

Tjón útflytjenda vegna svika eða vanefnda

Skýrsla unnin fyrir Íslandsstofu

Höfundur: Ísak Kári Kárason

Verkefnastjóri: Andri Marteinson

Vor 2018



AVS rannsóknasjóður
í sjávarútvegi

Efnisyfirlit

| | |
|---|----|
| Samantekt | 1 |
| Inngangur | 3 |
| Ráðleggingar fyrirtækjanna og reynslusögur | 5 |
| Fyrirbyggjandi aðgerðir | 5 |
| Halda útistandandi skuldum í lágmarki | 6 |
| Fyrirframgreiðsla | 7 |
| Öruggir og skýrir greiðsluskilmálar | 9 |
| Lögfræðiaðstoð | 10 |
| Greiðslufallstryggingar | 11 |
| Aðrar ráðleggingar | 12 |
| Niðurlag | 13 |
| Greiðslufallstryggingar og „Export Credit Agency“ stofnanir Norðurlandanna | 14 |
| Greiðslufallstryggingar á Íslandi og Export Credit Agency | 14 |
| Norræn „Export Credit agency“ | 16 |
| Niðurstöður | 19 |
| Viðauki - Spurningalisti | 20 |

Samantekt

Meðfylgjandi er skýrsla verkefnisins „Tjón útflytjenda vegna svika eða vanefnda“. Markmið skýrslugerðarinnar er að kanna hversu háum fjárhæðum útflytjendur tapa árlega vegna vanefnda og/eða svika erlendra kaupenda. Þá var einnig leitast við að fá ráð frá fyrirtækjum sem reynslu hafa af þessum málum þannig að þau gætu nýst öðrum útflutningsfyrirtækjum. Þar sem útflutningsfyrirtækin minntust oft á greiðslufallstryggingar þá voru þær kannaðar sérstaklega. Greint er frá þeim í þessari skýrslu ásamt umfjöllun um fyrirkomulag sérstakra stofnana á Norðurlöndunum sem kallast „Export Credit Agency“ og sjá um að greiðslufallstryggja innlend fyrirtæki í útflutningi.

Farið var í ítarlega upplýsingasöfnun í þeim tilgangi að ná fram fyrrgreindum markmiðum. Spurningalisti var undirbúinn og sendur út til 60 fyrirtækja en svör fengust frá 41 fyrirtæki. Flóra fyrirtækjanna var fjölbreytt. Þau koma frá mismunandi geirum, eru mismikið í útflutningi og með veltu allt frá undir 100 milljónum króna til rúmlega tveggja milljarða króna.

Meginniðurstöður skýrslunnar eru eftirfarandi:

- Rétt rúmlega helmingur af þeim 41 fyrirtæki sem rætt var við sagðist hafa lent í svikum/vanefndum í útflutningsstarfsemi sinni. Engar upplýsingar fengust um árlegan kostnað enda var yfirleitt um að ræða einstök tilvik hjá fyrirtækjunum.
- Sárafá dæmi voru beinlínis um svik. Algengustu dæmin um vanefndir voru yfirleitt vegna gjaldþrota fyrirtækisins sem viðkomandi íslenskt útflutningsfyrirtæki átti í viðskipum við.
- Af svörum að dæma var ekki munur á því hvort algengara væri fyrir smærri eða stærri fyrirtæki að lenda í fjárhagslegu tjóni vegna svika eða vanefnda.
- Markverðan mun mátti sjá á greiðslufyrirkomulagi þeirra fyrirtækja sem höfðu lent í vanefndum í útflutningsstarfsemi sinni og þeim sem höfðu ekki orðið fyrir slíku fjárhagslegu tjóni. Fyrirframgreiðslur voru talsvert algengara greiðslufyrirkomulag hjá seinni hópi fyrirtækjanna.
- Tekin eru ítarlegri dæmi um ráðleggingar fyrirtækjanna í skýrslunni með sögum frá þeim sjálfum en meðal þeirra ráðlegginga sem komu fram eru eftirfarandi:
 - Kanna vel stöðu væntanlegs viðskiptavinar
 - Halda útistandandi skuldum í lágmarki
 - Fyrirframgreiðslur
 - Tryggja örugga og skýra greiðsluskilmála

- Nýta pappíra, svo sem „Bill of lading“ og „Letter of credit“
 - Sækja lögfræðiaðstoð eða ráðgjöf
 - Nýta greiðslufallstryggingar (algengasta ráðleggingin)
 - Hvetja til persónulegra tengsla
-
- Greiðslufallstrygging var algengasta ráðlegging fyrirtækjanna sem leið til að koma í veg fyrir fjárhagslegt tjón vegna vanefnda og/eða svika. Hér á landi er auðveldlega hægt að fá slíka tryggingu en þá iðulega í gegnum erlend tryggingafyrirtæki.

 - Í öllum norrænu ríkjum að Íslandi undanskildu má finna sérstaka ríkisstyrkta stofnun af þeirri tegund sem kallast „Export Credit Agency“ sem sér eingöngu um að greiðslufallstryggja og lána útflytjendum viðkomandi landa. Stofnanirnar nýta ríkisstuðning sinn (ábyrgð ríkisins) til að tryggja viðskiptalega og stjórnómálalega áhættu. Stofnanirnar eru stórar, yfirleitt um 100 manns starfa í hverri þeirra.

Inngangur

Tilurð skýrslunnar má rekja til þess að undanfarin ár hafa íslensk útflutningsfyrirtæki alloft lent í því að kaupendur hafa ekki greitt fyrir vörur. Það getur auðvitað verið um litlar sendingar að ræða þannig að kostnaðurinn hafi ekki verið hár en einnig eru dæmi um fyrirtæki sem hafa tapað milljónum króna á einstökum kaupendum. Stöku kaupendur á fjarlægari mörkuðum hafa reynst ófyrirleitnari en aðrir hvað þetta varðar. Það virðist sem þeir treysti á að fjarlægðin frá seljandanum og ókunnugleiki hans á viðskiptaumhverfinu í viðkomandi landi geri það að verkum að „óþarfi“ sé að borga fyrir vöruna. Dæmi eru um að íslensk útflutningsfyrirtæki hafi tapað umtalsverðum fjárhæðum á viðskiptum við erlenda birgja, t.d. við kaup á umbúðum, þegar afhent vara er ekki í samræmi við vörulýsingar eða það sem upphaflega var samið um. Tafir vegna endursendingar á slíkum vörum eða ágreiningur á milli kaupanda og seljanda um eðli málsins getur reynst kostnaðarsamur. Í þessum kringumstæðum á það einnig til að gerast að fyrirframgreiðslur fáist ekki endurgreiddar.

Tekin voru viðtöl við 41 fyrirtæki sem er ágætis svarhlutfall því úrtakið var 60 fyrirtæki. Þessi fyrirtæki koma úr matvælaíðnaðinum, sjávarútveginum, upplýsingatækni, heilbrigðistækni ásamt hönnunariðnaðinum. Passað var upp á að fjölbreytt flóra af fyrirtækjum yrði könnuð og þannig eru þessi fyrirtæki allt frá því að vera undir 10% í útflutningi upp í nánast 100% ásamt því að vera með undir 100 milljóna króna veltu á ári upp í að vera með yfir tveggja milljarða króna veltu á ári. Fyrir viðtölin var notaður ákveðinn spurningalisti sem öll fyrirtækin fengu en sum viðtölin voru tekin í síma en önnur fyrirtæki svöruðu spurningalistanum rafrænt og sendu hann til baka.

