

9. Finansiering och riskhantering

Daniel Karlsson

Connect with me on

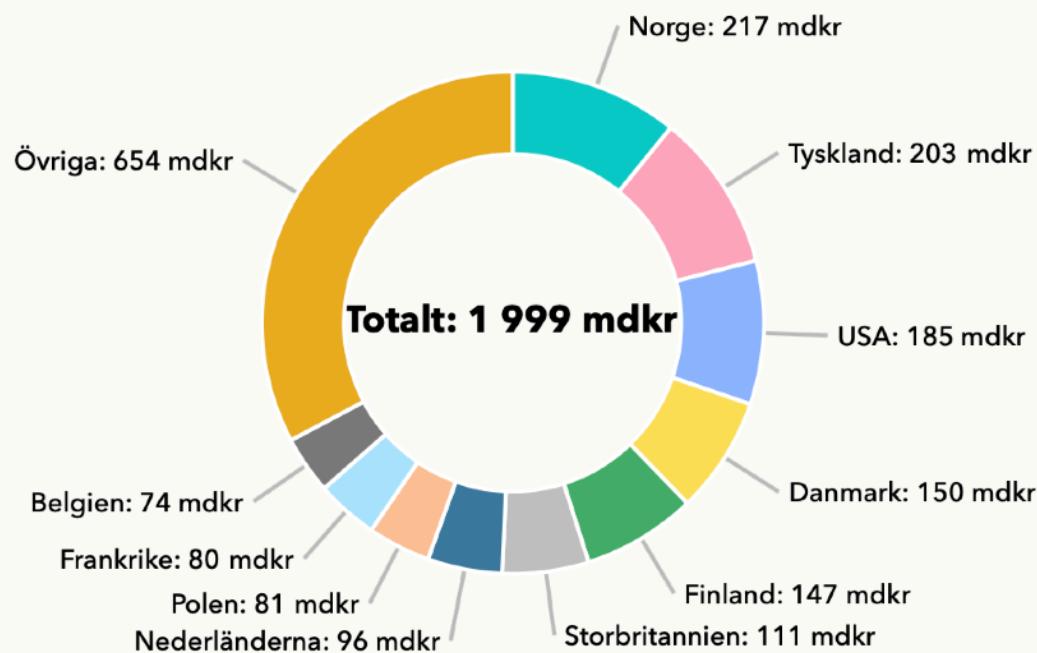


Agenda

- Repetition internationella affärer
- Hantering av valutarisker
- Val av betalningsform
- Olika typer av betalningsformer
 - Förskottsbetalning
 - Öppen kredit
 - Dokumentinkasso
 - Remburs
- Garantier
- Fördjupningsuppgift

Vår internationella varuhandel

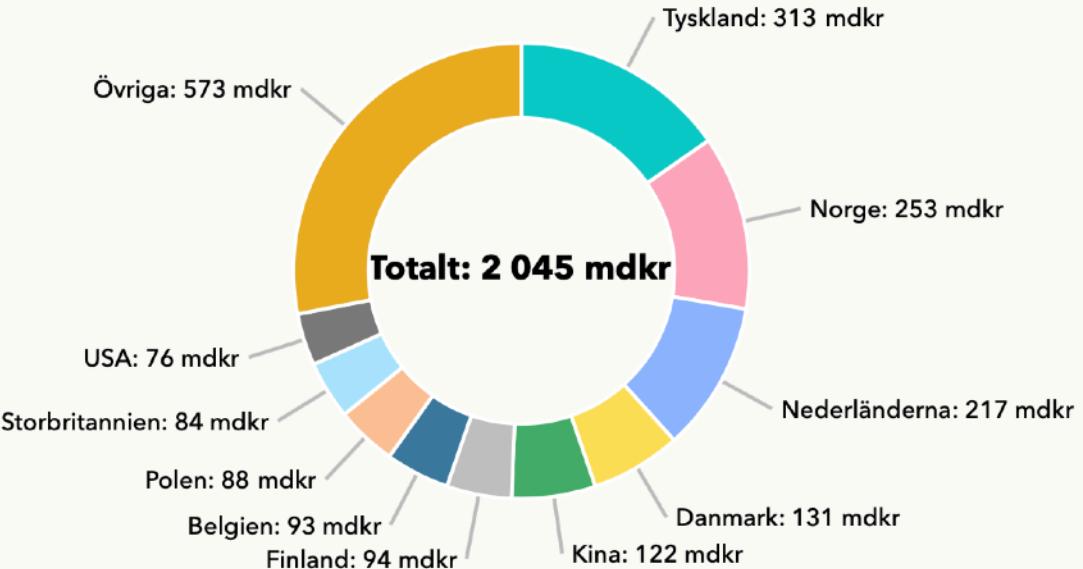
Sveriges handelspartner - varuexport år 2022



