

Till Statsrådet och chefen för Näringsdepartementet

Regeringen beslutade den 14 juni 2006 att tillkalla en särskild utredare med uppdrag att kartlägga problemen med sena betalningar och långa betalningstider i näringslivet samt att analysera vilka behov av att vidta åtgärder som föreligger. Samma dag förordnades numera kammarrättsrådet Anders Bengtsson som särskild utredare.

Som experter förordnades från den 7 september 2006 vice VD Susanne Bruce, departementssekreteraren Lena Hiort af Ornäs, ämnesrådet Fredrik Ludwigs, analytikern Arvid Malm, processledaren Linda Nöremark, ämnesrådet Kjell Olsson och företagaren Bertil Stenberg.

Som sekreterare anställdes från den 1 juli 2006 ekon. dr Mats Granér.

Utredningen har antagit namnet Utredningen om långa betalningstider.

Utredningen överlämnar härmed betänkandet *Betalningstider i näringslivet* (SOU 2007:55).

Uppdraget är därmed slutfört.

Stockholm i september 2007

Anders Bengtsson

/Mats Granér

Innehåll

Sammanfattning	9
Summary	15
1 Inledning	21
1.1 Uppdraget.....	21
1.2 Utredningsarbetet.....	21
1.3 Definitioner av centrala begrepp.....	22
1.4 Betänkandets innehåll.....	22
2 Handelskrediternas roll i ekonomin	23
2.1 Inledning.....	23
2.2 Kreditransonering	24
2.2.1 Asymmetrisk information.....	25
2.2.2 Informationsövertag.....	26
2.3 Kreditkostnader	27
2.3.1 Leverantörer i beroendeställning.....	27
2.3.2 Levererade varor som säkerhet	27
2.4 Transaktionskostnader	28
2.5 Produktkvalitet	28
2.6 Prisdifferentiering.....	29
2.7 Sammanfattning	29

3	Den rättsliga ramen	33
3.1	Inledning.....	33
3.2	Svensk lagstiftning	33
3.2.1	Dröjsmålsränta	33
3.2.2	Inkasso.....	35
3.2.3	Den summariska processen	37
3.2.4	Oskäliga avtalsvillkor.....	38
3.3	EG-direktivet om bekämpande av sena betalningar.....	39
3.3.1	Direktivets bakgrund.....	40
3.3.2	Direktivets huvudsakliga innehåll.....	41
3.4	Något om reglerna i andra länder.....	44
3.4.1	Rätt till dröjsmålsränta	44
3.4.2	Ersättning för indrivningskostnader.....	45
3.5	Kommissionens uppföljning av direktivet.....	49
3.5.1	Uppföljningsrapportens rekommendationer	50
3.6	Sammanfattning.....	55
4	Kartläggning av betalningstider	59
4.1	Inledning.....	59
4.2	Tidigare undersökningar.....	60
4.2.1	Företagarnas undersökningar.....	60
4.2.2	Undersökning av byggföretagens betalningsmoral.....	61
4.2.3	European Payment Index	63
4.2.4	Grant Thornton International Business Owner Survey	64
4.2.5	Insolvencies in Europe.....	66
4.3	Enkätundersökning till små och medelstora företag	67
4.3.1	Avtalade betalningstider	69
4.3.2	Sena betalningar	83
4.3.3	Faktisk betalningstid.....	101
4.3.4	Inbetalning av moms.....	102
4.4	Intervjuundersökning med stora företag.....	104
4.4.1	Orsaker till långa betalningstider.....	105

4.4.2	Företagets betalningspolicy	111
4.4.3	Orsaker till sena betalningar	118
4.5	Sammanfattning och slutsatser	120
4.5.1	Betalningstider	120
4.5.2	Orsaker till långa betalningstider och sena betalningar	123
4.5.3	Effekter av långa betalningstider och sena betalningar	125
5	Samhällsekonomiska kostnader till följd av sena betalningar	129
5.1	Inledning	129
5.2	Utslagning av konkurrenskraftiga företag	130
5.2.1	Konkurser	131
5.2.2	Likviditetseffekter	132
5.3	Finansiell osäkerhet	134
5.4	Konkurrenskraft	134
5.5	Administrativa kostnader	135
5.5.1	Betalningspåminnelser	135
5.5.2	Fakturering av dröjsmålsränta	136
5.5.3	Inkasso	137
5.5.4	Ansökan om betalningsföreläggande	138
5.6	Sammanfattning	139
6	Överväganden	141
6.1	Inledning	141
6.1.1	Allmänt	141
6.1.2	Kort beskrivning av problemen	141
6.1.3	Idéer som vi inte övervägt närmare	143
6.1.4	Bedömningar och inte förslag	143
6.2	Regler om dröjsmålsränta, inkassoavgift m.m. – från kompensation till sanktion?	145
6.3	Krav på information i de stora företagens externredovisning	147

6.4 Informationsinsatser – hjälp till de mindre företagen att höja sin kompetens.....	149
---	-----

Bilagor

Bilaga 1 Kommittédirektiv	151
Bilaga 2 Tilläggsdirektiv	159
Bilaga 3 Beskrivning av huvudundersökningen	161
Bilaga 4 Enkät – uppföljningsundersökningen	183
Bilaga 5 Beskrivning av intervjuundersökningen med storföretag	185

Sammanfattning

Uppdraget

Utredningens direktiv är att dels kartlägga omfattningen av problemen med sena betalningar och långa betalningstider, dels analysera vilka behov av åtgärder som föreligger. Utredningen skall även, mot bakgrund av behovsanalysen, föreslå åtgärder för att komma till rätta med problemen.

Kartläggningen

Statistiska Centralbyrån har på vårt uppdrag genomfört tre undersökningar. Den första är en enkätundersökning riktad till 3 000 små och medelstora företag. Syftet med denna undersökning är att få ökad kunskap om omfattningen av långa betalningstider, om orsaker till att företag avtalar om långa betalningstider och betalar för sent samt om hur företagen drabbas av långa betalningstider. Enkätundersökningen kompletteras med en uppföljningsundersökning, där 300 av de företag som besvarade enkäten anger betalningstider på ett antal slumpmässigt utvalda fakturor.

Som ett ytterligare komplement har vi genomfört en intervjuundersökning med representanter från företagsledningen i de största företagen i 18 branscher. Drygt 300 företagsledare har intervjuats. Syftet med denna undersökning är dels att få ökad kunskap om orsaker till långa betalningstider och sena betalningar från stora företag, dels att få en bättre uppfattning om företagets policy gällande kredittider.

Avtalade betalningstider

Den avtalade betalningstiden är i genomsnitt 27 dagar. De helt dominerande avtalade betalningstiderna i Sverige är 30 eller 31 dagar. Enligt våra uppskattningar är det bara runt 7 procent av de utgående fakturorna i ett genomsnittligt litet eller medelstort företag där den avtalade betalningstiden överskrider 31 dagar. Cirka 4 procent av fakturorna har en avtalad betalningstid som överskrider 60 dagar.

Den genomsnittliga avtalade betalningstiden varierar inte i någon större utsträckning beroende på företagets branschtillhörighet eller beroende på i vilken bransch eller sektor företagen har sin huvudsakliga försäljning. Underleverantörer som har sin huvudsakliga försäljning till transportmedelsindustri samt elektronik- och teleproduktindustri är emellertid mer drabbade av avtalade betalningstider som är 60 dagar eller längre. Leverantörernas och kundernas företagsstorlek har en viss betydelse för den avtalade betalningstiden. Fakturor mellan stora företag tenderar att ha längre avtalade betalningstider än fakturor mellan mindre företag. Exportintensiva företag har i genomsnitt längre avtalade betalningstider med sina kunder än hemmamarknadsorienterade företag.

Sena betalningar

Enligt vår kartläggning betalas i genomsnitt runt hälften av alla fakturor som avsänts från små och medelstora företag till andra företag och offentlig sektor för sent. Den större delen av förseningarna är korta. Men vår undersökning indikerar att så många som 16 procent av fakturorna betalas mer än en vecka efter förfalldatum.

Mikroföretag (1–9 sysselsatta), små företag (10–49 sysselsatta) och medelstora företag (50–249 sysselsatta) drabbas i ungefär lika stor utsträckning av sena betalningar. Resultaten visar heller inga tydliga tecken på att betalningsmoralen skiljer sig mellan företag som tillhör olika storleksklasser. Exportintensiva företag uppger att de drabbas av sena betalningar i större utsträckning än hemmamarknadsorienterade företag. Enligt vår undersökning är underleverantörer till vissa branscher något mer drabbade av sena betalningar än andra. Skillnaderna är emellertid för små för att man

skall kunna dra några säkra slutsatser. Underleverantörer till statliga sektorn drabbas i relativt liten utsträckning av sena betalningar. Underleverantörer till kommun- och landstingssektorn tycks drabbas av sena betalningar i samma omfattning som underleverantörer till den privata sektorn.

Faktiska betalningstider

Vår undersökning visar att den genomsnittliga faktiska betalningstiden på fakturor som skickas från svenska små och medelstora företag till andra företag eller till den offentliga sektorn är 30 dagar. Resultatet från vår undersökning indikerar att små företag och medelstora företag i genomsnitt har något längre faktiska betalningstider på sina utgående fakturor än mikroföretagen. Resultaten antyder också att den faktiska betalningstiden är längre på fakturor som skickas till stora företag.

Internationella jämförelser visar att den faktiska betalningstiden vid handelstransaktioner mellan företag och mellan företag och offentlig sektor är kortare i Sverige och övriga nordiska länder än i andra europeiska länder. Detta förklaras såväl av kortare avtalade betalningstider som av färre och kortare förseningar.

Behov av åtgärder

Avtalade långa betalningstider

Avgörande för behovet av åtgärder som bidrar till kortare avtalade betalningstider är i vilken mån borgenärer i samband med att avtal om långa betalningstider upprättas intar en underlägsen ställning i avtalsförhållandet. Detta kan vara fallet för t.ex. underleverantörer som är i beroendeställning till en dominerande kund. Våra undersökningar visar att det är vanligt att företag utsätts för påtryckningar för att acceptera långa avtalade betalningstider. Vår enkätundersökning visar också att för de företag som gått med på långa betalningstider till följd av påtryckningar har detta fått stor betydelse för likviditeten. Omfattningen av påtryckningar att acceptera långa avtalade betalningstider skiljer sig beroende på i vilken bransch företagen har sina kunder. Våra resultat tyder på att underleverantörer till förlag- och grafisk industri, kemi- och läkemedelsindustri, transportmedelsindustri samt parti- och detalj-

handel är särskilt utsatta för påtryckningar att acceptera långa betalningstider.

Gällande lagstiftning kan erbjuda möjligheter att förhindra långa avtalade betalningstider när leverantören intar en underlägsen ställning i förhållande till kunden. Lagen (1984:292) om avtalsvillkor mellan näringsidkare ger Marknadsdomstolen möjlighet att förhindra fortsatt tillämpning av villkor som är grovt oskäligen. Ansökan till Marknadsdomstolen om förbud får göras av enskilda näringsidkare, en sammanslutning av näringsidkare eller av en annan sammanslutning som har ett befogat intresse av att företräda näringsidkare. T.ex. företagar- och branschorganisationer har således möjlighet få en ansökan om förbud mot långa avtalade betalningstider rättsligt prövad.

Sena betalningar

Ungefär hälften av företagen uppger att sena betalningar har stor eller ganska stor betydelse för företagets likviditet. Vår analys visar att likviditetsproblem till följd av sena betalningar får allvarliga företagsekonomiska och samhällsekonomiska konsekvenser. Lika stor andel hävdar att sena betalningar har mycket eller ganska stor betydelse för företagets administrativa börda. En mycket grov uppskattning tyder på att företagen årligen lägger ned belopp som måste anges i miljarder kronor på att hantera sena och uteblivna betalningar från andra företag och offentlig sektor. Detta är resurser som i stället skulle kunna användas till produktion av varor och tjänster.

Sammantaget bedömer vi att samhälleliga vinster kan göras om det går att förmå näringslivet och den offentliga sektorn att i ökad utsträckning betala krediter i samband med handelstransaktioner i tid.

Överväganden

Våra direktiv innebär att vi skall lägga förslag utifrån de behov av förändringar som visar sig genom våra undersökningar. De åtgärder som diskuteras och som förutsätter förändrad lagstiftning har även negativa följder för näringslivet. Om problemen med långa avtalade betalningstider och sena betalningar är så allvarliga, och förslagen

så effektiva, att de kan uppväga nackdelarna är svårt att bedöma utan att ingående analysera de negativa konsekvenserna. Inom ramen för vår utredningstid och de resurser som varit tillgängliga för oss har det inte varit möjligt att utreda dessa frågor i den omfattning som är rimligt för att vi skall kunna presentera färdiga lagförslag.

I vårt uppdrag ingår inte att föreslå förändringar i fristerna för redovisning och betalning av mervärdesskatt, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter. Det har av vår undersökning framkommit att mervärdesskattereglerna försvårar problemen med avtalade långa betalningstider och sena betalningar för många företag. Under vår utredningstid har regeringen aviserat förslag som innebär att mindre företag skall kunna redovisa mervärdesskatt var tredje månad. Detta kommer att minska risken för att de små företagen tvingas betala in mervärdesskatt innan de fått betalt från kunden.

I vårt uppdrag ingår inte heller att lämna förslag som ändrar de grundläggande civilrättsliga reglerna. För att genom lagstiftning komma åt problemen med avtal om långa handelskrediter krävs inskränkningar i friheten att ingå avtal. Vi har bedömt att detta är frågor som står civilrättens kärna så nära att förslag i denna riktning faller utanför vårt uppdrag. Dessutom bedömer vi att tillämpningen av lagen (1984:292) om avtalsvillkor mellan näringsidkare kan ge möjlighet att förhindra långa avtalade betalningstider.

De åtgärder som vi bedömer kan genomföras på nationell nivå gäller ökade kostnader för den som inte betalar i tid, ökad transparens när det gäller betalningstider i större företag och informationsinsatser.

Regler om dröjsmålsränta, inkassoavgift m.m.

Åtgärder som gör det dyrare för en gäldenär att inte betala i tid skulle sannolikt minska förekomsten av sena betalningar. Exempel på sådana åtgärder är en sanktionsavgift vid sen betalning, höjd dröjsmålsränta samt möjligheter att ta ut en högre avgift för inkassoåtgärd.

Krav på information i de stora företagens externredovisning

Regler som innebär att vissa större företag i sin årsredovisning måste ta in uppgifter om t.ex. genomsnittliga betalningstider eller antalet skulder som betalats för sent skulle kunna öka trycket på dessa företag att betala i tid. I Storbritannien finns regler som under vissa förutsättningar kräver att företag i sin offentliga redovisning tar in uppgifter om betalningstider.

Informationsinsatser

En ökad medvetenhet om vad det kostar att inte få betalt i tid, vilken kompensation man har rätt till och hur man går till väga för att få kompensation och för att få betalt skulle kunna förbättra situationen framför allt för de minsta företagen. Det kan vara en god idé att satsa samhällliga resurser på att ta fram och sammanställa sådan information även om det inte är självklart att staten skall ta på sig huvudansvaret för en sådan insats.

Summary

The remit

In its terms of reference, the Inquiry is instructed to survey the extent of problems concerning late payments and long payment periods, and to analyse the need for measures. The Inquiry is also to propose measures to remedy the problems, on the basis of the needs analysis.

The survey

Statistics Sweden has carried out three surveys on our behalf. The first was a questionnaire survey addressed to 3 000 small and medium-sized enterprises (SMEs). The purpose of this survey was to learn more about the prevalence of long payment periods, the reasons why enterprises agree on long payment periods and make late payments, and how enterprises are affected by long payment periods. The questionnaire survey was supplemented by a follow-up survey in which 300 of the enterprises that responded to the questionnaire indicate payment periods for a number of randomly chosen invoices.

As a further supplement, we have carried out an interview survey with representatives of the management of the largest companies in 18 industries. Over 300 business leaders have been interviewed. This survey serves two purposes: to learn more about the causes of long payment periods and late payments by large companies, and to obtain a better picture of companies' policies concerning credit periods.

Contractual payment periods

The average contractual payment period is 27 days. By far the dominant contractual payment period in Sweden is 30 or 31 days. According to our estimates, only about 7 per cent of invoices sent out by an average SME have a contractual payment period exceeding 31 days. Approximately 4 per cent of the invoices have a contractual payment period exceeding 60 days.

The average contractual payment period does not vary significantly according to the industry companies belong to or according to the industry or sector in which they make their main sales. However, subcontractors selling mainly to the transport equipment industry and to the electronics, radio, TV and communications equipment industry are relatively often subjected to contractual payment periods of 60 days or longer. The size of supplying and purchasing companies has a certain relevance to the contractual payment period. Invoices between large companies tend to have longer contractual payment periods than invoices between smaller companies. On average, export-intensive companies agree on longer payment periods with their clients than companies focusing on the domestic market.

Late payments

According to our survey, on average about half of all invoices sent out by SMEs to other companies and to public sector clients are paid too late. Most of the delays are short. However, our survey indicates that as many as 16 per cent of the invoices are paid more than a week after the due date.

Microenterprises (1–9 employees), small enterprises (10–49 employees) and medium-sized enterprises (50–249 employees) are more or less equally affected by late payments. Further, the findings do not reveal any clear signs of differences in payment practices between companies belonging to different size categories. Export-intensive companies state that they are affected by late payments to a greater extent than companies focusing on the domestic market. According to our study subcontractors supplying certain industries are somewhat more affected by late payments than others. However, the differences are too small to allow any definite conclusions to be drawn. Subcontractors supplying the

central government sector are relatively little affected by late payments. Subcontractors supplying the local government sector seem to be affected by late payments as much as subcontractors supplying the private sector.

Actual payment periods

Our study show that the average actual payment period for invoices sent out by Swedish SMEs to other companies or to the public sector is 30 days. The result of our study indicates that SMEs on average have somewhat longer actual payment periods for outgoing invoices than microenterprises. The results also indicate that the actual payment period is longer for invoices sent to large companies.

International comparisons show that the actual payment period in commercial transactions between companies and between companies and the public sector is shorter in Sweden and other Nordic countries than in other European countries. This finding is explained by both shorter contractual payment periods and fewer and shorter delays.

Need for measures

Long contractual payment periods

The decisive factor determining the need for measures to promote shorter contractual payment periods is the extent to which creditors assume a subordinate position in the contractual relationship when an agreement on long payment periods is established. This may be the case, for example, for subcontractors who are in a position of dependence on a dominant client. Our studies show that it is common for enterprises to be put under pressure to accept long contractual payment periods. Our questionnaire survey also shows that where companies have agreed to long payment periods as a result of pressure, this has had a considerable impact on their cash flow. The prevalence of pressure to accept long contractual payment periods differs according to the industry in which firms have their clients. Our findings suggest that subcontractors supplying the publishing and printing industry, the chemicals and pharmaceuticals industry, the transport

equipment industry, and wholesale and retail trade are particularly subject to pressure to accept long payment periods.

Existing legislation may offer opportunities to prevent long contractual payment periods when the supplier occupies a subordinate position in relation to the client. The Terms of Contract between Tradesmen Act (1984:292) allows the Market Court to prevent continued application of terms that are grossly unreasonable. An application for a prohibition may be lodged with the Market Court by an individual business operator, a group of business operators or some other association that has a legitimate interest in representing business operators. Entrepreneurs' and industry organisations can therefore have an application for an order prohibiting long contractual payment periods examined by a court.

Late payments

About half the companies state that late payments have a considerable or quite considerable influence on the company's cash flow. Our analysis shows that cash flow problems due to late payments have serious economic consequences for businesses and society. An equally large proportion asserts that late payments have a very considerable or quite considerable impact on the company's administrative burden. A very rough estimate suggests that companies put sums that must be counted in billions of Swedish kronor per year into processing late payments and non-payments from other companies and the public sector. These are resources that could be used to produce goods and services instead.

Overall we consider that society stands to benefit from inducing the business sector and the public sector to more often pay credits connected with commercial transactions in time.

Deliberations

Our terms of reference require us to present proposals based on the need for changes revealed by our studies. The measures that are discussed and that require changes in the legislation also have adverse consequences for business. In the absence of a thorough analysis of the negative consequences, it is difficult to assess

whether the problems caused by long contractual payment periods and late payments are so serious, and the proposals so effective, that this can outweigh the disadvantages. Given the time allowed for our inquiry and the resources at our disposal, it has not been possible to investigate these issues sufficiently for it to be reasonable for us to present definite legislative proposals.

Our remit does not include proposing changes in the time allowed for reporting and paying value added tax, tax deductions and employer's social contributions. It has become apparent in the course of our investigation that for many companies, the rules for VAT exacerbate the problems caused by long contractual payment periods and late payments. While our inquiry has been in progress, the Government has announced proposals that will allow small companies to report VAT on a quarterly basis. This will reduce the risk of small companies being forced to make VAT payments before they have been paid by their clients.

Furthermore, it is not part of our remit to present proposals that change fundamental civil law regulations. Tackling the problems caused by agreements on long commercial credit periods by legislative means would require restricting the freedom of contract. In our view, these issues are so close to the heart of civil law that proposals in this direction fall outside the scope of our remit. In addition, we consider the Terms of Contract between Tradesmen Act (1984:292) can be applied so as to make it possible to prevent long contractual payment periods.

The measures that we consider possible to implement at national level concern increased costs for those who do not pay in time, increased transparency regarding payment periods at larger companies, and information measures.

Rules on late payment interest rates, debt recovery fees, etc.

Measures making it more expensive for a debtor not to pay in time would probably reduce the prevalence of late payments. Examples of such measures include a financial penalty in the event of late payment, a higher late payment interest rate and the possibility of charging higher fees for debt recovery measures.

Requirement for information in large companies' external reporting

One way to increase the pressure on some large companies to pay in time could be rules requiring these companies to include information in their annual reports about, for example, average payment periods or the number of debts that are paid late. The UK has rules that, on certain conditions, require companies to include information about payment periods in their public reports.

Information measures

Increased awareness of the costs of not being paid in time, the compensation creditors are entitled to and how to go about obtaining compensation and payment could improve the situation, particularly for the smallest companies. It may be a good idea to commit public resources to producing and compiling such information, even if it is not obvious that the state should assume the main responsibility for such a measure.

1 Inledning

1.1 Uppdraget

Utredningens uppdrag är dels att kartlägga omfattningen av problemen med sena betalningar och långa betalningstider, dels att analysera vilka behov av att vidta åtgärder som föreligger. Utredningen skall även, mot bakgrund av behovsanalysen, föreslå åtgärder för att komma till rätta med problemen. I fråga om dessa åtgärder skall utredningen vara fri att pröva olika slags lösningar. Uppdraget omfattar inte att föreslå övergripande förändringar av civilrättslig lagstiftning eller förändringar i gällande mervärdes-skattelagstiftning. Detsamma gäller fristerna för redovisning och betalning av mervärdesskatt, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter.

Utredningens direktiv (dir. 2006:71 och dir. 2007:85) bifogas som *bilaga 1* och *bilaga 2*.

1.2 Utredningsarbetet

Utredningsarbetet har bedrivits i nära samråd med de sju förordnade experterna. Utredningen höll sitt första sammanträde den 22 september 2006. Därefter har ytterligare fyra sammanträden hållits.

De undersökningar som Statistiska Centralbyrån har genomfört på vårt uppdrag har varit av central betydelse för utredningen. Enkäter med frågor om kundernas betalningsbeteenden samt om vilka problem som långa betalningstider medför har skickats till 3 000 små och medelstora företag. Dessutom har drygt 300 storföretagsledare i en intervjuundersökning fått besvara frågor om bl.a. företagets policy gällande kredittider.

I utredningen ingår experter som representerar företagarorganisationerna Företagarna och Företagarförbundet samt branschföreningen Svensk Inkasso. Faktaunderlag har även inhämtats från företag genom våra undersökningar. Vi har inte

ansett att ytterligare samråd med näringslivets representanter har behövts.

Eftersom utredningen inte lämnar några förslag har någon konsekvensanalys inte genomförts. Av samma skäl har samråd med näringslivets regelnämnd enbart skett i samband med utformningen av enkätundersökningen.

1.3 Definitioner av centrala begrepp

Ett centralt begrepp i betänkandet är *handelskredit*. Med en handelskredit avses i detta betänkande en kredit mellan företag eller mellan företag och offentlig sektor i samband med en handelstransaktion. Krediter i samband med handel mellan företag och konsumenter ingår följaktligen inte i vår definition av handelskrediter. Den tid det tar från det att en faktura avsänts till det leverantören fått betalt benämns *faktisk betalningstid* eller enbart *betalningstid*. Den *avtalade betalningstiden* är den betalningstid som angetts på fakturan eller som på annat sätt avtalats mellan parterna. Den faktiska betalningstiden kan var både kortare eller längre än den avtalade betalningstiden, eftersom fakturor kan betalas såväl för tidigt som för sent. Med begreppet *sena betalningar* avses betalningar av handelskrediter som har kommit leverantören till del efter förfalldatum.

1.4 Betänkandets innehåll

Betänkandet omfattar sex kapitel. Kapitel 2 ger en bakgrund till bruket av handelskrediter samt en analys av handelskrediternas betydelse för en effektiv handel mellan företag. I kapitel 3 ges en översikt av lagar och bestämmelser som kan ha inverkan på avtalade betalningstider och sena betalningar. I kapitlet återges även huvuddragen i EG-direktivet om bekämpande av sena betalningar. Slutligen återges i kapitel 3 slutsatser och rekommendationer i en uppföljning av direktivet som beställts av kommissionen. I kapitel 4 presenteras vår kartläggning av betalningstider i näringslivet. I kapitel 5 görs en analys av de samhälleliga kostnaderna som uppstår som en följd av sena och uteblivna betalningar i samband med handelstransaktioner. I det avslutande kapitlet presenteras våra överväganden.

2 Handelskrediternas roll i ekonomin

2.1 Inledning

Möjligheten att utnyttja krediter vid handelstransaktioner är nödvändig för en effektiv handel. Krediter minskar kostnaderna associerade med handel. Om ett företags alla inköp betalades kontant skulle företagen tvingas hålla sig med mer likvida medel. Krediter medför att företagen bättre kan förutse framtida kassaflöden. Med en sådan framförhållning behöver inte företagen hålla sig med lika stora summor likvida medel som buffert mot oväntade utgifter.

Att företag efterfrågar krediter i samband med handelstransaktioner är följaktligen fullt naturligt. Men varför erbjuder och efterfrågar företag krediter till respektive från just de företag som de gör affärer med? Ett alternativ hade varit att låna pengar på banken och betala kundföretaget omedelbart.

Handelskrediter – dvs. krediter mellan företag eller mellan företag och offentlig sektor i samband med handelstransaktioner – är den enskilt viktigaste källan för kortfristig extern finansiering inom näringslivet. År 2005 redovisade företagen leverantörsskulder på sammantaget 479 miljarder kronor i årsredovisningarna. Samtidigt hade företagen kundfordringar på 588 miljarder kronor. Oftast är erbjudande av krediter vid handelstransaktioner mellan företag och mellan företag och offentlig sektor en förutsättning för att det överhuvudtaget skall bli en affär. Trots omfattningen kan motiven till att företag ger krediter till varandra i en ekonomi med en väl utvecklad institutionell finansmarknad ifrågasättas. I tider när näringslivet i allt större utsträckning fokuserar på kärnverksamheten kan det tyckas märkligt att företag i så stor utsträckning ägnar sig åt kreditverksamhet. Kunderna bör ju i

stället kunna vända sig till den institutionella kreditmarknaden för att få krediter.

Ytterligare ett skäl som talar emot bruket av handelskrediter mellan företag är att ett företags kreditportfölj tenderar att vara mindre diversifierad, och därmed mer riskexponerad, än en institutionell kreditgivares. Detta beror på att ett företags kunder ofta är koncentrerade till en särskild sektor och/eller ett särskilt geografiskt område. Ännu större risk uppstår när merparten av ett företags krediter är koncentrerade till ett eller ett par företag.

Flera teorier har förts fram för att förklara varför leverantörer erbjuder finansiella tjänster i form av handelskrediter och varför kunderna vill utnyttja handelskrediter i stället för bankkrediter. En viktig förklaring är att många företag inte har möjlighet att få krediter hos banker eller andra finansiella institutioner. Kreditransonering som förklaring till handelskrediter diskuteras i avsnitt 2.2. En annan förklaring, som avhandlas i efterföljande avsnitt, är att under vissa omständigheter kan krediter mellan företag vara billigare än krediter från banker till företag. Ett tredje skäl som diskuteras i avsnitt 2.4 är att krediter mellan företag är ett sätt att minska de transaktionskostnader som är förenade med handelstransaktioner. Ytterligare två argument som förklarar handelskrediter mellan företag är att de levererade varorna kan användas som säkerhet respektive att krediten kan verka som en implicit garanti för levererade varor. Slutligen diskuteras i avsnitt 2.6 handelskreditens roll som ett verktyg för differentiering av priser. Kapitlet avslutas med en sammanfattning.