Við úrvinnslu viðtalanna kom í ljós að rétt rúmlega helmingur fyrirtækjanna sem svöruðu könnuninni sagðist hafa lent í fjárhagslegu tjóni vegna vanefnda eða svika. Þau tjón nema allt frá nokkrum tugum þúsunda króna upp í mörg hundruð milljónir króna. Þá er nauðsynlegt að taka það fram, áður en farið verður yfir svör fyrirtækjanna, að ekkert svaranna gaf til kynna árlegan kostnað við vanefndir eða svik. Þegar fyrirtæki svöruðu því játandi að hafa orðið fyrir fjárhagslegu tapi vegna svika eða vanefnda var ávallt um einstaka tilvik að ræða. Yfirleitt töluðu fyrirtæki um 1-2 tilvik. Þetta þýðir að ekki er hægt að gera ráð fyrir árlegum kostnaði og þar af leiðandi er nánast ómögulegt að gefa út viðmið um heildarkostnað þessara tjóna en þó er hægt að læra ýmislegt af því sem kom fram og þeim ráðleggingum sem fyrirtækin buðu upp á.

Þrátt fyrir að tölur hafi ekki fengist um árlegan kostnað fengust yfirleitt tölur um hvað þessi einstöku tilvik kostuðu fyrirtæki sem lentu í vanefndum eða svikum. Kringumstæðurnar eru alls kyns og hafa fyrirtæki gripið til margvíslegra ráðstafana til að bregðast við þeirri óvissu sem getur ríkt í útflutningi.

Þó að aðalatriðið sé að kanna hvers eðlis fjárhagslega tjónið var sem fyrirtæki segist hafa lent í, hvernig það brást við og hvernig það gekk þá verður einnig rýnt í svör þeirra fyrirtækja sem sögðust ekki hafa orðið fyrir neinu fjárhagslegu tjóni. Í fljótu bragði virðist hópurinn sem sloppið hefur við tjón af þessu tagi einkennast af því að fá ávallt greitt fyrir fram fyrir sínar vörur eða þjónustu, eru með bækistöð erlendis eða umboðsmenn eða eru í minniháttar útflutningi. Vitanlega eru einnig fyrirtæki sem virðast einfaldlega hafa verið heppin og eiga í samskiptum við áreiðanlega viðskiptavini.

Sjaldgæft var að fyrirtæki segðust beinlínis hafa orðið fyrir einhverjum svikum; það eru aðeins 1-2 slík dæmi. Algengast var að þetta væru vanefndir. Af þeim vanefndum var yfirleitt um að ræða gjaldþrot viðkomandi fyrirtækis erlendis. Vanefndir vegna gjaldþrota fyrirtækja erlendis eru erfiðar viðfangs og af svörum viðmælenda má sjá að fyrirtæki eiga erfitt með að leysa úr þeim kringumstæðum. Það er auðvitað aldrei hægt að ganga fullkomlega úr skugga um að viðskiptavinur lendi ekki í skakkaföllum eða erfiðleikum í rekstri sínum. Það er ávallt einhver óvissa. Yfirleitt ráðfærðu útflutningsfyrirtæki sig við lögfræðing varðandi þann möguleika að fá skuldir sínar greiddar frá viðkomandi fyrirtæki erlendis. Mörg fyrirtæki sögðu þó einfaldlega að lögfræðingar þeirra hefðu bent þeim á að það svaraði ekki kostnaði að fara í mál við viðkomandi fyrirtæki erlendis. Sum fyrirtæki sáu sjálf að það borgaði sig ekki að fara í mál út af þessu og því standa skuldirnar eftir í þessum tilfellum. Hér spilar líka auðvitað inn í að stærð fyrirtækis hefur áhrif á getu þess til að ráða lögfræðing eða jafnvel teymi lögfræðinga til að fara í þessi mál.

Hér á eftir er listi með þeim ráðleggingum sem fram komu hjá fyrirtækjunum. Búið er að flokka þær niður og setja líkar ráðleggingar undir sama hatt. Byrjað er á umfjöllun og reynslusögu fyrirtækja sem leiddi til viðkomandi ráðleggingar.

AVS sjóðurinn styrkti gerð þessarar skýrslu og er sjóðnum þakkað gott samstarf.

Ráðleggingar fyrirtækjanna og reynslusögur

Fyrirbyggjandi aðgerðir

Umfjöllun

Það eru nokkur atriði sem mörg fyrirtækin nefndu og kölluðu „einfaldar fyrirbyggjandi aðgerðir“ sem þau fara í gegnum áður en hafin eru viðskipti við nýja viðskiptavini. Það var algengara, eins og gefur að skilja, að fyrirtæki lentu í fjárhagslegu tjóni þegar þau voru í viðskiptum við nýja viðskiptavini en við sína reglulega viðskiptavini. Í þeim tilvikum sem reglulegir viðskiptavinir borguðu ekki var nánast undantekningarlaust um að ræða gjaldþrot viðkomandi fyrirtækis. Því er ljóst að gott viðskiptasamband skiptir miklu máli og minnkar líkurnar á vanefndum.

Þau fyrirtæki sem höfundur skýrslunnar ræddi við ráðlögðu öðrum útflytjendum að fá lánshæfismat hjá væntanlegum viðskiptavinum sínum. Það væri einfalt, ekki kostnaðarsamt og gæti reynst útflytjendum vel. Í því sambandi var bent á Creditinfo (www.creditinfo.is) og CreditCheck (www.credit-check.is). Í þessu samhengi bentu þó nokkrir á að vert væri að skoða líka ársreikninga. Þeir gefa ekki endilega tæmandi mynd af viðkomandi fyrirtæki en ágætis vísbendingu. Hægt er að fletta upp ársreikningum hjá þeim fyrirtækjum sem hér hafa verið nefnd en þá má einnig benda á að stundum eru ársreikningar aðgengilegir á heimasíðu viðkomandi fyrirtækis.

Önnur einföld leið til að meta nýja mögulega viðskiptavini er einfaldlega að ræða við samstarfsaðila eða aðra aðila á sama markaði og spyrjast fyrir.

Reynslusaga

Íslenskt fyrirtæki með 150 milljóna króna veltu og 95% af útflutningi í veiðarfærum til fiskiskipa tók þetta skýrt fram. Fyrirtækið flytur út vörur um allan heim og varð fyrir 600.000 króna tapi fyrir tæpum 10 árum eftir að hafa ekki fengið borgað frá viðskiptavini. Síðar komust stjórnendur þess að því í gegnum samstarfsaðila að viðkomandi fyrirtæki hefði ekki gott orð á sér í þessum geira. Eftir það var lögð áhersla á að kanna völlinn betur hjá aðilum sem þeir þekkja innan geirans og segja þeir það hafa reynst vel. Annað íslenskt verkfræði- og ráðgjafarfyrirtæki í sjávarútvegi kvaðst nýta orðspor íslensks sjávarútvegs bæði til að komast inn á nýja markaði en einnig til að kanna öryggi nýrra viðskiptavina með því að ræða við íslenska aðila í sjávarútvegi sem hafa verið að flytja út vörur til viðkomandi lands eða fyrirtækis.

Ráðleggingar

- Áhersla á fyrirbyggjandi aðgerðir líkt og að skoða ársreikninga eða CreditCheck/Creditinfo.
- Herða á ferlum innanhúss varðandi áhættu vegna viðskiptavina og þess lands sem varan fer til.
- Tala við aðra aðila í sama geira og spyrjast fyrir um mögulegan viðskiptavin.

Halda útistandandi skuldum í lágmarki

Umfjöllun

Um þriðjungur fyrirtækjanna sem höfðu orðið fyrir fjárhagslegu tjóni minntist á þá einföldu aðferð að fylgjast betur með útistandandi skuldum og reyna að halda þeim í lágmarki. Fyrirtæki gripu til þeirra ráða að hámarka hversu mikið má vera útistandandi á hverjum tíma, stytta greiðslufrest og/eða krefjast þess að eldri skuld sé borguð áður en ný pöntun verði samþykkt. Í einu tilviki minntist viðmælandi á að það hefði borið ágætis árangur að stytta greiðslufrest því hann hefði einfaldlega verið lengri en hann þurfti að vera. Þetta vakti engin slæm viðbrögð hjá viðskiptavinum.

