

fagbladet

Nr 11 - 2005 - Årgang 16

CreditInform



Kredittskolen: Kredittkjøp og kredittsalg



Landets mest presise målgruppesøk gjør du lett, rett på nett.

Det viktigste med et salg er å vite hvem du skal selge til, hvor mange potensielle kunder du har og hvor du finner dem. Nettopp det får du tilgang til gjennom Market Select. Våre omfattende databaser inneholder det meste som er å vite om norsk næringsliv. Her kan du hente ut nettopp den informasjonen du søker. På basis av dette vil du kunne se markedspotensialet, lage markedsplaner, utforme ringelister, kjøre flettebrev og lage besøksplaner for selgere. Market Select inneholder også Credit Rating som vil avdekke om kunden er betalingsdyktig.

CreditInform
Verdien av å vite

An Experian company

Innhold

Kredittskolen: Kredittkjøp og kredittsalg	4
Statsbudsjettet 2006	6
Proffseminaret 2005	8
Fikse Freddy	8
Færrer konkurser i hele landet	9
Dyrere å betale for sent	10
Vi har råd, men sparer ikke	10
Gule sider del 1	11
Gule sider del 2	37

Forsidebilde: Lobo Media

CreditInform
Verdien av å vite

An Experian company

Utgiver: CreditInform AS

Ansvarlig redaktør:

Hanne R. Broen

e-mail:

hanne.broen@creditinform.no

Besøksadresse:

Sørkedalsvn. 10c, 0369 Oslo

Postadresse:

Pb. 5275 Majorstuen, 0303 Oslo

Telefon: 81 55 54 54

Telefaks: 22 46 53 90/
22 93 20 80

e-mail:

redaksjonen@creditinform.no

Postgiro: 0802 2722841

Bankgiro: 8380 08 56046

Abonnementspris:

Kr 2.900,- + m.v.a. pr. år.

Abonnementet løper til det blir oppsagt, og ut den perioden det er betalt for. Utkommer månedlig. Abonnementet må sies opp skriftlig.

Design og produksjon:

Lobo Media AS

Informasjonen i Fagbladet CreditInform skal ikke viderefremmes eller selges, jmfør lov om opphavsrett.

ISSN 0011-1104

Annonser: Jan Ilseth

e-mail:

redaksjonen@creditinform.no

Hva venter DU på?

Igjen er adventstiden over oss og julen nærmer med stormskritt. Adventstid betyr som kjent ventetid og henger naturligvis sammen med det kristne julebudskapet. Men for mange er også adventstiden ventetid på et nytt år som skal komme. Og med nytt år følger det nye muligheter. Et nytt år møtes med store forventninger for mange av oss. Vi lager nyttårsforsetter og venter dermed på at vi skal bli så veldig mye bedre på eller flinkere til et eller annet. Det kan være å slutte å røyke, bli flinkere til å trene, spare mer penger, tjene mer penger, pusse opp et rom man har snakket om i mange år men enda ikke fått gjort, ha mer tid sammen med familien, også videre. Bare det nye året endelig kommer, da skal vi bli flinke da. Og mange av oss tror virkelig på det også – hvert eneste år.

Denne gangen venter vi også på at en ny politisk kurs i Norge skal slå ut i full blomst. Det var jo ikke så mye Stoltenberg-Regjeringen rakk før årsskiftet, sier vi. Ikke fikk de endret så mye på Statsbudsjettet heller – alt for liten tid. Men etter nyttår, da skal vi få se da. Og mange av oss tror på det også.

Og så venter vi på norske gullmedaljer i vinter-OL i Torino. For aldri før har vel norske idrettsutøvere hevdet seg bedre enn i sesongstarten i år, sier ekspertene. Langrennsløpere, skøyteløpere, skiskyttere og alpinister. Nei, dette kommer nok til å bli tidenes norske vinter-OL. Og så tror vi selvsagt litt på det også og gleder oss til det nye året kommer. Og sånn kunne vi fortsette.

Men husk at i de aller fleste tilfeller innebærer venting også en viss risiko for at det du venter på IKKE inntreffer. Kanskje skjer det noe uforutsett som gjør at vi likevel ikke klarer å slutte å røyke, begynne å trene eller innfri noen av de andre mer eller mindre realistiske nyttårsforsettene vi satte. Eller kanskje ble vi faktisk bare ikke så mye flinkere fordi det ble et nytt år? Og kanskje klarer ikke den nye Regjeringen å innfri alle valgløftene fra i høst. Og kanskje ble det ikke så mange gullmedaljer i OL allikevel...

I mange sammenhenger kan det derfor være vel så smart å begynne NÅ, glede seg over det som skjer akkurat NÅ og ikke vente på det nye året. Det eneste som er sikkert er at julen kommer og det nye året kommer. Resten aner vi faktisk ikke noe om enda. Noe kan vi påvirke, mens andre ting er fullstendig utenfor vår kontroll. Kanskje lurt å benytte ventetiden til å GJØRE fremfor å VENTE?