2.2 Kreditransonering

Kreditransonering uppstår när utbudet av krediter är mindre än efterfrågan. Förekomsten av kreditransonering är väl dokumenterad. Många företag nekas lån på den institutionella kreditmarknaden. Detta motiveras ofta med att risken förknippad med att ge krediter till vissa företag är för hög. Men om kreditmarknaden fungerade utan imperfektioner borde även högriskprojekt kunna erbjudas krediter, men då till en högre ränta. Kreditransonering kan få svåra konsekvenser för framför allt små företag och nystartade företag som inte kan få krediter från banker och andra kreditinstitut.

Kreditransonering kan uppstå till följd av räntereglering. Men ekonomisk forskning visar att kreditransonering uppstår även om banker och andra kreditinstitut har möjlighet till att fritt sätta räntor. Det grundläggande skälet till detta är förekomsten av asymmetrisk information.

2.2.1 Asymmetrisk information

Problemet med asymmetrisk information togs ursprungligen upp av den amerikanske ekonomen och nobelpristagaren George Akerlof med exempel från marknaden för begagnade bilar.¹ Utgångspunkten är att säljaren vanligen har bättre information om en begagnad bils kvalitet än potentiella köpare. Ett liknande förhållande gäller för låntagare gentemot långivare. Hushåll och företag har tillgång till privat information om sig själva som inte marknaden förfogar över. Räntan kommer därför inte att korrekt avspegla riskerna i kontraktet. Om långivarna har svårt att avgöra hur riskfyllda låntagarnas projekt är kan problem med negativt urval (adverse selection) uppstå. Låntagare med höga risker är mer benägna att lånefinansiera sina investeringar. Avkastningen är nämligen hög om det går bra, medan låntagaren genom att låta bli att betala kan avstå från att reglera skulden om det går dåligt. Stigande räntor kan leda till att andelen riskbenägna låntagare ökar vilket förstärker det negativa urvalet av låntagare. Detta beror på att låntagare med låg risk avstår från att låna när räntan blir för hög.

Ett liknande problem kan uppstå om låntagaren uppträder på ett trolöst sätt gentemot långivaren, s.k. ”moral hazard”. Moral hazard är ett begrepp inom nationalekonomi som används om situationer då endera parten i ett ingånget avtal ändrar sitt beteende efter att kontraktet skrivits på, så att de sannolikheter man tillskrev partens olika sätt att agera inte längre gäller. Ett exempel är försäkringar. Försäkringstagaren kanske tar större risker efter att ha tecknat en försäkring än om han eller hon inte hade skrivit på ett försäkringsavtal. Eftersom låntagarens risk vid en investering är begränsad till förlust av det egna kapitalet, skapar en ökad andel lånefinansiering incitament för låntagaren att höja risknivån. Stigande räntor kan leda till att låntagarna höjer risknivån för sina investeringar

¹ G.A. Akerlof (1970). *The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, Quarterly Journal of Economics 84 (3): 488–500.

ytterligare. Långgivarna kan därför ha informationskostnader för att verifiera hur lånade medel används.

Sammantaget innebär dessa brister hos kreditmarknaden att långgivarnas förväntade vinst på utlåningen inte stiger med automatik om låneräntan höjs. Efter en viss tröskelnivå kan tvärtom ökad utlåningsränta bidra till lägre vinster för långgivarna eftersom andelen riskbenägna låntagare eller riskfyllda projekt kan öka. Joseph Stiglitz, som delade nobelpriset med Akerlof, har tillsammans med forskarkollegan Andrew Weiss visat att asymmetrisk information leder till att det kan vara lönsamt för banker som vill minska kreditförlusterna att avstå från att ge krediter till individer och företag som antas ha en hög risk i stället för att höja utlåningsräntan.

2.2.2 Informationsövertag

För företag som inte kan få krediter på den institutionella kreditmarknaden är handelskrediter ett alternativ. Detta förklarar företagets efterfrågan på handelskrediter. Enligt många forskare finns det även goda skäl för företag att vara benägna att ge krediter till andra företag som utsatts för kreditransonering. Detta beror på att leverantörerna tenderar att ha mer information och en närmare relation till sina kunder än bankerna har i sin mer begränsade roll som enbart långgivare.

Affärsrelationen medför att leverantören får tillgång till information om kunden som andra långgivare inte får tillgång till. Eftersom leverantörsföretaget ofta har täta kontakter med kundföretaget, har det bättre möjligheter att upptäcka förändringar i kundens finansiella ställning. Dessutom verkar kund och leverantör ofta inom samma affärsområde, vilket ger större kunskap om kreditrisken.

Att företag är mer villiga att ge kredit till en kund än banken kan även bero på att det är större sannolikhet att skulden betalas tillbaka till leverantören än vad som hade varit fallet om banken stått för krediten. Detta förklaras av att företagets möjligheter att göra affärer är beroende av leverantören. Detta argument förutsätter att leverantören erbjuder differentierade produkter eller tjänster som är svåra att ersätta.

2.3 Kreditkostnader

Till skillnad från banker tar företag vanligen ingen explicit ränta av varandra vid handelskrediter. Man kan emellertid utgå från att leverantörerna kompenserar sig för kreditkostnaderna genom att sätta ett högre pris på den sålda varan eller tjänsten. I de flesta fall är kreditkostnaden därför inte synlig för kunden.

I en någorlunda väl fungerande marknad bör priset på en kredit ligga nära leverantörens eller bankens alternativkostnad för krediten, dvs. alternativkostnaden för den förväntade avkastning som leverantören eller banken hade fått vid en alternativ placering av krediten.

2.3.1 Leverantörer i beroendeställning

Ett motiv till att leverantörer erbjuder handelskrediter till fördelaktiga villkor är att leverantörernas alternativkostnad för krediter kan vara betydligt lägre än bankens. Detta beror på att erbjudande om handelskrediter i praktiken ofta är en förutsättning för att det överhuvudtaget skall bli en affär mellan leverantör och kundföretag. I sådana fall är leverantörens samlade alternativkostnad för krediten den förväntade avkastningen vid en alternativ placering minskad med den vinst som den aktuella handelstransaktionen ger. En låg alternativkostnad gör att leverantörerna kan erbjuda krediter till ett lägre pris än banken. Kundföretagen är medvetna om leverantörernas situation och kan kräva långa betalningstider med låg eller obefintlig ränta. Om leverantörerna saknar alternativa kunder tvingas de acceptera kraven. Denna orsak till att handelstransaktioner finansieras via krediter mellan företag i stället för bankkrediter leder till en överkonsumtion av handelskrediter, dvs. en större mängd krediter än vad som är samhällsekonomiskt optimalt.

2.3.2 Levererade varor som säkerhet

Inte sällan spelar de levererade varorna en roll som påtryckningsmedel. Om en vara inte betalas tar leverantören tillbaka den. Eftersom leverantören är specialiserad på att göra affärer med de levererade varorna kan dessa vara mer värda för leverantören än de hade varit för en bank. Detta gäller särskilt differentierade varor

som är efterfrågade av ett fåtal kunder. Med en god kunskap om kundbasen, och möjlighet att modifiera produkten efter kundens behov, kan leverantören sälja den återtagna varan till ett högre pris än banken. Avseende standardiserade produkter eller tjänster har leverantören inte samma fördel. Standardiserade produkter har ett enhetspris som alla kreditgivare kan få, även om det kan finnas skillnader mellan vad det kostar en leverantör och en bank att återta och sälja varor. Tjänster som utförts kan bara undantagsvis återtas och vidare säljas och det nu diskuterade skälet har därför inte samma betydelse i fråga om tjänster.

Om leverantören värderar säkerheten högre än banken blir risken lägre för leverantören. Med en lägre risk kan leverantören erbjuda lägre kreditkostnader.

2.4 Transaktionskostnader

Handelskrediter reducerar transaktionskostnaderna i samband med betalningar genom att skilja på varuutbyte och betalning. I situationer när det sker frekventa leveranser av en produkt kan krediter vara ett sätt att minska transaktionskostnaderna i samband med fakturering och betalning för både leverantörer och kunder. Detta genom att flera leveranser kan läggas samman på en faktura. För kundföretag minskar transaktionskostnaderna vid handelskrediter i förhållande till institutionella krediter genom att kostnader associerade med att arrangera en kredit vid varje transaktion undviks.

2.5 Produktkvalitet

Handelskrediter kan även ses som en implicit garanti för säljarens produkt. Köparen får tid på sig att kontrollera produktens kvalitet innan han eller hon betalar. Om produkten inte uppfyller förväntningarna kan kunden vägra att betala och återlämna varan. Det blir besvärligare och mer kostsamt att reklamera en vara efter det att den betalats.

Precis som vid mer formella garantiåtaganden kan erbjudande om handkrediter tolkas som ett tecken på att produkten är av god kvalitet. Erbjudande om handelskrediter blir med andra ord också ett marknadsföringsverktyg för leverantören.

2.6 Prisdifferentiering

Handelskrediter kan ses som en del i ett företags säljpaket. Längre kredittider är i ekonomisk mening likställt med en prisnedsättning. När kunder har olika betalningsvilja för samma vara eller tjänst kan det vara lönsamt för leverantören att anpassa priset till den enskilda kundens betalningsvilja. Detta fenomen kallas i nationalekonomisk terminologi för prisdiskriminering. I vissa länder, däribland USA, är det under vissa omständigheter förbjudet att tillämpa prisdiskriminering. Ett sätt att i praktiken ändå differentiera priset är att variera kreditvillkoren mellan olika kunder.

Men även utan lagstiftning mot prisdiskriminering finns det skäl att använda handelskrediter som ett verktyg för att differentiera priset. Att tillämpa differentierade priser till olika kunder kräver kunskap om hur mycket kunderna är villiga att betala för en vara eller tjänst – dvs. kundernas betalningsvilja. Eftersom betalningsviljan är svår att observera är det svårt att få tillgång till denna information. Kunderna har goda skäl att dölja att de har hög betalningsvilja eftersom de då kan få ett fördelaktigare pris. Handelskrediter kan vara ett sätt att differentiera priset utan kunskap om kundernas betalningsvilja. Detta beror på att krediten har olika värde för olika kunder även om kreditvillkoren är identiska. Högrisk kunder värderar krediten högre än lågrisk kunder. Analogt är den reella kostnaden, när risken räknas med, högre för krediter till högrisk kunder än för krediter till lågrisk kunder. Trots identiska priser och kreditvillkor differentieras följaktligen priset mellan olika kundkategorier. Eftersom högrisk kunder med en låg lönsamhet kan förväntas ha en lägre betalningsvilja än högrisk kunder med högre lönsamhet skapar handelskrediter förutsättningar för en implicit prisdiskriminering. Denna diskriminering kan öka leverantörens vinst.

2.7 Sammanfattning

Tillgång till krediter en förutsättning för effektiv handel

Tillgång till krediter är en förutsättning för en fungerande handel mellan företag och mellan företag och offentlig sektor. Den absoluta merparten av utbudet av krediter i samband med handelstransaktioner svarar de säljande företagen själva för. Med

tanke på att det i västvärlden finns en relativt väl utvecklad institutionell kreditmarknad, samtidigt som företagen i allt större utsträckning fokuserar på kärnverksamheten, kan det upplevas som märkligt att företag i så stor utsträckning ägnar sig åt kreditverksamhet. Ett alternativ är ju att kundföretagen vänder sig till den institutionella kreditmarknaden för att få tillgång till krediter i samband med handelstransaktioner. Forskning visar emellertid att det finns goda skäl att leverantörer erbjuder företagskunder krediter och att företagskunderna efterfrågar krediter från leverantörer i stället för att vända sig till banker eller andra institutionella kreditgivare.

Många företag saknar alternativ till handelskrediter

Det mest uppenbara motivet till krediter mellan företag (handelskrediter) är att många företag inte kan få krediter från banken. Inom den nationalekonomiska forskningen förklaras kreditransonering med asymmetrisk information. Långivarna har svårt att avgöra hur riskfyllda låntagarnas projekt är medan låntagarna har betydligt bättre information om risken. Detta leder till att det vid projekt som antas ha en hög grad av risk blir lönsammare för långgivaren att avstå från att ge krediter än att ge krediter till en högre ränta som kompenserar för risken. Företag som inte får kredit av banken kan i stället få krediter av andra företag. Leverantörerna har vanligtvis mer information och en närmare relation till sina företagskunder än banker har, vilket mildrar problemet med asymmetrisk information.

Billigare med krediter från företag än bank

Även om det sällan betalas en explicit ränta på handelskrediter kan man utgå från att leverantörer kompenserar sig för kreditkostnader genom högre priser. Det finns åtminstone två skäl till att företag kan erbjuda lägre kreditkostnader än banker. Det första skälet är att leverantörer ofta befinner sig i beroendeställning till kundföretaget. Handelskrediter är ofta en förutsättning för att det skall bli en affär. Om leverantören saknar alternativa kunder blir kostnaden för att avstå från krediten inte bara den implicita räntan, utan även den förlorade vinsten.

Det andra skälet är att den levererade varan kan fungera som säkerhet för krediten. Risken, och därmed kreditkostnaden, blir då lägre för leverantören.

Handelskrediter minskar transaktionskostnader

Handelskrediter reducerar transaktionskostnader i samband med betalningar genom att skilja på varuutbyte och betalning. Genom att lägga flera leveranser på samma faktura reduceras de administrativa kostnaderna för leverantören. Kundföretaget undviker kostnaderna för att söka kredit från banken vid varje transaktion.

Handelskrediter är en del av företagets prispolicy

Längre kredittider är i ekonomisk mening likställt med en prisnedläggning. Betalningsvillkor kan därför användas som ett verktyg för att differentiera priset mellan olika kundgrupper. Under vissa omständigheter medför handelskrediter att priset de facto blir lägre för kunder med låg betalningsvilja än för kunder med hög betalningsvilja. Detta kan bidra till en ökad vinst för leverantören.

3 Den rättsliga ramen

3.1 Inledning

I detta kapitel går vi igenom aktuell lagstiftning som kan ha inverkan på avtalade betalningstider och sena betalningar i samband med handelstransaktioner. I avsnitt 3.2 redogörs för den lagstiftning i Sverige som reglerar dröjsmålsränta, indrivning av obetalda skulder samt oskäligen avtalsvillkor. Huvuddragen i EG-direktivet om bekämpande av sena betalningar vid handelstransaktioner som antogs år 2000 presenteras i avsnitt 3.3. I avsnitt 3.4 ges en översiktlig bild av lagstiftningen i några andra länder i Europa. I avsnitt 3.5 återges slutsatser och rekommendationer i en nyligen publicerad uppföljning av direktivet som genomförts på beställning av kommissionen. Kapitlet avslutas med en sammanfattning.

3.2 Svensk lagstiftning

3.2.1 Dröjsmålsränta

Förutsättningarna för debitering av dröjsmålsränta samt dröjsmålsräntans höjd regleras i räntelagen (1975:635). Räntelagen är dispositiv, dvs. gäller i den mån inget annat har avtalats.

Dröjsmålsräntans höjd

Redan i 1734 års lag fanns en regel om dröjsmålsränta där det föreskrivs att dröjsmålsräntan skulle vara 6 procent från avtalad förfallodag och 5 procent från stämningdagen. Dessa räntesatser kom att gälla ända fram till 1976.¹

Köplagsutredningen bedömde i ett delbetänkande som lades fram 1974 att det var önskvärt att i räntelagen ha en räntefot som varierade med det rådande ränteläget.² I linje med Köplagsutredningens förslag infördes i 1975 års räntelag en dröjsmålsränta som motsvarar Riksbankens diskonto med ett tillägg av fyra procentenheter. Vid denna tid uppfattades en ändring av det officiella diskontot som en uppmaning till aktörerna på marknaden att ändra sina räntesatser i motsvarande mån. Bankerna var även ålagda att anpassa sina in- och utlåningsräntor till diskontot. Härtill kom att förändringar i diskontot medförde att bankernas kostnader för lån från Riksbanken förändrades.

I och med kreditmarknadens avreglering i början av 1980-talet minskade diskontots betydelse som styrinstrument. En översyn av räntelagens regler 1983 visade att dröjsmålsräntan inte längre uppfyllde de krav som uppställts vid räntelagens tillkomst.³ Till följd av detta ändrades 1984 6 § räntelagen (1975:635) så att dröjsmålsräntan fortsättningsvis skulle motsvara diskontot med ett tillägg på åtta procentenheter.⁴ När diskontot i början av 1990-talet helt tappat sitt värde som penningpolitiskt styrinstrument övergick Riksbanken år 1992 till att bestämma diskontot enligt en formel som skulle spegla utvecklingen av marknadsräntorna.⁵ År 2000 övertog Riksgäldskontoret ansvaret för att fastställa diskontot. Någon förändring i sättet att fastställa diskontot skedde emellertid inte.

Som ett led i genomförandet av EG-direktivet Åtgärder mot sena betalningar (se avsnitt 3.3) ersattes diskontot av en referensränta baserad på Riksbankens reporänta vid beräkning av dröjsmålsränta enligt räntelagen. Den bestämmelse som reglerar

¹ Redogörelsen för räntelagens historiska bakgrund bygger på SOU 1974:28 och Johnny Herre (2002), *Sena betalningar – förändrat rättsläge till följd av ett nytt EG-direktiv*, Juridisk Tidskrift nr 4 2001/02.

² SOU 1974:28.

³ Se Ds Ju 1983:16.

⁴ Prop. 1983/84:138 och SFS 1984:291.

⁵ Diskontot beräknades som genomsnitt av de under de senaste tre månadernas dagligen noterade räntorna för sexmånaders statsskuldsväxlar och femåriga statsobligationer minskat med 2,5 procentenheter och avrundat till närmaste hel eller halv procentenhet.

dröjsmålsräntans höjd är 6 § räntelagen. Av bestämmelsen framgår att dröjsmålsränta skall utgå enligt en räntefot som motsvarar gällande referensränta med ett tillägg av åtta procentenheter. Referensräntan fastställs av Riksbanken halvårsvis och motsvaras av Riksbankens reporänta vid utgången av föregående halvår avrundat till närmast högre halva procentenhet. Reporäntan är den ränta som bankerna kan låna eller placera till i Riksbanken på sju dagar. Kopplingen till reporäntan medför att dröjsmålsräntan fluktuerar med den korta marknadsräntan.

Förutsättningar för dröjsmålsränta

Bestämmelser som reglerar från vilken tidpunkt dröjsmålsränta skall utgå finns i 3 och 4 §§ räntelagen. I 3 § regleras vad som skall gälla när förfallotiden är avtalad. Av paragrafen framgår att dröjsmålsränta skall utgå från förfalldagen. I 4 § regleras vad som skall gälla om förfalldagen inte är avtalad i förväg. I sådana fall skall dröjsmålsränta utgå från den dag som infaller trettio dagar efter det att borgenären avsänt en räkning eller på annat sätt framställt krav på betalning av ett bestämt belopp. Om förfalldagen inte är avtalad i förväg krävs det vid konsumentfordringar att det i en betalningsanmodan anges att ränta skall börja löpa vid dröjsmål. Som en följd av EG-direktivet om bekämpande av sena betalningar vid handelstransaktioner, togs kravet på betalningsanmodan bort för fordringar mellan näringsidkare samt när näringsidkare har en fordran på en myndighet eller ett annat offentligt organ på betalning för varor eller tjänster.

3.2.2 Inkasso

Med inkassoåtgärd menas en påtryckning på gäldenären, t.ex. ett inkassokrav. Indrivning av fordringar genom inkassoåtgärder kallas inkassoverksamhet. Praktisk taget all indrivning av fordringar är inkassoverksamhet.⁶ Inkassoverksamhet regleras i inkassolagen (1974:182). Bestämmelser om inkasso finns även i inkassoförordningen (1981:956), lagen (1981:739) och förordningen (1981:1057) om ersättning för inkassokostnader m.m.

⁶ Exekutiva myndigheter, fysiska personer som själva driver in sina egna och närståendes fordringar samt dödsbon som själva driver in sina egna fordringar omfattas inte av inkassolagstiftningen.

I 4 § inkassolagen fastslås att gäldenären inte får vållas onödig skada eller olägenhet eller utsättas för otillbörlig påtryckning. Vidare fastslås att inkassoverksamhet skall bedrivas enligt god inkassosed. God inkassosed konkretiseras i 5–11 §§ inkassolagen samt i Datainspektionens praxis i inkassofrågor.

Ibland föregås ett inkassokrav av en betalningspåminnelse.⁷ I en betalningspåminnelse kan det anges när borgenären senast önskar få betalt. Påminnelsen kan också innehålla ett meddelande om att fordran kommer att överlämnas till någon annan för inkasso om den inte betalas. Enligt 1 § inkassolagen är en sådan påminnelse inte en inkassoåtgärd.

Ersättning för inkassokostnader

Regler om ersättning för inkassokostnader finns i lagen (1981:739) om ersättning från gäldenären för inkassokostnader m.m. Enligt denna lag är gäldenären skyldig att betala ersättning för skriftlig betalningspåminnelse endast om detta har avtalats mellan parterna. Gäldenären är skyldig att betala ersättning för inkassokrav samt för amorteringsplan som har satts upp i samråd med gäldenären. Ersättning för inkassokrav och amorteringsplan kan krävas utan att detta avtalats mellan parterna. Ersättningskyldigheten gäller dock endast om kostnaderna har varit skäligen påkallade för att ta tillvara borgenärens rätt.

Ersättningen är, om det inte finns särskilda skäl till annat, schabloniserad. Schablonbeloppen anges i förordningen om ersättning för inkassokostnader m.m. Beloppen är högst 50 kronor för skriftlig betalningspåminnelse, 160 kronor för inkassokrav samt 150 kronor för amorteringsplan. För ersättning för betalningspåminnelse krävs att avtal om detta har träffats mellan parterna.

I förhållande till många andra länder är de schabloniserade ersättningsbeloppen förhållandevis blygsamma i Sverige. Till skillnad från i Sverige är ersättningsbeloppen proportionella med fordringens storlek i t.ex. Danmark och Norge (se avsnitt 3.4.2).

⁷ Ett inkassokrav behöver i normalfallet inte föregås av en betalningspåminnelse. Ett undantag är i samband med inkassoåtgärd för att driva in kontrollavgift vid olovlig parkering.

3.2.3 Den summariska processen

Summarisk process är ett förenklat processförfarande. Kronofogdemyndigheten kan i otvistiga mål fastställa betalningsanspråk, betalningsfastställelse i pantsatt egendom eller olika slags handräckningsåtgärder. Kronofogdemyndighetens beslut utgör en så kallad exekutionstitel, vilket är en förutsättning för att kunna ansöka om verkställighet. Den vanligaste formen av mål inom den summariska processen är betalningsföreläggande. Om gäldenären inte betalat frivilligt trots utslag eller en dom, kan borgenären vända sig till Kronofogdemyndigheten för verkställighet.

Ersättning för kostnader i den summariska processen

Om borgenären ansöker om betalningsföreläggande utgår ersättning för kostnader i den summariska processen om ett utslag meddelas. Ersättningen regleras i förordningen (1991:1340) om ersättning för kostnader i mål om betalningsföreläggande eller handräckning hos Kronofogdemyndigheten. Ersättning till sökanden för kostnader i mål om betalningsföreläggande eller handräckning hos Kronofogdemyndigheten får avse sökandens eget arbete med anledning av målet samt arvode till ombud eller biträde. Ersättningen skall bestämmas till skäligt belopp och får endast om det finns särskilda skäl överstiga 340 kronor i mål om betalningsföreläggande och 375 kronor i mål om handräckning. Sökanden kan dessutom få ersättning för ansökningsavgiften på 300 kronor.

Om gäldenären inte gjort någon invändning mot borgenärens krav är det meningen att den summariska processen skall användas i första hand. Om borgenären i ett sådant fall vänder sig till domstol, är ersättningen begränsad till vad borgenären skulle ha fått om målet i stället hade avgjorts genom den summariska processen. Vid tvistiga fordringar skall ersättningen, enligt rättegångsbalken, motsvara faktiska kostnader för rättegångens förberedande och talans utförande samt arvode till ombud, givet att kostnaden har varit skälig. Särskilda bestämmelser i rättegångsbalken gäller emellertid om målet rör ett värde som understiger ett halvt basbelopp. Ersättningen för rättegångskostnader är då begränsad och schabloniserad.⁸

⁸ Se rättegångsbalken 18 kap. 18 a §.

Kostnader i samband med verkställighet kan delas upp i processkostnader och förrättningskostnader. Processkostnader är kostnader som en borgenär kan ha för upprättande av en ansökan och kostnader för en eventuell inställelse m.m. Förrättningskostnader är kostnader som uppkommer för Kronofogdemyndighetens åtgärder som vidtas på grund av ansökningen.

Processkostnader ersätts inte i svensk rätt. För förrättningskostnader tar Kronofogdemyndigheten ut ersättning genom avgifter. Som princip skall gäldenären svara för förrättningskostnaderna. Borgenären kan emellertid åläggas att betala förrättningskostnaderna i förskott, men har sedan rätt att få ersättning för dessa kostnader från gäldenären. Grundavgiften för utsökning och/eller verkställighet av skulder till enskilda personer och företag är 500 kronor vid begränsad tillgångsundersökning och 1 000 kronor vid fullständig tillgångsundersökning.⁹ Utöver detta tillkommer avgifter vid exekutiv försäljning som är beroende av försäljningsvärdet.

3.2.4 Oskäliga avtalsvillkor

Vid avtal om långa betalningstider och avtalsvillkor som begränsar eller tar bort borgenärens rätt till ränta vid sen betalning kan ibland borgenären inta en underlägsen ställning i avtalsförhållandet. I lagen (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område (avtalslagen) finns en bestämmelse om jämkning av oskäliga avtalsvillkor. Enligt 36 § får avtalsvillkor ”jämkas eller lämnas utan avseende, om villkoret är oskäligt med hänsyn till avtalets innehåll, omständigheterna vid avtalets tillkomst, senare inträffade förhållanden och omständigheterna i övrigt”.

Lagen (1984:292) om avtalsvillkor mellan näringsidkare (avtalsvillkorlagen) ger Marknadsdomstolen möjlighet att förhindra fortsatt tillämpning av villkor som är oskäliga. Tillämpningsområdet omfattar även villkor som ställs upp av staten, kommuner eller andra offentliga organ som köper varor eller tjänster av näringsidkare. Marknadsdomstolen tar upp frågan om

⁹ Vid en begränsad tillgångsundersökning undersöker Kronofogdemyndigheten om det är möjligt att utmäta lön, återbetalning av skatt eller liknande. Vid en fullständig tillgångsundersökning undersöks dessutom om det är möjligt att utmäta lös eller fast egendom. Den 1 januari 2008 ersätts de två olika förfarandena för tillgångsundersökning med ett enhetligt (se prop. 2006/07:34).

förbud mot ett avtalsvillkor efter ansökan. Enligt avtalsvillkorslagen skall ett förbud meddelas endast om det är påkallat från allmän synpunkt. I förarbetena till bestämmelsen sägs att det skall kunna antas att ett visst avtal eller ett visst villkor kommer att kunna användas under liknande omständigheter mot andra näringsidkare samt att om det inte finns skäl för ett sådant antagande bör Marknadsdomstolen lämna talan utan bifall.¹⁰ Enligt 3 § avtalsvillkorslagen skall frågor om förbud tas upp efter ansökan. Ansökan får göras av en enskild näringsidkare mot vilken det aktuella avtalsvillkoret har ställts upp. Ansökan får även göras av en sammanslutning av näringsidkare eller av en annan sammanslutning som har ett befogat intresse av att företräda näringsidkare.

Det saknas vägledande rättsfall rörande jämkning av oskäligen avtalsvillkor eller förbud mot fortsatt tillämpning av oskäligen avtalsvillkor i samband med avtal mellan näringsidkare om betalningstider eller dröjsmålsränta.

3.3 EG-direktivet om bekämpande av sena betalningar

I juni 2000 antog Europeiska unionens råd direktivet (00/25/EG) om bekämpande av sena betalningar vid handelstransaktioner. Direktivet kan beskrivas som ett åtgärds paket med syftet att bekämpa sena betalningar vid handelstransaktioner. Med handelstransaktioner avses enligt direktivet transaktioner ”mellan företag eller mellan företag och offentliga myndigheter som leder till leverans av varor eller tillhandahållande av tjänster mot ersättning”. Direktivet innehåller bestämmelser om betalningsfrister och ränta, rätt till ersättning för indrivningskostnader, skyndsamt handläggning vid myndigheter som behandlar betalningskrav samt ogiltighet av och förbud mot grovt oskäligen betalningsvillkor.

Direktivet skulle vara implementerat i medlemsstaterna senast den 8 augusti 2002.

¹⁰ Prop. 1983/84:92.