Reynslusaga

Íslenskt fyrirtæki, með árlega veltu upp á 1.500-2.000 milljónir króna og þar af í 90% útflutningi, lenti í því að viðskiptavinur þess í Belgíu „fór á hausinn“ og fyrirtækið tapaði 12-13 milljóna króna kröfu á fyrirtækið. Íslenski útflytjandinn var ekki með neinar tryggingar á kröfunni og segir það ávallt ákveðin mistök. Fyrirtækið veltir tæpum 2.000 milljónum króna með 90% útflutning, aðallega til Bandaríkjanna og meginlands Evrópu.

Eftir þetta fjárhagslega tjón brást íslenski útflytjandinn við með því að setja hámark á fyrirtækin sem hann er í viðskiptum við. Í kjölfarið geta viðskiptavinir hans ekki farið yfir ákveðið hámark án þess að standa í skilum á greiðslu fyrst. Viðmælandi íslenska fyrirtækisins sem lenti í þessu segir þetta hafa verið „kjaftlegan sölumann“ sem þau hafi tapað á. Íslenski útflytjandinn hafði átt í fínnum viðskiptum við hann í ágætan tíma en í aðdraganda tapsins hafi hann ávallt náð að draga það lengur að borga. Lofaði því alltaf að greiðslan væri á leiðinni sem kom síðan ekki því fyrirtækið fór á endanum á hausinn. Í kjölfarið var sett hámark á útistandandi skuldir viðskiptavina. Þá var einnig sett upp annað innheimtukerfi samhliða bókhaldinu. Það kerfi er í raun bara Excel-skjal sem starfsmaðurinn sem heldur utan um reikningana sér um og setur þar upp alla reikninga. Þannig var alltaf verið að fylgjast með því hvernig viðskiptavinir stóðu sig með greiðslur. Viðmælandi kallaði þetta tvöfalt kerfi. Bókhaldið þar sem þetta bókast og síðan Excel-kerfið sem er lifandi frá degi til dags, jafnvel mínútu til mínútu. Af þessu leiðir „massífara“ eftirlit og byrjað að „kvaka“ í viðskiptavinum um leið og þeir eru að nálgast „deadline“ á greiðslu. Þetta hefur svínvirkað. Reikningurinn fer fyrst bara inn í bókhaldið og eftir það er hann settur inn í Excel sem er með öllum dagsetningum og slíku. Þetta skjal er lifandi og alltaf verið að fylgjast með því. Eftir að þetta kerfi hafði verið í gangi í einhvern tíma segir viðmælandi að það sé nánast hægt að stilla klukkuna eftir greiðslunum. Viðskiptavinir vita einfaldlega að það sé vel fylgst með „deadline“ og öðru slíku. Þetta hefur borgað sig því fyrirtækið hefur ekki tapað neinu síðan. Aðspurður um hvað hefði betur mátt fara sagði viðmælandi það nauðsynlegt að vera varkár um leið og greiðslur byrja að dragast, þegar menn fara að biðja um frest og annað slíkt. Það þarf að fylgjast vel með þessu og vera harður en fyrirtæki viðmælanda er einungis í reikningsviðskiptum.

Ráðleggingar

- Að halda útistandandi skuldum í lágmarki dregur úr kostnaði og líkum á skaða fyrir útflutningsfyrirtæki ef það verður fyrir vanefndum. Af viðmælendum smærri fyrirtækja að dæma getur þetta skipt miklu máli fyrir reksturinn, jafnvel haft úrslitaáhrif.
- Gríðarlega mikilvægt að koma á verklagi sem segir til um hversu mikið megi vera útistandandi á hverjum tíma.
- Draga úr/fækka skuldunum, bjóða ekki upp á nýja pöntun fyrr en sú fyrri hefur verið greidd að öllu leyti eða upp að vissu marki.
- Styttu greiðslufrest og yfirleitt hafa hann ekki of langan.
- Tvöfalt bókhaldskerfi til að fylgjast betur með útistandandi skuldum (sjá nánar í dæminu að ofan).

Fyrirframgreiðsla

Umfjöllun

Öll þau fyrirtæki sem lent höfðu í fjárhagslegu tjóni vegna vanefnda eða svika áttu það sameiginlegt að vera með viðskipti sín að öllu leyti í reikningsviðskiptum eða meirihluta þeirra. Sum þeirra hafa reynt að auka hluta fyrirframgreiðslu með ýmsum hætti eftir að hafa lent í tjóni. Hér verða tekin dæmi um fyrirtæki sem settu á laggirnar fyrirframgreiðslu og bent á nokkrar mismunandi leiðir til að koma slíku kerfi á.

Reynslusaga

Ráðgjafarfyrirtæki sem veltir um 100 milljónum króna með 50% útflutning lenti í minniháttar tjóni þegar fyrirtækið var fengið til að gera úttekt á skipi sem erlendur aðili ætlaði að kaupa á Íslandi. Íslenska fyrirtækið sendi síðan skýrsluna til viðkomandi fyrirtækis erlendis sem sá þá enga ástæðu til að borga. Viðmælandi íslenska fyrirtækisins segir þá einfaldlega hafa átt að krefjast fyrirframgreiðslu, sérstaklega í þessu tilviki.

Viðskiptavinir eru þó mestmegnis í reikningsviðskiptum af þeirri ástæðu að fyrirtækið er yfirleitt í langvarandi verkefnum. Þar leggja þeir áherslu á að krefjast mánaðarlegra greiðslna. Verkefni gæti verið átta mánaða verkefni en það þarf að greiða upphæð í hverjum mánuði. Þeir hætta að vinna vinnuna ef þeir fá ekki greitt. Slíkt þarf auðvitað að koma fram í samningnum áður en vinnan hefst. Þetta hefur gengið vel og vinnuferlinu verið sýndur skilningur af hálfu viðskiptavina.

Í tilvikinu með skýrsluna hins vegar, sem er minniháttar verk, hefði auðveldlega verið hægt að krefjast fyrirframgreiðslu. Því þarf að gæta sín á að festast ekki í vanalega verkferlinu (mánaðarlegum reikningsviðskiptum). Hvað varðar tjónið vegna skýrslunnar taldi viðmælandi það ekki svara kostnaði að ráða lögfræðing og því tók fyrirtækið tapið á sig.

Lærdómurinn er að krefjast fyrirframgreiðslu þegar það er möguleiki, í þessu tilfelli við minni verkefni sem dæmi. Þetta gæti einnig átt við fyrirtæki í annars konar rekstri, krefjast

fyrirframgreiðslu við minni sendingar eða einfaldlega leitast eftir því hvort fyrirtæki geti krafist fyrirframgreiðslu við ákveðnar kringumstæður og nýta það þá.

Reynslusaga

Íslenskt fyrirtæki sem er einungis í útflutningi með 500-1.000 milljóna króna veltu lenti í vanefndum vegna gáms af vatni sem fluttur var til Japans. Eftir að kaupandinn í Japan tók á móti vörunni kvartaði hann undan flutningskostnaði og neitaði að borga fyrir hönnun á miðum. Kaupandi hafði þó borgað hluta af kostnaðinum fyrir fram en íslenski útflytjandinn þurfti að afskrifa 13.000 dollara vegna þessa. Fyrirtækið hefur lent í fleiri málum. Eitt þeirra varðar dreifingarfyrirtæki í Kína og var málið ekki frágengið þegar höfundur ræddi við starfsmann fyrirtækisins. Hjá dreifingarfyrirtækinu standa 520.000 dollarar út af en greiðslurnar ættu að vera komnar því samkvæmt samningi átti að borga 50% við pöntun og 50% við afhendingu í Kína. Vegna vanefnda við greiðslur var gert samkomulag um að skuldastaða mætti vera í 300.000 dollurum í allt að 90 daga og ekki hafði verið pantað í nokkra mánuði.