Källa: SCB via Macrobond

Avser varuexport till bestämmelseland.

Sveriges handelspartner - varuimport år 2022



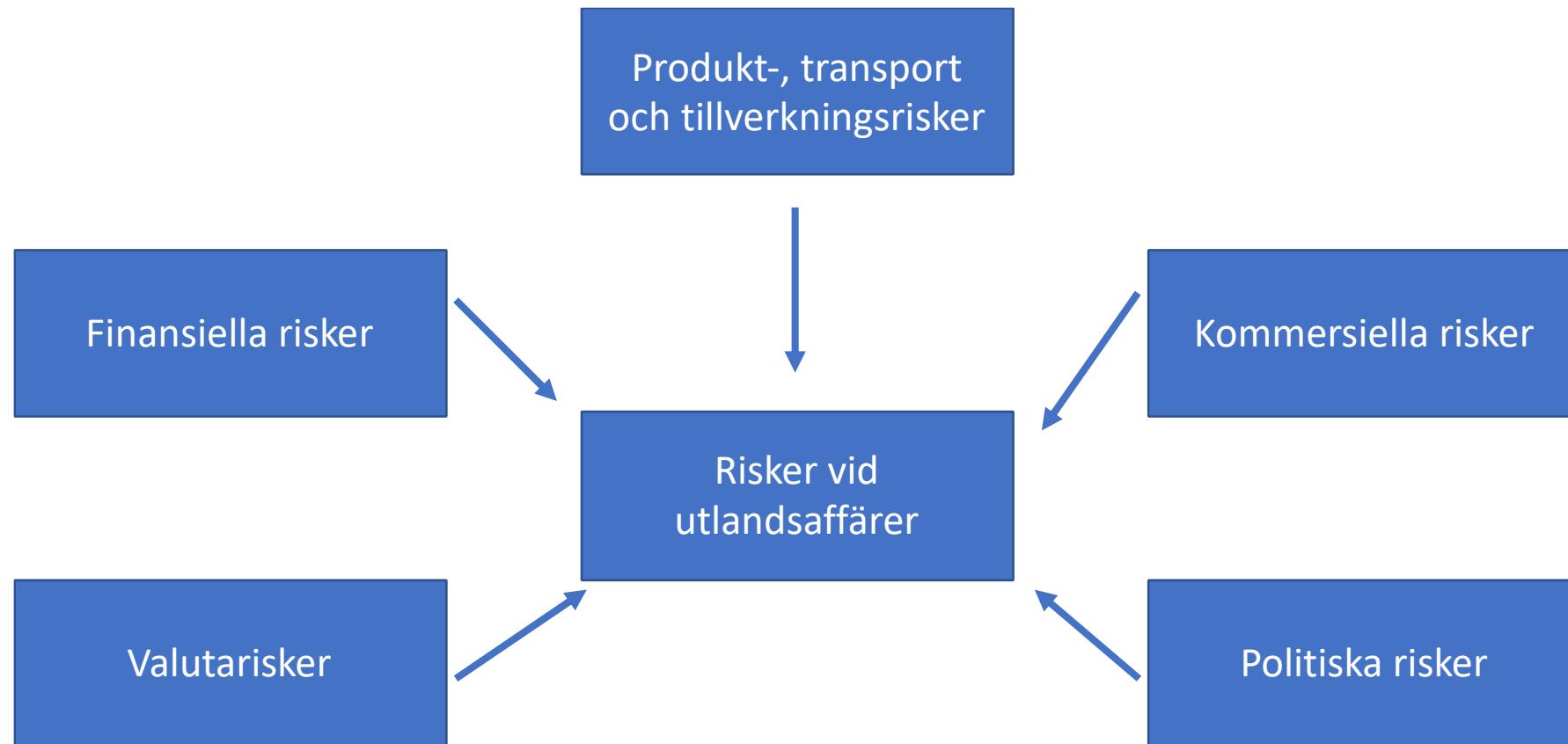
Källa: SCB via Macrobond

I importstatistiken räknas inte varans ursprungsland, utan det land varan senast skeppades från. Det innebär att varuimporten från EU länder överskattas.