3.3.1 Direktivets bakgrund

Europaparlamentet antog den 21 april 1993 en resolution i vilken kommissionen uppmanas att lägga fram förslag inriktade på problematiken kring betalningsförseningar. Bakgrunden till Europaparlamentets resolution var kommissionens meddelanden till rådet – benämnda *Towards a European market in subcontracting* och *SME participation in public procurement in the Community*. I båda dessa meddelanden diskuterades kortfattat problem som uppkom genom att betalningstider vid transaktioner mellan företag och mellan företag och offentlig sektor varierar i hög grad mellan medlemsstater.

Till följd av detta uppmanade kommissionen i en rekommendation den 12 maj 1995 medlemsstaterna att ta itu med problemet med betalningsförseningar. I rekommendationen angavs som mål att medlemsstaterna skulle vidta de ”rättsliga och praktiska åtgärder som är nödvändiga för att säkerställa att betalningstider som avtalats vid handelstransaktioner iakttas samt att betalningsfristerna förbättras vid offentlig upphandling”. Medlemsstaterna uppmanades att (1) verka för större tydlighet när det gäller betalningsfrister, (2) stödja initiativ i syfte att förbättra informationen och utbildningen i företagen, (3) föreskriva att små och medelstora företag skall åtnjuta fördelaktiga frister för inbetalning av mervärdesskatt, (4) skapa förutsättning för att gäldenär kan få skälig ersättning vid försening, (5) säkerställa snabba förfaranden för att få betalning och ersättning vid skada till följd av betalningsförsening, (6) medverka till att undanröja svårigheter i samband med gränsöverskridande handel samt (7) säkerställa betalningsdisciplinen hos upphandlande myndigheter och offentliga företag. Medlemsstaterna uppmanades att före den 31 december 1997 rapportera till kommissionen om de åtgärder som har vidtagits.¹¹

Enligt kommissionens meddelande den 9 juli 1997 hade endast ett fåtal medlemsstater vidtagit några åtgärder, samtidigt som den genomsnittliga betalningstiden hade blivit längre. I kommissionens meddelande flaggades därför för att ett förslag till direktiv om minimikrav på nationell reglering skulle läggas fram.¹² Det huvudsakliga problemet som direktivet avsåg att lösa är att långa betalningstider och sena betalningar medför stora ekonomiska och

¹¹ 95/198/EG.

¹² EGT C 216, 17.7.1997, s. 10.

administrativa bördor, inte minst för små och medelstora företag. Problemet antogs utgöra en huvudorsak till att företag kommer på obestånd. Ytterligare ett problem som direktivet avsåg att lösa är att betalningstider, regler och praxis skiljde sig åt i stor utsträckning mellan medlemsstater. Detta ansågs utgöra ett hinder för en väl fungerande inre marknad.

3.3.2 Direktivets huvudsakliga innehåll

Direktivet om sena betalningar är ett s.k. minimidirektiv. Detta innebär att medlemsstaterna får ha starkare skydd för borgenärer än det som direktivet ger. Däremot får de nationella reglerna inte ge borgenärerna ett sämre skydd.

I direktivet om sena betalningar finns bestämmelser om

- nivå på dröjsmålsränta,
- förutsättningar för dröjsmålsränta,
- begränsade betalningsfrister för vissa avtal,
- ersättning för indrivningskostnader,
- ogiltighet av och förbud mot oskäligen avtalsvillkor, och
- tidsfrister för indrivning av obestridda fordringar.

Direktivet genomfördes i svensk rätt genom lagändringar som trädde i kraft den 1 juli 2002 (se prop. 2001/02:132). I följande avsnitt redovisas kortfattat direktivets innehåll samt de lagändringar som följde av direktivet.

Nivån på dröjsmålsränta

Nivån på dröjsmålsräntan fastställs i direktivet till en referensränta plus åtminstone sju procentenheter. För stater som deltar i EMU:s tredje etapp motsvarar referensräntan en reporänta som motsvarar den räntesats Europeiska centralbanken tillämpat vid sin senaste refinansieringstransaktion. I övriga medlemsländer skall referensräntan vara ”den motsvarande ränta som fastställts av medlemsstaternas centralbank”.

Som en följd av direktivet ändrades i Sverige referensräntan vid beräkning av dröjsmålsränta från diskontot till reporäntan. Dröjsmålsräntan förblev åtta procentenheter över referensräntan, trots att det för att uppfylla direktivet är tillräckligt med en dröjsmåls-

ränta som överstiger referensräntan med sju procentenheter. Eftersom diskontot vid ikraftträdandet tillkomst var två procentenheter lägre än reporäntan innebär detta i praktiken en höjning av dröjsmålsräntan.

Förutsättningar för dröjsmålsränta

Direktivet ger borgenären rätt till dröjsmålsränta från dagen efter förfallodagen. Om förfallodagen eller betalningsperioden inte har avtalats skall ränta automatiskt betalas (eng. "become payable") utan att det krävs en påminnelse 30 dagar efter den dag då gäldenären mottog fakturan. Om det råder osäkerhet om dagen för mottagande av fakturan skall ränta börja betalas 30 dagar efter dagen för mottagande av varorna eller tjänsten. Det sistnämnda gäller även om gäldenären mottar fakturan innan varorna eller tjänsten mottagits.

Innan direktivets genomförande krävdes det i Sverige en betalningsanmodan för att ränta skall börja löpa vid dröjsmål. Som en följd av direktivet togs kravet på betalningsanmodan bort för fordringar mellan näringsidkare samt när näringsidkare har en fordran på en myndighet eller ett annat offentligt organ på betalning för varor eller tjänster. Ytterligare en konsekvens av direktivet för svenskt vidkommande var att betalningsfristen innan dröjsmålsränta börjar löpa ändrades från en månad till 30 dagar i de fall förfallodag inte avtalats.

Begränsade betalningsfrister för vissa avtal

För vissa kategorier av avtal som skall anges i nationell lagstiftning får medlemsstaterna fastställa den tidsfrist efter vilken ränta skall betalas till högst 60 dagar. Detta kan göras antingen genom att medlemsstaterna hindrar avtalsparterna från att överskrida denna tidsfrist eller fastställer att en obligatorisk dröjsmålsränta som väsentligt överskrider den lagstadgade räntan.

Denna artikel i direktivet föranledde inga lagändringar vid genomförandet i Sverige.

Ersättning för indrivningskostnader

Enligt direktivet skall en borgenär som haft relevanta kostnader för att driva in betalning få skälig ersättning för dessa. Direktivet ger möjlighet för medlemsstaterna att ha schabloniserade ersättningsnivåer vid indrivningsprocesser.

Direktivet föranledde inga ändringar av bestämmelserna om ersättning för indrivningskostnader i Sverige.

Oskäliga avtalsvillkor

Direktivet innehåller en bestämmelse om jämkning av vissa betalningsvillkor som är grovt oskäliga mot borgenären. Medlemsstaterna skall se till att en överenskommelse om tidpunkt för betalning som inte överensstämmer med direktivets bestämmelser om dröjsmålsränta antingen inte skall vara verkställbar eller ge upphov till skadeståndskrav, givet att överenskommelsen är grovt oskälig mot borgenären.

Vid sidan av bestämmelser om jämkning av oskäliga avtalsvillkor innehåller direktivet bestämmelser som syftar till att förhindra fortsatt bruk av oskäliga avtalsvillkor. Medlemsländerna skall säkerställa att det finns lämpliga och effektiva medel för att förhindra fortsatt tillämpning av villkor som är grovt oskäliga.

Direktivet innehåller också en bestämmelse om talerätt i frågor om förbud mot oskäliga avtalsvillkor. Vissa organisationer skall kunna vidta rättsliga åtgärder i syfte att förhindra den fortsatta användningen av grovt oskäliga villkor. Detta gäller organisationer som officiellt erkänns som företrädare för små eller medelstora företag eller som har ett legitimt intresse att företräda sådana företag.

När det gäller direktivets bestämmelse om jämkning av grovt oskäliga avtalsvillkor var regeringens bedömning att bestämmelsen i 36 § i avtalslagen ger möjlighet att jämka avtalsvillkor i den omfattning som direktivet kräver.

Lagen (1984:292) om avtalsvillkor mellan näringsidkare (avtalsvillkorlagen) ger Marknadsdomstolen möjlighet att förhindra fortsatt tillämpning av villkor som är grovt oskäliga. Till följd av direktivet utökades denna lags tillämpningsområde till att även omfatta villkor som ställs upp av staten, kommuner eller andra offentliga organ som köper varor eller tjänster av näringsidkare.

Ansökan till Marknadsdomstolen om förbud mot oskäliga avtalsvillkor fick innan direktivets genomförande endast göras av en sammanslutning av näringsidkare. Till följd av direktivet utökades denna möjlighet till att även omfatta ”en sammanslutning som har ett befogat intresse av att företräda näringsidkare”.

Skyndsam indrivning av obestridda fodringar

Enligt direktivet skall en borgenär normalt kunna få en exekutionstitel (juridiskt bindande fastställande av en skuld som kan ligga till grund för verkställighet) inom 90 dagar från ansökan. Detta villkor skall gälla för alla borgenärer som är etablerade inom EG.

Regeringens bedömning vid genomförandet av direktivet var att den summariska processen vid Kronofogdemyndigheten uppfyller direktivets krav på snabbhet.

3.4 Något om reglerna i andra länder

Samtliga EU-15 länder har nu formellt genomfört EG-direktivet i den nationella lagstiftningen. Sist ut var Spanien och Luxemburg som genomförde direktivet år 2004. De nya medlemsstaterna har meddelat kommissionen vilka åtgärder som kommer att vidtas.

I följande avsnitt ges en kort redovisning av genomförandet av direktivet när det gäller rätten till dröjsmålsränta samt ersättning för indrivningskostnader i övriga EU-länder. Redovisningen, som inte har ambitionen att vara heltäckande, bygger i stor utsträckning på den av kommissionen beställda uppföljningen av direktivet.¹³ När det gäller lagstiftning kring ersättning för indrivningskostnader har vi studerat den nationella lagstiftningen i Storbritannien, Finland, Danmark och Norge.

3.4.1 Rätt till dröjsmålsränta

Den uppföljning av direktivet som gjorts på uppdrag av kommissionen visar på ett par avvikelser från direktivets bestämmelser om rätt till dröjsmålsränta. I *Österrike* saknas en automatisk

¹³ *Review of the effectiveness of European Community legislation in combating late payments*, Europeiska kommissionen, contract 30-CE0039936/00-92.

rätt till dröjsmålsränta efter 30 dagar. Dröjsmålsränta gäller från det förfalldatum som anges i kontraktet. I avsaknad av kontrakt med förfalldatum kan borgenären inte kräva dröjsmålsränta. I *Irland* föreskriver lagen en rätt till dröjsmålsränta i stället för en automatisk betalning av dröjsmålsränta som föreskrivs i direktivet. Enligt uppföljningsrapporten innebär detta i praktiken att ränta betalas enbart när det ålagts enligt domstolsbeslut.

3.4.2 Ersättning för indrivningskostnader

Nivån på ersättningen för indrivningskostnader varierar kraftigt mellan olika länder. Nedan redogörs något utförligare för reglerna i Storbritannien, Finland, Danmark och Norge. Därefter ges en översikt i punktform för reglerna i några andra länder.

Storbritannien

I samband med genomförandet av EG-direktivet om sena betalningar lagfästes att företag har automatisk rätt att kräva skälig ersättning från gäldenären för indrivningskostnader. Ersättningen varierar med skuldens storlek. Som framgår av tabell 3.1 varierar ersättningen mellan 40 GBP (ca 550 kronor) och 100 GBP (ca 1 370 kronor).

Tabell 3.1 Ersättning för inkassokostnader i Storbritannien, brittiska pund

Fordring	Avgift
0–999	40
1 000–9 999	70
> 10 000	100

Källa: A User's Guide to payment legislation, Business link.

I England och Wales finns det möjlighet till ett snabbt förfarande (fast-track procedure) vid små fordringar. Vid ett snabbt förfarande tvingas emellertid borgenären avstå från rätten till full ersättning.

Finland

Enligt den finländska indrivningslagen skall gäldenären ersätta skäliga kostnader som orsakats borgenären av indrivningen oberoende av om fordran indrivs av borgenären själv eller av en uppdragstagare för borgenärens räkning.¹⁴ Vid bedömning av skäligheten skall fordrans belopp, mängden utfört arbete, ändamålsenligheten i indrivningen och övriga omständigheter beaktas. Den maximala ersättningen för konsumentfordringar regleras i en särskild förordning. För övriga fordringar finns det inget fastställt tak för ersättningsnivån. Gäldenärens ställning bedöms tryggas tillräckligt väl genom allmänna bestämmelser om god indrivningssed och skäliga indrivningskostnader. Till god indrivningssed hör att gäldenären inte orsakas oskäliga eller onödiga kostnader.

Danmark

Bestämmelserna om indrivningskostnader utfärdades i Danmark år 2002 vid genomförandet av EG-direktivet om sena betalningar. Till den danska lagen om dröjsmålsräntor fogades bestämmelser om borgenärens rätt att få ersättning för skäliga och behövliga indrivningskostnader.¹⁵ Närmare bestämmelser om indrivningskostnader har utfärdats genom en förordning.¹⁶

För en betalningspåminnelse får borgenären enligt lagen debitera högst 100 danska kronor. Antalet påminnelser som avgifter kan debiteras för får vara högst tre och intervallet mellan påminnelserna skall vara minst tio dagar.

I förordningen finns närmare bestämmelser om andra utomrättsliga indrivningskostnader samt om maximibeloppen för gäldenärens totalkostnadsansvar vid indrivningen av en och samma fordran. Maximibeloppen för egeninkasso och uppdragsinkasso anges i tabell 3.2. Maximibeloppen för egeninkasso varierar mellan 200 och 3 000 danska kronor för fordringar upp till 500 000 danska kronor vid egeninkasso. För fordringar som överstiger 500 000 danska kronor kan borgenären kräva ersättning vid egeninkasso upp till 3 000 danska kronor plus 0,67 procent av den del som överstiger 500 000 danska kronor.

¹⁴ Lagen om indrivning av fordringar (513/1999).

¹⁵ Lov om renter ved forsinket betaling m.v. nr 583 av 01/09/1986.

¹⁶ Bekendtgørelse om udenretlige inddrivelseomkostninger i anledning af forsinket betaling, nr 601 af 12/07/2002.

Tabell 3.2 Ersättning för inkassokostnader i Danmark, danska kronor

Fordring	Avgift vid egeninkasso (inkl. moms)	Avgifter vid uppdragsinkasso (exkl. moms)
0–1 000	200	300
1 001–2 500	350	500
2 501–5 000	450	700
5 001–10 000	600	900
10 001–25 000	800	1 200
25 001–50 000	1 000	1 600
50 001–100 000	1 300	2 000
100 001–250 000	1 800	2 700
250 001–500 000	3 000	4 500
> 500 000	3 000 + 0,67 % av den del av fordringen som överstiger 500 000	4 500 + 1 % av den del av fordringen som överstiger 500 000

Källa: BEK om udenrettlige inddrivelsesomkostninger i anledning av forsinket betaling.

Norge

I Norge finns bestämmelserna om indrivningskostnader i inkassolagen och i inkassoföreskriften.¹⁷ Enlig lagen är gäldenären skyldig att ersätta oundvikliga kostnader som orsakats antingen vid borgenärens egna indrivningsåtgärder (egeninkasso) eller vid användning av inkassobolag (uppdragsinkasso). I förordningen anges åtgärdsspecifika ersättningar när borgenären själv utför indrivningsåtgärder utan hjälp av advokat. I förordningen anges även hur höga de totala ersättningskraven får vara vid egen indrivning under överinseende av advokat. Slutligen anges de maximala inkassoavgifterna när indrivningen överlåtits till ett inkassobolag. Om de faktiska kostnaderna är större än de som anges i förordningen kan borgenären under vissa förutsättningar kräva ersättning som överstiger maximibeloppet.

Som grund för beräkningen av indrivningskostnaderna används i förordningen en grundtaxa – inkassosats – som justeras årligen. Från ingången av 2007 är inkassosatsen 560 norska kronor.

För en skriftlig påminnelse och en sådan inkassovarning som avses i inkassolagen får man debitera högst en tiondel av inkassosatsen – dvs. högst 56 norska kronor. För ett betalningskrav som

¹⁷ LOV 1988-05-13 nr 26: Lov om inkassovirksomhet og annen inndrivning av forfalte pengekrav samt FOR 1989-07-14 nr 562: Forskrift til inkassoloven m.m.

uppfyller kraven i inkassolagen får man debitera högst tre tiondelar av inkassosatsen – dvs. högst 168 norska kronor. Först när det gått sex månader från det att gäldenären tillställdes en påminnelse, en varning eller ett krav får kostnader uppbäras för nya påminnelser, varningar eller krav.

För egna indrivningsåtgärder som sker under överinseende av advokat finns i förordningen tabeller med ersättningsbelopp som graderats efter fordrans storlek (se tabell 3.3). Avgifterna gäller gäldenärens totalkostnadsansvar vid indrivning av en viss fordran i ett förfarande utanför domstol. Ersättning kan endast krävas om gäldenären har överskridit en betalningsfrist på minst 14 dagar som fastställts i en betalningspåminnelse. Avgiften varierar mellan 280 norska kronor för en skuld som understiger 1 250 norska kronor och 7 000 norska kronor för en skuld som överstiger 500 000 norska kronor.

De fastställda ersättningsnivåerna vid egeninkasso kan krävas in oberoende av de faktiska kostnaderna.

Tabell 3.3 Ersättning för inkassokostnader i Norge, norska kronor

Fordring	Avgift (exkl. moms)
0–1 250	280
1 251–2 500	560
2 501–5 000	840
5 001–10 000	1 120
10 001–25 000	1 680
25 001–50 000	2 240
50 001–100 000	2 800
100 001–250 000	4 200
250 001–500 000	5 600
> 500 000	7 000

Källa: FOR 1989-07-14 nr 562: Forskrift til inkassoloven m.m.

I förordningen fastställs även gäldenärens maximala ersättningsplikt för utomrättsliga indrivningsåtgärder som överlämnats till inkassobolag. Om ett betalningskrav har skickats och betalningen är mer än 14 men mindre än 28 dagar sen är avgifterna desamma som vid egeninkasso, dvs. enligt tabell 3.3. Om betalningen är mer än 28 dagar sen dubblas beloppen i tabell 3.3.

Några andra länder

- I *Irland* måste en borgenär i kontraktet ange ersättningen för de indrivningskostnader som kommer att utkrävas vid sen betalning.
- I *Polen* har borgenären rätt att kräva ersättning för de faktiska kostnaderna för indrivning från gäldenären. Kostnaden kan variera mellan 25 och 25 000 euro beroende på kategori, typ av process och försening.
- I *Portugal* godkänns i allmänhet ingen ersättning för indrivningskostnader bortsett från rättegångskostnader.
- I *Frankrike* kan borgenären endast få ersättning för rättegångskostnader i samband med indrivning.

3.5 Kommissionens uppföljning av direktivet

I direktivets artikel 6.5 fastställs att kommissionen skall genomföra en översyn av direktivets inverkan på handelstransaktioner och hur lagstiftningen fungerar i praktiken. Resultat av denna översyn skall meddelas Europaparlamentet och rådet, och i förekommande fall åtföljas av förslag till åtgärder för att förbättra direktivet. Översynen skulle genomföras två år efter direktivets ikraftträdande, dvs. i augusti 2004.

År 2005 startade kommissionen en upphandling för översynen. Översynen genomfördes år 2006 av ett konsultteam. Resultatet presenterades i en rapport till kommissionen med titeln *Review of the effectiveness of European Community legislation in combating late payments* (fortsättningsvis benämnd ”uppföljningsrapporten”).¹⁸

Översynen visar att juridiska åtgärder för att förkorta betalningstider och för att bekämpa sena betalningar har vidtagits i de flesta EU-länder. Översynen visar även att medlemsländerna överlag aktivt bevakar frågor relaterade till sena betalningar och att flera reformer för att stimulera till en bättre betalningskultur har genomförts.

DG Enterprise planerar att ha en slutlig uppföljningsrapport färdig i slutet av 2007. Uppföljningsrapporten kommer enligt DG

¹⁸ Rapporten finns tillgänglig på [http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/late_payments/\(2007-06-13\)](http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/late_payments/(2007-06-13)).

Enterprise att följas upp med förslag till förbättringar av direktivet.¹⁹

3.5.1 Uppföljningsrapportens rekommendationer

Enligt uppföljningsrapporten är det ännu för tidigt att göra en komplett utvärdering av direktivets effekter. Trots svårigheten att utvärdera direktivets effekter läggs ett stort antal rekommendationer med syfte att bekämpa långa avtalade kredittider och sena betalningar. Rekommendationerna som refereras nedan bör närmast ses som en bruttolista på möjliga åtgärder för att bekämpa långa avtalade kredittider och sena betalningar. Några av uppföljningsrapportens rekommendationer kommer att diskuteras ytterligare i kapitel 6.

Höjd dröjsmålsränta

Konsultteamet rekommenderar höjd dröjsmålsränta. Fyra skäl till att den dröjsmålsränta som stadgas i direktivet är för låg lyfts fram i rapporten:

1. Dröjsmålsräntan är för låg för att det skall vara lönsamt att debitera sådan vid korta förseningar och låga fakturabelopp.
2. Dröjsmålsräntan är för låg för att kompensera borgenären för den kostnad som en försenad betalning orsakar. Konsultteamet menar att dröjsmålsränta knappt kompenserar för de administrativa kostnader som dröjsmålet förorsakar. Utöver de administrativa kostnaderna tillkommer företagens finansiella kostnader till följd av den sena betalningen.
3. Dröjsmålsräntan är för låg för att vara effektiv i avskräckande syfte.
4. Dröjsmålsräntan är för låg för att kompensera för kontraktsbrott. Konsultteamet menar att dröjsmålsräntan bör vara högre än vad staten debiterar vid för sen inbetalning av skatt. Detta motiveras med att staten har tillgång till effektivare medel för att inkassera obetalda skulder än vad små och medelstora företag har.

¹⁹ Se http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/late_payments/ (2007-06-13).

Sanktioner

I uppföljningsrapporten rekommenderas införandet av en automatisk rätt för borgenären att debitera gäldenären en förseningsavgift första dagen efter förfallodatum. Beloppet kan vara proportionellt med skulden. Förseningsavgiften skall vara stor nog för att få en avskräckande effekt.

Harmoniserad avtalslag

En mer harmoniserad avtalslag inom EU skulle enligt konsultteamet underlätta handel inom unionen och lösa en del av problemen med långa betalningstider. En harmoniserad avtalslag kan fastställa att, med vissa undantag, en avtalad betalningstid högst får vara 30 dagar. I avtalslagen kan även, enligt uppföljningsrapporten, en fast dröjsmålsränta fastställas.

Utveckla depositionstjänster

En depositionstjänst (eng: escrow system) bygger på att en tredje part får rollen som en intermediär vid en transaktion. Intermediären får betalning av gäldenären och behåller pengarna tills produkten är levererad och godkänd av kunden. Utnyttjandet av en depositionstjänst kan vara ett effektivt sätt att motverka sena betalningar i de fall syftet med krediten är att köparen vill inspektera varan innan betalning.²⁰

Europeisk fond

I uppföljningsrapporten rekommenderas bildandet av en europeisk fond eller bank vars roll blir att erbjuda kostnadsfri finansiering till små och medelstora företag med företagets kundfordringar som säkerhet. Fonden eller banken kompenseras för förluster genom en möjlighet att debitera gäldenären för indrivningskostnader. Europeiska investeringsbanken föreslås vara en lämplig institution för att uppfylla denna funktion.

²⁰ Som framkommer i kapitel 5 finns det emellertid många andra skäl till att företag ger varandra krediter.

Ökat ansvar för direktionen

I uppföljningsrapporten rekommenderas att borgenären vid sen betalning från ett företag skall ha möjlighet att vidta rättsliga åtgärder mot företaget och mot företagets ansvariga representanter på civilrättsliga grunder. Ett personligt ansvar för ledningen av företag och myndigheter skulle skapa incitament att betala i tid.

Utveckla program som ger stöd till små och medelstora företag i kredithantering

I uppföljningsrapporten rekommenderas att utbildningsprogram skall utvecklas för små och medelstora företag som sprider kunskap om kredithantering och kredithanteringens betydelse för lönsamheten.

Olika regler för små respektive medelstora företag

Enligt EU:s definition utgörs gruppen små och medelstora företag av företag med 1–249 sysselsatta. Konsultteamet bakom uppföljningsrapporten menar att förutsättningarna för de små företagen (1–9 sysselsatta) och de medelstora företagen (10–249 sysselsatta) skiljer sig avsevärt åt. De små företagen har inte i samma utsträckning som medelstora företag tillgång till jurister och revisorer som kan förhandla fram gynnsamma avtalsvillkor och hantera krediter på ett fördelaktigt sätt. Lagstiftningen bör därför i större utsträckning anpassas till de olika förutsättningarna som små respektive medelstora företag har.

Förbättrad statistik och information

Uppföljningsrapporten efterlyser EU-statistik på administrationen av indrivning av obestridda fordringar. Likaså efterlyses statistik över företagens kundfordringar.

Vidare rekommenderas obligatorisk rapportering av sena betalningar. Detta anges ha två fördelar. För det första skulle det ge tillgång till uppdaterad statistik på sena betalningar som skulle ge underlag till bedömningar av behov av ytterligare åtgärder. Det

andra skälet är att det skulle underlätta identifiering av sena betalningar, vilket skulle få en avskräckande effekt.

Konsultteamet bakom uppföljningsrapporten rekommenderar inrättandet av ett europeiskt ombudsmannasystem med minst en ombudsman per land som skall ha till uppgift att sprida information om företag som betalar sent och som använder oskäliga avtalsvillkor.

Storbritannien har tagit ett intressant initiativ för att sprida information om företagens betalningstider. Enligt aktiebolagslagen måste företagen redovisa sina betalningstider i årsredovisningen. Uppgifter om företagens betalningstider läggs upp i en databas som är fritt tillgänglig via Internet.²¹

Harmonisering av tidsåtgång för verkställighet av exekutionstitel

I direktivet föreskrivs att medlemsländerna skall säkerställa att en exekutionstitel kan erhållas inom 90 dagar. Frågan om tidsåtgång från det att en exekutionstitel erhållits till det att den verkställs tas emellertid inte upp i direktivet. En studie av Världsbanken, som uppföljningsrapporten refererar till, visar att den normala tidsåtgången för verkställighet i EU-länderna varierar mellan 20 dagar (Estland) och 360 dagar (Slovenien).²²

Begränsa antalet procedurer för att fastslå en fordran

Världsbanksstudien visar även att det krävs många åtgärder för att fastslå en fordran. Antalet åtgärder varierar mellan 14 (Grekland och Storbritannien) och 26 (Slovenien och Tyskland).²³ I uppföljningsrapporten rekommenderas att ett maximalt antal åtgärder bör fastställas.

²¹ www.paymentscorer.com (2007-06-01).

²² I Sverige uppges tidsåtgången vara 21 dagar.

²³ 23 åtgärder i Sverige.

Begränsa möjligheterna att bestrida en fordran

I uppföljningsrapporten föreslås att en gäldenär endast skall få en begränsad tid på sig att bestrida en fordran. Dessutom föreslås att en gäldenär enbart skall tillåtas att bestrida en fordran inför en domstol om han eller hon kan visa (i) att fordran har bestridits före förfalldatum, (ii) att fakturan aldrig mottagits eller (iii) att den handelstransaktion som ligger till grund för fakturan aldrig genomförts.

Stimulera användandet av ny teknik

I uppföljningsrapporten bedöms nya IT-lösningar ha en viktig roll i bekämpningen av sena betalningar. För det första kan tekniken användas för att automatiskt påföra dröjsmålsränta och in-drivningskostnader på fakturor. För det andra kan ny teknik hjälpa företagen att bättre hantera sina leverantörsskulder, vilket begränsar sena betalningar orsakade av försumlighet. Slutligen kan moderna ekonomisystem hjälpa företagen att hantera kundfordringar och skuldindrivning. Uppföljningsrapporten rekommenderar medlemsländerna att vidta åtgärder som uppmuntrar användandet av IT-lösningar som förbättrar kredithantering.

Information om direktivet och om inhemsk lagstiftning

En undersökning som genomfördes av konsultteamet som skrivit uppföljningsrapporten tyder på att företagen inom EU har dålig kännedom om direktivet och den inhemska lagstiftningen. Konsultteamet rekommenderar därför informationskampanjer om regleringar kring sena betalningar.

Storbritannien lyfts här fram som ett bra exempel. I Storbritannien har Department of Trade and Industry tagit fram en manual över hur man driver in en skuld. Dessutom har organisationen Better Payment Practice Group bildats för att bekämpa sena betalningar. På organisationens hemsida finns bl.a. information om lagstiftning som berör sena betalningar, konsekvenser av sena betalningar samt om beräkning av dröjsmålsränta.²⁴ På

²⁴ www.payontime.co.uk (2007-06-01).

hemsidan finns ett verktyg som kan användas för att beräkna dröjsmålsräntan on-line.