Lærdómurinn sem fyrirtækið hefur dregið af þessu er að standa fastar á því að greiðsluskilmálum sé fylgt. Í kjölfarið á þessu tapi var einnig tryggt betur að fyrirframgreiðsla berist áður en næsta skref sé tekið. Þetta er gert þrátt fyrir pressu frá kaupanda og „hótanir“ um að færa viðskiptin annað. Að auki var tekið upp kerfi þar sem ný pöntun er ekki afgreidd fyrr en eldri skuld er greidd. Fyrirtækið leggur þannig áherslu á að semja um greiðslur á ákveðnum stigum afhendingar, til dæmis við pöntun, við brottför frá Íslandi, komu í höfn og loks vöruhús. Þetta hefur gengið ágætlega og gæti reynst öðrum vel við samningaborðið. Skrefin gætu verið færri eða fleiri eftir því sem við á.

Fyrirtækin sem höfðu orðið fyrir fjárhagslegu tjóni voru með öll sín viðskipti út í reikning eða meirihlutann. Mörg þeirra sögðust þó krefjast fyrirframgreiðslu við fyrstu viðskipti við nýja viðskiptavinum. Sum fyrirtækjanna krefjast þess einfaldlega að pöntun sé greidd að fullu áður en hún er send en önnur að 50% séu greidd við pöntun og rest við afhendingu eða innan við 30 daga frá afhendingu. Fyrirtækin tóku þó nánast öll í sama streng hvað varðar framhaldið af þessu fyrirkomulagi. Þetta sé gert til að byggja upp viðskiptasögu sín á milli og gangi þetta vel séu greiðsluskilmálar endurmetnir síðar og boðið upp á reikningsfyrirkomulag til frambúðar.

Ráðleggingar

- Verklag þar sem nýir viðskiptavinir greiða fyrst fyrir fram til að byggja upp sögu. Getur verið 50% fyrir fram og 50% í reikning eða jafnvel allt fyrir fram. Endurmeta svo greiðsluskilmála eftir ákveðinn tíma.
- Hafa fyrirframgreiðslu á minni sendingum eða finna út hvenær er hægt að krefjast fyrirframgreiðslu.
- Fyrirframgreiðsla þegar ekki fæst greiðslufallstrygging.

Öruggir og skýrir greiðsluskilmálar

Umfjöllun

Nokkuð var fjallað um greiðsluskilmála. Rætt var um þá í svipuðu samhengi og hér hefur verið fjallað um fyrirframgreiðslur. Fyrirtæki lögðu áherslu á skýra greiðsluskilmála sem samþykktir yrðu fyrir fram og gengið hart á eftir til að koma í veg fyrir mögulegt tjón. Nokkur fyrirtæki sögðu sjálf að þau hefðu þurft að viðurkenna að þau væru ekki með nógu skýra greiðsluskilmála eða leyfðu viðskiptavini/um að fara kæruleysislega með þá.

Greiðsluskilmálar geta einmitt verið þannig að samið sé um greiðslu við ákveðna áfanga sendingar á vöru líkt og kom fram hvað varðar fyrirframgreiðslu. Þetta á auðvitað ekki við rekstur allra útflytjenda en gæti nýst ýmsum.

Varðandi greiðsluskilmála minntust nokkur fyrirtæki einnig á „pappíra“ sem gætu komið að góðum notum. Í fyrsta lagi er um að ræða farmbréf (e. Bill of Lading) sem gefið er út af viðkomandi flytjanda sem staðfestir að vara hafi verið flutt eða afhent á réttum stað á réttum tíma. Þetta er til staðfestingar á samningi milli skipafélags og flutningskaupanda um flutning og afhendingu vörusendingar í tilgreindri höfn. Skjalið er bæði kvittun fyrir móttöku og samningur um flutning. Í öðru lagi var talað um skjalaábyrgð (e. Letter of credit) sem gefin er út af banka að beiðni kaupanda vörusendingar til ábyrgðar greiðslu tiltekinna fjárhæðar til seljanda/útflytjanda að uppfylltum skilyrðum ábyrgðarinnar. Til eru þrjár mismunandi tegundir:

- Revocable Letter of Credit - afturkallanleg ábyrgð. Útgáfubanki áskilur sér rétt til að breyta skilmálum ábyrgðar eða ógilda án samþykkis seljanda.

- Irrevocable Letter of Credit - óafturkallanleg ábyrgð. Útgáfubankinn ábyrgist að skilmálum ábyrgðar verði ekki breytt án samþykkis seljanda eða ábyrgð ógilt.

- Confirmed Irrevocable Letter of Credit - staðfest óafturkallanleg ábyrgð. Ábyrgðin er staðfest af móttökubanka sem tilkynnir seljanda um ábyrgðina.¹

Að lokum má benda á að örfá fyrirtæki bentu á bankaábyrgðir. Þær geta þá verið skjalaábyrgð, greiðsluábyrgð eða útflutningsábyrgð. Það er líklega gagnlegast fyrir fyrirtæki að skoða þær bankaábyrgðir sjálf á heimasíðum bankanna.

Ráðleggingar

- Tryggja fyrir fram skýra greiðsluskilmála og ganga hart eftir þeim.
- Passa að allar greiðslur hafi borist áður en næsta skref er tekið (ef samningurinn er þannig).
- Semja um greiðslur á ákveðnum stigum afhendingar, t.d. við pöntun, brottför frá Íslandi og komu í höfn eða vöruhús.

¹Sótt af vef Íslandsstofu, sjá http://www.islandsstofa.is/files/heiti_og_hugtok.pdf.

- Ef verið er að vinna langt verkefni með mánaðalegum grunni, hætta verkefni ef greiðsla berst ekki skv. skilmálum.

Pappírar:

-**Bill of lading:** Bill of Lading og frumrit B/L ekki sent fyrr en greiðsla hefur borist.

-**Letter of credit** á nýja viðskiptavini.

Lögfræðiaðstoð

Umfjöllun

Af svörum íslensku útflutningsfyrirtækjanna má segja að erfitt sé að skera úr um hvort lögfræðingur borgi sig eða ekki í tilvikum þar sem útflytjandi hefur borið tjón af viðskiptavini, hvort sem það er vegna gjaldþrots viðskiptavinar, svika eða annarra vanefnda. Dæma þarf sérhvert mál varlega.

Flest fyrirtækin sem minntust á að hafa skoðað að fá lögfræðing til að annast málin sögðust sjálf hafa séð fram á að það svaraði ekki kostnaði, í sumum tilfellum benti lögfræðingurinn sjálfur einfaldlega á það. Í þeim tilvikum hefðu fyrirbyggjandi aðgerðir verið nauðsynlegar. Þau fyrirtæki sem nýttu sér erlendan lögfræðing með ávinningi voru aðeins tvö en taka þarf fram að þau fyrirtæki eru með yfir 2.000 milljóna króna veltu sem gefur augljóslega til kynna að fjárhagslegir burðir þeirra til að standa undir lögfræðikostnaðinum eru sterkari en fyrirtækjanna með minni veltu. Niðurstöður gefa því til kynna að lögfræðingur borgi sig ekki nema um hátt fjárhagslegt tjón sé að ræða og fyrirtæki sé í stöðu til að fjármagna vinnu lögfræðings. Þetta ætti ekki að koma mikið á óvart og segir sig nokkuð sjálft. Hins vegar þarf ávallt að hafa í huga að aðstæður geta verið ólíkar. Því er ómögulegt að alhæfa um hvort þjónusta lögfræðinga borgi sig eða ekki. Þó er ástæða til að hafa þetta í huga og kanna það vandlega hvort lögfræðingur muni borga sig. Af þessu leiðir einnig að brýnna er fyrir smærri fyrirtæki að leggja aukna áherslu á fyrirbyggjandi aðgerðir.

Reynslusaga

Eitt þeirra fyrirtækja sem lenti í vanefndum vegna gjaldþrota viðskiptavina erlendis sagðist hafa nýtt sér lögfræðing til að innheimta skuldina. Um er að ræða fyrirtæki sem framleiðir og þjónustar tæki fyrir sjávarútveginn með 400 milljóna króna veltu í 45% útflutningi. Fyrirtækið tapaði tæpum fimm milljónum króna þegar viðskiptavinur þess lenti í fjárhagslegum erfiðleikum. Íslenska fyrirtækið hóf innheimtuferli í gegnum erlendan lögfræðing sem leiddi til að krafan fékkst greidd. Viðmælandi íslenska útflutningsfyrirtækisins sagði þó ávinning þess hafa verið takmarkaðan þar sem lögfræðikostnaðurinn hefði verið gríðarlegur fyrir fyrirtækið.

