan gjaldeyri, venjulega Bandaríkjadali, ensk pund eða þýsk mörk. Hann verður einnig að leggja fram bankaábyrgð í viðurkenndum gjaldmiðli. Útflytjandinn á þá ekki annarra kosta vöð en að ganga frá reikningi í sama gjaldmiðli.

Þegar gengið er frá reikningi í erlendum gjaldmiðli losnar kaupandinn við gengisáhættu og honum er ljós raunkostnaður útflytjandans.

Framvirkir gjaldmiðla- samningar

Framvirkur gjaldmiðlasamningur fjallar um kaup eða sölu gjaldeyris á tilteknum samningsdegi. Afhending fer hins vegar ekki fram fyrir en á umsömdum afhendingardegi í framtíðinni. Á samningsdegi er samið um upphæð, gildisdag og gengi en engar greiðslur fara fram fyrir en við afhendingu gjaldeyrisins í lok samningstímabilsins. Framvirkir gjaldmiðlasamningar eru yfirleitt ekki gerðir til lengri tíma en eins árs. Fyrir lengri tímabil eru oftast notaðar aðrar tegundir samninga.

Aðrar tegundir samninga sem ætlað er að stjórna gengisáhættu fyrirtækja eru t.d. *gjaldmiðlasamningar með valrétti og gjaldmiðlaskiptasamningar*. Þessir samningar henta við mismunandi aðstæður og eru margvíslegir. Þeir eiga það allir sammerkt að megintilgangur þeirra er að verja fyrirtæki fyrir gengisáhættu.

Leiðbeiningar um hvernig staðið skal að slíkum viðskiptum fást nú hjá flestum bankastofnunum hér á landi. Íslandsbanki hefur t.d. gefið út ritið *Framvirkir gjaldmiðlasamningar* þar sem eru leiðbeiningar um framvirk viðskipti.

Spákaupmennska og söluspár

Um leið og gengið hefur verið frá samningi í erlendri mynt er útflytjandinn kominn með gengisáhættu í umræddri mynt. Ef ekkert er að gert og beðið er með að selja gjaldeyrinn þar til útflytjandinn er búinn að fá hann greiddan getur hagnaður útflytjandans m.a. verið háður gengissveiflum á tímabilinu frá samningsgerð þar til greiðslan kemur að utan. Það má því segja að útflytjandinn sé í spákaupmennsku ef hann bíður með að selja gjaldeyrinn þar til greiðsla hefur borist frá kaupanda. Útflytjandi sem gerir framvirkan gjaldmiðlasamning um leið og samningur er í höfn veit nákvæmlega hvað hann kemur til með að fá í aðra hönd í íslenskum krónum þegar greiðslan kemur frá kaupanda. Þannig hafa gengissveiflur engin áhrif á endanlegan hagnað þessa útflytjanda í íslenskum krónum.

Reikningar skráðir í íslenskum krónum

Reikningar í íslenskum krónum hljóta alltaf að valda erlendum kaupanda vandræðum vegna þess að gengi íslensku krónunnar er sjaldan skráð í erlendum bönkum. Þar við bætist að kaupandinn á erfitt með að átta sig á kostnaði við vörusendingu sem útflytjandi greiðir og áhættan af gengisbreytingum fellur alfarið á kaupandann. Þægilegast er því fyrir kaupandann að seljandinn gefi upp verð og gangi frá reikningum í gjaldmiðli innflutningslandsins. Það er þó ekki ráðlegt þegar þróunarlönd eiga í hlut. Rétt er að leita upplýsinga hjá viðskiptabanka fyrirtækisins um hvaða gjaldmiðlar tíðkast í viðskiptum við einstök lönd. Það greiðir aldrei fyrir samningum eða viðskiptum að valda kaupandanum vandræðum og óþarfa áhættu.