3.6 Sammanfattning

Svensk lagstiftning

Den lagstiftning som i första hand påverkar sena betalningar är räntelagens bestämmelser om dröjsmålsränta samt lagar och förordningar som reglerar förfarande och ersättningar i samband med indrivning av obestridda skulder. Bestämmelser om oskäligen avtalsvillkor kan få betydelse för såväl avtal om dröjsmålsränta som avtal med långa avtalade betalningstider.

Dröjsmålsräntans nivå och förutsättningar för dröjsmålsränta regleras i räntelagen (1975:635). Dröjsmålsräntan är, om inget annat avtalas, Riksbankens referensränta med ett tillägg av åtta procentenheter. Detta är en procentenhet högre än den miniminivå som EG-direktivet om sena betalningar kräver. Vid fordringar mellan näringsidkare samt när näringsidkare har en fordran på en myndighet eller annat offentligt organ skall dröjsmålsräntan gälla från förfalldagen utan att det krävs någon åtgärd i form av betalningsanmodan eller liknande från borgenären. Om förfalldagen inte är avtalad i förväg skall dröjsmålsränta utgå från den dag som infaller trettio dagar efter det att fakturen avsänts.

Ersättning för inkassokostnader anges i förordningen (1981:1057) om ersättning för inkassokostnader m.m. Beloppen är högst 50 kronor för skriftlig betalningspåminnelse, 160 kronor för inkassokrav samt 150 kronor för amorteringsplan. För ersättning för betalningspåminnelse krävs att avtal om detta har träffats mellan parterna.

Lagen (1984:292) om avtalsvillkor mellan näringsidkare (avtalsvillkorslagen) ger Marknadsdomstolen möjlighet att förhindra fortsatt tillämpning av villkor som är oskäligen. Denna bestämmelse kan sannolikt tillämpas i samband med oskäligen avtal mellan näringsidkare om betalningstider eller dröjsmålsränta. Några vägledande rättsfall finns emellertid inte.

EG-direktivet om bekämpande av sena betalningar

I juni 2000 antog Europeiska unionens råd direktivet (00/25/EG) om bekämpande av sena betalningar vid handelstransaktioner. Direktivet kan beskrivas som ett åtgärds paket med syftet att bekämpa sena betalningar vid handelstransaktioner. Direktivet innehåller bestämmelser av betalningsfrister och ränta, rätt till ersättning för indrivningskostnader, skyndsamt handläggning vid myndigheter som behandlar betalningskrav samt ogiltighet av och förbud mot grovt oskäligena betalningsvillkor. Direktivet är ett minimidirektiv, vilket medför att medlemsländerna får ha ett starkare skydd för borgenärer än det som direktivet ger.

De artiklar i direktivet som har fått störst genomslagskraft i medlemsländernas lagstiftning rör rätten till dröjsmålsränta. Direktivet ger borgenären automatisk rätt till dröjsmålsränta efter förfalldatum. Om förfalldatum inte har avtalats skall dröjsmålsränta betalas 30 dagar efter den dag då fakturan mottogs. Den lägsta nivån på dröjsmålsräntan fastställs i direktivet till referensräntan plus sju procentenheter.

Även ersättning för indrivningskostnader är viktig i sammanhanget. Enligt direktivet skall borgenärens kostnader för indrivning ersättas av gäldenären. Medlemsländerna får lov att ha schabloniserade ersättningsnivåer.

Direktivets bestämmelser är dispositiva. Det finns emellertid en bestämmelse om jämkning av vissa avtalsvillkor som är grovt oskäligena mot borgenären. Om en överenskommelse om tidpunkt för betalning inte överensstämmer med direktivets bestämmelser om dröjsmålsränta, samt är grovt oskäligena mot borgenären, skall medlemsländerna se till att antingen överenskommelsen inte skall vara verkställbar eller ge upphov till skadeståndskrav. Dessutom kräver direktivet att medlemsländerna skall säkerställa att det finns medel för att förhindra fortsatt tillämpning av villkor som är grovt oskäligena. Direktivet innehåller också en bestämmelse om grupp-talan i frågor om förbud mot oskäligena avtalsvillkor. Vissa organisationer skall kunna vidta rättsliga åtgärder i syfte att förhindra den fortsatta användningen av grovt oskäligena villkor.

Uppföljning av direktivet

År 2006 genomförde ett konsultteam på uppdrag av kommissionen en översynen av direktivet om sena betalningar. Resultatet presenterades i en rapport som överlämnades till kommissionen i oktober 2006. Översynen visar att juridiska åtgärder för att förkorta betalningstider och för att bekämpa sena betalningar har vidtagits i de flesta EU-länder. Enligt översynen är det ännu för tidigt att göra en fullständig utvärdering av direktivets effekter. Trots svårigheten att utvärdera direktivets effekter läggs ett stort antal rekommendationer med syfte att minska betalningstider. Rekommendationerna bör närmast ses som en bruttolista på möjliga åtgärder för att bekämpa långa avtalade kredittider och sena betalningar. Några av rekommendationerna är:

- Höjd dröjsmålsränta och sanktionsavgifter vid för sen betalning.
- En EU-harmoniserad avtalslag som fastställer en kredittid till högst 30 dagar.
- Utveckla depositionstjänster.
- Skapa en europeisk fond som med kundfordringar som säkerhet erbjuder kostnadsfri finansiering till små och medelstora företag.
- Ökat ansvar för sena betalningar för företagsledning/styrelse.
- Utveckla utbildningsprogram som ger stöd till små och medelstora företag i kredithantering.
- Information om företag som betalar för sent och som använder oskäligen avtalsvillkor.
- EU-harmonisering av tidsåtgång för verkställighet av exekutionstitel.
- Begränsning av antalet procedurer för att fastställa en fordran.
- Begränsa möjligheterna att bestrida en fordran.
- Ökad information om direktivet och om inhemsk lagstiftning.

4 Kartläggning av betalningstider

4.1 Inledning

En huvuduppgift för utredningen är att kartlägga omfattningen av problemen med långa betalningstider (långa avtalade betalningstider och sena betalningar) vid handelstransaktioner. Syftet med detta kapitel är att ge en bred bild av omfattning av, orsaker till och problem med långa betalningstider vid handelstransaktioner.

I avsnitt 4.2 sammanfattas resultaten från ett antal nationella och internationella undersökningar som studerar betalningstider i näringslivet.

Trots att det genomförts ett antal undersökningar har vi bedömt att det finns behov av ytterligare kunskap för att kunna göra en bred analys av problemen med långa betalningstider. SCB har därför på utredningens uppdrag genomfört en enkätundersökning och en intervjuundersökning. Enkätundersökningen, vars resultat presenteras i avsnitt 4.3, delas upp i en huvudundersökning och en uppföljningsundersökning. Huvudundersökningen är en enkätundersökning riktad till 3 000 små och medelstora företag. Syftet med denna undersökning är att få ökad kunskap om omfattningen av långa betalningstider, om orsaker till att företag avtalar om långa betalningstider och betalar för sent samt om hur företagen drabbas av långa betalningstider. Huvudundersökningen kompletteras med en uppföljningsundersökning, där 300 av de företag som besvarade enkäten ombeds att ange betalningstider på ett antal utvalda fakturor.

Som ett komplement till enkätundersökningen riktad till små och medelstora företag, genomfördes en intervjuundersökning med representanter från företagsledningen i de största företagen i 18 branscher. Drygt 300 företagsledare intervjuades. Syftet med denna undersökning är dels att få ökad kunskap om orsaker till långa betalningstider och sena betalningar från stora företag, dels att få

en bättre uppfattning om företagens policy gällande kredittider. Resultaten från intervjuundersökning redovisas i avsnitt 4.4.

Kapitlet avslutas med en sammanfattning och slutsatser.

4.2 Tidigare undersökningar

4.2.1 Företagarnas undersökningar

År 2003 genomförde SIFO på uppdrag av Företagarna en enkätundersökning för att undersöka betalningssituationen bland svenska småföretag.¹ Svar erhöles från 600 slumpvis utvalda industri- och tjänsteföretag med en till 19 anställda.

Undersökningen visar att 30 dagar är den vanligaste betalningstiden. Två tredjedelar av företagen uppger att de vanligtvis anger 26–30 dagars betalningstid på fakturan (se tabell 4.1). Mindre än 1 procent uppger att den vanligaste betalningstiden som de anger på fakturor överskrider 30 dagar. Ungefär vart fjärde företag uppger att de brukar ange en betalningstid som är 20 dagar eller kortare.

Trots att så gott som inga företag anger avtalade betalningstider längre än 30 dagar, uppger 28 procent av företagen att det i genomsnitt brukar ta mer än trettio dagar innan kunderna betalar sina fakturor. På frågan om betalningstiderna ökat, minskat eller varit oförändrade de senaste åren svarar 19 procent att betalningstiderna ökat och 6 procent att de minskat. Majoriteten av företagen, 64 procent, svarar att den genomsnittliga betalningstiden varit oförändrad.

Tabell 4.1 Vanligast avtalad och faktisk betalningstid, fördelning i procent

Dagar	-10	11-20	21-25	26-30	31+	Tveksam, vet ej	Totalt
Avtalad betalningstid	13	10	0	66	0	10	100
Faktisk betalningstid	4	9	1	44	28	14	100

Källa: Företagarna.

Företagarna genomför en årlig panelundersökning med cirka 4 000 medlemsföretag. Undersökningen är webbaserad och deltagande i

¹ Företagarna, *Maktrabatten – ett växande problem*, oktober 2003.

undersökningen kräver ett eget initiativ från företagaren. Detta innebär att de deltagande företagen inte nödvändigtvis utgör en representativ grupp. År 2004 ställdes ett antal frågor till panelföretagen om vilka konsekvenser sena betalningar får och om hur företaget agerar vid betalningsförseningar.²

Undersökningen visar att 60 procent av de deltagande företagen någon gång under de senaste året tvingats betala moms innan de fått betalt. Var femte företagare uppger att reglerna för moms-inbetalning orsakat likviditetsproblem. I undersökningen ställs även frågan hur företaget agerar om en kund inte betalar i tid. De allra flesta företagen (88 procent) skickar en påminnelse eller tar kontakt per telefon. Att ta ut dröjsmålsränta eller gå till inkassoföretag är, enligt denna undersökning, mycket ovanligt. Om det uppstår likviditetsbrist i företaget till följd av att en kund inte betalar i tid, är det enligt Företagarnas panel vanligt att företagen lånar från sin privatekonomi (27 procent) eller avvaktar med att ta ut lön (29 procent). Var fjärde företagare ber banken om en tillfällig höjning av checkkrediten.

I en tidigare medlemsundersökning med småföretag genomförd av Företagarna år 2002 ställdes frågan om företagen var rädda för att förlora en kund om de begär dröjsmålsränta. Svaren visar att 44 procent av företagen är rädda att de förlorar kunden om de utnyttjar sin rätt till dröjsmålsränta.³

4.2.2 Undersökning av byggföretagens betalningsmoral

På uppdrag av VVS-forum, har SKOP intervjuat 92 medlemmar i VVS-installatörerna om deras kunders betalningsmoral. Undersökningen fokuserar särskilt på de stora byggjättarnas betalningsmoral.

Av de intervjuade svarar 62 procent att minst var fjärde faktura som skickades år 2005 betalas en vecka efter förfallodagen eller senare.⁴

I undersökningen ställdes frågor om fyra stora byggföretags betalningsmoral – PEAB, JM, NCC och Skanska. Eftersom enbart

² Företagarna, *Makrabatten – problemet med långa betalningstider växer*, december 2004.

³ Företagarna, *Småföretag agerar bank åt både stat och storföretag*, januari 2003.

⁴ 32 procent av de intervjuade företagen uppger att ungefär en av fyra fakturor betalas minst en vecka för sent, 21 procent uppger att ungefär hälften betalas minst en vecka för sent, 5 procent uppger att tre av fyra betalas minst en vecka för sent, 4 procent uppger att de flesta eller alla fakturor betalas minst en vecka för sent. De övriga 38 procenten uppger att inga eller nästan inga fakturor betalas minst en vecka för sent.

de företag som skickat fakturor till de aktuella företagen kan svara, är det ett färre antal företag än de 92 som ingår i undersökningen som ligger till grund för tabell 4.2. För PEAB, NCC och Skanska varierar antal svar mellan 69 och 75. Detta bör vara tillräckligt många svar för att vi skall kunna dra generella slutsatser om de aktuella företagens betalningsbeteende gentemot VVS-företag. Redovisningen av JM:s betalningsbeteende gentemot VVS-företag bygger enbart på uppgifter från 26 företag, vilket gör att vi får tolka svaren med stor försiktighet. Av tabell 4.2 framgår att många VVS-företag ofta får betalt för sent från de fyra byggjättarna. Enligt undersökningen är Skanska sämst på att betala i tid. 40 procent av företagen uppger att Skanska ofta, nästan alltid eller alltid betalar för sent.

Tabell 4.2 VVS-företagens erfarenheter av de stora byggföretagens betalningsbeteende, procent

	Betalar alltid eller nästan alltid i tid	Betalar oftast i tid	Är oftast sen med betalningen	Är alltid eller nästan alltid sen med betalningen
PEAB	38	15	14	13
JM	50	31	19	0
NCC	40	33	18	10
Skanska	29	31	23	17

Källa: VVS-företagen.

I undersökningen fick företagen även svara på frågor om bruk av dröjsmålsränta när de stora byggföretagen betalar för sent. 31 procent av VVS-företagen tar aldrig eller sällan ut dröjsmålsränta vid försening. Enligt undersökningen är en förklaring till detta att de stora byggföretagen ofta inte accepterar att deras underleverantörer tar ut dröjsmålsränta. Av VVS-företagen hävdar 50 procent att de stora byggföretagen aldrig eller sällan accepterar dröjsmålsränta.

Trots en stor andel fakturor som inte betalas i tid är det få av företagen som under år 2005 vidtagit inkassoåtgärder för att få betalt. Av de intervjuade företagen hade 8 procent anlitat ett inkassoföretag och enbart 1 procent hade vänt sig till Kronofogdemyndigheten.

Av de intervjuade företagen hävdade 13 procent att byggjättarnas dåliga betalningsmoral medfört likviditetsproblem. Det

var emellertid inget av företagen som själva fått betalningsanmärkningar som en konsekvens av att byggföretagen inte betalat i tid.

4.2.3 European Payment Index

Intrum Justitia genomför årligen en undersökning i över 20 europeiska länder. Undersökningen mäter bl.a. genomsnittliga betalningstider och kreditförluster. I undersökningen deltar mer än 6 000 företag. I rapporten *European Payment Index* redovisas avtalade och faktiska betalningstider i flertalet europeiska länder. I de redovisade betalningstiderna ingår även betalningstider för transaktioner mellan företag och betalningstider för transaktioner mellan företag och offentlig sektor. För tre länder finns uppgifter för 2006, medan uppgifter för år 2007 saknas.

Av tabell 4.3 framgår att, av de 21 europeiska länderna, är betalningstiderna kortast i de nordiska länderna. Detta gäller såväl för betalningar från företag som betalningar från offentlig sektor. Enligt Intrum Justitias undersökning är betalningstiderna mellan företag kortast i Norge (28 dagar). Betalningstiderna från offentlig sektor till näringslivet är kortast i Finland (26 dagar). Undersökningen visar att den genomsnittliga betalningstiden i Sverige är 36 dagar på fakturor ställda till företag och 37 dagar på fakturor ställda till offentlig sektor. Betalningstiderna i Sverige är följaktligen längre än i Norge och Finland. I de sydeuropeiska länderna Spanien, Portugal och Italien är betalningstiderna betydligt längre än i övriga Europa. I t.ex. Portugal tar det i genomsnitt mer än 150 dagar innan en faktura ställd till den offentliga sektorn betalas.

De är små förändringar i betalningstider under de tre år som redovisas i tabell 4.3. Om man skall våga sig på att säga något om utvecklingen i Europa över tiden, så tenderar betalningstiderna snarare att minska än att öka under perioden. Detta kan emellertid förklaras av den positiva konjunkturutvecklingen.

Tabell 4.3 Genomsnittlig betalningstid på fakturor ställda till näringsliv och offentlig sektor åren 2005–2007, dagar

	Näringsliv			Offentlig sektor		
	2007	2006	2005	2007	2006	2005
Norge	28	27	28	30	31	31
Finland	29	30	30	26	27	25
Danmark	36	37	38	35	35	36
Sverige	36	37	38	37	39	38
Island	37	36		34	33	
Nederländerna	43	43	43	47	47	48
Schweiz	44	45	45	49	50	48
Ungern		44	44		46	47
Tyskland	45	46		48	49	
Ungern	46	44		46	46	
Litauen	46	49	48	42	44	44
Polen	48	48	48	40	39	39
Slovakien	48			38		
Irland		51	53		54	56
Belgien	51	52	50	73	75	76
Tjeckien	52		50	34		31
Storbritannien		54	53		48	48
Frankrike	66	68	66	70	70	69
Spanien	81	82	83	115	113	116
Portugal	82	80	80	152	152	151
Italien	96	96	97	140	140	138

Källa: Intrum Justitia, *European Payment Index*, våren 2006 och våren 2007.

4.2.4 Grant Thornton International Business Owner Survey

Grant Thorntons årliga International Business Owner Survey mäter trender och attityder hos ägarledda medelstora företag i hela världen.⁵ Undersökningen som presenterades år 2006 genomfördes med över 7 000 medelstora företag (varav 354 svenska) i 30 länder under hösten 2005.

Grant Thornton-rapporten för år 2006 indikerar att fakturor ställda till svenska medelstora företag betalas allt senare. Den genomsnittliga betalningstiden i undersökningen är 42 dagar

⁵ Grant Thornton, *Grant Thornton International Business Owner Survey 2006*.

jämfört med 38 dagar ett år tidigare (se tabell 4.4). Bland de trettio länder som undersökts kommer Sverige på delad tiondeplats tillsammans med Argentina. I topp på listan över de företag där företagen får snabbast betalt återfinns företag i Ryssland (26 dagar), Kina (27 dagar) och Tyskland (35 dagar). Precis som i European Payment Index finner vi de längsta betalningstiderna i de sydeuropeiska länderna. Allra längst ner på listan finner vi Grekland. I Grekland får företagen i genomsnitt vänta i hela 84 dagar. De italienska företagen får i genomsnitt betalt efter 81 dagar och de spanska företagen efter 76 dagar.

Inte heller denna undersökning visar på någon tydlig trend vare sig för en ökad eller minskad betalningstid under perioden. För Sveriges del visar undersökningen på en svag tendens till längre betalningstider. Å andra sidan tyder Intrum Justitias undersökning som presenterades ovan på att betalningstiderna blivit något kortare i Sverige under de senaste åren.

Tabell 4.4 Genomsnittlig betalningstid på fakturor, antal dagar
(Observera att tabellen fortsätter på nästa sida)

	2006	2005	2004	2003
Ryssland	26	23	20	24
Kina (exkl Hong Kong)	27			
Tyskland	35	36	36	38
Polen	36	34	39	
Australien	37	44	37	36
Nya Zeeland	38	36	37	
Indien	38	39	43	41
USA	40	40	40	40
Kanada	41	41	43	40
Argentina	42			
Sverige	42	38	37	39
Nederländerna	43	44	47	42
Sydafrika	44	41	42	38
Thailand	44			
Luxemburg	46			
Storbritannien	47	45	46	43
Filipinerna	49	50	47	
Turkiet	49	53	43	
Mexiko	50	46	44	44

Hong Kong	51	55	58	49
Botswana	52			
Irland	55	59	59	52
Frankrike	56	55	57	62
Singapore	59	62	61	44
Japan	62	60	62	55
Malaysia	63			
Taiwan	65	60	52	
Spanien	76	78	76	80
Italien	81	85	83	80
Grekland	84	81	70	68

Källa: Grant Thornton.

4.2.5 Insolvencies in Europe

Det tyska kreditupplysningsföretaget Creditreform genomförde år 2006 en undersökning av betalningstider.⁶ Undersökningen visar i linje med tidigare undersökningar att betalningstiden i Sverige är kortare än i många andra europeiska länder (se tabell 4.5). Enligt undersökningen ligger den genomsnittliga avtalade betalningstiden i Sverige på 28 dagar. En genomsittlig betalningsförsening på nio dagar medför en faktisk betalningstid på 37 dagar. Enligt denna undersökning ligger den avtalade betalningstiden i Sverige något över vad som gäller i Nederländerna, Tyskland och Schweiz och på ungefär samma nivå som i Österrike. Det som förklarar att den faktiska betalningstiden är kortare i Sverige än i övriga länder som ingår i undersökningen, är att den genomsnittliga betalningsförseningen är mindre i Sverige. I övrigt bekräftar Creditreforms undersökning att betalningstiden är mycket lång i Italien. Detta beror såväl på långa avtalade betalningstider som på stora betalningsförseningar. Precis som i European Payment Index visar Creditreforms undersökning att betalningstiderna är relativt långa i Belgien och Storbritannien. Denna undersökning visar även att betalningstiderna i Frankrike är längre än i de flesta andra europeiska länder.

⁶ Vi saknar närmare uppgifter om undersökningens upplägg.

Tabell 4.5 Genomsnittliga avtalade betalningstider och betalningsförseningar 2006 och 2003, dagar*

	Kredittid	Försening	Totalt
Italien	67 (64)	23 (21)	90 (85)
Frankrike	43 (45)	12 (11)	55 (56)
Belgien	34 (40)	13 (23)	47 (63)
Storbritannien	34 (30)	18 (25)	52 (55)
Österrike	29 (27)	10 (12)	39 (39)
Sverige	28 (26)	9 (10)	37 (36)
Nederländerna	25 (25)	14 (20)	39 (45)
Tyskland	25 (24)	14 (16)	39 (40)
Schweiz	24 (23)	16 (15)	40 (38)

*() = 2003

Källa: Creditreform, Insolencies in Europe 2004/05.

4.3 Enkätundersökning till små och medelstora företag

På utredningens uppdrag genomförde Statistiska centralbyrån (SCB) en enkätundersökning under november och december år 2006. Enkäten skickades ut till 3 000 små och medelstora företag. Av dessa svarade 1 742 företag på enkäten – en svarsfrekvens på 58 procent. Syftet med undersökningen är att kartlägga omfattningen och problemen med långa betalningstider och sena betalningar.

Urvalet drogs som ett s.k. stratifierat urval från SCB:s företagsregister. I ett stratifierat urval delas populationen in i olika grupper – s.k. strata. Ur varje grupp dras sedan ett slumpmässigt urval. Urvalet blir då representativt för varje strata, men inte för hela populationen. Genom ett stratifierat urval kan man få ett tillräckligt stor urval i varje strata så att det går att redovisa resultat separat för varje strata. Urvalet i denna undersökning är stratifierat på bransch och företagsstorlek. I tabell 4.6 redovisas undersökningens nio strata samt hur stort urvalet är i varje strata. Urvalet består av ett representativt urval av företag från hela tillverkningsindustrin och byggverksamhet. Inom tjänstenäringsringar ingår företag inom partihandel och övriga tjänstebranscher som är företagsinriktade. Detta innebär att tjänsteföretag som verkar i branscher som har sin huvudsakliga kundkrets i hushållssektorn har exkluderats från undersökningen.

Tabell 4.6 Stratifiering av urvalet

	Företag med 1–9 anställda	Företag med 10–49 anställda	Företag med 50–249 anställda
Tillverkningsindustri	450	450	450
Byggverksamhet	100	100	100
Tjänstenärningar	450	450	450

Eftersom vi undersöker ett stratifierat urval men vill kunna uttala oss om hela populationen måste hänsyn tas till det när resultaten beräknas. Det gör man genom att använda sig av s.k. vikter. Samtliga resultat som redovisas i detta avsnitt är viktade för att vara representativa för hela populationen små och medelstora företag (1–249 anställda) i Sverige. Den ovan beskrivna enkätundersökningen kommer härfter att benämnas *huvudundersökningen*. Ytterligare information om huvudundersökningens utformning ges i Bilaga 3.

I huvudundersökningen ombeds företagen att göra bedömningar av bl.a. avtalade betalningstider och andel av företagens fakturor som kunderna betalar för sent. Dessa svar bygger vanligtvis på respondenternas uppskattningar. För att få en uppfattning om i vilken mån uppskattningarna avviker från faktiska förhållanden har SCB i samarbete med oss genomfört en *uppföljningsundersökning*. I uppföljningsundersökningen drogs ett slumpmässigt urval på 300 företag från de 1 542 företag som både besvarade huvudundersökningen och uppgav att de under det senaste året fakturerat andra företag och/eller den offentliga sektorn. Till de 300 företagen skickades en enkät i vilken de ombads att plocka fram tio fakturor. För att få ett slumpmässigt urval ombads företagen att plocka fram den utgående första fakturan efter vart och ett av de tio datum som anges i enkäten. För varje faktura ombeds företagen att ange fakturadatum, förfallodag, vilket datum beloppet som fakturan avser inkom samt vilket datum som moms betalades in på fakturan. Dessutom ställs frågor om vilken typ av kund fakturan är ställd till samt om fakturan har föranlett indrivningsåtgärder (enkäten bifogas som Bilaga 4). Av de 300 företagen besvarade 162 enkäten – en svarsfrekvens på 54 procent. Eftersom uppföljningsundersökningen bygger på uppgifter från så få företag kan resultaten från huvudundersökningen inte brytas ned på underkategorier i samma utsträckning som huvudundersökningen.

När det gäller avtalade betalningstider överensstämde resultaten från huvudundersökning och uppföljningsundersökning mycket väl. När det gäller sena betalningar är det emellertid stora skillnader mellan de båda undersökningarna.

4.3.1 Avtalade betalningstider

Enligt vår huvudundersökning är den genomsnittliga avtalade betalningstiden som små och medelstora företag vanligtvis anger på sina fakturor till andra företag och offentlig sektor 27 dagar. Att den genomsnittliga avtalade betalningstiden är 27 dagar bekräftas även av vår uppföljningsundersökning. Det finns inte heller några signifikanta skillnader mellan huvudundersökningen och uppföljningsundersökningen för de nedbrytningar av resultaten rörande avtalade betalningstider som presenteras nedan. Vi nöjer oss därför med att företrädesvis redovisa statistik om avtalade betalningstider baserat på huvudundersökningen.

En klar majoritet – 85 procent – av företagen har inga systematiska skillnader i betalningstider till olika kundkategorier på sina utgående fakturor, dvs. beroende på kundföretagets storlek eller om kunden tillhör den privata eller den offentliga sektorn. De 15 procent av företagen som anger att betalningstiden varierar mellan kundkategorier har i genomsnitt en längre normal avtalad betalningstid på fakturor ställda till större företag. Eftersom en så stor andel av företagen anger att den normala avtalade betalningstiden på deras fakturor inte varierar mellan kundernas storlek och beroende på om kunden tillhör privat eller offentlig sektor, blir skillnader i avtalad betalningstid mellan de olika kundkategorierna emellertid ganska liten. Av tabell 4.7 framgår att den vanligaste avtalade betalningstiden är i genomsnitt 26 dagar på fakturor ställda till mikroföretag och små företag (1–49 anställda), 27 dagar på fakturor till medelstora företag (50–249 anställda) och 29 dagar på fakturor till stora företag (fler än 250 anställda). Den genomsnittliga normala avtalade betalningstiden på fakturor ställda till offentlig sektor är 28 dagar.

Den normala betalningstiden är något kortare på fakturor som avsänts från mikroföretag (1–9 anställda) än som avsänts från små företag (10–49 anställda) och medelstora företag (50–249 anställda). I ett genomsnittligt mikroföretag är den normala avtalade betalningstiden 26 dagar, medan de normala avtalade betalnings-

tiderna i ett småföretag och ett stort företag är 29 respektive 31 dagar i genomsnitt. Det finns inget som tyder på att stora företag generellt utnyttjar sin dominans gentemot små leverantörer genom att systematiskt kräva längre betalningstider av dessa. Tvärtom tyder denna undersökning på att den normala betalningstiden på fakturor till stora företag är längre på fakturor från medelstora företag (34 dagar) än på fakturor från mikroföretag (28 dagar).

Tabell 4.7 Normal avtalad betalningstid fördelat på leverantörens storlek och kundkategori, dagar

Leverantör	Kundkategori				Samtliga kunder
	Mikroföretag och små företag	Medelstora företag	Stora företag	Offentlig sektor	
Mikroföretag	25	27	28	27	26
Små företag	27	29	31	29	29
Medelstora företag	29	30	34	29	31
Samtliga företag	26	27	29	28	27

Källa: Utredningens huvudundersökning.