Viðmælandi fyrirtækisins sagðist hafa brugðist við með því að krefjast fyrirframgreiðslu fyrir hlut af áætlaðri heildarfjárhæð í samningaferlinu við viðkomandi fyrirtæki og ráðlagði öðrum fyrirtækjum að gera slíkt hið sama.

Dæmi þetta er þó ekki afgerandi um afstöðu fyrirtækjanna til þeirrar leiðar að nota erlendan lögfræðing í innheimtu. Hins vegar sýnir þetta ákveðinn milliveg í þeirri afstöðu sem fyrirtækin tóku varðandi lausn í gegnum lögfræðinga. Þá má nefna atvik sem er ágætt dæmi um milliveg. Íslenskt sjávarútvegsfyrirtæki með ríflega 2.000 milljónir króna veltu sem sá fram á að missa 25.000 evru kröfu hjá erlendu fyrirtæki. Íslenska fyrirtækið hótaði lögsókn sem leiddi til þess að erlenda fyrirtækið var tilbúið til að semja um greiðslu og fékk íslenska fyrirtækið 15.000 evrur greiddar. Vissulega er ákveðið tap í þessu en stjórnendur fyrirtækisins töldu þetta vænni kost en að innheimta skuldina í gegnum erlendan lögfræðing. Eftir þetta atvik leggur fyrirtækið áherslu á lánshæfismat.

Ráðleggingar

- Fyrirtæki bentu á að það væri best að fá erlendan lögfræðing í innheimtu ef fyrirtæki verður fyrir fjárhagslegu tjóni.
- Þá skal hafa sérstaklega í huga möguleikann á takmörkuðum ávinningi vegna kostnaðar.
- Mörg fyrirtæki töldu það ekki svara kostnaði að fá lögfræðing í innheimtu.
- Það virkaði hjá einu fyrirtæki að hóta aðeins lögsókn.

Greiðslufallstryggingar

Umfjöllun

Eins og flest útflutningsfyrirtæki vita getur útflutningur aldrei verið fullkomlega öruggur. Auk þess sem hér hefur komið fram er ein leið sem tryggir best að íslenski útflytjandinn fái ávallt greitt fyrir vörur sínar eða þjónustu og það er greiðslufallstrygging. Greiðslufallstrygging er sú ráðlegging sem kom einna oftast fram hjá fyrirtækjunum sem svöruðu könnuninni. Rúmlega þriðjungur þeirra fyrirtækja sem tóku þátt í henni sagðist nýta sér greiðslufallstryggingar eða hafa byrjað á því eftir að hafa lent í fjárhagslegu tjóni vegna vanefnda.

Greiðslufallstrygging er sú tegund tryggingar sem gerir seljanda eða lánardrottni kleift að verjast þeirri hættu að kaupandi vöru standi ekki í skilum. Með greiðslufallstryggingu er seljandi því að útiloka óvissu um að fá vöruna ekki greidda. Algengt er að tryggingin nái yfir 90% af kröfunni og þá lenti 10% af tapinu á útflytjandanum. Í ferlinu framkvæmir viðkomandi tryggingaraðili einnig lánshæfismat á greiðandanum. Vegna þess hve algengt var að fyrirtæki nefndu greiðslufallstryggingu sem leið til að sporna gegn fjárhagslegu tjóni er farið sérstaklega yfir greiðslufallstryggingar í næsta kafla. Þar verða aðstæður greiðslufallstrygginga á Íslandi stuttlega kynntar til sögunnar ásamt slíkri starfsemi annars staðar á Norðurlöndum.

Reynslusaga

Sjávarútvegsfyrirtæki með rúmlega 2.000 milljóna króna veltu í 90% útflutningsstarfsemi lenti í tjóni fyrir um 10 árum. Tjónið var upp á 20 milljónir króna en fyrirtækið var með

greiðslufallstryggingu og því lentu aðeins 10% af tjóninu á fyrirtækinu en tryggingin sá um 90%. Í þessu tilviki varð hið erlenda fyrirtæki sem íslenska fyrirtækið átti í viðskiptum við gjaldþrota og fór í greiðslustöðvun. Aðspurður um verklag til að koma í veg fyrir tap sagði viðmælandi að fyrirtækið legði áherslu á fyrirbyggjandi aðgerðir. Það biður gjarnan um ársreikninga viðskiptavina og þá sérstaklega ef það fær ekki keypta greiðslufallstryggingu. Að auki er passað sérstaklega upp á að vera ekki með of mikið af ógreiddum reikningum útstandandi á hverjum tíma.

Reynslusaga

Annað fyrirtæki sem fjallaði um greiðslufallstryggingu benti á það verklag að sækja ávallt um greiðslufallstryggingu hjá alþjóðlegu stórfyrirtækjunum. Fyrirtækið sem um er að ræða er með rúmar 2.000 milljóna króna veltu í rúmlega 60% útflutningsstarfsemi. Viðmælandi fyrirtækisins benti á að ef tryggingafyrirtækið neitar að tryggja kröfuna vegna landsins eða staðarins sem er verið að flytja til þá eigi að krefjast fyrirframgreiðslu, „borgað á bryggjunni“. Fyrirtækið hefur flutt afurðir til Afríku en vegna þess að tryggingafyrirtækin eiga það til að neita að tryggja kröfur til ákveðinna landa í Afríku hefur íslenska útflutningsfyrirtækið þurft að grípa til þessara aðgerða. Fyrirtækið hefur lent í vandræðum áður á þessum mörkuðum svo þetta verklag hefur reynst því ágætlega. Því miður fengust ekki tölur um tap eða kostnað greiðslufallstryggingarinnar.

Ráðleggingar

- Tryggja kröfuna hjá alþjóðlegu tryggingafyrirtæki, má búast við að fá 90% af kröfunni til baka ef útflutningsfyrirtæki verður fyrir fjárhagslegu tjóni.
- Einnig hægt að nýta til að fá lánshæfismat viðskiptavinar.
- Dæmi um að fyrirtæki krefjist fyrirframgreiðslu ef ekki fæst greiðslufallstrygging. Gríðarlega oft minnst á þessa aðferð.

Aðrar ráðleggingar

Hér er að finna aðrar ráðleggingar sem fram komu:

- Til að fyrirbyggja kortasvik: Skoða þjónustu 3D Secure. Ráðleggingin kom frá litlu fyrirtæki á Íslandi sem hefur stundum leyft kreditkortaviðskipti þegar erlendur aðili kaupir af þeim.
- Einfaldlega hætta sölu til viðkomandi aðila ef hann hefur ekki borgað.
- Lærdómur af tilviki þar sem rifist var um gæði vöru hjá íslenska útflytjandanum: Ef verið er að prófa eitthvað nýtt, prófa þá innanhúss fyrst í ákveðinn tíma til að tryggja að varan standist allar kröfur áður en hún er flutt út.
- Ef vara er föst erlendis ráðlögðu nokkur fyrirtæki að betra væri að reyna að finna nýja viðskiptavini erlendis þó minna fengist fyrir vöruna því það væri skásti kosturinn í stöðunni og ódýrara en að flytja vöruna aftur heim.
- Hvetja til persónulegra tengsla.

Niðurlag

Umræðan hér að framan hefur aðeins tekið mið af niðurstöðum sem fengust frá þeim fyrirtækjum sem sögðust hafa borið einhvers konar fjárhagslegt tjón í útflutningi sínum vegna svika eða vanefnda. Greiðslufallstrygging var einnig sú leið sem var títt nefnd hjá þeim fyrirtækjum sem höfðu ekki borið fjárhagslegt tjón vegna svika eða vanefnda og sögðust þau fyrirtæki nota slíkt fyrirkomulag reglulega. Það voru 19 fyrirtæki af 41 sem tók þátt í könnuninni sem sögðust ekki hafa lent í slíkum skakkaföllum.