Også i kredittens verden koster det ofte å vente. For en kredittgiver koster det å ha penger utestående til enhver tid, og jo lenger vi venter jo dyrere blir det. Og det samme gjelder faktisk ofte for en som kjøper på kreditt. Likevel er kredittkjøp helt sikkert kommet for å bli og vi har tatt for oss dette alltid tilbakevendende temaet i denne utgavens kredittskole.

Vi har også sett litt nærmere på Statsbudsjettet og vi har gjort oss noen tanker etter årets kredittfaglige begivenhet "Proffseminaret" – et årlig seminar i regi av inkassoselskapet Kreditor.

Med andre ord mye spennende lesning mens du venter...

Redaksjonen benytter anledningen til å ønske deg og dine kollegaer en god og fredfull julehøytid og et lønnsomt og godt nytt år!

Hanne R. Broen



Kredittkjøp og kredittsalg

Det nærmer seg jul og mange er selvsagt godt i gang med julehandelen. Kredittkortene går varme, og kortselskapene gnir seg i hendene. Alle vet at det koster både å selge og å kjøpe på kreditt. Det er dyrt å la kunden overta varer eller tjenester før de betaler for dem, og samtidig kan det fort bli dyrt for den som har tatt opp kreditt. Spesielt hvis man ender opp med å ha problemer med å betjene kredittgjelden sin. Men det er en dyd av nødvendighet i dagens samfunn. Ikke mange overlever uten å tilby en eller annen form for kreditt, men det finnes måter å gjøre det så billig som mulig på for alle parter.

Å selge på kreditt er en form for handel som tilhører nyere økonomi. Fra gammelt av drev man mye med bytte av varer og tjenester. Hvis låsesmeden fikk døren din, ga du ham eller henne mat eller andre tjenester som betaling. I dag er det hard valuta som gjelder. Du kan ikke gå inn på bensinstasjonen for å fylle full tank hvorpå du i etterkant sier at du betaler ved at du hver kveld tre kvelder på rad vasker butikken etter stengetid.

Cash is king

Det er selvsagt langt mellom datidens bytteøkonomi til at alle har, benytter og tilbyr kredittkort. Innimellom det finnes blant annet kontant betaling, noe som hadde vært det ideelle for de aller fleste tilbydere. Da vet du at kjøper betaler for seg i tide, du tar ingen risiko, samt at du får pengene med en gang og får dermed en god likviditet.

Gratis er aldri gratis

Men det er utopia. Det er drømmeverdenen som ingen lever i. Nå finnes det kreditter hvor enn du snur deg. Skal du ha møbler, du får kreditt. Skal du kjøpe deg en eksotisk ferie til fjerne Østen – du får kreditt. Du kan nesten få kreditt på alt i dag. Det finnes selvsagt grader av kreditt. Noen tilbyr 4 måneders gratis rentefri betalingsutsettelse, men det kan knappast kalles gratis. Det er renter som varierer sterkt og befinner seg over hele skalaen noe som fort kan bli smertelig dyrt for den det gjelder. Og selvsagt tilsvarende lønnsomt for den som låner ut pengene. Men du har også den vanligste formen for kreditt, nemlig der du handler og får regning en gang i måneden. Det er en god deal for alle, så lenge kunden betaler når han eller hun skal.

Julehandelen spesiell

Finansnærings Hovedorganisasjon (FNH) oppgir at det utføres 25 kort-transaksjoner i sekundet døgnet rundt i Norge. Fra midten av desember femdobles antallet og under innspurten før julaften regner FNH med en tidobling. Vanlige betalingskort dominerer fortsatt, men



det er også en sterk økning i bruken av kredittkort. Siste lørdag før julaften, er det 250 transaksjoner i sekundet. Og det er gjerne sånn at når man betaler før jul, er beløpene ofte litt større enn hundre kroner. Det å handle til jul på krita er kanskje egentlig bare dårlig økonomisk styring av forbrukeren?

Kort kredittid for bedrifter

Men dette gjelder privatpersoner. For bedrifter gjelder det en del andre kriterier. Blant annet er det ikke lenger vanlig å få innvilget kreditt i 30 dager, det vanlige er mellom 10 og 15 dager. 10 dager kan være vel knapt, mens 15 dager er det de aller fleste bedrifter med fokus på utestående fordringer vanligvis opererer med. Det skal legges til at det selvsagt også kommer an på hva slags varer det er snakk om. Er det store deler til skip og rigger kan det være aktuelt med kun 5 dagers kreditt, mens det for andre bransjer er riktig å få opptil 20 dager. Dette er en vurdering hver og en bedrift bør ta når de bestemmer kredittpolicyen sin.

Søvnig forhold til kreditt

For bare 10 år siden var det mye mindre fokus på dette med salg på kreditt. Mange gjorde det, men veldig mange hadde også et mer eller mindre søvnig forhold til det. I dag derimot finnes det langt flere profesjonelle kredittgivere enn uprofesjonelle. De aller fleste bedrifter med respekt for seg selv har regnet ut hvor mye man taper eller kan spare inn hvis man endrer kredittiden ut til kunden. Har du en stor kundeportefølje, snakker vi om mange millioner kroner i løpet av ett år.