Risker vid internationell handel

- Inga gemensamma lagar att luta sig mot
- Risken olika stor beroende på vilka länder man handlar med
- Risken olika stor beroende på hur affären ser ut
 - T.ex. enbart varuleverans, eller montage/installation?
- Viktigt att göra en så realistisk riskbedömning som möjligt
 - Att konstatera i efterhand att affären innehöll okalkylerade risker kan vara förödande

Olika risktyper



Kommersiella risker

- Risken att någon part inte håller avtalet
- Motparten kan/vill inte betala
 - Ovilja, oförmåga, konkurs
- Kreditupplysningar kan göras både nationellt och internationellt
 - Inte alltid enkelt att tyda
 - Inte alltid aktuellt



Valutarisker

- Sker betalning i annan valuta uppstår automatiskt en risk
 - Värdet i kronor kan komma att ändras beroende på kursändring
- Den mesta internationella handeln sker i USD
- Svårt att förutse utveckling



Finansiella risker

- Förskottsbetalning vanligt vid import
 - Binder kapital under en längre tid
- Leverantörskredit vid export
 - Får betalt veckor/månader efter godset skickats
- Banker levererar olika typer av lösningar för att minska dessa risker
 - Garantier
 - Remburser
 - M.m.

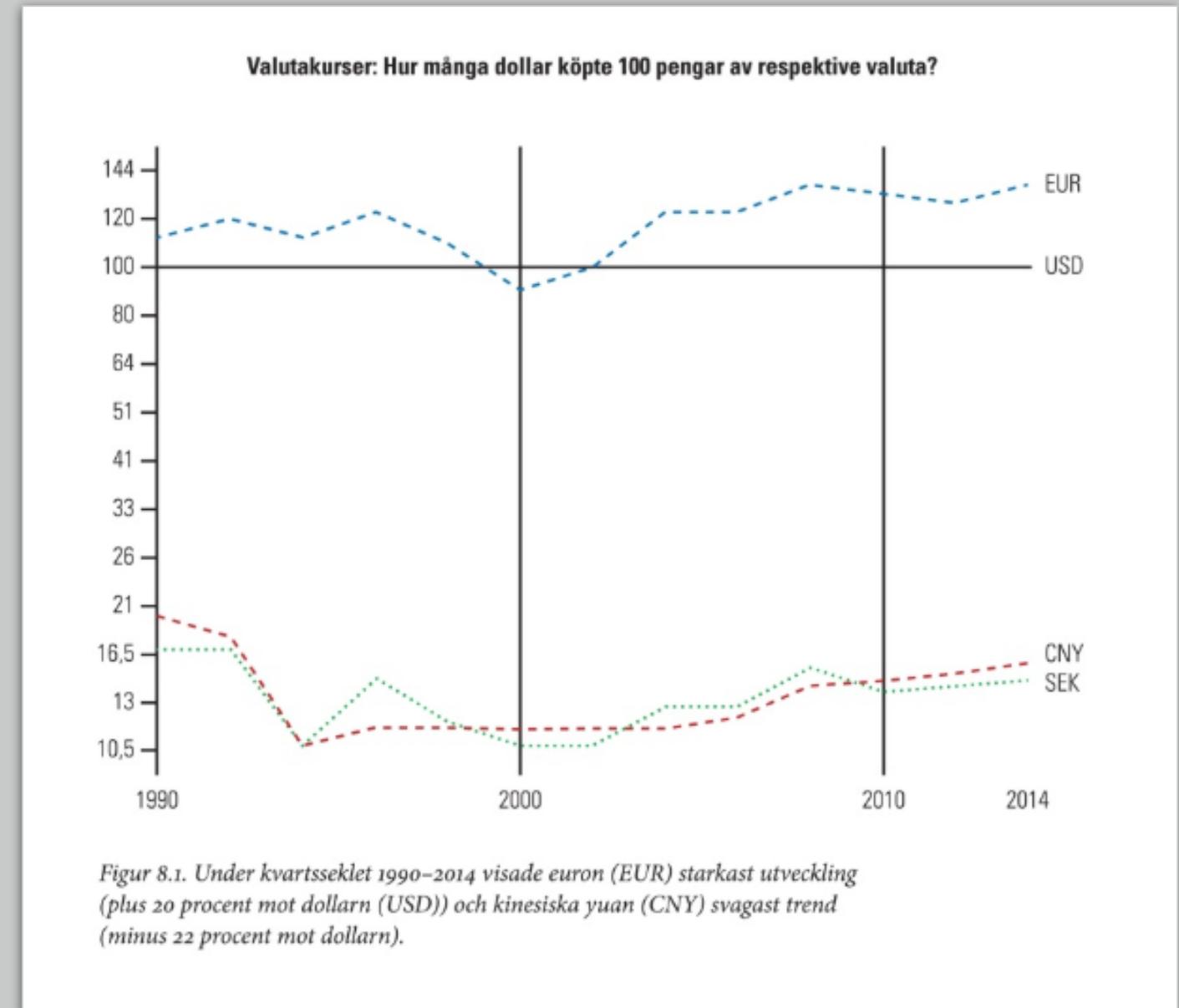


Hur kan man undvika dessa risker?

- Olika betalningsformer
- Olika typer av garantier
- Valutariskhantering – t.ex. valutaterminer
- Försäkring mot kundförluster

Valutakurser

- Beror på landets handel med omvälden, kapitalrörelser, samt väntade framtida kurser och räntor
- En valuta noteras mot alla andra valutor
- Om 1 EUR = 1,50 USD
- Och 1 USD = 6 SEK
- Måste 1 EUR = 9 SEK



Valutaförlust

- Ett företag i Sverige lägger en order till ett kinesiskt företag värd 100 000 USD, betalning skall ske 90 dagar efter lastning.