Það virðist vera mun meira um fyrirframgreiðslur hjá fyrirtækjunum sem sögðust ekki hafa lent í skakkaföllum vegna vanefnda. Ein spurningin sneri sérstaklega að því:

Hversu stór hluti þessara kúnna eru í kredit og hversu stór hluti borgar fyrirfram?
(payment terms)

Niðurstöðurnar eru nokkuð skýrar þegar fyrirtækin sem höfðu lent í tjóni eru borin saman við fyrirtækin sem höfðu ekki gert það. Tíu (af þessum 19) af þeim síðarnefndu fyrirtækjum eru með mismunandi fyrirkomulag á fyrirframgreiðslu. Þrjú fyrirtæki fara einungis í gegnum samstarfsaðila en sex fyrirtæki svöruðu einfaldlega ekki þessum lið spurningalistans sem spurði sérstaklega út í fyrirkomulag á fyrirframgreiðslum og reikningsviðskiptum.

Það sem þessar talnaupplýsingar sýna er að níu af þeim 13 fyrirtækjum sem svöruðu spurningunni um greiðslufyrirkomulag voru með fyrirframgreiðslur. Til samanburðar sögðust 14 af þeim 17 (fjögur fyrirtæki svöruðu ekki spurningunni) fyrirtækjum sem höfðu lent í tjóni og svöruðu þessari spurningu vera með alla eða flestalla í reikningsviðskiptum. Það má því draga þá ályktun að þetta skipti miklu máli. Það segir sig auðvitað sjálft að líklegra er að lenda í skakkaföllum í reikningsviðskiptum en ef viðskiptavinur greiðir fyrir fram.

Svörin frá þeim fyrirtækjum sem sögðust ekki hafa orðið fyrir tjóni voru ekki jafn ítarleg. Þau svör sem fengust þó, sérstaklega varðandi ráðleggingar, voru mjög svipuð og frá þeim fyrirtækjum sem höfðu orðið fyrir tjóni. Lítið ber á milli fyrir utan mun hærra hlutfall af þeim sem eru með fyrirframgreiðslur. Mikil áhersla var einnig lögð á greiðslufallstryggingar hjá þessum fyrirtækjum. Þá má bæta því við að ekki var að sjá neinn markverðan mun á stærð fyrirtækjanna sem hafa borið fjárhagslegt tjón vegna þessara þátta og þeirra sem hafa ekki gert það, dreifingin er svipuð í báðum flokkum.

Greiðslufallstryggingar og „Export Credit Agency“ stofnanir Norðurlandanna

Greiðslufallstrygging er ein algengasta ráðleggingin sem kom frá fyrirtækjum um leið til að koma í veg fyrir fjárhagslegt tjón í útflutningi. Sökum þess hve oft greiðslufallstrygging kom fyrir í úrvinnslu viðtalanna var ákveðið að kanna aðstæður greiðslufallstrygginga fyrir útflytjendur hér á landi. Það kom fljótt í ljós að lítið er um að innlend fyrirtæki greiðslufallstryggi erlendar kröfur en í þeim tilfellum sem það er gert er það iðulega gert í gegnum erlend stórfyrirtæki og þá var oftast minnst á Euler Hermes og Atradius. Bæði fyrirtækin eru stór alþjóðleg tryggingafyrirtæki sem stunda viðskipti úti um allan heim. Vissulega bjóða bankarnir líka upp á slíka þjónustu en þá aðallega í tengslum við faktoring-þjónustu sína eða kröfufjármögnun. Í samtali við bankanna sögðust starfsmenn þeirra bjóða upp á trygginguna í gegnum erlend tryggingarfyrirtæki, einmitt eins og Euler Hermes og Atradius.

Hið sama á við um íslensk tryggingafélög. Þau bjóða ekki öll upp á greiðslufallstryggingu á erlenda kröfuhafa en Allianz er til dæmis tengiliður Euler Hermes hér á landi. Rætt var við svæðisstjóra Euler Hermes yfir Íslandi og sagði hann fastan hóp viðskiptavina vera til staðar hér á landi og að fyrirtækið ætti í viðskiptum við smáa jafnt sem stóra aðila. Venjan hjá Euler Hermes er stöðugt samband milli þeirra og útflytjendanna sem tryggja sig hjá þeim. Gjaldið er prósentutala af veltu kröfunnar/kaupanda og venjan er að tryggja 90% kröfunnar nema í undantekningartilvikum. Það er nánast ómögulegt að gera grein fyrir hvað það kostar útflutningsfyrirtæki að kaupa greiðslufallstryggingu en eins og kom fram í skýrslunni er eindregið mælt með því að fyrirtæki skoði þennan valkost.

Greiðslufallstryggingar á Íslandi og Export Credit Agency

Hjá Nýsköpunarsjóði atvinnulífsins er til deild sem nefnist Tryggingardeild útflutnings. Tilgangur deildarinnar er að „veita tryggingar og ábyrgðir til þess að efla íslenskan útflutning vöru og þjónustu, auka íslenskar fjárfestingar erlendis, þátttöku í verklegum framkvæmdum erlendis og þátttöku í stærri verklegum framkvæmdum hérlendis“. Það skuli vera gert m.a. með því að „taka að sér að ábyrgjast eða tryggja ábyrgðir vegna samnings á milli útflytjanda og kaupanda sem gerður hefur verið vegna íslensks útflutnings á vöru eða þjónustu" en þetta kemur fram í nógildandi lögum (1997 nr. 61) um Tryggingardeild útflutnings, einnig þekkt sem TRÚ.

Þrátt fyrir skilgreint hlutverk TRÚ þá hefur sú starfsemi í raun legið niðri undanfarin 10 ár. Tilraun var gerð upp úr aldamótum, þingárið 2002-2003, til að auka getu TRÚ til að standast skyldur sínar en starfsemin hafði gengið hægt árin þar áður. Í frumvarp til nýrra laga um TRÚ árið 2002 kom meðal annars fram:

Á síðustu misserum hefur komið í ljós að þær lagareglur sem gilda um tryggingardeild útflutningslána (oft skammstafað TRÚ) eru þröngar. Hefur það leitt til þess að stjórnarnefnd tryggingardeildarinnar hefur séð sig knúna til að synja um veitingu trygginga og ábyrgða, jafnvel þótt ljóst sé að slíkt hefði stuðlað að íslenskum útflutningi á vörum eða þjónustu. Þá hefur komið í ljós að sambærilegar tryggingardeildir á Norðurlöndunum búa við rýmri lagareglur en sú íslenska. Frumvarp þetta miðar að því að útvíkka starfsheimildir núverandi tryggingardeildar útflutningslána, til þess að deildinni verði unnt að stuðla frekar að íslenskum útflutningi vöru og þjónustu og treysta þannig samkeppnisstöðu íslensks útflutnings.²

Í ársskýrslu NSA frá árinu 2008 kemur fram að starfsemin hafi aldrei náð fótfestu vegna þess að viðskiptabankarnir hafi sinnt þörfinni sem TRÚ var ætlað að mæta. Árið 2002 hafði verið gerð tilraun til að hrinda TRÚ almennilega í framkvæmd í kjölfar nýju laganna sem kynnt voru hér að framan. Farið var í átak til að kynna deildina fyrir íslenskum fyrirtækjum í útflutningi og gengið var í samstarf við Iðnaðarráðuneytið, Nýsköpunarsjóð og deild sem nefndist stofnanadeild Iðnlánasjóðs, sjóður innan Nýsköpunarsjóðs. Þessir aðilar vildu efla starfsemi TRÚ og lagt var upp með þriggja ára áætlun til þess að hrinda verkefninu í framkvæmd.