Forslag til lovendring

Vi har de siste årene sett en stadig mer aggressiv markedsføring av forbruks- og kredittlån generelt, uten at regelverket faktisk pålegger de ulike institusjonene å nevne lånekostnadene i den forbindelse. For kort tid siden påla Stortinget imidlertid Regjeringen å fremme forslag til lovendringer, slik at all markedsføring av såkalt usikret kreditt skal

opplyse om lånets faktiske kostnader. Det betyr at enhver markedsføring med tilbud om å låne penger også må fortelle om låne-kostnadene. Samtidig pålegges tilbyderne av slik kreditt frarådningsplikt på samme måte som bankene i dag har frarådningsplikt hvis den enkelte forbruker ber om et (for) høyt boliglån. Dette er nye regler som høyst sannsynlig kommer ganske snart, og dersom du er tilbyder av forbruks- og kredittlån kan det være smart å allerede nå tilpasse sin virksomhet til disse reglene.

Flere aspekter

Kreditt er et omfattende begrep, og kan brukes innenfor mange ulike områder. Betegnelsen kreditt innebærer flere aspekter. Det kanskje mest åpenbare aspektet er at man kan handle med et kredittkort hvor man mottar regning en gang i måneden. Men det er også en form for kreditt når regningen blir sendt ut, og du har ytterligere 10 eller 15 dager på å betale den. I realiteten betyr jo dette at du ikke bare har en måneds gratis og rentefri betalingsutsettelse, du kan plusse på to nye uker, som det tar bedriften å sende ut regningen og kunden å betale den. Det er også kreditt. For de som selger på kreditt er det svært viktig at man har et bevisst forhold til dette med kredittid, slik at man vet hva man eventuelt kunne ha tjent inn ved å korte ned betalingstiden med noen dager. Kredittavdelingen i Esso Norge regnet for en stund tilbake ut at de med en kundeportefølje på 20.000 kunder kunne ha spart ca. 3,8 millioner ved å ha kortet ned kredittiden med to dager. Det er mye penger for to dager kortere betalingsfrist.

Kredittid

Hvordan man skal regne ut kredittiden er vanskelig å si generelt. Det avhenger veldig mye av hvilken type bransje du tilhører, samt hvilke kunder du selger til. Imidlertid kan vi splitte antall kreditt dager i to:

$$\begin{array}{l} \text{INNVILGEDE KREDITTDAGER (Betalingsbetingelse)} \\ + \text{FORFALTE KREDITTDAGER (Kreditt dager fra forfall til} \\ \text{betaling skjer)} \\ \hline = \text{TOTALT ANTALL KREDITTDAGER} \end{array}$$

Det er avgjørende å skille mellom privatkunder og bedriftskunder, fordi disse skal behandles på ulik måte når det gjelder kreditt.

Kostbart å selge på kreditt

Det er en kjent sak at det koster å selge på kreditt. Ikke bare i de tilfellene der betalingen fra kunden helt eller delvis uteblir. Faktisk starter kostnadene ved kredittgivning å påløpe allerede før salget, nemlig ved at man kredittvurderer den potensielle kunden. Videre påløper det kostnader av ulik karakter gjennom hele kredittforholdet, dette i form av rentekostnader, oppfølgingskostnader, purrekostnader, innkrevingskostnader etc. I større bedrifter kan man ha en hel avdeling sittende å jobbe med søknader, det skal videreutvikles tjenester og ikke minst skal man ha oversikten over hva og hvem som eventuelt har noe utestående. Det krever enorme ressurser å følge opp eksisterende kunder for å kartlegge eventuelle mislighold. Dette er kostnader man kanskje ikke tenker så mye på i hverdagen, men som utgjør store summer når man går gjennom dem.

Rentekostnader

Kredittkostnadene kan hovedsakelig deles inn i tre kategorier: renter, tap på fordringer og administrasjonskostnader. Den varekreditten som gis må finansieres og i all hovedsak er det selger som bærer denne

kostnaden. Det er bare de færreste som er så bevisste at de har kalkulert inn kostnadene ved å finansiere varekredittene i salgsprisen. For de fleste norske bedrifter er kostnadene ved den innvilgede kreditten som oftest lik rentekostnadene ved kassekreditten. For å redusere rentekostnaden, må kapitalbindingen i utestående fordringer reduseres. Det må da jobbes målrettet med å effektivisere purre- og oppfølgingsrutiner, muligens redusere antall innvilgede kreditt dager, effektivisere faktureringen og beregningen av forsinkelsesrenter og øke kvaliteten på kredittvurderingen. Med andre ord at bedriften selv produserer riktig faktura til riktig tid og at reklamasjonssaker behandles raskt og effektivt.