Erlendir dreifiaðilar

Útflytjandinn þarf stöðugt að fylgjast með almennri þróun gengismála, hafa náið samráð við banka sinn um í hvaða gjaldmiðlum vöruverð er gefið upp og reikningar gerðir og kynna sér vandlega hvernig nýta má framvirka gjaldmiðlasamninga til að draga sem mest úr áhættunni.

Ýmsir dreifiaðilar kjósa að reikningsfært sé í gjaldmiðlum sem standa höllum fæti á alþjóðagjaldeyrismörkuðum vegna þess að þeir sjá sér leik á borði að halda gengismuninum sem skapast við gjaldeyrisyfirfærslur.

Slíkir dreifiaðilar geta haft óheppileg áhrif á uppbyggingu markaðsverðs og á greiðsluáætlun útflytjandans þegar gengismunurinn snýst þeim í óhag. Þeir gætu hækkað álagninguna til að tryggja sig fyrir tapi og þannig gert verðið ósamkeppnishæft, eða dregið greiðslur til útflytjandans í von um að gengið snúist þeim aftur í hag.

Þannig á útflytjandinn á hættu að tapa markaðshlutdeild, þurfa að greiða hærri vexti vegna tafa á greiðslum eða jafnvel þola tap.

Svona vandamál má varast með því að velja af fyrirhyggju þá gjaldmiðla sem fyrirtækið notar þegar það gefur upp vöruverð og gerir reikninga vegna útflutnings.

Vaxtakostnaður

Þegar selt er gegn gjaldfresti þarf seljandi að hafa í huga að reikna vexti inn í vöruverðið eða setja vexti sem sérstakan lið á vörureikning.

Verðtilboð

Á samkeppnismarkaði greiðir það oft fyrir viðskiptum að reikningsfæra í gjaldmiðli kaupandans og þarf þá að gefa upp verðin í gjaldmiðli kaupandans frá byrjun.

Við verðútreikningana þarf útflytjandinn að byggja á ákveðnu gengi en það getur síðan breyst frá því sölusamningurinn er undirritaður þar til greiðsla er innt af hendi. Útflytjendur ættu að kappkosta að verja sig sem best gegn gengisbreytingum. Miklar gengisbreytingar geta leitt til þess að lægri upphæð fæst í íslenskum krónum þegar gjaldeyrinum er skipt á greiðsludegi. Slík lækun getur leitt til þess að enginn hagnaður verður af viðskiptunum eða jafnvel tap.

Íslenskum fyrirtækjum er nú heimilt að grípa til ýmissa ráðstafana til tryggja sig fyrir áhættu vegna gengisbreytinga. Rétt er að leita leiðbeininga og upplýsinga um framvirk viðskipti hjá viðskiptabanka fyrirtækis.

Þegar útflytjandi gerir kaupanda bindandi verðtilboð skuldbindur hann sig til að selja vöruna á því verði sem fram kemur í tilboðinu. Nokkur tími getur liðið frá því að bindandi tilboð er gefið þar til svar fæst frá kaupanda um hvort því hafi verið tekið. Á meðan á þessari bið stendur getur gengi breyst og forsendur fyrir hagnaðarútreikningum einnig. Til þess að verja sig gegn gengissveiflum á þessu tímabili getur verið ráðlegt að kaupa *valréttarsamning* en það er samningur sem gefur kaupanda sammingsins rétt en ekki skyldu til að kaupa eða selja gjaldeyri á fyrirfram ákveðnu gengi.

Um leið og kaupandi hefur tekið tilboði og viðskiptin hafa verið staðfest er hægt að gera *framvirkan samning* fyrir þau. Ekki er ráðlegt að gera framvirkan samning áður en tilboði hefur verið tekið því ef tilboðinu er hafnað þá stendur útflytjandinn eftir með fjárhæð í erlendum gjaldeyri en engin viðskipti.

**Ábyrgur
starfsmaður**

Miklu skiptir að ákveðinn starfsmaður í útflutnings-
fyrirtækinu fái formlega heimild til að stjórna, fylgjast með
og leiðbeina við gerð allra samninga í erlendum gjaldmiðlum
og annast jafnframt samskiptin við bankann í þeim málum.