Í þeim tilgangi að fá aðstoð, þá sérstaklega við alþjóðlegt áhættumat, var samið við EKN (Exportkreditnämnden). Samningurinn gildi til þriggja ára og átti EKN að áhættumeta íslenskar umsóknir til TRÚ. EKN er sænskt Export Credit Agency þar sem um 100 manns starfa. Export Credit Agency (ECA) er stofnun sem getur ýmist verið einkarekin stofnun, sjálfseignarstofnun eða ríkisstofnun sem er milliliður ríkisstjórnar og útflutningsfyrirtækja sem sér um að tryggja útflutningsfyrirtæki og veita þeim lán og fjármögnun. Þá veita þær útflutningsábyrgðir vegna stjórn málaáhættu og viðskiptaáhættu, svokölluð tvískipt áhætta. Stofnanir líkt og EKN er að finna víða um heim, þar á meðal í Skandinavíu. Nánar verður farið út í þær stofnanir hér rétt á eftir.

Farið var út um allt land árið 2002 til að kynna verkefnið TRÚ og fékk það ágætis undirtektir. Útflytjendur sýndu þessu mikinn áhuga og höfðu sömuleiðis enga hugmynd um að nágrannalöndin, keppinautar þeirra, nyttu ríkisstuðnings líkt og EKN býður upp á. Einhver dæmi voru um að íslensk fyrirtæki nýttu sér þjónustuna en þó að litlu leyti. Þriggja ára samningurinn við EKN var ekki framlengdur og virðist starfsemin hafa legið niðri síðan. Um hana er ekkert að finna á heimasíðu NSA og gera má ráð fyrir að fyrirtæki viti ekkert af þessari þjónustu en hún er þó enn bundin við lög NSA. Spyrja má hvort það skerði samkeppnisstöðu íslenskra fyrirtækja í útflutningi að ekki sé til staðar á Íslandi sambærileg fyrirgreiðsla opinberra aðila varðandi tryggingar útflutningstekna eins og annars staðar á Norðurlöndunum.

² Þingskjal 428 (2002-2003). *Frumvarp til laga um breyting á lögum um Nýsköpunarsjóð atvinnulífsins, nr. 61/1997, með síðari breytingum*. Sótt af <http://www.althingi.is/altext/128/s/0428.html%20L%C3%B6g%202002-2003>

Export Credit Agency er að finna í öllum okkar nágrannalöndum og víðar um heiminn sem styðja útflutning fyrirtækja sinna með greiðslufallstryggingum og lánastarfsemi. Til að gefa því betri skilning um hvers konar starfsemi er ræða verður EKN-stofnunin og -starfsemin kynnt hér á eftir og norrænu stofnanirnar stuttlega reifaðar.

Norræn „Export Credit agency“

EKN (Exportkreditnämnden) er sænska Export Credit Agency.³ Stofnunin starfar í umboði ríkisins í þeim tilgangi að efla útflutning sænskra fyrirtækja með því að tryggja útflutningsfyrirtæki og sænska banka (fyrir láni handa útflutningsfyrirtækjum) gegn áhættu vanefnda í viðskiptum og þar með efla sænsk útflutningsfyrirtæki til að stuðla að auknum og öruggari útflutningi. Vinna stofnunarinnar borgast af þóknun ábyrgðarþega tryggingarinnar. EKN leggur áherslu á að gera erfiða markaði aðgengilegri fyrir smærri og stærri fyrirtæki og eðli stofnunarinnar er slík að hún er bæði viðskiptafélag og ríkisstofnun.

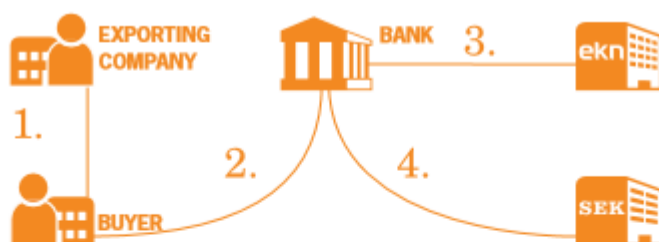
Gjaldið sem ábyrgðarhafi borgar reiknast út frá áhættunni af viðskiptunum og ráðstöfunum EKN af tapi. EKN býr yfir gríðarlega sterkri fjárhagslegri stöðu sem þýðir að auðvelt er fyrir EKN að standa við útborganir á tryggingum ef nauðsyn kallar. EKN tekur fram að stofnunin lendir að vitaskuld af og til í því en fjárhæðirnar séu misháar. Vegna aðkomu ríkisins hins vegar reynist það ekki vandamál vegna þess að EKN hefur ótakmarkaðan aðgang að láni hjá „Swedish National Debt Office“.

EKN vinnur oft í samstarfi við aðra ríkisstofnun sem heitir SEK (Svensk Exportcredit) eða The Swedish Export Credit Corporation en sú stofnun einblínir á langtímafjáröflun (lán) og er með gott lánshæfismat og lánin eru iðulega á hagkvæmum kjörum fyrir fyrirtækin. Ferlið sem lán eða útflutningstrygging fer í gegnum fer stundum í gegnum báða aðila. Þannig getur EKN í samvinnu við SEK í rauninni tryggt lán sem bankinn veitir kaupanda til að eiga viðskipti við útflytjanda. Þetta ferli getur reynst erfitt að útskýra í orðum en myndin hér á eftir skýrir betur frá þessu:

³ Sjá “A guide to The Swedish Export Credit System”

<https://www.ekn.se/globalassets/dokument/broschyren/the-swedish-export-credit-system.pdf>

Below you will find a schematic outline for a buyer's credit. Please note that the steps can take place simultaneously.



1. The exporting company and the buyer sign a sales contract. Payment is to be made at delivery, or with a short credit period.
2. A bank signs a loan agreement with the buyer.
3. The bank applies for a guarantee – preferably before the contract is signed, and receives an offer from EKN. EKN normally covers 95 % of the loan. The bank notifies EKN of disbursements and receives the guarantee. This is when the premium is paid.
4. If the bank is looking for funding they will have contacted SEK and received an offer, before signing the contract. The bank will then assign the loan as well as the rights under the EKN guarantee to SEK.

The bank retains the 5 % risk share on the borrower as well as their obligations to EKN, and administers the loan. If the borrower fails to pay according to the loan agreement, EKN will indemnify SEK directly.

EKN sér sem sagt um að tryggja áhættuna af vanefndum sem gefur útflytjendum meira svigrúm til að efla samkeppnishæfni sína og SEK styður við viðskiptabankana og getur endurfjármagnað langtímalán sem EKN tryggir. SEK býður frekar upp á langtímafjármögnun fyrir „Swedish export-related transaction“ með gott lánshæfismat. SEK býður einnig upp á hagkvæm lán til að auðvelda útflytjendum að ná fram samningum við viðskiptavinum sína.

Aðrar stofnanir á Norðurlöndum

Annars staðar á Norðurlöndum eru stofnanir líkt og EKN, titlaðar Export Credit Agency. Starfsemin þar er svipuð starfsemi EKN og því er óþarfi að fara jafn djúpt í þær og hefur verið gert með EKN þar sem sú umfjöllun gefur ágæta mynd af þessari starfsemi. Hins vegar er ágætt að drepa á nokkrum tölulegum upplýsingum um þessar stofnanir og gefa þannig ögn gleggri mynd af umfangi þeirra. Þær upplýsingar sem hér koma fram er yfirlitt að finna í ársskýrslum þeirra.