Tap på fordringer

Den strake veien til målet om å redusere tap på fordringer er å ikke innvilge usikrede kreditter til kunder som ikke er kredittverdige. Sentrale elementer er å øke kvaliteten på kredittvurderingen i forkant av salget, samt å styrke oppfølgingen og overvåkingen av utestående fordringer.

Administrasjonskostnader

Fra tid til annen oppleves at mangel på klare rutiner og ansvarsforhold fører til at arbeid blir gjort dobbelt eller ikke blir gjort i det hele tatt. Vage ansvarsforhold fører til at medarbeidere skyver ansvar fra seg og venter på at andre griper tak i det. Ved å kartlegge rutiner, innarbeide klare ansvarsforhold og å øke kredittmedarbeidernes kompetanse vil administrasjonskostnadene stå i forhold til det kredittarbeidet som utføres.

Kredittvurdering nødvendig

For å klare å holde kredittkundene under oppsikt er man avhengig av eksternt hjelp, blant annet fra kredittopplysningsbyråene. I tillegg til tradisjonell kredittvurdering ved innvilgelse av en ny kreditt, finnes det overvåkingstjenester som gjør at man til en hver tid er oppdatert om det skjer noen endringer hos de kundene man velger å overvåke. Dette gjelder bedriftskunder og ikke privatpersoner. Per i dag er det ikke lovlig å overvåke privatkunder. Med bedriftskunder derimot er dette fullt lovlig å gjøre, og du vil motta en varsling hver gang en av de kundene vi har lagt til overvåking får en endring i profilen sin. Det kan være at de får en betalingsanmerkning, endrer styresammensetning eller andre kriterier du har lagt til grunn i kredittpolicyen. Det kan også være lønnsomt å ha en total gjennomgang av hele porteføljen med jevne mellomrom, eksempelvis en gang i året. Dette er selvsagt tidkrevende arbeid, men lønner seg, kanskje spesielt for de med store og mer uoversiktelige kundeporteføljer. Det sier seg med andre ord selv at det er en del "skjulte" kostnader ved å selge på kreditt, men at det viktige er å finne nivået som passer for din bedrift og tilsvarer det man får igjen.

Nødvendig onde?

Kan man si at kredittsalg er et nødvendig onde for bedrifter som skal overleve i vårt konkurranseutsatte næringsliv? Vel, noe onde er det vel egentlig ikke, men det krever en del arbeid i forkant, samt oppfølging og meget god kontroll og oversikt over kundene. Man skal ikke glemme at for å dekke opp et tap, må det selges inn vesentlig mer enn det reelle tapet var på. Men vi kan alle være enige om at vi ikke klarer oss uten, og at kredittsalg er både nåtid og fremtid!

Statsbudsjettet 2006:

De rødgrønne flyttet milliarder på rekordtid

Stoltenberg-regjeringen omfordelte 8,1 milliarder kroner da de la fram sitt forslag til statsbudsjett 10. november, og finansminister Kristin Halvorsen kalte dette et budsjett for mer velferd og bedre fordeling.

I et år med valg og regjeringsskifte blir statsbudsjettet en litt annerledes affære enn det ellers pleier å bli. Bondevik-regjeringen, som hadde jobbet med statsbudsjettet for 2006 siden mars, la fram sitt forslag til budsjett 14. oktober, før de gikk av. Dette budsjettet innebar blant annet 5,6 milliarder mindre i toppskatt. Deretter ble den nye regjeringen utnevnt og inntok regjeringskontorene 17. oktober.

Tre ukers tid

Selv om Bondevik-regjeringen hadde jobbet med budsjettet i lang tid uttalte påtroppende statsminister Jens Stoltenberg at det likevel var mulig å foreta en del omrokeringer ved å flytte på milliarder innenfor de gitte rammene. Og etter bare godt og vel tre ukers intens jobbing i maktens korridorer la Stoltenberg-regjeringen så fram sitt rødgrønne forslag 10. november.

Skattelettelser

Under valgkampen lovet de rødgrønne at det ikke ville bli gitt skattelettelser til de høyt-lønnede. Og selv om en del av Bondevik-regjeringens forslag til skattelettelser ikke blir noe av, har finansminister Kristin Halvorsen funnet plass til den største reduksjonen av toppskatten siden skatte-reformen i 1992, for å få marginalskatten

Finansminister
Kristin Halvorsen.
Foto: Rune Kongsro / SV

på arbeid og kapitalinntekter til å nærme seg hverandre.

Med senkning av toppskattesatsene vil en gjennomsnittslønnstaker få noen hundrelapper mer i året, mens de som tjener over 500.000 kroner vil få flere tusenlapper å rutte med neste år.

Velferd og bedre fordeling

- Flertallsregjeringen omfordeler om lag 8,1 milliarder kroner sammenlignet med forslaget fra Bondevik-regjeringen, og sørger for en mer rettferdig fordeling. Vi øker skatte- og avgiftsinntektene for å styrke velferdsordningene og det offentlige tjenestetilbudet, sa Kristin Halvorsen, Norges første kvinnelige finansminister, ved fremleggelsen av budsjettet.