I tabell 4.8 redovisas den genomsnittliga avtalade betalningstiden på fakturor som avsänts från företag i tillverkningsindustri, byggverksamhet, partihandel samt företagsinriktade tjänster. Av tabellen framgår att den normala betalningstiden inte varierar i någon större utsträckning mellan leverantörsföretag i olika branscher. Enligt undersökningen är den normala betalningstiden på företagets utgående fakturor 28 dagar inom tillverkningsindustri, 27 dagar inom byggverksamhet, 26 dagar inom partihandel samt 27 dagar inom företagsinriktade tjänster.

Tabell 4.8 Normal avtalad betalningstid fördelat på underleverantörens branschtillhörighet, procent

Tillverkningsindustri	Byggverksamhet	Partihandel	Företagsinriktade tjänster
28	27	26	27

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Ytterligare en faktor som skulle kunna påverka leverantörens avtalade betalningstider på utgående fakturor är om leverantören är beroende av ett fåtal kunder. En rimlig hypotes är att företag som

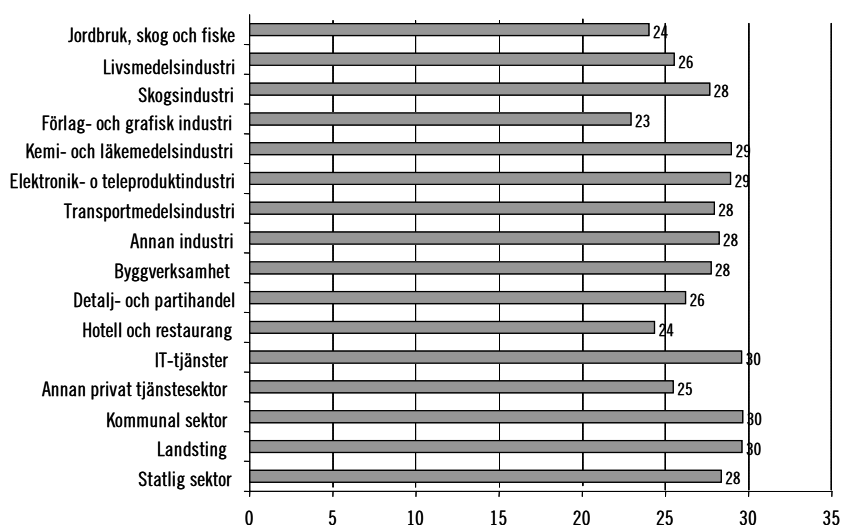
har underleverantörer som är i stark beroendeställning utnyttjar sin ställning genom att förhandla fram långa betalningstider. Denna hypotes får emellertid inget starkt stöd i denna undersökning. Underleverantörer som har minst 50 procent av sin försäljning till tre eller färre företag har bara marginellt längre normal betalningstid än andra företag – 28 dagar jämfört med 27 dagar. Det skall här poängteras att avtalade betalningstider inte är viktade med avseende på kundens storlek. Detta medför att om ett litet antal stora företag kräver att underleverantörer accepterar långa betalningstider kan detta få en marginell effekt på den genomsnittliga betalningstiden, men en stor effekt för många drabbade underleverantörer.

Med tanke på att betalningstiderna är kortare i Sverige än i de flesta andra europeiska länder kan man förvänta sig att den normala betalningstiden är längre för exportintensiva företag än för hemmamarknadsorienterade företag. Den normala betalningstiden är mycket riktigt något längre för exportintensiva företag, dvs. företag som har minst 50 procent av sin försäljning till utlandet. Den normala betalningstiden är i genomsnitt 29 dagar för denna grupp – två dagar längre än genomsnittet för samtliga företag.

Vilken bransch underleverantörens kunder verkar i kan påverka den avtalade betalningstiden. För att få en uppfattning om vilka branscher företagen levererar till har företagen som ingick i undersökningen fått ange vilken bransch eller sektor deras viktigaste kunder tillhör. Av diagram 4.1 framgår att leverantörerna till flertalet branscher i genomsnitt har en normal avtalad betalningstid som varierar mellan 28 och 30 dagar. Leverantörer som har sina viktigaste kunder inom förlag och grafisk produktion har kortast normal avtalad betalningstid – 23 dagar.⁷

⁷ I redovisningen fördelad på kundgrupper ingår enbart de branscher/sektorer som minst 30 företag anger som viktigaste kundgrupp. Av detta skäl redovisas inte uppgifter om underleverantörer till textilindustri och finansiell verksamhet.

Diagram 4.1 Normal avtalad betalningstid fördelat på företagens viktigaste kundgrupper, dagar



Källa: Utredningens huvudundersökning.

Av uppföljningsundersökningen framkommer att det är vanligt med betalningstider på 31 dagar. Detta beror på att företagen ofta anger en betalningstid på en kalendermånad på sina fakturor. Av detta skäl ges en bättre bild av omfattningen av långa betalningstider om man ser på andelen fakturor som överskrider 31 dagar i stället för 30 dagar. Vår uppföljningsundersökning visar att enbart 7 procent av företagens fakturor har en betalningstid som överskrider 31 dagar.⁸ Olyckligtvis ställdes inte frågan om andelen fakturor som överskrider 31 dagar i huvudundersökningen. Eftersom det blir för stor osäkerhet om resultaten i uppföljningsundersökningen presenteras för undergrupper återges i tabellerna nedan andelen fakturor som överskrider en avtalad betalningstid på 30 dagar enligt uppföljningsundersökningen.

Enligt vår huvudundersökning har ungefär var sjunde faktura (14 procent) en betalningstid längre än 30 dagar.⁹ Enbart 3 procent av fakturorna har en betalningstid som är 60 dagar eller längre.¹⁰ Av tabell 4.9 framgår att andelen fakturor med långa betalningstider är

⁸ Detta är en punktskattning med hög statistisk osäkerhet. Med ett 95-procentigt konfidensintervall varierar andelen mellan 2 procent och 11 procent.

⁹ Motsvarande andel i uppföljningsundersökningen är 18 procent med ett konfidensintervall på ± 7 procent.

¹⁰ Motsvarande andel i uppföljningsundersökningen är 4 procent med ett konfidensintervall på ± 4 procent.

klart högre för medelstora företag än för mikroföretag och små företag. Av fakturor som skickats från medelstora företag har 20 procent av fakturorna en betalningstid som överskrider 30 dagar och 10 procent av fakturorna har en betalningstid som är 60 dagar eller längre.

Tabell 4.9 Andel fakturor med långa avtalade betalningstider fördelat på leverantörens företagsstorlek, procent

	Mikroföretag	Små företag	Medelstora företag	Samtliga företag
Längre än 30 dagar	14	14	20	14
60 dagar eller längre	3	5	10	3

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Andelen fakturor som överstiger 30 dagar varierar något beroende på vilken bransch underleverantören tillhör. Inom partihandel och byggverksamhet överstiger 17 respektive 16 procent av de utgående fakturorna 30 dagars betalningstid. Andelen är något lägre inom tillverkningsindustri och företagsinriktade tjänster – 13 respektive 12 procent. Å andra sidan är andelen utgående fakturor som har en betalningstid på 60 dagar eller längre störst inom tillverkningsindustrin.

Tabell 4.10 Andel fakturor med långa avtalade betalningstider fördelat på leverantörens branschtillhörighet, procent

	Tillverknings- industri	Bygg- verksamhet	Partihandel	Företags- inriktade tjänster
Längre än 30 dagar	13	16	17	12
60 dagar eller längre	5	1	4	3

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Tabell 4.11 visar andelen kundfakturor med långa avtalade betalningstider för företag som är (1) beroende av få kunder (minst 50 procent av försäljningen till tre kunder), (2) beroende av stora företag (minst 75 procent av försäljningen till företag med mer än 250 anställda) samt (3) exportintensiva företag (minst 50 procent av försäljningen på export).

Andelen utgående fakturor som har långa avtalade betalningstider skiljer sig endast marginellt från genomsnittet för företag som

är beroende av få kunder (se tabell 4.11). Inte heller tycks andelen fakturor med långa betalningstider påverkas av om företagets huvudsakliga försäljning går till stora kundföretag. Ett tydligt resultat är emellertid att exportföretag i större utsträckning än hemmarknadsorienterade företag har långa betalningstider på sina utgående fakturor. Över en fjärdedel av fakturorna från exportberoende företag har längre avtalad betalningstid än 30 dagar. Detta bör vara en effekt av att företag i utlandet ofta kräver längre betalningstider än svenska företag.

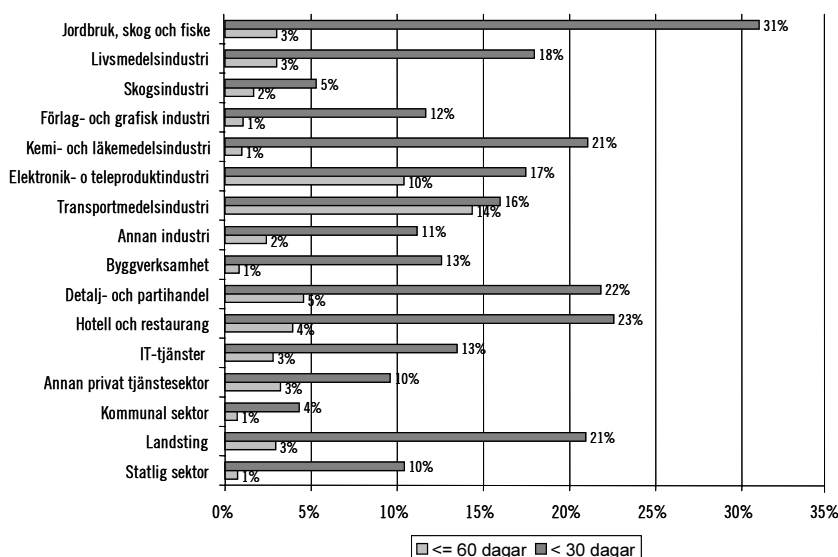
Tabell 4.11 Andel fakturor med långa avtalade betalningstider fördelat på företagstyp, procent

	Företag beroende av få kunder	Underleverantörer till stora företag	Exportintensiva företag
Längre än 30 dagar	12	11	24
60 dagar eller längre	4	5	7

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Diagram 4.2 visar andel fakturor med långa betalningstider fördelat på vilken bransch eller sektor som underleverantörens viktigaste kundgrupp tillhör. Nästan en tredjedel av fakturorna i företag som har sin viktigaste kundgrupp inom jordbruk skog och fiske överskrider 30 dagars avtalad betalningstid. Över en femtedel av de utgående fakturorna överstiger 30 dagar bland underleverantörer som har sin största försäljning till kemi- och läkemedelsindustri, detalj- och partihandel, hotell- och restaurangverksamhet samt landstingssektorn. Underleverantörer som har mest försäljning till transportmedelsindustri samt elektronik- och teleproduktindustri är värst drabbade av avtalade betalningstider som är 60 dagar eller längre – 14 respektive 10 procent av fakturorna bland dessa företag har så långa betalningstider. Lägst andel fakturor med avtalade betalningstider som överstiger 30 dagar har underleverantörer till kommuner (4 procent) och skogsindustrin (5 procent).

Diagram 4.2 Andel fakturor med långa avtalade betalningstider fördelat på företagets viktigaste kundgrupper, procent



Källa: Utredningens huvudundersökning.

Ett av tio företag upplever att den avtalade betalningstiden på fakturor har ökat under de senaste åren (se tabell 4.12). En stor majoritet – 87 procent – upplever att betalningstiden varit oförändrad, medan endast 2 procent upplever att den avtalade betalningstiden har minskat de senaste åren. Det är framför allt större företag som har upplevt att betalningstiderna på företaget utgående fakturor har ökat. Bland de allra minsta företagen – ”mikroföretag” – anser 9 procent att betalningstiden har ökat, bland små företag 14 procent och bland medelstora 22 procent.

Av de exportintensiva företagen upplever 17 procent att de avtalade betalningstiderna har ökat de senaste åren. Det är en något lägre andel företag som upplever att betalningstiden har minskat bland företag som är beroende av få kunder och företag som är beroende av storföretag än för genomsnittet.

Andelen företag som upplever att betalningstiden har ökat är högre inom tillverkningsindustri och partihandel än inom företagsinriktade tjänster.

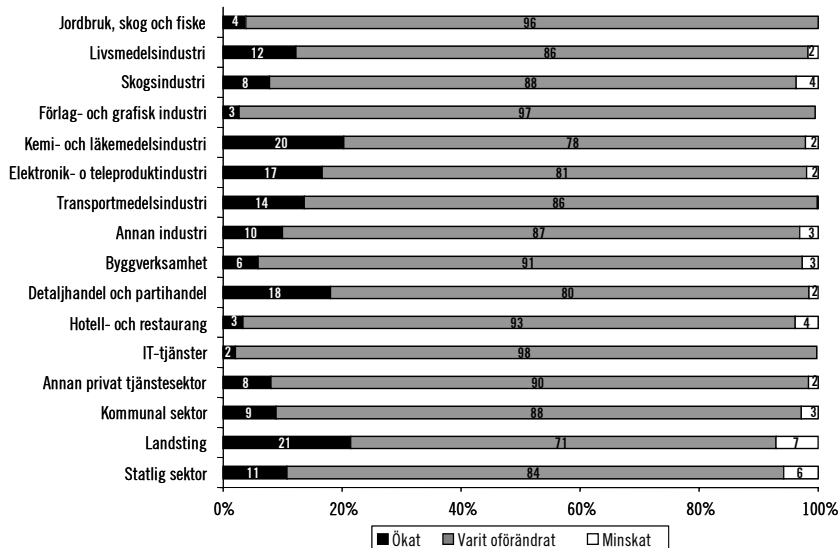
Tabell 4.12 Andel företag som anger att den avtalade betalningstiden på utgående fakturor ökat, varit oförändrad eller minskat de senaste åren, procent

	Ökat	Oförändrad	Minskat	Summa
<i>Företagsstorlek</i>				
Mikroföretag	9	89	2	100
Små företag	14	83	2	100
Medelstora företag	22	74	4	100
<i>Företagstyp</i>				
Beroende av få kunder	8	89	2	100
Beroende av stora företag	7	91	3	100
Exportintensiva	17	79	4	100
<i>Branschtillhörighet</i>				
Tillverkningsindustri	13	85	2	100
Byggverksamhet	11	84	5	100
Partihandel	13	84	2	100
Företagsinriktade tjänster	8	91	1	100
Samtliga	10	87	2	100

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Diagram 4.3 visar andel underleverantörer som uppger att de avtalade betalningstiderna ökat, varit oförändrad eller minskat de senaste åren fördelat på vilken bransch eller sektor som underleverantören har sin största försäljning. I samtliga företagskategorier anser en överväldigande majoritet av företagen att den avtalade betalningstiden varit oförändrad. Störst andel företag som upplever att betalningstiderna har ökat återfinns bland underleverantörer till kemi- och läkemedelsindustri, elektronik och teleproduktindustri, detalj- och partihandel samt landsting.

Diagram 4.3 Andel företag som anger att den avtalade betalningstiden på utgående fakturor från företaget ökat, varit oförändrad eller minskat de senaste åren fördelat på företagens viktigaste kundgrupper, procent



Källa: Utredningens huvudundersökning.

Påtryckningar för att acceptera långa betalningstider

I direktiven framkommer farhågor om att det finns företag, framför allt mindre, som upplever att de är i underläge gentemot sina kunder och därför upplever att de är tvungna att gå med på längre betalningstider än de skulle vilja. För att undersöka detta har följande fråga ställts i enkäten:

Har ni under de senaste 12 månaderna medgett längre betalningstider än 30 dagar till följd av påtryckningar från kunder?

En tredjedel av företagen uppger att de under de senaste året medgett längre betalningstider än 30 dagar efter påtryckningar från företagets kunder. Debatten som föregått denna utredning har gett intryck av att det främst är stora företag som pressar små underleverantörer att acceptera långa betalningstider. Det är emellertid vanligare att större företag än att mindre företag uppger att de medgett längre betalningstid än 30 dagar som en följd av påtryckningar. Bland de största företagen som ingår i under-

sökningen, dvs. medelstora företag med 50–249 anställda, uppger så många som 64 procent att de efter påtryckningar medgett längre betalningstider än 30 dagar. Motsvarande andel för mikroföretag är 29 procent. En förklaring till detta är att stora företag har fler kunder och hanterar fler fakturor än mindre företag. Detta medför en högre sannolikhet att större företag någon gång utsatts för påtryckningar. Vi kan emellertid konstatera att denna undersökning inte ger ett underlag som ger stöd för hypotesen att små företag utsätts för påtryckningar i större utsträckning än stora företag.

Tabell 4.13 Andel företag som medgett längre betalningstider än 30 dagar till följd av påtryckningar fördelat på företagsstorlek, procent

Mikro	Små	Medel	Samtliga
29	49	64	33

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Det kan förhålla sig så att stora företag utsätter underleverantörer för påtryckningar att acceptera långa betalningstider, oavsett om underleverantören är stor eller liten. Även stora underleverantörer kan vara i beroendeställning till det stora kundföretaget. Vi finner emellertid inte heller något belägg för detta. Enbart 20 procent av företagen som har 75 procent eller mer av försäljningen till stora företag (över 250 anställda) uppger att de medgett längre betalningstider än 30 dagar till följd av påtryckningar. En annan hypotes är att företag som är beroende av få kundföretag är utsatta och tvingas att ge vika för påtryckningar. Inte heller detta får något stöd i undersökningen. Av de företag som har minst hälften av sin försäljning till tre eller färre företag uppger 28 procent att de medgett betalningstider som överstiger 30 dagar till följd av påtryckningar. Detta är lägre än genomsnittet för samtliga företag. Av de exportintensiva företagen uppger drygt hälften av företagen att de medgett långa betalningstider till följd av påtryckningar.

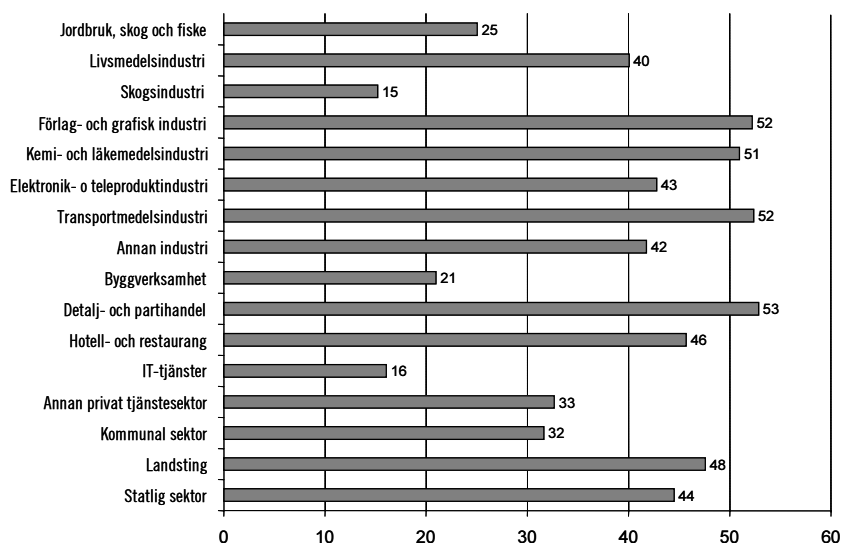
Tabell 4.14 Andel företag som medgett längre betalningstider än 30 dagar till följd av påtryckningar fördelat på företagstyp, procent

Företag beroende av få kunder	Underleverantörer till stora företag	Exportintensiva företag
28	20	53

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Diagram 4.4 visar andel underleverantörer som uppger att de gått med på betalningstider längre än 30 dagar efter påtryckningar från kunder, fördelat på till vilken bransch eller sektor som företaget har sin största försäljning. Av diagrammet framgår att av de företag som har sin största försäljning till kunder i de fyra branscherna förlag och grafisk industri, kemi- och läkemedelsindustri, transportmedelsindustri samt detalj- och partihandel har över hälften medgett långa betalningstider till följd av påtryckningar. Nästan hälften av företagen som har landstingen som viktigaste kunder uppger att de givit efter för påtryckningar.

Diagram 4.4 Andel företag som medgett längre avtalade betalningstider än 30 dagar till följd av påtryckningar fördelat på företagens viktigaste kundgrupper, procent



Källa: Utredningens huvudundersökning.

Konsekvenser av långa avtalade betalningstider

För att få en bild av hur företagen drabbas av långa betalningstider har de kunder som uppger att de medgett långa betalningstider till följd av påtryckningar fått följdfrågan:

Hur bedömer ni konsekvenserna av era kunders krav på långa betalningstider de senaste 12 månaderna när det gäller

- a) lönsamhet?
- b) räntekostnader?
- c) likviditet?

De svarande företagen fick välja mellan alternativen *mycket stor betydelse, ganska stor betydelse* samt *liten/ingen betydelse*.

En klar majoritet – 63 procent – av de företag som medgett längre betalningstider än 30 dagar till följd av påtryckningar från kunder, uppger att detta får mycket eller ganska stor betydelse för företagets likviditet (se tabell 4.15). För majoriteten av företagen har de långa betalningstiderna däremot ingen eller liten betydelse för företagets räntekostnader och lönsamhet.

Tabell 4.15 Företagens bedömningar av konsekvenserna av kunders krav på långa avtalade betalningstider på lönsamhet, räntekostnader och likviditet, procent

	Mycket stor betydelse	Ganska stor betydelse	Liten/ingen betydelse	Summa
Lönsamhet	10	33	57	100
Räntekostnader	10	28	62	100
Likviditet	35	28	37	100

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Det finns inget tydligt samband mellan företagets storlek och hur de upplever konsekvenserna av kundernas krav på långa betalningstider (se tabell 4.16). En fördelning på vilken branschtillhörighet företaget har visar att fler företag inom byggverksamhet än inom andra branscher anser att kundernas krav på långa betalningstider har mycket eller ganska stor betydelse för företagets lönsamhet och likviditet.

Tabell 4.16 Företagens bedömningar av konsekvenserna av kunders krav på långa avtalade betalningstider på lönsamhet, räntekostnader och likviditet fördelat på företagsstorlek och branschtillhörighet, andel företag som anger mycket eller ganska stor betydelse, procent

	Lönsamhet	Räntekostnader	Likviditet
<i>Företagsstorlek</i>			
Mikro	44	35	63
Små	43	47	64
Medel	37	44	64
<i>Branschtillhörighet</i>			
Tillverkningsindustri	49	47	63
Byggverksamhet	59	45	78
Detalj- och partihandel	47	37	62
Andra privata tjänster	34	31	57

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Likviditetsproblem till följd av långa betalningstider kan medföra att företagen i sin tur blir sena med sina betalningar. Det kan gälla inbetalningar av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter, leverantörsskulder samt ränta eller amortering till finansiella institutioner.

Vid betalningstider som överskrider 42 dagar riskerar företagen att tvingas betala in momsen på en faktura som ännu inte är betald (se avsnitt 4.3.4). Trots detta har en stor majoritet av företagen, 89 procent, aldrig blivit försenade med inbetalning av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter till följd av krav på långa avtalade betalningstider. Detta betyder inte att dessa företag inte har fått likviditetsproblem orsakade av att moms betalats in innan fakturan betalats. Företagen kan ha prioriterat momsinsbetalningen och i stället försakat andra skulder, t.ex. leverantörsskulder. Undersökningen visar att det är vanligare att företagen blir försenade med leverantörsskulder till följd av kunders krav på långa betalningstider. 29 procent av företagen uppger att de under det senaste året blivit försenade med leverantörsskulder av denna orsak. Det är däremot ovanligt att företagen blir försenade med ränta eller amortering till banker eller finansinstitut till följd av kunders krav på långa betalningstider.

Tabell 4.17 Andel företag som under det senaste året blivit försenade med inbetalning av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter, leverantörsskulder samt ränta eller amortering till banker eller finansinstitut p.g.a. kunders krav på långa avtalade betalningstider, procent

	Ja, vid flera tillfällen	Ja, någon enstaka gång	Nej, aldrig	Summa
Moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter	3	8	89	100
Leverantörsskulder	6	23	71	100
Ränta eller amortering till banker/finansinstitut	1	5	94	100

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Av tabell 4.18 framgår att det är betydligt vanligare att mikroföretag än större företag blir sena med inbetalning av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter på grund av kunders krav på långa betalningstider. Av tabellen framkommer även att det är ovanligt att företag inom byggverksamhet och detaljhandel blir sena med inbetalning av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter till följd av långa betalningstider.

Tabell 4.18 Andel företag som under det senaste året vid flera tillfällen eller någon enstaka gång blivit försenade med inbetalning av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter, leverantörsskulder samt ränta eller amortering till banker eller finansinstitut p.g.a. kunders krav på långa avtalade betalningstider, fördelat på företagsstorlek och branschtillhörighet, procent

	Moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter	Leverantörsskulder	Ränta eller amortering till banker/finansinstitut
<i>Företagsstorlek</i>			
Mikro	12	28	6
Små	9	31	5
Medel	5	23	4
<i>Branschtillhörighet</i>			
Tillverkningsindustri	15	32	8
Byggverksamhet	4	33	3
Partihandel	2	21	5
Andra privata tjänster	17	32	7

Källa: Utredningens huvudundersökning.

4.3.2 Sena betalningar

I huvudundersökningen fick företagen ange ungefär hur stor andel av företagets fakturor som betalats för sent fördelat på kundgrupperna små företag, medelstora företag och offentlig sektor. Resultaten visar att, enligt de svarandes bedömningar, betalas i ett genomsnittligt företag var sjunde faktura (14 procent) efter utsatt tid (se tabell 4.19). Enligt de svarandes bedömningar betalar medelstora företag oftare sina fakturor i tid än små och stora företag. Lägst andel sena betalningar svarar den offentliga sektorn för.

Enligt svaren i huvudundersökningen drabbas medelstora företag i något större omfattning av sena betalningar än mikro-företag och små företag. Allra störst andel fakturor betalas för sent vid betalningar från medelstora företag till stora företag.

Tabell 4.19 Andel för sent betalda fakturor fördelat på leverantörens storlek och kundkategori, procent

<i>Företagsstorlek, leverantör</i>	<i>Kundkategori</i>				Samtliga
	Mikroföretag och små företag	Medelstora företag	Stora företag	Offentlig sektor	
Mikroföretag	17	12	17	10	14
Små företag	19	14	16	10	15
Medelstora företag	17	16	21	14	17
Samtliga företag	17	12	17	10	14

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Uppföljningsundersökningen visar att förekomsten av sena betalningar är betydligt högre än vad företagens bedömningar i huvudundersökningen antyder. Genomgången av urvalen av företagens fakturor visar att betalningen av så många som hälften av fakturorna kommer in efter förfalldatum. Detta visar att företagen kraftigt underskattar andel fakturor som betalas för sent. Till viss del kan underskattningen bero på att företagen inte upplever betalningar som inkommer en kort tid efter förfalldatum som en försening. I vissa fall kan det också vara så att de ekonomiansvariga inte tar ut listor på sena fakturor förrän förseningen har överskridit ett visst antal dagar.

Eftersom andel sena betalningar skiljer sig så kraftigt åt mellan de båda undersökningarna ger vi i tabellerna 4.20–4.22 en något mer detaljerad redovisning av resultaten från uppföljningsundersökningens resultat avseende sena betalningar. Som nämnts

ovan är antalet svarande företag i uppföljningsundersökningen för litet för att vi skall kunna få tillförlitliga punktskattningar vid nedbrytning av statistiken i undergrupper. Vi anger därför 95-procentiga konfidensintervall till punktskattningarna inom parentes.¹¹

Resultaten som presenteras i tabell 4.20 indikerar att små och stora företag drabbas i ungefär lika stor utsträckning av sena betalningar. Detta överensstämmer väl med huvudundersökningens resultat. Till skillnad från huvudundersökningen indikerar uppföljningsundersökningen att medelstora och stora företag är sämre på att betala i tid än de mindre företagen (se tabell 4.21). Det finns inget som tyder på att den offentliga sektorn är bättre på att betala i tid än näringslivet. Skillnaderna mellan de olika kundgrupperna i tabell 4.21 är emellertid inte statistiskt säkerställda.

Tabell 4.20 Andel för sent betalda fakturor fördelat på leverantörens storlek, konfidensintervall inom parentes, procent

Mikroföretag	Små företag	Medelstora företag	Samtliga företag
50	53	54	50
(40–60)	(47–58)	(48–60)	(42–58)

Källa: Utredningens uppföljningsundersökning.

Tabell 4.21 Andel för sent betalda fakturor fördelat på kundkategori, konfidensintervall inom parentes, procent

Mikroföretag och små företag	Medelstora företag	Stora företag	Offentlig sektor
46	60	58	53
(35–57)	(41–78)	(44–71)	(30–76)

Källa: Utredningens uppföljningsundersökning.

Av tabell 4.22 framgår att en stor andel av förseningarna är mycket korta. Om vi ser till andel fakturor som betalas mer än tre dagar för sent så hamnar vi på 30 procent. 16 procent av fakturorna betalas mer än sju dagar för sent, 13 procent mer än tio dagar och 3 procent mer än 30 dagar för sent.