EKF er hin danska Export Credit Agency og þar starfa 124 starfsmenn. Árið 2016 fjármagnaði/tryggði EKF útflutningsviðskipti fyrir 700 fyrirtæki. Þá voru ný útflutningsviðskipti, tryggingar fyrir veltufjármuni og lán að virði 13,9 milljarða danskra króna afgreidd. Þetta hjálpaði dönskum útflytjendum og birgjum þeirra að tryggja samninga að virði 29 milljarða danskra króna og 13.000 dönsk störf.⁴

⁴ Denmark's Export credit Agency, "Annual report 2016". Sótt af www.ekf.dk/en/about-ekf/EKF-in-figures/Documents/EKF-Annual-Report-2016-UK.pdf

GIEK er hin norska Export Credit Agency og hjá henni starfa 96 starfsmenn. GIEK afgreiddi 419 tryggingar árið 2016 til 28 landa. Tryggðir samningar voru andvirði 30,5 milljarða norskra króna. Samkvæmt árskýrslu stofnunarinnar hafa viðbrögð norskra útflytjenda verið á þá leið að útflutningurinn hefði líklega ekki átt sér stað eða frestast í 2/3 tilvika án þeirrar aðstoðar sem GIEK býður upp á.⁵

Finnvera er hið finnska opinbera Export Credit Agency. Sú stofnun hefur hins vegar undirstofnanir og er því stærri í sniði en hinar sem nefndar hafa verið hér. Sem dæmi þá unnu 376 manns þar sl. ár. Finnvera tryggði útflutning til 15 mismunandi landa og státar sig af 27.700 skjólstæðingum.⁶

⁵ The Norwegian Export Credit Guarantee Agency, „GIEK in 2016. Annual Report Summary“. Sótt af https://giek.no/getfile.php/133779/web/Dokumenter/GIEK_2016_Årsrapport_ENGELSK%20KORT.pdf

⁶ Finnvera, “Annual report 2016”. Sótt af http://annualreport2016.finnvera.fi/media/finnvera_annual_report_eng.pdf

Niðurstöður

Rétt rúmur helmingur fyrirtækjanna sem tóku þátt í þessari rannsókn hafði lent í því að tapa fjármunum vegna svika eða vanefnda í útflutningi sínum. Yfirleitt var um að ræða einstaka tilvik, ekki árlegan kostnað og upphæðir frá tugum þúsunda króna upp í tugi milljóna króna. Að auki var yfirleitt um að ræða viðskiptavin erlendis sem var orðinn eða á leiðinni að verða gjaldþrota. Því var lítið um beinlínis svik að ræða.

Þrátt fyrir að hafa þar af leiðandi ekki getað greint frá árlegum kostnaði búa fyrirtækin sem rætt var við yfir alls konar ráðleggingum sem gætu nýst öðrum fyrirtækjum í útflutningi vel. Þetta á bæði við fyrirtækin sem hafa lent í þeim skakkaföllunum sem hér hafa verið dregin fram og fyrirtækin sem hafa sloppið við það. Óþarfi er að fara í endurtekningar á þeim ráðleggingum sem fram komu. Vonandi geta þær nýst öðrum útflutningsfyrirtækjum, bæði til að reyna koma á verklagi sem kemur í veg fyrir eða dregur úr líkum á að verða fyrir fjárhagslegu tjóni í útflutningsstarfsemi sinni og að bregðast við slíkum kringumstæðum. Þar með hefur einu af meginmarkmiðum þessarar skýrslugerðar verið náð fram.

Þá er áhugavert að benda á að ekki virðist líklegra að smærri fyrirtæki lendi í fjárhagslegu tjóni en stærri fyrirtæki. Hins vegar gefur að skilja að stærri fyrirtæki, með meiri veltu, eru betur í stakk búin til að bregðast við fjárhagslegu tjóni. Þessu tengdu má benda á að það er nánast ógerlegt áætla hvaða fyrirtæki eru líklegri til að lenda í vanefndum eða svikum fram yfir önnur. Eins og fram hefur komið skipti stærð fyrirtækis ekki máli. Hvorki velta fyrirtækisins né í hvaða geira það starfar skilar afgerandi niðurstöðum. Eina undantekningin er að matvælafyrirtæki og sjávarútvegsfyrirtæki með ferska matvöru gátu síður staðið í því að krefjast fyrirframgreiðslna en fyrirframgreiðslur er sá þáttur sem gefur sannfærandi mun á fyrirtækjunum sem hafa orðið fyrir vanefndum og þeim sem hafa ekki orðið fyrir þeim.

Kaflinn um greiðslufallstryggingar kynnti til sögunnar þær lausnir sem bjóðast útflutningsfyrirtækjum í nágrannalöndum okkar. Eins og fram hefur komið eru þessar lausnir sérstaklega sniðnar að þeirri áhættu sem fylgir útflutningsviðskiptum, líkt og þeim sem hafa verið viðfangsefni þessarar skýrslu. Ágætt er að taka fram að þessi umfjöllun um svokallaðar „Export Credit Agency“ Norðurlandanna sem njóta ríkisstuðnings hefur ekki þann tilgang að krefjast þess að slík starfsemi verði endilega sett upp með sama hætti hér á landi. Það þótti aðeins viðeigandi vegna eðlis verkefnisins að taka fram hvers konar tækifæri og leiðir eru í boði fyrir keppinauta Íslendinga annars staðar á Norðurlöndum. Hins vegar er það staðreynd að þessar stofnanir, með stuðning ríkisins, eru tilbúnar til að tryggja áhættusamari viðskipti. Stofnanirnar tryggja stjórn mála- og viðskiptalega áhættu en fyrirtæki á einkamarkaðinum geta síður borið ábyrgð á stjórn mála- og hika frekar við að tryggja greiðslur til áhættusamra áfangastaða.

Viðauki - Spurningalisti

Meðfylgjandi er spurningalistinn sem sendur var út til fyrirtækjanna.

Spurningalisti fyrir verkefni Íslandsstofu - Úttekt á útflutningskostnaði íslenskra fyrirtækja

Hvar er fyrirtæki:

Nafn á viðmælanda:

Hvenær var fyrirtækið stofnað:

Fjöldi starfsmanna:

Í hvaða starfsemi er fyrirtækið:

Hver er **velta** fyrirtækisins:

0-500 milljónir kr.

500-1000 milljónir kr.

1000-1500 milljónir kr.

1500 -2000 milljónir kr.

Meira en 2000 milljónir kr.

Útflutningur

Hversu stór hluti af veltu fyrirtækisins tengist útflutningi: %

Til hvaða landa hefur fyrirtækið verið að selja:

Með hvaða hætti hefur verið farið inn á viðkomandi markað?

1. Eigið útibú _____
2. Partner _____
3. Endursöluaðilar _____
4. Samstarfsaðilar _____
5. Annað: _____

Markhópar – Hver er dæmigerður prófíll á helstu viðskiptavinum fyrirtækisins:

1. Retail/Smásala
2. Distribution/Dreifing

3. Wholesale/Heildsala
4. Manufacturing/Framleiðsla
5. Government/Opinberir aðilar
6. Annað

Viðfangsefnið

Almennt: Hversu háum fjárhæðum útflytjendur tapa árlega vegna vanefnda og/eða svika erlendra kaupenda annars vegar og birgja hins vegar?

Fyrirtæki:

1. Hefur fyrirtæki þitt orðið fyrir fjárhagslegu tjóni vegna vanefnda og/eða svika erlendra kaupenda annars vegar og birgja hins vegar?

a. Ef já, hvaða?

b. Á síðustu 1-6 mán, 6-12mán, 12-24mán, eða lengra síðan – hversu?

c. Hvað olli það miklu tapi?

d. Ef nei, veistu um dæmi þess að önnur fyrirtæki hafi orðið fyrir slíku tjóni og þá hvaða?

2. Hvaða verklag (e. Best practise) er best til að lágmarka eða koma í veg fyrir að útflytjendur lendi í slíkum „töpum“?

a) Hvernig brást fyrirtækið við, til hvaða aðgerða var gripið?

b) Hvaða ávinningi skilaði það sér?

c) Hvað hefði betur mátt fara?

d) Hvað myndir þú ráðleggja öðrum fyrirtækjum í svipuðum sporum?

Hvernig eru kúnnar fyrirtækisins?

1. Hvað eruð þið með marga kúnna í hverjum mánuði?

a. Hversu margir þeirra eru nýjir?

b. Hvað eru kúnnarnir stórir?

c. Versla kúnnarnir við önnur íslensk fyrirtæki að ykkur vitandi?

d. Hversu stór hluti þessara kúnna eru í kredit og hversu stór hluti borgar fyrirfram? (payment terms)

2. Hvernig metið þið kúnna, er það staðlað ferli? Eða notið þið þjónustu eins og kreditinfo eða einhvern millilið sem tryggir greiðslur eða innheimtir?