Eftir því sem starfsmaðurinn öðlast meiri reynslu og
þekkingu verða ábendingar hans og leiðsögn gagnlegri.

Þegar fjármálastjóri fyrirtækisins annast þessi mál ætti hann
að njóta samráðs við ábyrgan starfsmann í söludeild.
Samstarfið við bankann er mikilvægt til að draga úr áhættu af
erlendum viðskiptum en það verða alltaf samskiptin við
kaupandann sem tryggja framhald viðskiptanna.

Flutningar og dreifileiðir

Útflytjandinn ætti að skipuleggja og fylgjast með flutningi og afhendingu vörusendingar til kaupanda af þremur ástæðum:

- *Ábyrgð kaupandans verður minni.*
- *Útflytjandinn getur verið öruggari um ástand, gæði og útlit varanna við afhendingu.*
- *Útflytjandinn á yfirleitt auðveldara með að semja um hagstæðari flutningskjör.*

Þetta á sérstaklega við um Evrópu og Norður-Ameríku en oft ekki síður um afhendingar í fjarlægari löndum, jafnvel þótt ábyrgð útflytjandans ljúki þegar vörusending er komin til uppskipunarhafnar í landi kaupandans.

Ef kaupandinn krefst ákveðins flutningsfars verður útflytjandinn að hlíta því. Varast skal kaupanda sem notar flutningsfar aðeins vegna þess að það snýr tómft aftur til lands kaupandans. Slíkt tryggir ekki endilega bestu þjónustuna og hagstæðustu flutningsgjöldin.

Við flutning vörusendingar þarf að ákveða flutningsaðferð. Valið stendur um sjóflutninga, flugfrakt eða fjölflutning á sjó eða í flugi og framhaldsflutning með bifreiðum eða lestum. Alltaf þarf að meta hvað skiptir mestu máli varðandi hverja sendingu, flutningshraði, kostnaður og eðli vörunnar. Sérstaklega á þetta við þegar varan er hættuleg eða viðkvæm í flutningi eða hefur takmarkað geymsluþol.

Þegar mest liggur við og kaupandinn biður um hraðsendingu er kostnaður við flugfrakt yfirleitt léttvægur á móti fljótri afgreiðslu.

Reglulegar og vel skipulagðar afhendingar eru ekki aðeins kaupandanum til hagsbóta heldur auðvelda þær líka flutningsaðilanum að bjóða hagstæðari flutningsgjöld.

Flutningsskjöl

Vanda þarf sérstaklega gerð allra skjala í útflutningi. Ranglega útfyllt eða ófullnægjandi skjöl valda töfum á afhendingu og margvíslegum aukakostnaði. Mistök við gerð flutningsskjala stofna ekki aðeins viðkomandi vörusendingu í hættu heldur einnig áframhaldandi viðskiptum. Í riti Útflutningsráðs: *Grundvallaratriði útflutningsverslunar* má lesa um og skoða sýnishorn af rétt frágengnum skjölum.

Flutningsmiðlun

Góður flutningsmiðlari getur leiðbeint um flutningsaðferðir og leiðir, umbúðakröfur, tryggingar og nauðsynleg skjöl. Auk þess veitir hann upplýsingar um sérstakar reglugerðir eða varúðarráðstafanir þegar um er að ræða hættulegar vörur eða viðkvæmar.

Áður en útflytjandinn velur sér flutningsmiðlara þarf hann að athuga að flutningsmiðlarar sérhæfa sig oft í flutningum til ákveðinna markaða. Lægstu fraktgjöldin eru ekki alltaf hagkvæmust þegar upp er staðið. Traustur flutningsmiðlari, sem getur tekið að sér gerð allra útflutningsskjala og tollafgreiðslu vörusendingar - sem leggur áherslu á nákvæmni og hraða afgreiðslu - getur verið miklu meira virði en lág þóknun og þjónusta sem maður ekki þekkir.