¹¹ Med 95 procents säkerhet ligger det sanna värdet inom det intervall som konfidensintervall anger.

Tabell 4.22 Andel för sent betalda fakturor fördelat på antal förseningsdagar, konfidensintervall inom parentes, procent

Andel sena > 3 dagar	Andel sena > 7 dagar	Andel sena > 10 dagar	Andel sena > 30 dagar
30 (22–37)	16 (11–22)	13 (8–17)	3 (1–5)

Källa: Utredningens uppföljningsundersökning.

Trots att huvudundersökningen av allt att döma kraftigt underskattar andelen sena fakturor kommer vi nedan att från denna undersökning redovisa andelen sena betalningar fördelat på företagstyp samt fördelat på vilken bransch företagets viktigaste kunder tillhör. Skälet till detta är att vi antar att huvudundersökningen, trots underskattningen, ger information om hur problemet med sena betalningar varierar mellan olika företagsgrupper.

Av tabell 4.23 framgår att det är små skillnader mellan branscher när det gäller hur stor andel av fakturorna som är sena enligt företagets bedömningar. Möjligen är företag i byggsektorn något mindre drabbade av sena betalningar än företag inom tillverkningsindustri, partihandel och företagsinriktade tjänster.

Tabell 4.23 Andel för sent betalda fakturor fördelat på leverantörens branschtillhörighet, procent

Tillverkningsindustri	Byggverksamhet	Partihandel	Företagsinriktade tjänster
15	12	14	15

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Av tabell 4.24 framgår att företag som är beroende av ett fåtal kundföretag eller företag som har merparten av sin försäljning till stora företag inte är mer drabbade av för sena betalningar än andra företag (14 respektive 11 procent för sent betalda fakturor). Däremot drabbas exportintensiva företag av en stor andel sena betalningar. Nästan en fjärdedel (23 procent) av exportföretagens utgående fakturor betalas för sent.

Tabell 4.24 Andel för sent betalda fakturor fördelat på företagstyp, procent

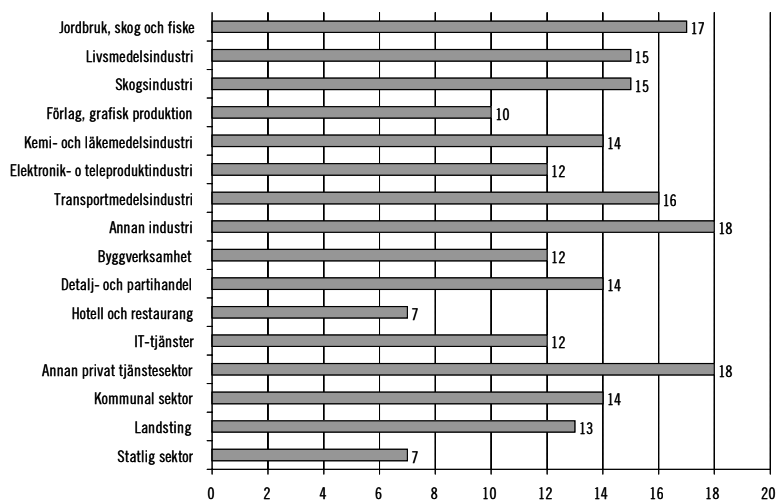
Företag beroende av få kunder	Underleverantörer till stora företag	Exportintensiva företag
14	11	23

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Diagram 4.5 visar andel för sena betalningar på utgående fakturor fördelat på till vilken bransch eller sektor som företaget har sin största försäljning. Störst andel sena betalningar drabbar företag som har sin huvudsakliga försäljning till ”annan industri” samt till ”annan privat tjänstesektor”. Eftersom båda dessa näringsgrenar utgörs av ett antal branscher med varierande inriktning, är detta resultat svårt att tolka. Övriga grupper av företag som, enligt våra resultat, är mer drabbade av sena betalningar än genomsnittet är leverantörer till jordbruk, skog och fiske (17 procent sena betalningar), transportmedelsindustri (16 procent), livsmedelsindustri (15 procent) samt skogsindustri (15 procent). Vi vill här uppmärksamma att även företag som har sin huvudsakliga försäljning till kommunal sektor och till landstingssektorn drabbas av en relativt stor andel sena betalningar – 14 respektive 13 procent.

De företag som har lägst andel sena betalningar på utsända fakturor är de som har sin huvudsakliga försäljning till hotell och restaurang och till den statliga sektorn.

Diagram 4.5 Andel för sena betalningar fördelat på företagen viktigaste kundkategorier, procent



Källa: Utredningens huvudundersökning.

Tabell 4.25 visar hur många dagar de sena betalningarna är försenade. Av tabellen framgår att en faktura som betalas efter förfallodag i genomsnitt är tio dagar försenad. Mikroföretag och små företag som betalar för sent väntar i genomsnitt längre med att betala än medelstora och stora företag (14 respektive tio dagar). För sena betalningar från offentlig sektor betalas i genomsnitt en vecka efter förfalldagen. Allra längst försening är det på fakturor från mikroföretag till andra mikroföretag eller små företag.

Tabell 4.25 Antal dagars försening på sena betalningar fördelat på leverantörens storlek och kundkategori

<i>Företagsstorlek, leverantör</i>	<i>Kundkategori</i>				<i>Samtliga kunder</i>
	Mikroföretag och små företag	Medelstora företag	Stora företag	Offentlig sektor	
Mikroföretag	14	9	10	7	10
Små företag	12	10	12	7	10
Medelstora företag	11	9	10	7	9
Samtliga företag	14	10	10	7	10

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Den genomsnittliga förseningen varierar inte i någon större utsträckning beroende på leverantörens branschtillhörighet. Förseningarna tenderar emellertid att vara något längre för företag inom partihandel än för företag som verkar i andra branscher (se tabell 4.26).

Tabell 4.26 Antal dagars försening på sena betalningar fördelat på leverantörens branschtillhörighet

<i>Tillverkningsindustri</i>	<i>Byggverksamhet</i>	<i>Partihandel</i>	<i>Företagsinriktade tjänster</i>
10	9	12	10

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Exportintensiva företag drabbas inte enbart av en stor andel sena betalningar, de får dessutom vänta något längre än hemmamarknadsorienterade företag innan de sena fakturorna betalas (se tabell 4.27). I genomsnitt betalas en sen faktura från ett exportintensivt företag tolv dagar efter förfalldagen. Det tar inte längre tid att få betalt för företag som är beroende av ett fåtal kunder eller för företag som är beroende av storföretag.

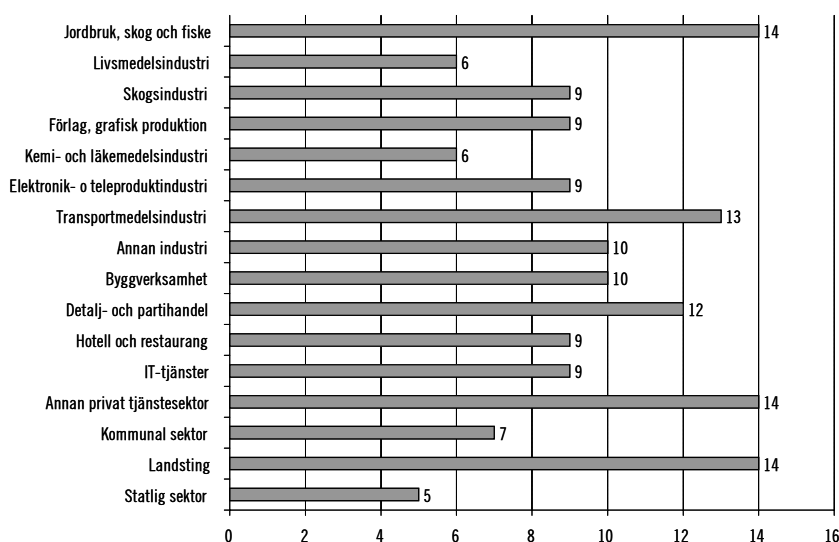
Tabell 4.27 Antal dagars försening på sena betalningar fördelat på företagstyp, procent

Företag beroende av få kunder	Underleverantörer till stora företag	Exportintensiva företag
9	8	12

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Diagram 4.6 visar genomsnittlig antal dagars försening på fakturor som betalas efter förfallodatum fördelat på till vilken bransch eller sektor som företaget har sin största försäljning. De branscher som betalar en stor andel av fakturorna för sent tenderar även att betala många dagar för sent. För de leverantörer som har sin huvudsakliga försäljning till jordbruk, skog och fiske, annan privat tjänstesektor samt till landstingssektorn betalas de sena betalningarna i genomsnitt 14 dagar för sent. Även leverantörer till transportmedelsindustri samt detalj- och partihandel får i genomsnitt vänta relativt länge på att de för sena fakturorna betalas (13 respektive tolv dagar).

Diagram 4.6 Antal dagars försening på sena betalningar fördelat på företagets viktigaste kundkategorier, procent



Källa: Utredningens huvudundersökning.

Det är även intressant att se hur stor andel av de för sent betalda fakturorna som är mycket försenade. Av tabell 4.28 framgår att i

genomsnitt en fjärdedel av de för sent betalda fakturorna är mer än tio dagar försenade. En av tio sena fakturor betalas mer än 30 dagar för sent. Små och stora företag drabbas i lika stor utsträckning av långa förseningar.

Tabell 4.28 Andel av för sent betalda fakturor som betalas mer än 10 respektive 30 dagar för sent fördelat på leverantörens storlek, procent

	Mikroföretag	Små företag	Medelstora företag	Samtliga
Andel sena mer än 10 dagar	26	24	26	26
Andel sena mer än 30 dagar	10	10	11	10

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Tabell 4.29 visar andel av de för sent betalda fakturorna som betalas mer än tio respektive 30 dagar för sent fördelat på det fakturerande företagets branschtillhörighet. Det är inga uppseendeväckande skillnader mellan branscherna. En något större andel fakturor är försenade mer än tio dagar inom partihandel än inom övriga branscher.

Tabell 4.29 Andel av för sent betalda fakturor som betalas mer än 10 respektive 30 dagar för sent fördelat på underleverantörens branschtillhörighet, procent

	Tillverknings- industri	Bygg- verksamhet	Partihandel	Företagsinriktade tjänster
Andel sena mer än 10 dagar	25	26	30	25
Andel sena mer än 30 dagar	10	12	9	11

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Av tabell 4.30 framgår att en större andel av de för sent betalda fakturorna är försenade i mer än tio respektive 30 dagar bland fakturerande exportintensiva företag än för det genomsnittliga företaget i populationen. Av de försenade fakturorna betalas 29 procent minst tio dagar för sent och 14 procent minst 30 dagar för sent.

Även företag som har en stor andel av försäljningen till storföretag har en relativt stor andel sent betalda fakturor som betalas mer än tio dagar för sent.

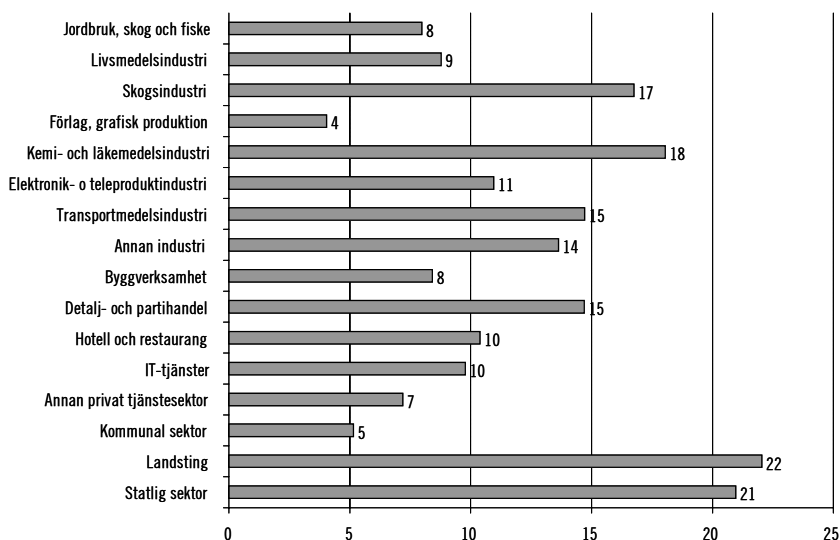
Tabell 4.30 Andel av för sent betalda fakturor som betalas mer än 10 respektive 30 dagar för sent fördelat på företagstyp, procent

	Företag beroende av få kunder	Företag beroende av storföretag	Exportintensiva företag
Andel sena mer än 10 dagar	25	28	29
Andel sena mer än 30 dagar	8	11	14

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Diagram 4.7 visar andel fakturor som betalats med än 30 dagar för sent fördelat på vilken bransch eller sektor som företaget har sin största försäljning. Anmärkningsvärt nog tyder resultaten på att landstingssektorn och den statliga sektorn ofta betalar sina sena fakturor mycket för sent. Av diagram 4.6 framgick dessutom att en relativt stor andel av fakturorna från företag som är leverantörer till landstingssektorn betalas för sent. Den statliga sektorn tycks, enligt våra enkätundersökning, å andra sidan förhållandevis sällan betala för sent. Två andra branscher som tycks betala en stor andel av de sena fakturorna mycket för sent är kemi- och läkemedelsindustrin samt skogsindustrin.

Diagram 4.7 Andel sena fakturor som betalas mer än 30 dagar för sent fördelat på företagens viktigaste kundgrupper, procent



Källa: Utredningens huvudundersökning.

Enligt 16 procent av företagen har andelen sena betalningar på utgående fakturor ökat under de senaste åren (se tabell 4.31). En majoritet – 74 procent – upplever att andelen varit oförändrad, medan 10 procent upplever att andelen sena betalningar har minskat de senaste åren. Resultaten antyder att det inte är någon större skillnad i utvecklingen av andelen sena betalningar mellan olika storleksklasser eller branscher. Det kan vara värt att notera att en större andel av de exportintensiva företagen anger att andelen sena betalningar har minskat än som anger att de har ökat.

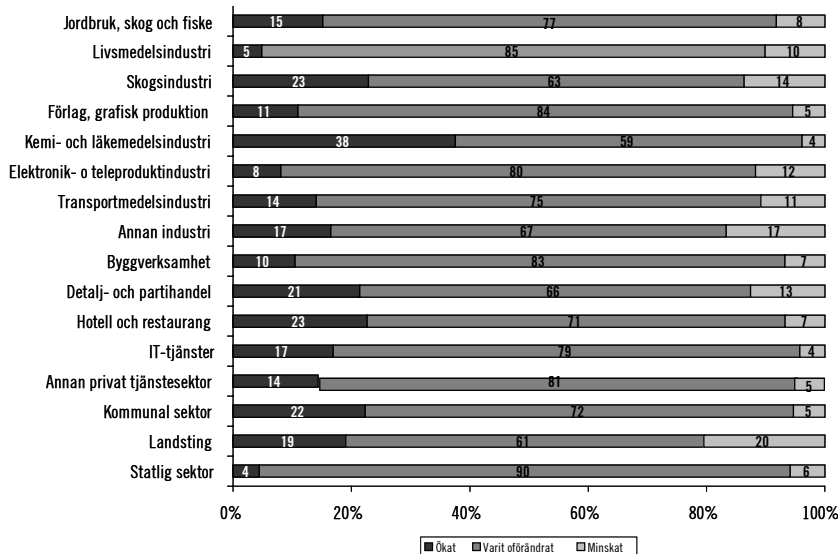
Tabell 4.31 Andel företag som anger att den andelen sena betalningar på utgående fakturor ökat, varit oförändrad eller minskat de senaste åren, procent

	Ökat	Oförändrad	Minskat	Summa
<i>Företagsstorlek</i>				
Mikroföretag	16	76	9	100
Små företag	17	69	14	100
Medelstora företag	19	69	13	100
<i>Företagstyp</i>				
Beroende av få kunder	14	76	10	100
Beroende av stora företag	14	78	8	100
Exportintensiva	19	57	24	100
<i>Branschtillhörighet</i>				
Tillverkningsindustri	16	73	11	100
Byggverksamhet	13	81	5	100
Partihandel	13	67	19	100
Företagsinriktade tjänster	18	75	7	100
Samtliga	16	74	10	100

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Diagram 4.8 visar andel underleverantörer som uppger att andelen sena betalningar ökat, varit oförändrad eller minskat de senaste åren fördelat på vilken bransch eller sektor som underleverantören har sin största försäljning. I samtliga företagskategorier anser en överväldigande majoritet av företagen att den avtalade betalningstiden varit oförändrad. Störst andel företag som upplever att betalningstiderna har ökat återfinns bland underleverantörer till kemi- och läkemedelsindustri, där 38 procent av företagen upplever en ökning.

Diagram 4.8 Andel företag som anger att andelen sena betalningar på utgående fakturor från företaget ökat, varit oförändrad eller minskat de senaste åren fördelat på företagens viktigaste kundgrupper, procent



Källa: Utredningens huvudundersökning.

Dröjsmålsränta

En klar majoritet av företagen har avstått från att kräva dröjsmålsränta från ett annat företag eller offentlig sektor under den senaste 12-månadersperioden (se tabell 4.32). Det är vanligare att ett företag avstår från dröjsmålsräntan om kunden är ett medelstort eller stort företag än om kunden är ett litet företag. Allra vanligast är det att företag avstår från dröjsmålsränta vid affärer med offentlig sektor. Hela 87 procent av företagen som har den offentliga sektorn som kund hävdar att de aldrig krävt dröjsmålsränta på sena fakturor från den offentliga sektorn. Den låga andelen kan delvis bero på att färre fakturor till offentlig sektor betalas för sent.

Det är vanligare att små företag avstår från dröjsmålsränta än stora. Hela 86 procent av mikroföretagen uppger att de inte har krävt dröjsmålsränta från stora företag de senaste tolv månaderna. Allra vanligast är att mikroföretag inte krävt dröjsmålsränta från offentlig sektor de senaste tolv månaderna. Av mikroföretagen har

nio av tio företag avstått från att kräva dröjsmålsränta från offentlig sektor.

Tabell 4.32 Andel företag som aldrig krävt dröjsmålsränta det senaste året fördelat på företagets storlek och kundkategori, procent

Företagsstorlek	Kundkategori			
	Mikroföretag och små företag	Medelstora företag	Stora företag	Offentlig sektor
Mikroföretag	70	84	86	91
Små företag	45	54	61	75
Medelstora företag	36	36	40	65
Samtliga	65	77	80	87

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Påtryckningar vanligt

Ett möjligt skäl till att företag inte begär dröjsmålsränta kan vara att företagen utsatts för explicita påtryckningar från kunder att avstå från detta. För att få en uppfattning om hur vanligt detta är fick företagen besvara följande fråga:

Har ni under de senaste 12 månaderna upplevt påtryckningar från era kunder att inte begära dröjsmålsränta?

Ett av fem företag har någon gång under det senaste året upplevt påtryckningar från kunder att inte begära dröjsmålsränta (se tabell 4.33). Med tanke på att det är betydligt vanligare att små företag avstår från dröjsmålsränta så ligger det nära till hands att anta att små företag utsätts för påtryckningar. Ett överraskande resultat är att det tvärtom är vanligare att större företag utsätts för påtryckningar. Uppenbarligen är inte den huvudsakliga förklaringen till att mikroföretagen avstår från dröjsmålsränta att de utsätts för direkta påtryckningar från sina kunder.

Tabell 4.33 Andel företag som under de senaste året upplevt påtryckningar från kunder att inte begära dröjsmålsränta samt som avstått från dröjsmålsränta för att inte mista en kund, procent

Mikroföretag	Små företag	Medelstora företag	Samtliga
16	39	54	21

Källa: Utredningens huvudundersökning.

En annan hypotes är att underleverantörer som är beroende av ett fåtal kundföretag i stor utsträckning utsätts för påtryckningar att inte begära dröjsmålsränta. Denna hypotes får inget belägg i denna undersökning. Tvärtom är det en lägre andel av företagen som är beroende av ett fåtal företag som upplever att de utsätts för påtryckningar (se tabell 4.34). Inte heller storföretag eller exportintensiva företag drabbas av påtryckningar i större utsträckning än andra företag.

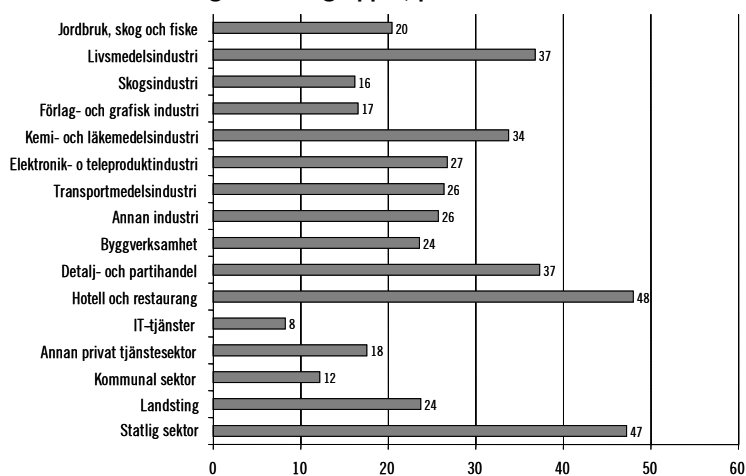
Tabell 4.34 Andel företag som under de senaste året upplevt påtryckningar från kunder att inte begära dröjsmålsränta fördelat på företagstyp, procent

Företag beroende av få kunder	Företag beroende av storföretag	Exportintensiva företag
15	17	19

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Av diagram 4.9 framgår att nästan hälften av företagen som har hotell- och restaurangverksamhet eller den statliga sektorn som viktigaste kundkategori uppger att de utsätts för påtryckningar att inte begära dröjsmålsränta. Även en stor andel av underleverantörer till livsmedelsindustri, kemi- och läkemedelsindustri, detalj- och parthandel samt hotell- och restaurangverksamhet upplever att de utsätts för påtryckningar.

Diagram 4.9 Andel företag som under de senaste året upplevt påtryckningar från kunder att inte begära dröjsmålsränta fördelat på företagets viktigaste kundgrupper, procent



Källa: Utredningens huvudundersökning.

Att ett företag blivit utsatt för påtryckningar att inte begära dröjsmålsränta behöver inte innebära att det också gett efter för påtryckningarna. Företag kan även avstå från dröjsmålsränta av rädsla att mista en kund utan att explicita påtryckningar förekommit. För att få en uppfattning om hur vanligt det är att företag avstår dröjsmålsränta och inkasso för att inte riskera att förlora kunder fick företagen besvara följande fråga:

Har det hänt att ni under de senaste 12 månaderna för att inte riskera att mista en kund har avstått från att

- a) *kräva dröjsmålsränta?*
- b) *vidtaga inkassoåtgärd?*

Svaren visar att så många som 37 procent av företagen under det senaste året avstått från dröjsmålsränta för att inte riskera att mista en kund (se tabell 4.35). En fjärdedel av företagen uppger att de avstått från att vidtaga inkassoåtgärd av samma orsak. Ett oväntat resultat är att det är betydligt vanligare att små och medelstora företag än mikroföretag avstår dröjsmålsränta och inkasso för att inte riskera att mista en kund.

Tabell 4.35 Andel företag som avstått från att begära dröjsmålsränta samt vidtaga inkassoåtgärd under det senaste året för att inte riskera att mista en kund fördelat på företagsstorlek, procent

	Mikroföretag	Små företag	Medelstora företag	Samtliga
Dröjsmålsränta	33	51	53	37
Inkassoåtgärd	23	35	34	26

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Av tabell 4.36 framkommer att varken företag som är beroende av ett fåtal kunder, företag som har den största delen av försäljningen till storföretag eller exportintensiva företag i större utsträckning än andra företag har avstått från dröjsmålsränta eller inkasso för att inte riskera att mista kunder. Bland företag som har en stor försäljning till storföretag är det tvärtom en klart lägre andel (19 procent) än genomsnittet som avstått från inkasso av detta skäl.

Tabell 4.36 Andel företag som avstått från att begära dröjsmålsränta samt vidtaga inkassoåtgärd under det senaste året för att inte riskera att mista en kund fördelat på företagstyp, procent

	Företag beroende av få kunder	Företag beroende av storföretag	Exportintensiva företag
Dröjsmålsränta	37	33	39
Inkassoåtgärd	24	19	25

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Konsekvenser av sena betalningar

I enkäten ställdes frågan hur företaget värderar konsekvenserna av de försenade betalningarna. Företagen fick ange konsekvenserna för följande fyra faktorer:

- lönsamhet
- räntekostnader
- administrativ börda
- likviditet

För varje alternativ har företaget angett om de försenade betalningarna har haft *mycket stor betydelse*, *ganska stor betydelse* eller *liten/ingen betydelse*.

Ungefär hälften av företagen uppger att för sena betalningar har ganska eller stor betydelse för företagets likviditet och administrativa börda (se tabell 4.37). En mindre andel – 23 procent – upplever att sena betalningar har ganska eller mycket stor betydelse för företagets räntekostnader. Vid en bedömning av hur sena betalningar påverkar lönsamheten i stort uppger 6 procent att det har mycket stor betydelse, 22 procent att det har ganska stor betydelse, medan 72 procent uppger att sena betalningar har liten eller ingen betydelse för företagets lönsamhet.

Tabell 4.37 Företagens värdering av konsekvenserna av de försenade betalningarna när det gäller lönsamhet, räntekostnader, administrativ börda och likviditet, procent

	Mycket stor betydelse	Ganska stor betydelse	Liten/ingen betydelse	Summa
Lönsamhet	6	22	72	100
Räntekostnader	5	18	77	100
Administrativ börda	12	37	51	100
Likviditet	22	27	51	100

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Mindre företag tycks inte uppleva att de drabbas hårdare av sena betalningar än större företag (se tabell 4.38). Andelen företag som uppger att sena betalningar har ganska eller mycket stor betydelse för räntekostnader, administrativ börda och likviditet ökar med storlek. Trots detta är det inte någon större skillnad mellan medelstora företag, små företag och mikroföretag när man ser till andelen som uppger att för sena betalningar har ganska eller stor betydelse för företagets lönsamhet. Förklaringen till detta torde vara att kostnader förknippade med räntor, administrativ börda och likviditet utgör en liten andel av företagets totala kostnader, och därmed har en begränsad effekt på lönsamheten.

Tabell 4.38 Företagens värdering av konsekvenserna av de försenade betalningarna när det gäller lönsamhet, räntekostnader, administrativ börda och likviditet, andel som uppger mycket eller ganska stor betydelse fördelat på företagsstorlek, procent

	Lönsamhet	Ränte-kostnader	Administrativ börda	Likviditet
Mikroföretag	28	21	48	48
	28	32	54	52
Medelstora företag	25	34	67	58
Samtliga	28	23	49	49

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Dominoeffekt av sena betalningar

För sena betalningar kan medföra att företag i sin tur betalar för sent till sina kunder. Enligt denna undersökning är detta relativt vanligt. Av företagen uppger 7 procent att de vid flera tillfällen betalat för sent till sina underleverantörer på grund av för sena

betalningar från kunder (se tabell 4.39). 17 procent uppger att de av detta skäl betalat för sent till underleverantörer någon enstaka gång. Detta visar att det finns en relativt stor dominoeffekt vid sena betalningar. När ett företag betalar en faktura för sent drabbar det inte bara underleverantören, utan även andra företag längre ner i leverantörskedjan.

Företagen prioriterar att betala in skatt till staten framför att betala leverantörsskulder. Men en förhållandevis stor andel, 11 procent, har under de senaste året blivit försenade med moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter till följd av sena betalningar från kunder. Att en större andel blir sena med betalning av leverantörsskulder beror troligen på att följderna i form av räntekostnader och risk för indrivningsåtgärder vanligtvis är allvarigare vid sena inbetalningar av skatt och arbetsgivaravgift än vid sena betalningar till underleverantörer.

Det är mycket ovanligt att räntebetalningar eller amorteringar till banker eller finansinstitut drabbas när kunder betalat för sent. Sannolikt beror även detta på att sena betalningar får allvarigare konsekvenser än förseningar till underleverantörer.

Tabell 4.39 Andel företag som under det senaste året blivit försenade med moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter, leverantörsskulder samt ränta eller amortering till banker/finansinstitut p.g.a. försenade betalningar från kunder, procent

	Ja, vid flera tillfällen	Ja, någon enstaka gång	Nej, aldrig	Summa
Moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter	3	8	89	100
Leverantörsskulder	7	17	76	100
Ränta eller amortering till banker/finansinstitut	1	3	96	100

Källa: Utredningens huvudundersökning.

Konsekvenserna av sena betalningar från kunder för det egna företagets betalning av skulder skiljer sig endast marginellt mellan olika storleksklasser och branscher (se tabell 4.40). Att det inte är någon skillnad mellan mikroföretag och medelstora företag är förvånande. Man kunde vänta sig att de minsta företagen, med en mer begränsad likviditetsbudget och en lägre checkkredit, i större utsträckning skulle drabbas av obestånd till följd av sena betalningar från kunder än större företag. Hur konsekvenserna

upplevs av de största företagen (fler än 250 anställda) vet vi emellertid inte eftersom dessa företag inte ingår i urvalet.