- Dollarkursen har mellan offert och förfallen faktura stigit från 10,20 till 11,00.
- Säljer det svenska företaget dessa produkter i SEK, har de alltså förlorat 80 000kr
- Hur kan man undvika detta?

Terminsaffär

- Man kan köpa 100 000 USD direkt vid beställning och placera dom på ett dollarkonto
 - Detta binder kapital och är dåligt för likviditeten.
 - Kunde lika gärna betalat leverantören direkt
- Istället kan man göra en termsaffär, att man köper 100 000 USD från banken för leverans och betalning vid fakturans förfallodag, till den valutakurs banken erbjuder idag
 - Ofta något högre än dagskursen, samt att de tar en liten avgift
 - På samma sätt kan exporterande företag skydda sig mot kursfall

Uppsamlingskonto/valutakonto

- Mottagarkonto för betalningar i en viss valuta
- Möjliggör betalningar i köparens lokala valuta eller exempelvis USD och EUR
- Fördelen är att säljaren själv kan välja när överföring görs från uppsamlingskontot till företagskontot, och därmed även styr över valutarisken
- Från ett valutakonto kan även betalningar till utländska leverantörer göras och därmed minska valutarisken

Val av betalningsform

- Betalningsform och betalningsvillkor avser kredittidens längd och säljarens eventuella garanti att få betalt
- I valet bör hänsyn tas till flera olika faktorer, i slutändan handlar det om vilken risk man är villig att ta

För säljaren

- Risk att inte få betalt i tid
- Risk att inte få betalt alls
- Risk att binda kapital
- Osv.

För köparen

- Risk att inte få produkten i tid
- Risk att inte få rätt produkt
- Risk att inte få någon produkt alls
- Risk att binda kapital
- Osv.