Hovedprioriteringene

- Hovedprioriteringene er økte inntekter til kommunesektoren, redusert foreldrebetaling i barnehagene, økte bevilgninger til å bekjempe fattigdom og flere arbeidsmarkedstiltak. Vernet for arbeidstakere styrkes, og samlet sett gir dette en mer rettferdig fordeling, sa finansministeren.

Hovedtrekkene

Hovedtrekkene i det rødgrønne budsjettet er et oljekorrigert budsjettunderskudd på 65,9 milliarder kroner. Dette gir samme bruk av oljeinntekter i 2006 som Bondevik-regjeringen har foreslått. Netto skatte- og avgiftsskjerpelser på 3 milliarder kroner påløpt, og 2,2 milliarder bokført sammenlignet med 2005 og en reell, underliggende vekst i statsbudsjettets utgifter på 1,5 prosent. Budsjettet vil få en nøytral virkning på den økonomiske aktiviteten.

Stoltenberg-regjeringens mål

Målet er å bringe skatte- og avgiftsinntektene tilbake på 2004-nivå, og skaffe stabilitet og forutsigbarhet, styrke fordelingsprofilen i budsjettet og utvide skattegrunnlagene.

Utgiftssatsinger

De nye utgiftssatsingene er på til sammen 8,1 milliarder kroner, og man øker utgiftene på stort sett alle departementsområdene. Stoltenberg-regjeringen følger opp Soria Moria-erklæringen ved å øke de frie inntektene til kommunene med 5,7 milliarder kroner, redusere foreldrebetalingen i barnehagene, øke innsatsen for fattigdomsbekjempning, føre en aktiv arbeidsmarkedspolitik og sørge for bedre rettigheter for arbeidstakere.



President Erling Øverland i NHO.
Foto: NHO



LO-leder Gerd Liv Valla.
Foto: LO



Statsminister Jens Stoltenberg.
Foto: Bjørn Sigurdson / Statsministerens kontor

Syssetning- og velferdspolitikken

Nivået på arbeidsmarkedstiltakene øker, permitteringsperioden forlenges, feriepengetillegg i dagpengeordningen gjeninnføres, ventelønn for offentlige tjenestemenn videreføres, lønnsgarantiordningen videreføres slik den er i dag, den generelle adgangen til midlertidig ansettelser oppheves, retten til å stå i stilling ved tvist om oppsigelse gjeninnføres og det foretas innstramning i arbeidstidsbestemmelsene.

Øvrige satsinger

Følgende områder får ytterligere tilførsel av midler; samferdselssektoren, nettolønnsordningen for sjøfolk, kulturløftet, politiet og kriminalomsorgen, regionale utviklingstiltak, økt aktivitet i sykehusene, statlig forvaltning av barnevernet og redusert egenbetaling for helse.

Videreføring av satsinger

Følgende områder vil bli en videreføring av satsinger i Bondevik-regjeringens budsjettpropplegg; kunnskapsløftet i grunnopplæringen, økte bevilgninger til internasjonal bistand, oppfølging av psykiatrien og forskningsbevilgningene.

Næringsbeskatningen

Sammenlignet med Bondevik-regjeringens forslag strammes næringsbeskatningen inn med om lag 1,9 milliarder kroner. 1,65 milliarder av disse er knyttet til å reversere forslaget om å øke avskrivningssatsen på maskiner. Regjeringen foreslår også å redusere lønnsfradraget for enkeltpersonforetak, å øke øvre grense i jordbruksfradraget, og utsette omleggingen av merverdiavgift på overnatting til 1. september 2006 slik at bedriftene får tid til å omstille seg.

Beholder noen Bondevik-forslag

Følgende av Bondevik-regjeringens forslag ønsker de rødgrønne å beholde; endring av rederiskatteordningen i tråd med nytt EØS-regelverk, endring i skattereglene ved innløsning av festet tomt, oppheving av begrensninger i reglene for underskuddsfradrag og innføring av fradragsrett for aksjeeierkostnader med virkning fra 1. januar 2006.

LO-kritikk

Finansminister Kristin Halvorsen mener dette er et ansvarlig budsjett hvor bruken av oljepengene utover handlingsregelen ligger på nivå med forslaget til Bondevik-regjeringen. Dermed går nesten halvparten

av Stoltenberg-regjeringens budsjettinnlegg til skattelettelser og senket arbeidsgiveravgift for høytlønnende, og gir begrenset rom for andre endringer i budsjettet. Dette har ført til at selv de rødgrønne ikke slipper ikke unna kritikk fra LO. Leder Gerd-Liv Valla i LO er imidlertid fornøyd med skjerpelsen av skatten på aksjeutbytte, mens NHOs president Erling Øverland er meget fornøyd med at de rødgrønne har beholdt en del av Bondevik-regjeringens forslag til skattelettelser på høye lønnsinntekter. NHO mener også at det er riktig at skatten på kapital og lønnsarbeid skal nærmer seg hverandre, og at dette vil føre til at folk arbeider mer.