Tabell 4.40 Andel företag som vid flera tillfällen eller någon enstaka gång blivit försenade med moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter, leverantörsskulder samt ränta eller amortering till banker/finansinstitut p.g.a. försenade betalningar från kunder, fördelat på företagsstorlek, procent

	Moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter	Leverantörs- skulder	Ränta eller amortering till banker/ finansinstitut
Mikroföretag	12	23	4
Små företag	9	23	6
Medelstora företag	7	21	4
Samtliga	14	25	5

Källa: Utredningens huvudundersökning.

I enkäten ställdes en fråga om vad företagen tror är de vanligaste skälen till att deras kunder inte betalar i tid. Företagen fick välja ett eller flera av följande alternativ:

- a) likviditetsproblem,
- b) bristfälliga rutiner eller slarv,
- c) bristande respekt för gällande avtal, samt
- d) andra orsaker.

Av tabell 4.41 framgår att flest företag – 44 procent – tror att bristfälliga rutiner eller slarv är en vanlig orsak. Ungefär en tredjedel av företagen anger likviditetsproblem samt bristande respekt för gällande avtal som vanliga orsaker.

Tabell 4.41 Vanliga orsaker till att företagets kunder inom näringsliv och offentlig sektor inte betalar i tid fördelat på företagstyp, procent

Likviditets- problem	Bristfälliga rutiner eller slarv	Bristande respekt för gällande avtal	Andra orsaker
32	44	35	12

Källa: Utredningens huvudundersökning.

4.3.3 Faktisk betalningstid

I avsnitt 4.3.1 redogörs för företagens avtalade betalningstider och i avsnitt 4.3.2 för andel sena betalningar och genomsnittliga förseningstider. Av intresse är även den totala tid som det tar för företagen att få betalt. Den faktiska betalningstiden kan var både kortare eller längre än den avtalade betalningstiden, eftersom fakturor kan betalas såväl för tidigt som för sent. Uppgifter om faktisk betalningstid kommer från uppföljningsundersökningen och beräknas som differensen mellan fakturadatum och det datum beloppet som fakturan avser kommit in. Eftersom endast 162 företag deltog i uppföljningsundersökningen bör de nedbrytningar som görs i tabellerna 4.42 och 4.43 nedan tolkas med försiktighet.

I tabell 4.42 ser vi att den genomsnittliga faktiska betalningstiden på fakturor utställda av små och medelstora företag till andra företag eller offentlig sektor är 30 dagar. Resultatet från vår uppföljningsundersökning indikerar att små företag och medelstora företag i genomsnitt anger något längre faktiska betalningstider på sina utgående fakturor än mikroföretagen.

Tabell 4.42 Genomsnittlig faktisk betalningstid fördelat på leverantörens storlek, konfidensintervall inom parentes, dagar

Mikroföretag	Små företag	Medelstora företag	Samtliga
29 (23–34)	33 (31–36)	34 (31–37)	30 (25–34)

Källa: Utredningens uppföljningsundersökning.

I tabell 4.43 redovisas faktisk betalningstid fördelat på kundkategorier. Resultaten indikerar att den faktiska betalningstiden är längre på fakturor som skickas till stora företag än på fakturor som skickas till de övriga kundkategorierna.

Tabell 4.43 Genomsnittlig faktisk betalningstid fördelat på kundkategori, konfidensintervall inom parentes, dagar

Mikroföretag och små företag	Medelstora företag	Stora företag	Offentlig sektor
27 (23–32)	26 (19–34)	36 (31–41)	28 (22–34)

Källa: Utredningens uppföljningsundersökning.

4.3.4 Inbetalning av moms

Företag som skall redovisa moms på ett beskattningsunderlag som, exklusive gemenskapsinterna förvärv och import, beräknas sammanlagt uppgå till högst 40 miljoner kronor skall lämna skattekundeklarationen senast den 12:e i andra månaden efter redovisningsperiodens slut. Detta innebär att dessa företag har som minst 42 dagar på sig att betala moms i de fall faktura utfärdas på redovisningsperiodens sista dag och som mest 72 dagar i det fallet att faktura utfärdas på redovisningsperiodens första dag. Det finns några undantag från denna regel. Ett undantag är att enskilda näringsidkare med en omsättning som uppgår till högst en miljon kronor om året kan redovisa moms i självdeklarationen, dvs. en gång om året. Ytterligare ett undantag är att företag som använder den s.k. bokslutsmetoden vid momsredovisningen betalar in moms först när fakturan är betald. Enskilda näringsidkare, handelsbolag och ideella föreningar vars omsättning normalt uppgår till högst tre miljoner kronor om året får använda bokslutsmetoden.

För företag som skall redovisa moms på ett beskattningsunderlag som, exklusive gemenskapsinterna förvärv och import, beräknas sammanlagt överstiga 40 miljoner kronor skall skattekundeklarationen i regel lämnas senast den 26:e i månaden efter redovisningsperiodens slut.

I 2007 års vårproposition aviserade regeringen förlängda momsredovisningsperioder. I en promemoria från Finansdepartementet från juni 2007 föreslås att redovisningsperioden skall förlängas till tre kalendermånader för de företag som skall redovisa moms på ett beskattningsunderlag som, exklusive gemenskapsinterna förvärv och import, beräknas sammanlagt uppgå till högst 40 miljoner kronor.

Som framgått av avsnitt 4.3.1 och 4.3.2 är det ganska ovanligt att företag blir försenade med inbetalning av moms till följd av långa betalningstider och sena betalningar. En klar majoritet av företagen – 63 procent – har någon gång under det senaste året betalat in moms på en obetald faktura (se tabell 4.44). För en fjärdedel har detta inträffat vid flera tillfällen. Fler stora företag än små företag har råkat ut för detta. En förklaring till detta är att stora företag i allmänhet hanterar fler fakturor. Tjänsteföretag betalar mer sällan in moms innan de fått betalt.

Tabell 4.44 Andel företag som under det senaste året tvingats betala in moms på en faktura innan fakturan betalats fördelat på företagsstorlek och branschtillhörighet, procent

	Ja, vid flera tillfällen	Ja, någon enstaka gång	Nej, aldrig	Summa
<i>Företagsstorlek</i>				
Mikro	23	38	39	100
Små	31	37	32	100
Medel	44	29	26	100
<i>Branschtillhörighet</i>				
Tillverkningsindustri	31	37	32	100
Byggverksamhet	26	43	31	100
Partihandel	26	48	26	100
Privata tjänster	21	31	47	100
Samtliga	25	38	37	100

Källa: Utredningens huvudundersökning.

I uppföljningsundersökningen fick företagen ange vilka datum som de betalade in moms på de utvalda fakturorna. Genom att kombinera denna uppgift med fakturans betalningsdatum kan vi beräkna andelen fakturor där moms har betalats innan fakturan betalats. Av tabell 4.45 framgår att för 7 procent av fakturorna har företagen betalat in moms innan det erhållit betalning på fakturan från kunden. Av undersökningens resultat att döma drabbas större företag i större utsträckning av att behöva betala in moms innan fakturan betalats. Som framgår av konfidensintervallen är emellertid skattningarna mycket osäkra.

Tabell 4.45 Andel fakturor där moms har betalats innan fakturan betalats fördelat på företagsstorlek, konfidensintervall inom parentes, procent

Mikro	Små	Medel	Samtliga
5	11	24	7
(1–12)	(7–15)	(17–31)	(2–12)

Källa: Utredningens uppföljningsundersökning.

4.4 Intervjuundersökning med stora företag

Som ett komplement till enkätundersökningen riktad till små och medelstora företag, genomfördes på vårt uppdrag i oktober 2006 en intervjuundersökning med representanter från stora företag. Undersökningen ingick i SCB:s Företagsbuss, en telefonintervjuundersökning som bygger på att flera kunder delar på frågeutrymmet för ett gemensamt urval. I urvalet ingår någon person i företagsledningen i de 18 största företagen inom 18 branscher, dvs. totalt 324 företag. Företagen som ingår i undersökningen har totalt cirka 640 000 anställda, vilket utgör ungefär en fjärdedel av samtliga anställda i privat sektor. Så många som 307 av de 324 företag som ingick i urvalet deltog i undersökningen. Detta ger en svarsfrekvens på 94,8 procent, vilket är mycket högt i jämförelse med många andra undersökningar av denna typ. Ytterligare information om intervjuundersökningens utformning ges i Bilaga 5.

Syftet med intervjuundersökningen är dels att få ökad kunskap om orsaker till långa betalningstider och sena betalningar från stora företag, dels att få en bättre uppfattning om företagets policy gällande kredittider på fakturor. Undersökningen utgörs av ett antal påståenden. För varje påstående får företagsledaren välja mellan alternativen *instämmer helt*, *instämmer delvis* eller *instämmer inte alls*. Undersökningen är uppdelad i tre delar. I den första delen anges ett antal alternativa påståenden som kan förklara långa betalningstider i näringslivet. I den andra delen framställs ett par påståenden om företagets egen policy angående betalningstider. Slutligen får företagsledarna ta ställning till ett antal påståenden som berör orsaker till för sena betalningar av fakturor.

Resultaten i denna undersökning lämpar sig bäst att redovisas per bransch. Statistiken är då representativ för de största företagen i respektive bransch. Utöver de rent statistiska skälen för redovisning på branschnivå, ger en nedbrytning per bransch intressant information om hur betalningspolicy och orsaker till långa betalningstider varierar mellan branscher.

För att ge en sammantagen överblick av resultaten i var och en av de tre delarna i undersökningen presenteras även genomsnittlig andel företagare i de 18 branscherna som instämmer helt, instämmer delvis och instämmer inte alls för varje påstående. Eftersom urvalsramen består av de största företagen i respektive bransch är inte de genomsnittliga resultaten representativa för de största företagen i Sverige.

Svaren rörande företagens egen betalningspolicy presenteras även fördelat på små och stora företag samt på svenskägda och utlandsägda företag.

4.4.1 Orsaker till långa betalningstider

De intervjuade företagsledarna fick följande fråga:

Enligt vissa undersökningar kräver stora företag allt längre betalningstider. Hur stämmer följande påståenden överens med förhållandena i er bransch?

- a) *Företagen har en betalningsadministration som kräver långa betalningstider.*
- b) *Globaliseringen har medfört en anpassning till långa betalningstider i utlandet.*
- c) *Krav på längre betalningstider är en konsekvens av att företagens kunder i sin tur kräver längre betalningstider.*
- d) *Långa betalningstider är ett viktigt instrument för att uppnå ökad lönsamhet.*
- e) *Påtryckningar från företag i dominerande ställning medför att underleverantörer tvingas acceptera långa betalningstider.*

I tabell 4.46 redovisas genomsnittlig andel företagsledare i de 18 branscherna som instämmer helt, instämmer delvis eller instämmer inte alls i respektive påstående. Av tabellen framgår att påtryckningar från företag i dominerande ställning är det alternativ som, i genomsnitt, störst andel företagsledare instämmer i. I genomsnitt instämmer tre av fyra storföretagsledare i en bransch helt eller delvis i att påtryckningar medför att underleverantörer tvingas acceptera långa betalningstider.

Även påståendet att långa betalningstider är en konsekvens av att företagens kunder i sin tur kräver längre betalningstider är det relativt många företagsledare som instämmer i. I genomsnitt instämmer nästan två tredjedelar helt eller delvis i detta påstående. Detta innebär att långa betalningstider kan ge upphov till en dominoeffekt, där krav på långa betalningstider från ett företag ger upphov till motsvarande krav riktade till det ”drabbade” företags kunder.

Med tanke på de långa betalningstider i många länder som redovisas i avsnitt 4.1, ligger det nära till hands att anta att långa

betalningstider i Sverige i stor utsträckning är en konsekvens av globaliseringen av näringsliv och handel. Som framkom i avsnitt 4.2 är betalningstiderna i näringslivet ofta längre än i Sverige i de flesta icke-nordiska länder som Sverige har mycket handel med. Med tanke på dominoresonemanget ovan kan man då vänta sig att ökad handel leder till längre betalningstider även för handelstransaktioner inom Sveriges gränser. Att globaliseringen har medfört en anpassning till långa betalningstider i utlandet får ett visst stöd av företagsledarna som ingår i undersökningen. I genomsnitt instämmer drygt hälften av storföretagsledarna i en bransch helt eller delvis i påståendet. En tredjedel instämmer inte alls i påståendet medan övriga (14 procent) inte kan eller vill svara.

Även påståendet att långa betalningstider är ett viktigt instrument för att uppnå ökad lönsamhet får ett visst stöd i undersökningen. Det är emellertid en något större andel av de intervjuade som anger att de inte instämmer (50 procent) än som instämmer helt eller delvis (48 procent).

Allra lägst andel som instämmer helt eller delvis får påståendet ”företagen har en betalningsadministration som kräver långa betalningstider”. En utveckling mot längre betalningstider tycks således inte i någon stor utsträckning förklaras av krångliga betalningsrutiner i storföretagen.

Tabell 4.46 Orsaker till långa betalningstider. Genomsnittlig andel som instämmer, instämmer delvis eller instämmer inte alls i respektive påstående, procent

	Instämmer helt	Instämmer delvis	Instämmer inte alls	Vet ej/vill ej svara	Summa
a. Betalnings- administration	10	33	54	2	100
b. Globalisering	20	34	32	14	100
c. Kundernas betalningstider	22	39	32	7	100
d. Instrument för ökad lönsamhet	17	31	50	2	100
e. Påtryckningar	31	44	19	6	100

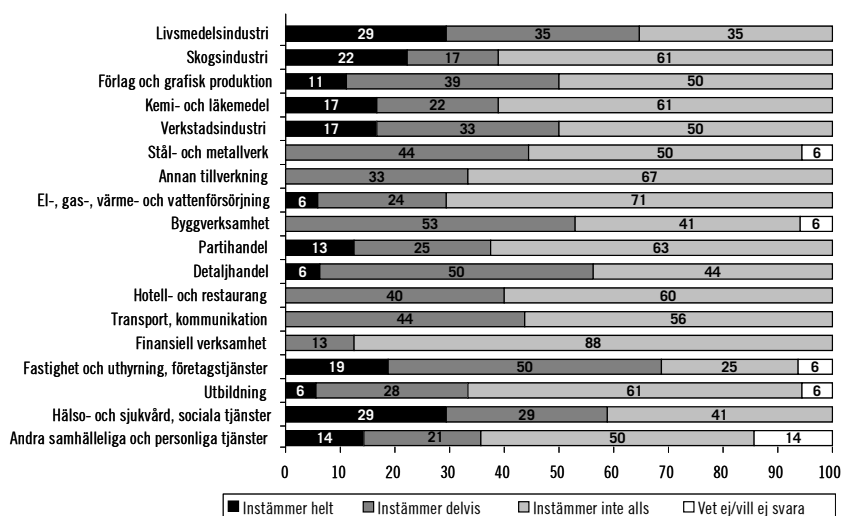
Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

Nedan redovisas hur svarsfördelningen för vart och ett av de fem påståendena varierar mellan de 18 branscher som ingår i undersökningen.

Betalningsadministration

Av diagram 4.10 framgår att en majoritet av företagsledarna i fem av de 18 branscherna instämmer helt eller delvis i att företagen i deras bransch har en betalningsadministration som kräver långa betalningstider. I tio branscher uppger majoriteten av företagsledarna att de inte alls instämmer i detta. De branscher där en majoritet instämmer i påståendet återfinns inom alla sektorer (Livsmedelsindustri, Byggverksamhet, Detaljhandel, Fastighetsverksamhet och företagstjänster samt Hälso- och sjukvård, sociala tjänster).

Diagram 4.10 Andel som instämmer, instämmer delvis eller instämmer inte alls i påståendet att företagen har en betalningsadministration som kräver långa betalningstider, procent



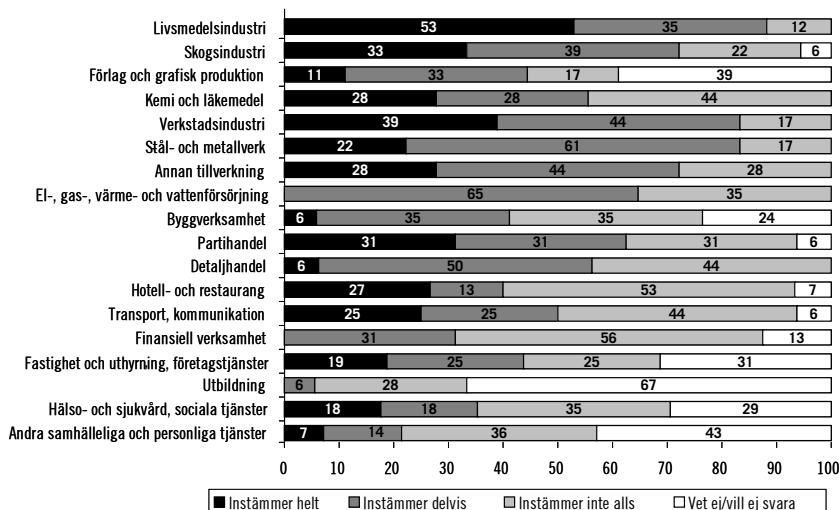
Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

Globalisering

Uppfattningen att globaliseringen har medfört en anpassning till långa betalningstider i utlandet får starkt gehör bland företagsledare i flera branscher. De branscher där en stor andel av företagsledarna inte instämmer i detta eller uppger att de inte vet är branscher där handeln med utlandet är relativt blygsam. I branscher med en hög grad av internationalisering – t.ex. Livsmedelsindustri,

Verkstadsindustri samt Stål- och metallverk – anser en klar majoritet av företagsledarna att globaliseringen är en förklaring till en utveckling mot längre betalningstider i Sverige.

Diagram 4.11 Andel som instämmer, instämmer delvis eller instämmer inte alls i påståendet att globaliseringen har medfört en anpassning till långa betalningstider i utlandet, procent

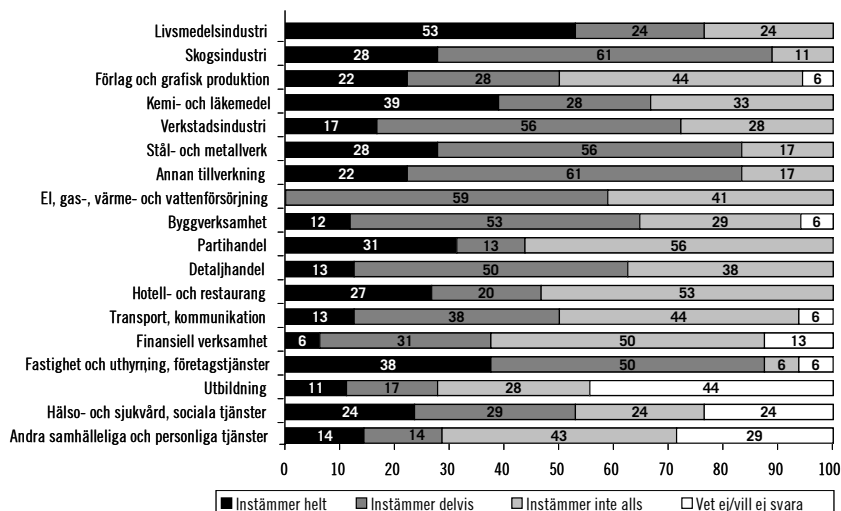


Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

Kundernas betalningstider

Även stödet för påståendet att krav på längre betalningstider är en konsekvens av att företagets kunder i sin tur kräver längre betalningstider varierar kraftigt mellan branscher. I de allra flesta branscher instämmer en majoritet av företagsledarna helt eller delvis i påståendet. I Livsmedelsindustrin, Skogsindustrin, Stål- och metallverk, Annan tillverkning samt Fastighet och företagstjänster instämmer mer än 75 procent av företagsledarna i påståendet.

Diagram 4.12 Andel som instämmer, instämmer delvis eller instämmer inte alls i påståendet att krav på längre betalningstider är en konsekvens av att företagens kunder i sin tur kräver längre betalningstider, procent

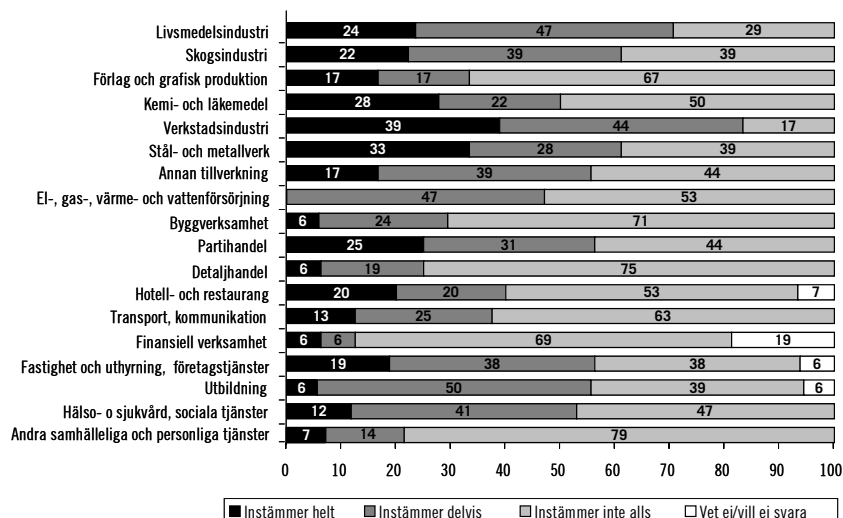


Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

Lönsamhetsargumentet

Påståendet att långa betalningstider är ett viktigt instrument för att uppnå ökad lönsamhet får stort stöd i flera branscher. I nio av 18 branscher instämmer en majoritet helt eller delvis i detta. I sju branscher instämmer en majoritet av företagsledarna inte alls i detta. Mest stöd får påståendet av företagsledare verksamma i Verkstadsindustrin, där 83 procent av företagsledarna instämmer helt eller delvis i påståendet. Inom Finansiell verksamhet är motsvarande andel bara 12 procent.

Diagram 4.13 Andel som instämmer, instämmer delvis eller instämmer inte alls i påståendet att långa betalningstider är ett viktigt instrument för att uppnå ökad lönsamhet, procent

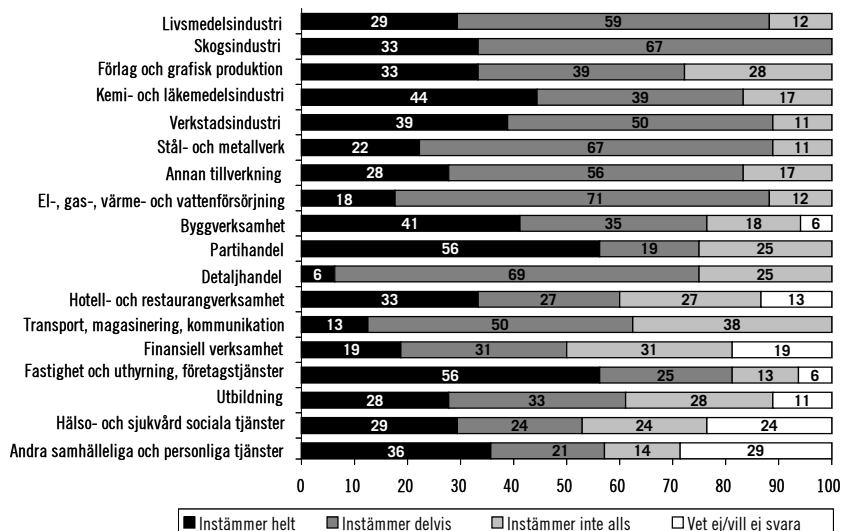


Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

Påtryckningar

Det påstående som får störst stöd hos företagsledarna är att påtryckningar från företag i dominerande ställning medför att underleverantörer tvingas acceptera långa betalningstider. I samtliga branscher instämmer minst hälften helt eller delvis i denna förklaring till långa betalningstider. Allra mest stöd får påståendet av företagsledare verksamma i industrin. I Skogsindustrin instämmer samtliga 18 intervjuade företagsledare helt eller delvis i detta.

Diagram 4.14 Andel som instämmer, instämmer delvis eller instämmer inte alls i påståendet att påtryckningar från företag i dominerande ställning medför att underleverantörer tvingas acceptera långa betalningstider, procent



Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

4.4.2 Företagets betalningspolicy

För att få en uppfattning om hur stor andel av storföretagen som kräver långa betalningstider och om de avtalade betalningstiderna tenderar att bli längre fick företagsledarna besvara följande fråga:

Hur stämmer följande påstående överens med ert företags policy angående betalningstider på fakturor från underleverantörer i Sverige?

- Företaget kräver betalningstider som är längre än 30 dagar.
- Företaget har under de senaste åren krävt längre betalningstider av underleverantörer.

I tabell 4.47 redovisas den genomsnittliga andelen företagsledare som *instämmer helt*, *instämmer delvis* eller *instämmer inte alls* i de 18 branscherna. I genomsnitt menar en klar majoritet av företagsledarna i en bransch (73 procent) att de inte instämmer alls i påståendet att företaget kräver längre betalningstider än 30 dagar. Nästan lika många (69 procent) menar att företaget inte har krävt

längre betalningstider de senaste åren. Som vi kommer att se nedan är det emellertid stora variationer mellan branscher.

Tabell 4.47 Företagens betalningspolicy. Genomsnittlig andel som instämmer, instämmer delvis eller instämmer inte alls i respektive påstående, procent

	Instämmer helt	Instämmer delvis	Instämmer inte alls	Vet ej/Vill ej svara	Summa
a. Betalningstider som är längre än 30 dagar	12	14	73	1	100
b. Krävt längre betalningstider	12	17	69	2	100

Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

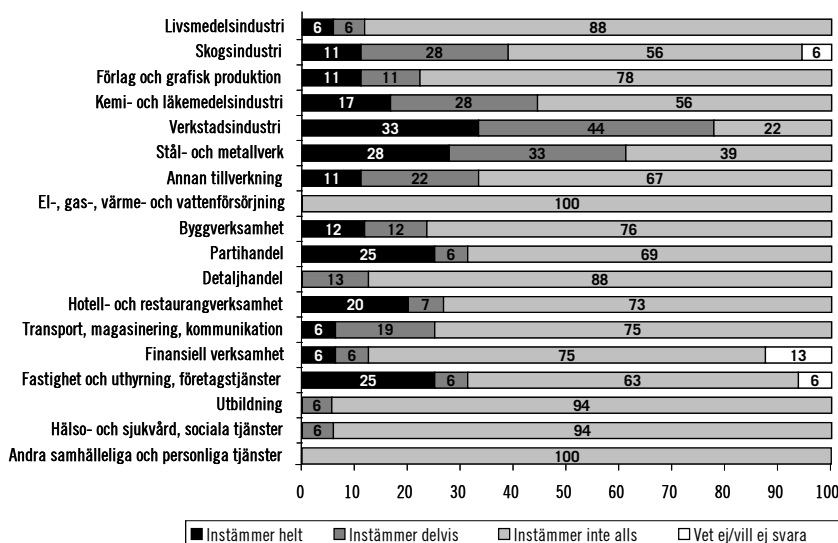
Betalningstider längre än trettio dagar

Allra vanligast med krav på långa betalningstider tycks det vara i Verkstadsindustrin. I denna bransch instämmer en tredjedel helt i att de kräver längre betalningstider än 30 dagar. Något fler, 44 procent, instämmer delvis i detta. Detta innebär att mer än tre av fyra av de 18 största företagen i Verkstadsindustrin, åtminstone ibland, ställer krav på längre betalningstider än 30 dagar.

Ytterligare branscher som sticker ut med en stor andel storföretag som kräver långa betalningstider är Stål- och metallverk (61 procent av företagsledarna instämmer helt eller delvis), Kemi- och läkemedelsindustri (45 procent) och Skogsindustri (39 procent).

Endast i två av de 18 branscherna tycks det inte förekomma betalningstider längre än 30 dagar bland de 18 största företagen, nämligen El-, gas-, värme- och vattenförsörjning samt Andra samhällliga och personliga tjänster. Generellt är det färre storföretag inom tjänstesektorn än inom industrin som kräver längre betalningstider än 30 dagar. Inom Utbildning samt inom Hälso- och sjukvård, sociala tjänster är det bara en av företagsledarna i respektive bransch som delvis instämmer, medan övriga intervjuade i dessa branscher inte instämmer alls.