Val av betalningsform

- Generellt vill:
 - Säljaren ha förskottsbetalning
 - Köparen inte betala innan den inspekterat varorna, eller t.o.m. sålt varorna
- Det behövs alltså förhandlas fram någon form av kompromiss
- Val av betalningsform är tätt sammanlänkat med leveransvillkor (Incoterm)
 - Vem står risken?
- Olika betalningsformer har olika risk, lägre risk ger högre kostnad

Olika typer av betalningsformer

- Förskottsbetalning
- Öppen kredit
- Betalning av växel
- Dokumentinkasso
- Remburs

Andra typer av betalningsformer

- Sälja sina fakturor till banker, finansbolag eller inkassobolag (factoring)
 - Företaget får betalt för en del av sin kundfordran, resten tar någon av ovan mot att de står risken
- Delbetalningar vanligt, antingen direkt från leverantören eller via bank. T.ex. dela upp sin betalning över en längre period
 - Vanligt vid stora projekt där pengar kommer genereras först om flera år

Betalningsformen öppen kredit

- **Öppen kredit** ”30 dagar netto” sker via banköverföring eller checkbetalning och är den vanligaste formen även vid internationell handel
 - Risken består främst i att säljaren inte har någon garanti för betalningen, köparen ska betala senast 30 dagar efter fakturadatum
 - Antal dagar ofta anpassat så köparen hinner se att leveransen stämmer mot beställningen, rätt kvantitet och kvalitet
 - Används när riskerna är lägre, exempelvis inarbetade relationer, kortare transportsträckor eller lägre ekonomiska värden

Betalningsformen betalning av växel

- **Betalning av växel** innebär en större säkerhet för säljaren, som skickar en "tratta" (uppmöt att betala inom en viss tid), till köparen som accepterar genom att skicka tillbaka en "accept"
 - Internationellt tillämpat praxis vid utebliven betalning av växel
 - Betalningen kan delas upp i förskott och kredit, samt i betalning över flera år

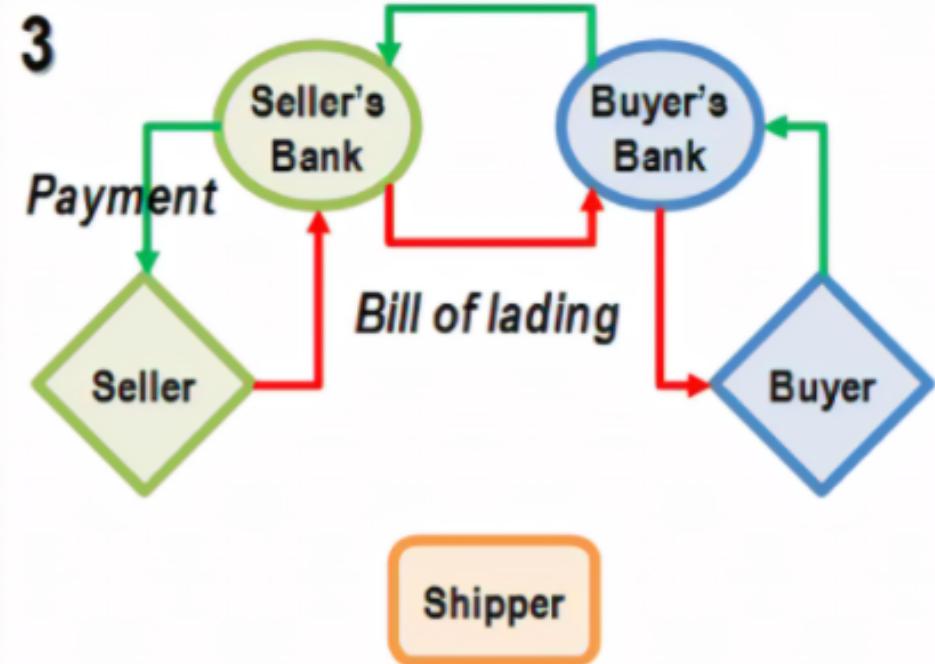
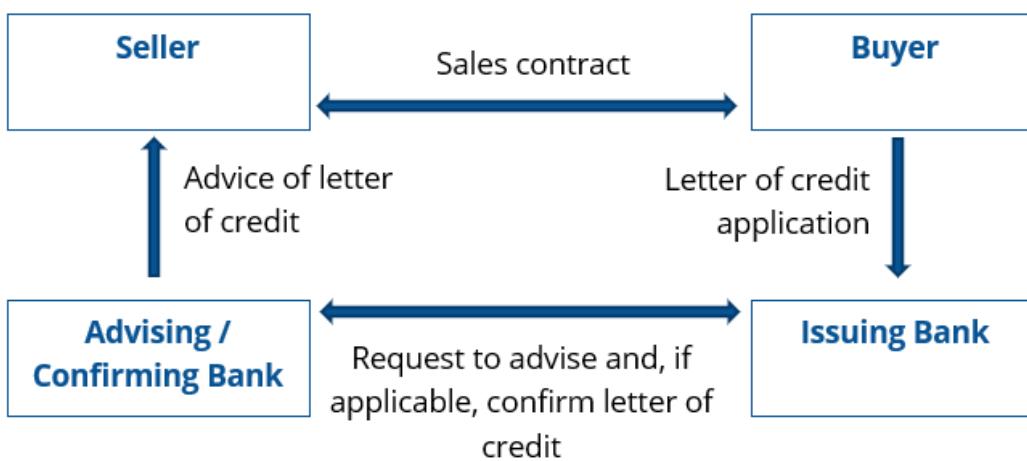
Betalningsformen dokumentinkasso