Arbeidsledige må vente

Men alt skjer ikke over natten. De arbeidsledige må vente en stund før de får tilbake feriepengene som Bondevik-regjeringen tok fra dem. Ordningen med at arbeidsledige opptjener feriepenge gjeninnføres fra 1. juli neste år, og vil dermed først få fullt gjennomslag i 2008.

Kutt i forskningsbudsjettene

Budsjettet gir dårlige signaler som vitner om liten vilje til å satse på forskning i årene som kommer, selv om kuttene er forholdsvis små for 2006, sier man fra NHOs side. De fleste kuttene på forskningsbudsjettene tas på næringsrettede tiltak. Utbytteskatten skjerpes, formuesskatten for eiere økes, verdiansettelsen av aksjer økes og ligningsverdien på boliger og fasteiendom økes.

Virker negativt

- NHO mener regjeringens første budsjett er et opplegg for kortsiktig prioritering av velferd. Budsjettet oppmuntrer ikke til investeringer og fremtidig verdiskaping. Skatteøkninger rettet mot bedrifter og deres eiere virker negativt i forhold til å gjøre investeringer i Norge, sa NHOs president Erling Øverland da de rødgrønnes budsjett ble lagt fram.

Riktige politiske beslutninger

- Norge har fem år på rad blitt kåret til verdens beste land å leve i av FN. Vi har optimisme i næringslivet. Noen av forutsetningene for vår suksess er at det er tatt, og tas, riktige politiske beslutninger, sa Øverland med tydelig adresse til de rødgrønne i en tale han holdt på NHOs hovedstyremøte i Oslo den 30. november.

Proffseminaret 2005

Selve konseptet rundt Proffseminaret er naturlig nok velprøvd etter så mange år, uten at det blir kjedelig av den grunn. Lettbente ”motivatorer” med sine talkshow frembringer mye latter, men gir også grunn for ettertanke. De avløses av ”rikssynsere” som med sine bekymrede miner egentlig forteller at det går gullene godt i gamle-landet. Handlingsregelen har vi brutt så mange ganger, faktisk alltid, at det er meget viktig at vi har den for ellers ville det gått verre!

Smith i perlehumør

Første dags desiderte høydepunkt var tidligere markedsdirektør i Hakon Gruppen Eivind Smiths foredrag om å ”Se deg selv i speilet”. Foredragets budskap var først og fremst å akseptere seg selv og være fornøyd med den man er, samt det å tenke positivt. Dette ble i humoristiske vendinger til ettertanke sett sammen med enkeltmenneskets rolle i bedriften. Smith var i perlehumør og hadde et foredrag fullt av uhøytidelige betraktninger fra egne erfaringer. Det var ikke til å unngå å bli motivert og i godt humør!

Faglig påfyll

Den etterlengtede dose med faglig påfyll om hva som har skjedd siden sist innenfor jussens verden blir som vanlig servert av Thor Berntsen og Baard Sig. Bratsberg – begge fra Kredinors egne rekker. En kan ikke unnlate å berømme spesielt Bratsbergs evne til enkelt å fremføre til dels tungt stoff på en lettfattelig måte. For min egen del var forelesningene om ny ordning for direkte inndrivelse av uimotsagte krav, hvor man har mulighet til å sende gjeldssaken direkte til namsapparatet uten veien om forliksrådet, meget interessant. Likeså den økede informasjonstilgangen effektiviseringen av namsapparatet inkludert

Undertegnede fikk i år igjen gleden av å delta på Kredinors tradisjonelle Proffseminar som ble avholdt 9.-11. november 2005. Seminaret var det 16. i rekken og for første gang lagt til Tønsberg. Av andre endringer kan nevnes oppstart til lunsj første dag, noe som nok medførte et overnattingsdøgn mindre enn normalt for de fleste av oss. Kredinors Proffseminar holder fortsatt skansen som det største i sitt slag selv om andre aktører også har startet lignende arrangement.

tinglysing av ”intet til utlegg” vil medføre. Jeg skulle tro at de fleste i salen mente det samme da det nok er overvekt av kredittmennesker i en slik forsamling.

Hovedtema kreditt

Det var også temaer for de som faller mer for økonomi som fag eller kundebehandling for den del, men kredittfaget er uansett den gjennomgående tråd i seminaret. Det var som vanlig satt av tid for workshops for leverandørene, men her var fasilitetene langt fra optimale og oppslutningen deretter. Skuffende og klart forbedringspunkt.

Utstillere

En annen viktig del av Proffseminaret er utstillerne som har egne, bemannede stands tilgjengelige gjennom hele arrangementet. Her kunne du treffe både kredittopplysningsbyråer, programvareleverandører og kredittforsikringsselskap. På denne måten kan utstillerne få mulighet til å presentere seg selv og sine budskap på an litt annerledes måte, samtidig som kunder og potensielle kunder kan få stilt de spørsmålene de kanskje aldri stiller i andre sammenhenger. Tilbakemeldingene er at dette er et viktig element for alle parter.