Flutningsmiðlarinn þarf að vera fjárhagslega traustur og hafa öruggar ábyrgðartryggingar. Hann þarf að geta brugðist skjótt við óvæntum vandamálum, svo sem hafnarverkföllum sem kalla á breytingar á áætlunum með stuttum fyrirvara.

Útflytjandinn innheimtir hjá kaupanda bæði frakt og alla þóknun fyrir þjónustu flutningsmiðlarans.

**Greiðslur
fyrir
vörusendingu**

Hér verður ekki fjallað um tapaðar skuldir eða óeðlilegar tafir á greiðslum. Slík mál eru oft erfið og kalla á sérstakar aðgerðir hverju sinni. En almennt verður að gera ráð fyrir því að útflytjandinn afli reglulega upplýsinga um fjárhagsstöðu viðskiptamanna, sérstaklega nýrra, eða nýti sér útflutnings-tryggingar eftir því sem þurfa þykir.

Greiðslutíminn skiptir oft verulegu máli fyrir útflytjanda. Þar er átt við tímann sem líður frá því greiðsla er dregin af bankareikningi kaupandans þar til hún færirst á reikning útflytjandans og tímann sem það tekur peningana að komast í gegnum alþjóðlega bankakerfið. Útflytjandinn getur ekki haft nein áhrif á þetta nema með þekkingu á starfsaðferðum banka og samvinnu við þá.

Flestar tafir verða vegna skorts á upplýsingum eða tengslum milli útflytjanda, kaupanda og viðkomandi banka frekar en vegna tafa innan bankakerfisins.

Með vönduðum undirbúningi og viðræðum við kaupanda og banka má spara nokkra daga, þ.e. stytta tímatöfina milli þess er kaupandinn biður um greiðslu og útflytjandinn tekur við henni.

**Verðgildi
sparaðra daga**

Verðgildi hvers dags sem tekst að spara í greiðslutíma, með þekkingu á starfsaðferðum banka og samvinnu við þá, fer eftir fjárhæðinni sem um ræðir og vöxtunum sem í boði eru. Oft er það þó ekki eingöngu beinn útreiknaður kostnaður sem skiptir máli fyrir útflytjandann heldur einnig fjárbyndingin.

Raunvirði hvers dags sem sparast þar til greiðsla berst má reikna út miðast við vextina sem bankinn innheimtir af lánsfé hjá útflytjanda.

Dæmi:

Ein milljón króna með 20 % vöxtum í 365 daga gerir 547 krónur í vexti á dag.

Leiðir til að flýta bankagreiðslum

Útflytjandinn getur getur stuðlað að skjótum greiðslum með eftirfarandi ráðum:

- *Senda alla reikninga tafarlaust.* Það er engin ástæða til að senda þá ekki strax. Stjórnendur verða að samræma vinnu söludeildar, afskipunardeildar og fjármáladeildar allt eftir því hver sér um útskrift reikninga.
- *Öll skjöl verða að vera auðskiljanleg og nákvæm.* Það kemur alltof oft fyrir að bankar verða að hafna skjölum sem lögð eru fram vegna afgreiðslu bankaábyrgða. Ástæðan er oftast sú að tilskilin skjöl eru ekki rétt útfyllt eða innbyrðis ósamræmi er á milli skjala. Sérstaklega þarf að skoða alla skilmála ábyrgðarinnar tímanlega, hvaða skjala er krafist og hvernig skal útfylla þau. Að lokum á að ganga úr skugga um að allt sé nákvæmlega samkvæmt skilmálunum og samræmi sé milli allra framlagðra skjala.
- *Endurbæta innheimtuferlið til að tryggja skjótar greiðslur.* Það krefst fullrar samvinnu útflytjanda, kaupanda og banka þeirra, og varðar ekki síst sölu í opinn reikning sem tíðkast mjög í útflutningi þegar um þróuð viðskipta-sambönd er að ræða.