- **Dokumentinkasso** innebär att säljaren ger en bank i köparens land uppdraget att inkassera beloppet, när detta är gjort får köparen de dokument som ger tillgång till varorna (t.ex. original B/L)
 - Banken kontrollerar endast dokumenten, inte vad sändningen faktiskt innehåller
 - Säljaren är inte lika skyddad om godset flygs, inkassodokumenten anländer troligtvis samtidigt som godset. Köparen kan få ut godset utan dokumenten.
 - Säljaren kan i vissa fall ställa ut varorna till köparens bank, köparen behöver då betala sin bank innan de får godset

Betalningsformen remburs

- **Remburs (Letter och credit)** är den säkraste betalningsformen för säljaren efter förskottsbetalning. Om köparen inte betalar, tvingas köparens bank betala.
 - Köparen ger sin bank uppdraget att öppna en remburs, köparens bank betalar säljaren, via säljarens bank, när denna presenterat vissa dokument, exempelvis B/L eller annat dokument som bevisar att godset skickats. Köparens bank får sedan betalt av köparen.
 - Viktigt att tänka på:
 - Att alla dokument överensstämmer med specifikationen i rembursen, annars får säljaren inte betalt.
 - Remburs är den dyraste betalningsformen

Remburs eller letter of credit (LC)



Betalningsformen remburs

- När bör man använda remburs?
 - Ny handelspartner
 - Osäkra betalningsförhållanden (köparen har svag eller osäker betalningsförmåga, osäkert valutaläge)
 - Stora belopp involverade
 - Specialtillverkade varor
- Avgiften för remburs blir högre ju större belopp och ju längre tid rembursen löper på
 - Kopplat till bankens risk

Sammanfattning av olika betalningsformer

Betalningsvillkor anger kredittidens längd, samt säljarens eventuella garanti att få betalt

- **Öppen kredit**, "60 dagar netto" – köparen skall betala senast 60 dagar efter fakturadatum, säljaren har ingen garanti för betalningen
- **Betalning med växel** – utfärdas av säljaren, accepteras av köparen, anger vad som skall betalas när. Betalning av växel regleras hårdare än öppen kredit
- **Dokumentinkasso** – säljaren ger bank i köparens land i uppdrag att inkassera fakturerat belopp, samtidigt får köparen dokument som ger tillgång till varorna
- **Remburs** – köparens bank tar på sig risken istället för köparen, genom att ställa en garanti till säljarens bank. Krångligt och dyrt, men säkert

Garantier

Jämfört med remburs har garantier bredare användningsområden, inte enbart betalning av köpesumma utan ställs mer mot prestationer.

- Finns en mängt olika typer av garantier
 - Kontraktsgarantier
 - Fullgörandegarantier
 - Anbudsgarantier
 - Betalningsgarantier
 - Förskottsgarantier
 - Direkt/indirekt bankgaranti
 - Etc.