Vellykket

Seminaret fremstår som vellykket i det store og hele. Det er mange gamle kjente som treffes og trives i hverandres selskap. Det tradisjonelle konseptet holder fortsatt, men referenten trives bedre på Lillehammer enn i Tønsberg hva angår hotellets muligheter for de forskjellige aktivitetene i tre dager.

Fikse Freddy



Færre konkurser i hele landet

For første gang i år kan alle landets fylker vise til færre konkurser enn på samme tid i fjor. Nedgangen er på 21 prosent på landsbasis, viser tall fra CreditInform.

Med unntak av undervisning er det også færre konkurser i alle bransjer. – Novembertallene viser en utvikling som er langt bedre enn året under ett. Kun 207 foretak gikk konkurs i november. Det er 39 prosent færre enn november i fjor, sier administrerende direktør Rolf Vikre i CreditInform. Ved utgangen av oktober var Østfold det eneste fylket som hadde flere konkurser enn i fjor. Nå er denne utviklingen snudd til en nedgang på ni prosent for året under ett for Østfold.

Bra i industrien

Hittil i 2005 er det et fall i antall konkurser på 21 prosent alle bransjer sett under ett. Både industri og transport klarer seg bedre enn de fleste andre bransjer, med en nedgang i konkurstillene på henholdsvis 27 og 37 prosent.

– Mye av den norske industrien er basert på eksport, og den sterke kronekursen vi har hatt lenge har gjort det vanskeligere for industrien. Da er det spesielt gledelig at de fleste industri- og transportbedriftene klarer seg, sier Rolf Vikre.

Travel desember

Varehandel og it har ikke like stor nedgang i antall konkurser. I disse bransjene er nedgangen henholdsvis 13 og 12 prosent.

– Det blir spennende å se hvor stor julehandelen blir i år. Varehandelen har ikke gjort det så bra som mange hadde ventet i høst. Nå er forventningene til travel julehandel i desember store, sier Vikre.

Undervisning er den eneste bransjen som har en økning i tallet på konkurser, fra 19 i fjor til 21 i år. For november måned isolert sett er hotell- og restaurantnæringen i en særstilling. Tallet på konkurser i denne bransjen er mer enn halvert, sammenlignet med november i fjor.

– Dette er en bransje med store svingninger, mange etableringer og konkurser. Til nå i år har drøyt 300 serveringssteder og hoteller gått konkurs. Det er noe færre konkurser enn på samme tid i fjor. Også her er omsetningen i desember svært viktig, sier Rolf Vikre.

Fylker med størst nedgang i antall konkurser hittil i 2005:

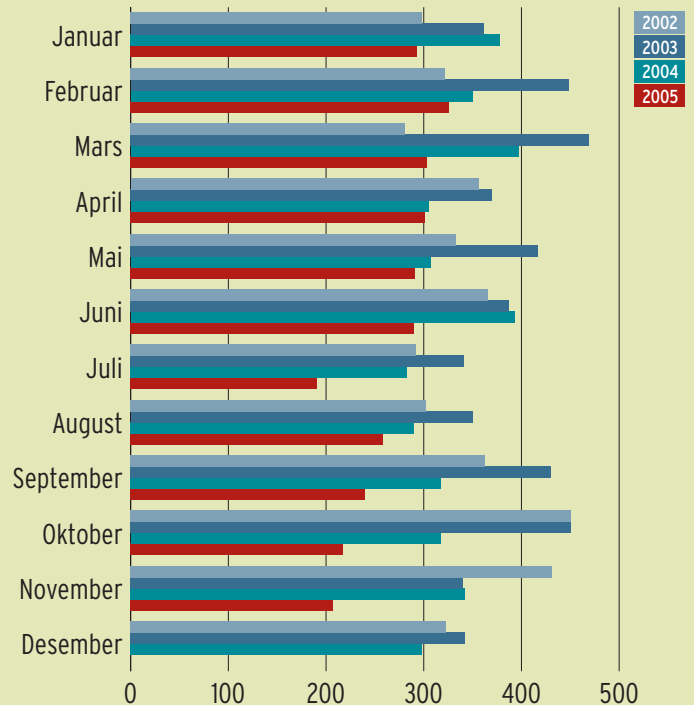
Telemark (-36%)
Rogaland (-36%)
Sør-Trøndelag (-35%)

Store kommuner med størst nedgang i antall konkurser hittil i 2005:

Skien (-46%)
Stavanger (-45%)
Trondheim (-41%)

Oslo har en nedgang på 14 prosent og Bergen en nedgang på 15 prosent.