Markmið útflytjandans er að stytta sem mest vinnslutímann í bankakerfinu. Til þess getur þurft að skipta við annan banka en venjulega, banka sem er í beinum tengslum við banka kaupandans og hefur því betri aðstöðu til að þjóna honum.

Algengast er að greiðslur séu inntar af hendi með *bréflegum yfirfærslum* (MT - International Money Transfer by Mail) , *símgreiðslum* (TT - Telegraphic Transfer) eða *rafrænum yfirfærslum* (EFT - Electronic Funds Transfer). Best er að ákveða í samráði við bankann hvaða tegund yfirfærslu hentar best hverju sinni.

Ekki er til nein ein lausn sem hentar við öll tækifæri. Rannsaka þarf vel helstu boðleiðir fyrir hvern markað fyrir sig, og jafnvel hvern kaupanda, til að unnt sé að spara tíma.

Gullin regla

Þegar selt er í opinn reikning verða allar upplýsingar til kaupanda um greiðslu að koma skýrt fram á reikningnum, án tillits til hvaða leið eða tengsl eru valin.

Skráð því skýrt og greinilega á reikninginn:

- *Dagsetningu greiðsludags.*
- *Tegund yfirfærslu (með símgreiðslu eða þeirri tegund yfirfærslu sem samið var um).*
- *Nafn og heimilisfang banka útflytjanda.*
- *Númer útibús og önnur einkennisnúmer.*
- *Reikningsnúmer útflytjanda.*
- *Fullt nafn útflutningsfyrirtækis (jafnvel þótt það sé skráð í haus reikningsins).*

Kannanir sýna að margir útflytjendur sinna ekki svona hversdagslegum en engu að síður ómissandi smáatriðum, sem geta haft afdrifarík áhrif á hagkvæmni og arðsemi útflutningsstarfsins.

Heimildir

Uniform Customs and Practices for Documentary Credits. Alþjóðaverslunarráðið - ICC, UCP 500. ICC Publishing París 1993.

Samræmdar vinnureglur Alþjóðaverslunarráðsins um bankaá byrgðir, íslensk þýðing gefin út af Landsnefnd Alþjóðaverslunarráðsins á Íslandi. Reykjavík 1994.

Incoterms 1990. Alþjóðaverslunarráðið, nr. 460. París 1990.

Key Words in International Trade. Alþjóðaverslunarráðið, nr. 417/2, ICC Publishing París 1989.

Framvirkir gjaldmiðlasamningar. Íslandsbanki. Reykjavík 1994.

Quoting for Export - How to get it right. Irish Export Board. Dublin 1986.

Heiti og hugtök í alþjóðaviðskiptum, úr ritröðinni HOLLRÁÐ fyrir útflytjendur. Útflutningsráð Íslands. Reykjavík 1996.

Útflutningsráð Íslands

var sett á laggirnar í samstarfi fyrirtækja,
samtaka atvinnulífsins og opinberra aðila.

Í stjórn Útflutningsráðs sitja 10 menn,
átta tilnefndir af samtökum atvinnulífsins
og tveir skipaðir af stjórnvöldum.

Hlutverk Útflutningsráðs er að efla útflutning
og almenna markaðsvitund íslenskra fyrirtækja.
Einnig er Útflutningsráð stjórnvöldum til ráðgjafar
um málefni er varða íslenskan útflutning
og fjárfestingar erlendra aðila á Íslandi.

Til að sinna þessu hlutverki
veitir ráðið útflytjendum á íslenskum vörum og þjónustu
faglega aðstoð á sviði markaðsþekkingar og ráðgjafar.

Það er gert með margvíslegum hætti:

Markaðsráðgjöf

Fræðslu og hjálfun

Almennum markaðsupplýsingum

Sýningarþátttöku

*Skipulagningu ferða viðskiptasendinefnda
Kynningu á Íslandi sem fjárfestingarvalkosti*

Útgáfustarfsemi

Ráðgjöf til stjórnvalda og hagsmunaaðila

Þjónustu viðskiptaskrifstofa erlendis