

Abstract

The object of this paper is to find out how much financial resources companies and government are putting into export related issues. Also to find out how these financial resources are divided between export issues.

Icelandic export has grown for the last couple of years in various products and services such as seafood, aluminum, orthodic products, Icelandic software and many more.

To get some idea of the expenses that government and companies put into export, ministries and larger exporting companies were contacted for information.

The information showed that government gives grants to export related projects in certain fields, Icelandic institutions and organizations provide general and specialized information regarding export and official endorsement is also made i.e. in the form of seminars.

A questionnaire were sent to companies to aquire data regarding export related expenses. The major contributing factors were marketing and distribution costs, travel expenses and salary.

The results seem to indicate that even though export expenses are rather high in Iceland they are relatively normal taken into account its geographical location being so far away from foreign markets. It is estimated that government endorsing activities mount to only a small fraction of the total export value. These resources should be used with more care to ensure that export related information, grant application rules and seminars is readily available.

Keywords:

Export

Export expenses

Grants

Resources

Trade organisations

Úrdráttur

Í þessu verkefni var reynt að áætla hversu mikið fjármagn fyrirtæki og hið opinbera leggja í útflutningstengdar aðgerðir s.s kostnað og styrki. Einnig hvernig þessum fjármunum er deilt niður í útflutningstengdar aðgerðir.

Útflutningur Íslendinga hefur vaxið mikið á síðustu árum og flytja þeir út margskonar vörur og þjónustu og má þar m.a. nefna sjávarafurðir, lækningatæki, íslenskan hugbúnað, ál, skinn og fleira.

Til þess að fá einhverja mynd af þeim kostnaði sem hið opinbera og fyrirtæki leggja í útflutning var haft samband við íslensk ráðuneyti og stærstu útflutningsfyrirtæki Íslands. Í ljós kom að hið opinbera veitir ýmsa styrki í ákveðin útflutningsverkefni, íslenskar stofnanir veita almennar og sérhæfðar upplýsingar, sem snúa að útflutningi, og að auki veita opinberir aðilar óbæina styrki, s.s. í formi námskeiða.

Til að fá upplýsingar um útlagðan kostnað fyrirtækjanna var send út könnun þar sem fyrirtækin voru beðin um að svara nokkrum spurningum um kostnað tengdum útflutningi. Kostnaður fyrirtækja lá að mestu leyti í markaðskostnaði, launatengdum kostnaði, ferðakostnaði og dreifingarkostaði. Niðurstöðurnar leiða í ljós að útflutningskostnaður Íslendinga er frekar hár en að öllum líkindum eðlilegur þar sem Ísland er eyja í Atlandshafinu, langt frá þeim markaðssvæðum sem íslensk fyrirtæki eiga viðskipti við. Áætla má að hið opinbera leggi aðeins brot af heildarveltu útflutnings í útflutningsshvetjandi aðgerðir sem þarf að nýta með markvissari hætti m.a. með því að bæta aðgengi útflutningsfyrirtækja að styrkjum, námskeiðum og upplýsingum.

Lykilorð:

Opinberir styrkir

Útflutningsverðmæti

Útflutningskostnaður

Útflutningsráð Íslands

Útflutningur