Garantier

- De flesta garantier utfärdas av banker och andra kreditinstitut
- Förskottsgaranti:
 - Utfärdas för att garantera säljarens återbetalning av köparens utbetalda förskott t.ex. om leverans inte sker
- Betalningsgaranti:
 - Utfärdas för att garantera köparens betalning av varor eller tjänster till säljaren. Köparen bank förbinder sig att betala om köparen inte betalar. Antingen direkt till säljaren (direkt) eller till säljarens bank (indirekt)
 - Kan gälla en specifik leverans, eller löpande över tid

Garantier

- Med en betalningsgaranti kan du som köpare skapa möjlighet till köp mot faktura och kan därmed utnyttja möjligheten till leverantörskredit (öppen kredit)
- Som säljare kan du finansiera dig genom att din kund betalar i förskott. Som säkerhet till köparen lämnar du en förskottsgaranti.
- En bankgaranti säkerställer att mottagaren av garantin får ersättning om viktiga åtaganden i avtalet inte uppfylls.

Garantier

- En betalningsgaranti används ibland istället för remburs då kostnaderna är lägre
- Förfarandet är både enklare och snabbare för en garanti än för en remburs

Fördjupningsuppgift A:

1. Identifiera och analysera potentiella risker i importaffären
2. Föreslå och motivera åtgärder för att minimera dessa risker
3. Välj en lämplig betalningsform för affären och motivera ditt val baserat på affärsrelationen och risken.

Importaffär: Leksakstillverkaren har köpt elektroniska leksakskomponenter för 10.000 USD från sin nya företagskontakt i Kina

Den nya företagskontakten i Kina är ett etablerat företag som specialiseras sig på högkvalitativa elektroniska komponenter. Företaget har ett gott rykte och har tidigare levererat till internationella kunder. Politiska relationer mellan länderna är än så länge stabila.



Fördjupningsuppgift B:

1. Identifiera och analysera potentiella risker i importaffären
2. Föreslå och motivera åtgärder för att minimera dessa risker
3. Välj en lämplig betalningsform för affären och motivera ditt val baserat på affärsrelationen och risken.

Importaffär: Svenskt byggföretag importrar skogsprodukter för 100.000 USD från Venezuela

Venezuela har nyligen genomgått politisk instabilitet, men situationen har stabiliseras något. Leverantören i Venezuela är en långvarig partner till det svenska byggföretaget och har en god historik av pålitliga leveranser. Företaget har tidigare övervunnit logistiska utmaningar i regionen.



Fördjupningsuppgift C:

1. Identifiera och analysera potentiella risker i exportaffären
2. Föreslå och motivera åtgärder för att minimera dessa risker
3. Välj en lämplig betalningsform för affären och motivera ditt val baserat på affärsrelationen och risken.

Exportaffär: Svenskt sågverk säljer sågat timmer för 1.000.000 SEK till ett italienskt byggvaruhus

Sverige och Italien har starka handelsrelationer och samarbeten. Det italienska byggvaruhuset är en storspelare på marknaden och har en stark ekonomisk ställning. Affären är en del av ett långsiktigt samarbete där det italienska företaget eftersträvar att diversifiera sina leverantörer.



Fördjupningsuppgift D:

1. Identifiera och analysera potentiella risker i exportaffären
2. Föreslå och motivera åtgärder för att minimera dessa risker
3. Välj en lämplig betalningsform för affären och motivera ditt val baserat på affärsrelationen och risken.

Exportaffär: Ett svenskt skivbolag säljer ett parti av svensk musikproduktion till sin agent i London. Försäljningspriset beräknas bli 10.000 SEK

Musikexporten från Sverige till Storbritannien har ökat i popularitet. Skivbolaget, ett litet indie-bolag, har framgångsrikt etablerat en stark relation med sin London-agent och har tidigare haft lyckade försäljningar på den brittiska marknaden. Agenten är en stor internationell koncern och erbjuder nya möjligheter och utmaningar inom den globala musikindustrin.



Repetitionsfrågor

1. På vilka sätt kan företag minska valutarisken vid internationella affärer?
2. Beskriv skillnaden mellan en terminsaffär och att upprätta ett valutakonto
3. Hur fungerar betalningsformen dokumentinkasso?
4. Vad är en remburs och hur fungerar den?
5. Vad är skillnaden mellan en remburs och en garanti?
6. Beskriv för- och nackdelar med de olika betalningsformerna