Månedstrend



Foretakskonkurser november

Fylke	Nov. 2004	Nov. 2005	2004 -> 2005
Østfold	25	6	-76 %
Akershus	23	25	9 %
Oslo	60	38	-37 %
Hedmark	10	8	-20 %
Oppland	10	10	0 %
Buskerud	14	12	-14 %
Vestfold	19	10	-47 %
Telemark	9	5	-44 %
Aust-Agder	5	2	-60 %
Vest-Agder	7	6	-14 %
Rogaland	27	9	-67 %
Hordaland	27	25	-7 %
Sogn og Fjordane	6	4	-33 %
Møre og Romsdal	17	9	-47 %
Sør-Trøndelag	20	8	-60 %
Nord-Trøndelag	11	1	-91 %
Nordland	29	12	-59 %
Troms	12	10	-17v
Finnmark	9	7	-22 %
Svalbard	0	0	
Fylke ikke kjent	1	0	-100 %
Totalt	341	207	-39 %

Dyrere å betale for sent

165 000 nordmenn har inkassokrav mot seg i øyeblikket, viser tall fra CreditInform.

Unnlater du å betale en småregning på noen få hundrelapper, og heller ikke betaler etter at kravet har gått til inkasso, kan du til slutt ende opp med å måtte betale over 7000 kroner.

Staten stikker av med over halvparten av dette beløpet. Går regningen til namsmannen, legger staten til et gebyr på 4042 kroner, uansett hvor stor eller liten regningen er i utgangspunktet.

I 2003 var rettsgebyret 2200 kroner.

Søk hjelp tidlig

– Dette viser hvor viktig det er å følge opp ubetalte regninger. Det verste du kan gjøre er å la regningene ligge, da kan du raskt havne i et økonomisk uføre, sier administrerende direktør Rune Viermyr i inkassoselskapet Intrum Justitia.

Han råder folk til å ta kontakt med inkassobyrådet umiddelbart hvis de har problemer med å betale. På den måten kan man unngå at en ubetalt regning går til namsmannen.

Fra nyttår straffer staten dårlige betalere enda hardere. Staten vil kreve over 4000 kroner i rettsgebyr på inkassokrav som ikke blir betalt. Gebyret er doblet på tre år.

– Det kan virke som om mange som skylder penger er redd for å ta kontakt med oss. De tror det kan være farlig. Det er det ikke. Vi oppfordrer folk til å kontakte oss så tidlig som mulig, sier Rune Viermyr.

I fjor endte 178 000 ubetalte regninger hos namsmannen, etter å ha vært innom inkassobyrå og forlikråd først.

7 av 10 betaler

Banker, kredittinstitusjoner og inkassoselskaper gir gratis råd og veiledning ved betalingsproblemer. Det er ofte mulig å komme fram til løsninger som ikke blir så kostbare.

Hvis gjeldsproblemene er riktig alvorlige, kan man søke namsmannen om å komme inn under gjeldsordningsloven.

– For de aller fleste er ikke det nødvendig. Svært mange inkassokrav skyldes småbeløp, og de fleste krav blir innløst, sier Viermyr.

Tall fra Intrum Justitia viser at syv av ti betaler regningen når de får inkassokrav fra selskapet.

Vi har råd, men sparer ikke

Folk flest sier de har råd til å spare penger, men de gjør det ikke likevel, viser en undersøkelse MMI har gjort for Landkreditt Bank.

56 prosent av befolkningen sier de ikke sparer noe i det hele tatt. Samtidig sier 63 prosent at de har råd til å spare.

– Det er nok mange som ikke ser nytten av å spare, de øker heller forbruket sitt, sier banksjef Unn Benco Arntzen i Landkreditt Bank til Newswire.

Nordmenn legger mye penger i boligen,

og mange ser det som en form for sparing. Dessuten regner mange med at fremtidig arv skal sikre dem økonomisk.

– Det fører til at mange yrkesaktive heller låner penger enn sparer. Det er også blitt mye enklere å få lån i det siste, sier Arntzen.

Rike sparer ikke

De eldste sparer aller minst. 67 prosent av folk over 60 år sparer ingenting, viser undersøkelsen MMI har gjort blant ett tusen nordmenn.

Selv blant de med høyest inntekt, over en halv million kroner, er det et

mindretall som sparer. Oslofolk sparer mindre enn folk ellers i landet, til tross for at de tjener mest.

– Byfolk er blitt mer kontinentale i sine vaner, og bruker mer penger. Mange føler de har sikker jobb, siden arbeidsmarkedet er så stabilt. Dermed tenker færre langsiktig, sier Unn Benco Arntzen.

Hun peker også på at folk i de store byene har større verdier i boligen enn de som bor andre steder i landet.

Sparekonto til utgifter

De beste sparerne i landet finner vi i de tre nordligste fylkene, ifølge MMI-undersøkelsen.

– Jeg tror ikke folk er dårligere til å spare nå enn tidligere, men forbruket har økt etter hvert som vi er blitt rikere. Det er alltid lurt å ha penger på en sparekonto til uforutsette utgifter. For de som vil spare langsiktig er det en god idé å benytte aksjefond i tillegg til banksparing, sier Unn Benco Arntzen.

Tall fra Sparebankforeningen viser at nordmenn har rundt 590 milliarder kroner på sparekonto i landets banker. Det er de eldste, over 80 år, som har mest penger i banken.