Diagram 4.15 Andel som instämmer, instämmer delvis eller instämmer inte alls i påståendet att företaget kräver betalningstider som är längre än 30 dagar, fördelat på svenskägda och utlandsägda företag, procent



Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

Skillnader mellan svenskägda och utlandsägda företag

Eftersom det i de flesta länder Europa och i USA tillämpas längre betalningstider än i Sverige, är det intressant att undersöka huruvida utlandsägda företag med verksamhet i Sverige tillämpar längre betalningstider än svenskägda företag. De flesta utlandsägda storföretag har emellertid tidigare varit svenskägda och förvärvat av koncerner med säten i andra länder. Dessa företag kan fortfarande präglas av svensk affärstradition. I den mån utlandsägande påverkar företagets betalningspolicy, påverkas givetvis denna av vilket ägarlandet är. Om exempelvis ägaren hör hemma i ett annat nordiskt land med liknande betalningstider som i Sverige, finns det ingen anledning att anta att företagets betalningstider skiljer sig från svenskägda företags betalningstider. Av sekretesskäl kan vi emellertid inte redovisa uppgifter baserade på ägarland.

I tabell 4.48 redovisas andelen företagsledare som instämmer helt eller delvis i påståendet att företaget kräver betalningstider som är längre än 30 dagar, fördelat på svenskägda och utlandsägda

företag. I redovisningen ingår 13 branscher. I fem branscher är det så få utlandsägda företag att kravet på statistiksekretess inte tillåter särredovisning av dessa branscher. I genomsnitt instämmer 42 procent av de företagsledare som representerar utlandsägda företag helt eller delvis i att företaget kräver längre betalningstider än 30 dagar. Motsvarande andel bland svenskägda företag är betydligt lägre – 27 procent.

Andelen storföretag som tillämpar betalningstider längre än 30 dagar är högre bland utlandsägda än bland svenskägda företag i nio av 13 branscher. I de flesta fall är det stora skillnader mellan de båda grupperna. I Verkstadsindustrin uppgav samtliga fem utlandsägda företag att de kräver längre betalningstider än 30 dagar, medan fyra av de 13 svenskägda verkstadsföretag som ingår i undersökningen uppgav att de inte kräver längre betalningstider än 30 dagar. Inom Livsmedelsindustri, Detaljhandel, samt Transport, magasinering och kommunikation kräver inga av de svenskägda företagen längre betalningstider än 30 dagar, medan 29, 40 respektive 67 procent av de utlandsägda företagen instämde helt eller delvis i att de kräver betalningstider som är längre än 30 dagar. Inom El-, gas-, värme- och vattenförsörjning kräver varken svenskägda eller utlandsägda företag längre betalningstider än 30 dagar.

Tabell 4.48 Andel företagsledare som instämmer helt eller delvis i påståendet att företaget kräver betalningstider som är längre än 30 dagar, fördelat på svenskägda och utlandsägda företag, procent

	Svenskägda	Utlandsägda
Livsmedelsindustri	0	29
Skogsindustri	33	44
Kemi- och läkemedelsindustri	67	33
Verkstadsindustri	69	100
Stål- och metallverk	44	78
Annan tillverkning	43	27
El-, gas-, värme- och vattenförsörjning	0	0
Byggverksamhet	22	25
Partihandel	40	17
Detaljhandel	0	40
Hotell- och restaurangverksamhet	17	30
Transport, magasinering, kommunikation	0	67
Fastighet och uthyrning, företagstjänster	13	50
Genomsnitt	27	42

Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

Skillnader mellan mindre och större storföretag

För att se om det finns någon systematisk skillnad mellan mindre och större storföretag, redovisas i tabell 4.49 andel företagsledare som instämmer helt eller delvis i att företaget kräver längre betalningstid fördelat på företag med antal anställda under respektive över medianen.

Tendensen är att det är vanligare att större storföretag kräver betalningstider som överstiger 30 dagar än mindre storföretag. I genomsnitt instämmer 29 procent av de företagsledare som representerar de största företagen i respektive bransch helt eller delvis i att företaget kräver längre betalningstider än 30 dagar. Motsvarande andel bland de mindre företagen är något lägre, 22 procent.

I nio av 18 branscher är det en högre andel som kräver betalningstider längre än 30 dagar bland de företag som tillhör den övre medianen. Enbart i två branscher är andelen högre bland de små företagen. I övriga sju branscher är det ingen skillnad mellan företag i den undre och den övre medianen.

Tabell 4.49 Andel företagsledare som instämmer helt eller delvis i påståendet att företaget kräver betalningstider som är längre än 30 dagar, fördelat på företag med antal anställda över och under medianen, procent

(Observera att tabellen fortsätter på följande sida)

	Mindre företag	Större företag
Livsmedelsindustri	11	11
Skogsindustri	44	33
Förlag	22	22
Kemi- och läkemedelsindustri	44	44
Verkstadsindustri	56	100
Stål- och metallverk	56	67
Annan tillverkning	22	44
El-, gas-, värme- och vattenförsörjning	0	0
Byggverksamhet	13	33
Partihandel	25	38
Detaljhandel	11	13
Hotell- och restaurangverksamhet	25	25
Transport, magasinering, kommunikation	25	25
Finansiell verksamhet	0	25
Fastighet och uthyrning, företagstjänster	25	38

Utbildning	11	0
Hälsa- och sjukvård, sociala tjänster	0	11
Andra samhällsliga och personliga tjänster	0	0
Genomsnitt	22	29

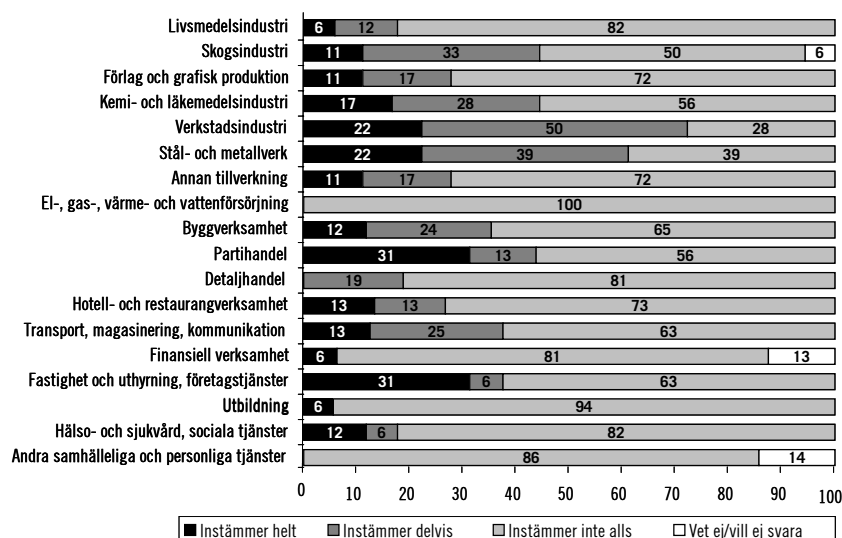
Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

Förändring av betalningstider

De företagsledare som instämmer i att företaget kräver längre betalningstider än 30 dagar, instämmer i allmänhet även i att företaget under de senaste åren har krävt längre betalningstider av underleverantörer. Det är följaktligen flest företag som krävt längre betalningstider i Verkstadsindustri (72 procent instämmer helt eller delvis), Stål- och metallverk (61 procent), Kemi och Läkemedelsindustri (45 procent) samt Skogsindustri (44 procent).

Inom El-, gas-, värme- och vattenförsörjning instämmer inte någon av företagsledarna i att företaget krävt längre betalningstider. Inom Finansiell verksamhet och Utbildning är det bara någon enstaka företagsledare som instämmer.

Diagram 4.16 Andel som instämmer, instämmer delvis eller instämmer inte alls i påståendet att företaget under de senaste åren krävt längre betalningstider av underleverantörer, procent



Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

Skillnader mellan svenskägda och utlandsägda företag

I genomsnitt uppger 44 procent av storföretagsledarna i utlandsägda företag i de 13 branscher som redovisas att de krävt längre betalningstider de senaste åren. I svenskägda företag är motsvarande andel 31 procent.

I åtta branscher uppger en större andel av företagsledarna i de utlandsägda företagen än i de svenskägda att de krävt längre betalningstider de senaste åren. I tre branscher är förhållandet det omvända. I två branscher väger det jämnt.

Tabell 4.50 Andel företagsledare som instämmer helt eller delvis i påståendet att företaget under de senaste åren krävt längre betalningstider av underleverantörer, fördelat på svenskägda och utlandsägda företag, procent

	Svenskägda	Utlandsägda
Livsmedelsindustri	10	29
Skogsindustri	44	44
Kemi- och läkemedelsindustri	67	33
Verkstadsindustri	62	100
Stål- och metallverk	44	78
Annan tillverkning	43	18
El-, gas-, värme- och vattenförsörjning	0	0
Byggverksamhet	33	38
Partihandel	50	33
Detaljhandel	9	40
Hotell- och restaurangverksamhet	0	44
Transport, magasinering, kommunikation	20	67
Fastighet och uthyrning, företagstjänster	25	50
Genomsnitt	31	44

Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

Skillnader mellan mindre och större storföretag

En något större andel av de företag som storleksmässigt ligger över branschmedianen än de som ligger under instämmer helt eller delvis i att de krävt längre betalningstider de senaste åren.

I åtta av 18 branscher är det en större andel företagsledare som representerar större företag som helt eller delvis instämmer i att företaget förlängt betalningstiderna än bland företagsledare som

representerar mindre företag. I fem branscher är förhållandet omvänt. I övriga fem branscher är det ingen skillnad mellan mindre och större företag.

Tabell 4.51 Andel företagsledare som instämmer helt eller delvis i påståendet att företaget under de senaste åren krävt längre betalningstider av underleverantörer, fördelat på företag med antal anställda över och under medianen, procent

	Mindre företag	Större företag
Livsmedelsindustri	22	11
Skogsindustri	56	33
Förlag	33	22
Kemi- och läkemedelsindustri	44	44
Verkstadsindustri	56	89
Stål- och metallverk	56	67
Annan tillverkning	22	33
El-, gas-, värme- och vattenförsörjning	0	0
Byggverksamhet	13	56
Partihandel	38	50
Detaljhandel	11	25
Hotell- och restaurangverksamhet	25	25
Transport, magasinering, kommunikation	50	25
Finansiell verksamhet	0	13
Fastighet och uthyrning, företagstjänster	38	38
Utbildning	11	0
Hälsa- och sjukvård, sociala tjänster	11	22
Andra samhällsrelaterade och personliga tjänster	0	0
Genomsnitt	27	31

Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

4.4.3 Orsaker till sena betalningar

För att få en uppfattning om vilka orsaker som ligger bakom för sena betalningar från storföretag fick företagsledarna besvara frågan:

Som du ser det, kan följande påståenden förklara att stora företag ibland betalar fakturor för sent?

a) *Företagen har för krånglig betalningsadministration.*

- b) *Företagen har betalningssvårigheter.*
- c) *Twister rörande levererade varor och tjänster är vanligt förekommande.*
- d) *Företagen kan betala i tid, men ekonomiska avgöranden gör att företagen avsiktligt betalar för sent.*
- e) *Det är vanligt att underleverantörer inte utnyttjar rätten till dröjsmålsränta och/eller indrivning.*

Precis som vid tidigare frågor fick företagen välja mellan alternativen *instämmer*, *instämmer delvis* samt *instämmer inte alls*. Eftersom denna fråga inte specifikt handlar om förhållandena i företagsledarens bransch eller företag redovisas endast genomsnitt för de 18 branscherna.

Det påstående som får störst gehör bland företagsledarna är att de stora företagen kan betala i tid, men ekonomiska avgöranden gör att företagen avsiktligt betalar för sent. Så många som 43 procent instämmer helt och 26 procent instämmer delvis i detta påstående. Att storföretagen av lönsamhetsskäl medvetet betalar för sent är ett anmärkningsvärt resultat. Med tanke på att en så stor andel av företagsledarna instämmer helt i detta finns det god grund för att hävda att detta är vanligt förekommande.

Ytterligare ett påstående som en stor andel av företagsledarna instämmer helt eller delvis i är att det är vanligt att underleverantörer inte utnyttjar rätten till dröjsmålsränta och/eller indrivning. Drygt en fjärdedel av storföretagsledarna instämmer helt i detta påstående, medan drygt 40 procent instämmer delvis.

Att tvister rörande levererade varor och tjänster är en orsak till för sena betalningar instämmer 9 procent av företagsledarna helt i. Eftersom betydligt fler, 45 procent, instämmer delvis i detta påstående, finns det fog för att även denna förklaring till sena betalningar är viktig.

Även påståendet att sena betalningar kan förklaras av att företagen har för krånglig betalningsadministration får visst stöd. Av företagsledarna i en bransch instämmer i genomsnitt 7 procent helt och 44 procent delvis i påståendet.

Det påstående som enligt företagsledarna är minst relevant är att sena betalningar från stora företag förklaras av att företagen har betalningssvårigheter. Troligen är denna orsak till sena betalningar vanligare bland mindre företag.

Tabell 4.52 Orsaker till för sena betalningar. Andel som instämmer, instämmer delvis, instämmer inte alls eller vet ej/vill ej svara på respektive påstående, procent

	Instämmer helt	Instämmer delvis	Instämmer inte alls	Vet ej/Vill ej svara	Summa
a. Betalningsadministration	7	44	47	2	100
b. Betalningssvårigheter	1	28	69	2	100
c. Tvister	9	45	42	4	100
d. Ekonomiska skäl	43	26	29	2	100
e. Dröjsmålsränta	27	41	28	4	100

Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006.

4.5 Sammanfattning och slutsatser

4.5.1 Betalningstider

Kortare betalningstider i nordiska länder

Internationella undersökningar visar att betalningstider för handelstransaktioner mellan företag och mellan företag och offentlig sektor är kortare i Sverige och övriga nordiska länder än i andra europeiska länder. Enligt dessa undersökningar hamnar de genomsnittliga betalningstiderna i Sverige, inklusive förseningar, på mellan 35 och 42 dagar beroende på undersökning. Vid en jämförelse med våra viktigaste exportmarknader, USA, Tyskland, Norge och Storbritannien, visar det sig, av tillgängliga undersökningar att döma, att svenska företag har längre betalningstider än norska, är ungefär i nivå med företag i USA men har kortare betalningstider än tyska och brittiska företag. Betalningstiderna är mycket långa i sydeuropeiska länder. Enligt *Intrum Justitias European Payment Index* är den genomsnittliga betalningstiden för handelstransaktioner mellan företag 81 dagar i Spanien och 96 dagar i Italien.

Enligt en undersökning som delar upp betalningstiden på avtalad tid och försening visar att Sverige, vid en jämförelse mellan nio EU-länder, har betydligt färre dagars betalningsförsening i genomsnitt på fakturor mellan företag än de övriga länderna.

I takt med globaliseringen finns det en uppenbar risk att betalningstiderna i Sverige anpassas till en europeisk nivå. Utifrån den sammantagna bilden av de undersökningar som utredningen initierat och tidigare undersökningar går det emellertid inte att dra

några säkra slutsatser om vare sig ökning eller minskning av betalningstiderna i Sverige under de senaste åren. Utifrån internationella undersökningar går det heller inte att utläsa att betalningstiderna blir kortare i länder med långa betalningstider. I den intervjuundersökning med storföretagsledare som SCB genomfört på utredningens uppdrag får påståendet att globaliseringen har medfört en anpassning i Sverige till långa betalningstider i utlandet ett visst, men inte starkt, stöd av storföretagsledarna. Någon entydig slutsats kan därför inte dras när det gäller hurvida vi kan förvänta oss längre betalningstider i framtiden som en följd av globaliseringen.

Ovanligt med avtalade betalningstider längre än en kalendermånad

Enligt den enkätundersökning som SCB har genomfört på vårt uppdrag är den genomsnittliga avtalade betalningstiden som små och medelstora företag vanligtvis anger på sina fakturor till andra företag eller offentlig sektor 27 dagar. Den helt dominerande avtalade betalningstiden i Sverige är 30 dagar alternativt en kalendermånad. Vår undersökning visar att enbart 7 procent av de små och medelstora företagens fakturor har en avtalad betalningstid som överskrider 31 dagar. Cirka 3 procent av fakturorna har en avtalad betalningstid som överskrider 60 dagar.

Det finns inget som tyder på att små företag i större utsträckning än stora medger långa betalningstider på utgående fakturor. Tvärtom är betalningstiderna längre på fakturor från stora företag. Andelen fakturor med betalningstider som överskrider 30 dagar är betydligt högre bland de största företagen som ingår i undersökningen än bland de minsta.

En slutsats av detta är att långa betalningstider, om de definieras som betalningstider som överskrider en kalendermånad, inte är ett utbrett fenomen i det svenska näringslivet. För underleverantörer till vissa branscher är det emellertid ganska vanligt med långa betalningstider. Nästan en tredjedel av fakturorna i företag som har sin största försäljning till jordbruk, skog och fiske överskrider 30 dagars avtalad betalningstid. Över en femtedel av de utgående fakturorna överstiger 30 dagar för underleverantörer som har sin största försäljning till kemi- och läkemedelsindustri, detalj- och partihandel, hotell- och restaurangverksamhet samt landstings-

sektorn. Underleverantörer som har mest försäljning till transportmedelsindustri samt elektronik- och teleproduktindustri är värst drabbade av avtalade betalningstider som är 60 dagar eller längre – 14 respektive 10 procent av fakturorna från dessa företag har så långa betalningstider. En annan grupp av företag som drabbas hårt av långa betalningstider är de som har minst hälften av sin försäljning på export. En fjärdedel av fakturorna från exportintensiva företag har en avtalad betalningstid som överskrider 30 dagar.

Varannan faktura betalas för sent

Enligt vår undersökning betalas ungefär varannan faktura efter förfallodatum. En stor del av förseningarna är korta. Men så många som 16 procent av fakturorna betalas mer än en vecka efter förfallodatum. Sena betalningar drabbar mikroföretag, små företag och medelstora företag i ungefär samma utsträckning. Det finns inget som tyder på att stora företag oftare betalar för sent till de minsta företagen. Tvärtom tenderar stora företag att betala en något större andel fakturor för sent till stora leverantörer än till små.

Exportintensiva företag uppger att de drabbas av sena betalningar i större utsträckning än hemmamarknadsorienterade företag. Vår undersökning indikerar att underleverantörer till vissa branscher är något mer drabbade av sena betalningar än andra. Skillnaderna är emellertid för små för att man skall kunna dra några säkra slutsatser. Underleverantörer till den statliga sektorn drabbas i relativt liten utsträckning av sena betalningar. Underleverantörer till kommun- och landstingssektorn drabbas emellertid av sena betalningar i samma omfattning som underleverantörer till den privata sektorn.

Få företag utnyttjar rätten till dröjsmålsränta

Tre av fyra företag har inte debiterat dröjsmålsränta till ett annat företag eller offentlig sektor under den senaste 12-månadersperioden. Det är vanligare att små företag avstår från att begära dröjsmålsränta än stora företag. Samtidigt är det vanligare att små företag än stora företag debiteras dröjsmålsränta av sina kunder.

Allra vanligast är det att företag avstår från dröjsmålsränta vid affärer med offentlig sektor.

Ett skäl till att företag inte begär dröjsmålsränta är att de utsatts för påtryckningar från kunder. Utredningens enkätundersökning visar att ett av fem företag någon gång under det senaste året har upplevt påtryckningar från kunder att inte kräva dröjsmålsränta. Ett oväntat resultat är att det är vanligare att det är större företag än mindre företag som utsätts för påtryckningar.

Företag kan även avstå från dröjsmålsränta av rädsla att mista en kund utan att explicita påtryckningar förekommit. Enkätundersökningen visar att så många som 37 procent av företagen under det senaste året avstått från dröjsmålsränta för att inte riskera att mista en kund. En fjärdedel av företagen uppger att de avstått från att vidtaga inkassoåtgärder av samma orsak. Det är betydligt vanligare att små och medelstora företag än mikroföretag avstår från dröjsmålsränta och inkasso för att inte riskera att mista en kund.

Uppenbarligen är inte den huvudsakliga förklaringen till att de minsta företagen i så stor utsträckning avstår från dröjsmålsränta att de utsätts för direkta påtryckningar från sina kunder eller att de avstår för att de riskerar att mista en kund. Några djupare insikter om varför små företag i så stor utsträckning inte utnyttjar rätten att kräva dröjsmålsränta erbjuder inte utredningens enkätundersökning. Ett skäl torde vara att små företag ofta debiterar så små belopp att dröjsmålsräntan blir så liten att det inte upplevs som att det är värt besväret att debitera. Faktureringskostnaderna kan i många fall bli högre än dröjsmålsräntan. Det kanske också kan upplevas som småaktigt att debitera en dröjsmålsränta som bara uppgår till några kronor. För de fakturerande företagen skulle det emellertid kunna bli kostsamt om alla små kunder debiteras dröjsmålsränta.

4.5.2 Orsaker till långa betalningstider och sena betalningar

Vanligt med påtryckningar att acceptera långa betalningstider

En central fråga för utredningen är att kartlägga huruvida framför allt stora företag utnyttjar sin dominans genom att pressa underleverantörer till att acceptera långa betalningstider. I media har ett

antal stora företag pekats ut i detta hänseende.¹² Utredningen har försökt att få en bild av hur omfattande detta problem är. Detta har gjorts dels genom en intervjuundersökning med företagsledare i de största företagen i Sverige, dels genom den ovan nämnda enkätundersökningen till små och medelstora företag.

Drygt 300 storföretagsledare fick ta ställning till påståendet att påtryckningar från företag i dominerande ställningar medför att underleverantörer tvingas acceptera långa betalningstider. Detta angavs som det viktigaste skälet till långa betalningstider. Nästan en tredjedel av storföretagsledarna instämde helt i detta påstående, medan 44 procent instämde delvis. Tre fjärdedelar av de tillfrågade företagsledarna instämde alltså helt eller delvis i påståendet att påtryckningar förekommer. Detta visar att påtryckningar förekommer, men det är svårt att utifrån intervjuundersökningen få en uppfattning om hur utbrett det är.

Vår enkätundersökning visar också att påtryckningar att acceptera långa betalningstider är vanliga. En tredjedel av företagen uppger att de under de senaste åren medgett längre betalningstider än 30 dagar som en följd av påtryckningar från företagets kunder. Det finns emellertid inget som tyder på att det i första hand är stora företag som utövar påtryckningar på små. Det är, något överraskande, vanligare att större företag än mindre företag uppger att de medgett längre betalningstid än 30 dagar som en följd av påtryckningar. Samtidigt är det vanligare att företag med små företag som kunder är utsatta för påtryckningar att medge långa betalningstider än företag som har stora företag som kunder.

Omfattningen av påtryckningar att acceptera långa betalningstider skiljer sig beroende på i vilken bransch företagen har sina kunder. Utredningens resultat tyder på att underleverantörer till förlag- och grafisk industri, kemi- och läkemedelsindustri, transportmedelsindustri samt parti- och detaljhandel är särskilt utsatta för påtryckningar att acceptera långa betalningstider.

En slutsats är att problemen med påtryckningar att acceptera långa betalningstider är mer komplexa än vad som framkommit i debatten. Det är inte bara fråga om stora dominerande företag som sätter press på små leverantörer i beroendeställning. Påtryckningar att acceptera långa betalningstider drabbar både stora och små

¹² Se t.ex. Ny Teknik, *Lear och Valeo betalar sina underleverantörer för sent*, 2000-02-17; Dagens Industri, *Underleverantörer rasar mot nya betalningsrutiner*, 2001-10-18; Dagens Industri, *Sänkta priser plågar svenska leverantörer*, 2003-01-22; Dagens Industri, *Underleverantörer vägrar acceptera Volvos krav*, 2003-01-22.

företag. Företagen som ligger bakom påtryckningarna är minst lika ofta små och medelstora företag som stora företag.

Stora företag betalar avsiktligt för sent

I intervjuundersökningen med företagsledarna i storföretag ställdes frågan vad de trodde orsakerna var till att stora företag betalar för sent. Ett uppseendeväckande resultat är att det alternativ som fick klart störst gehör är att de stora företagen kan betala i tid, men att de avsiktligt betalar för sent av ekonomiska skäl. Med tanke på att en så stor andel av företagsledarna – 69 procent – instämde helt eller delvis i detta påstående finns det anledning att förmoda att detta är vanligt förekommande i stora företag.

Även i utredningens enkätundersökning till små och medelstora företag ställdes en fråga om vad den svarande tror är vanliga orsaker till att företagets kunder inte betalar i tid. En tredjedel av företagen trodde att bristande respekt för gällande avtal är en vanlig orsak. Störst stöd i enkätundersökningen fick emellertid alternativet att bristfälliga rutiner eller slarv är en vanlig orsak till att företagets kunder inte betalar i tid.

En orsak till att det är vanligt att företag avsiktligt betalar efter förfallodagen är att underleverantörer inte utnyttjar rätten att debitera dröjsmålsränta. En klar majoritet av storföretagsledarna instämde helt eller delvis – 68 procent – i påståendet att det faktum att underleverantörer inte utnyttjar rätten till dröjsmålsränta är en förklaring till att stora företag inte betalar fakturor i tid.

4.5.3 Effekter av långa betalningstider och sena betalningar

Långa betalningstider och sena betalningar försvagar likviditeten

En klar majoritet – 63 procent – av de företag som medgett längre betalningstider än 30 dagar till följd av påtryckningar från kunder, uppger att detta får mycket eller ganska stor betydelse för företagets likviditet. Det finns inget tydligt samband mellan företagets storlek och hur de upplever konsekvenserna av kundernas krav på långa betalningstider. För majoriteten av företagen har de långa betalningstiderna ingen eller liten betydelse för företagets räntekostnader och lönsamhet.

Ungefär hälften av företagen uppger att för sena betalningar har stor eller ganska stor betydelse för företagets likviditet. Inte heller när det gäller sena betalningar upplever de mindre företagen att de drabbas hårdare än större. Tvärtom uppger en större andel medelstora företag än mikroföretag att sena betalningar har en mycket eller ganska stor betydelse för likviditeten.

Administrativa kostnader förknippade med sena betalningar

Av de små och medelstora företagen uppger 28 procent att sena betalningar har en ganska eller mycket stor betydelse för företagets lönsamhet. Men hälften av företagen uppger att sena betalningar har mycket eller ganska stor betydelse för företagets administrativa börda. Även i detta fall upplever större företag detta som ett allvarligare problem än de mindre företagen gör.

Mindre företag tycks generellt inte uppleva att de drabbas hårdare av sena betalningar än större företag. Andelen företag som uppger att sena betalningar har ganska eller mycket stor betydelse för räntekostnader, administrativ börda och likviditet ökar med företagsstorlek. Något paradoxalt är det emellertid en något lägre andel företag i den största storleksklassen (medelstora företag) som uppger att för sena betalningar har ganska eller stor betydelse för företagets lönsamhet. Förklaringen till detta torde vara att kostnader förknippade med räntor, administrativ börda och likviditet utgör en liten andel av företagets totala kostnader, och därmed har en begränsad effekt på lönsamheten.

Inbetalning av moms prioriteras

Likviditetsproblem till följd av långa avtalade betalningstider och sena betalningar medför att företagen i sin tur blir sena med betalningar. Det kan gälla inbetalningar av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter, leverantörsskulder samt ränta eller amortering till finansiella institutioner.

Vid betalningstider som överskrider 42 dagar riskerar företagen att få betala in momsen på en faktura som ännu inte är betald. Utredningens enkätundersökning visar att nästan två tredjedelar av företagen någon gång under det senaste året råkat ut för detta. Trots detta har en stor majoritet av företagen, 86 procent, aldrig

blivit försenade med inbetalning av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter till följd av krav på långa avtalade betalningstider. Detta betyder emellertid inte att dessa företag inte har fått likviditetsproblem orsakade av att moms betalats in innan fakturan betalats. Företagen prioriterar inbetalning av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter framför skulder till underleverantörer.

Dominoeffekt av långa betalningstider och sena betalningar

Enligt de intervjuade storföretagsledarna är det relativt vanligt att stora företag kräver långa betalningstider eftersom företagens kunder i sin tur kräver långa betalningstider. Detta innebär att långa betalningstider kan ge upphov till en dominoeffekt, där krav på långa betalningstider från ett företag ger upphov till motsvarande krav riktade mot det drabbade företagets kunder.

Enkätundersökningen riktad till små och medelstora företag bekräftar detta. Undersökningen visar att det är vanligt att företagen blir försenade med leverantörsskulder till följd av kunders krav på långa betalningstider och sena betalningar. 29 procent av företagen som utsatts för påtryckningar att acceptera långa betalningstider uppger att de under det senaste året av denna orsak blivit försenade med leverantörsskulder. En lika stor andel har blivit sena med betalning av leverantörsskulder på grund av att företagets kunder inte betalat i tid.

Detta visar att det finns en betydande dominoeffekt vid sena betalningar. När ett företag betalar en faktura för sent drabbar det inte bara underleverantören, utan även andra företag längre ner i leverantörskedjan.

Företagen prioriterar inbetalning av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter framför att betala leverantörsskulder. Troligen beror detta på att följderna i form av räntekostnader och risk för indrivningsåtgärder vanligtvis är allvarligare vid sena skattebetalningar än vid sena betalningar till underleverantörer. Vid sena skattebetalningar finns dessutom en risk att företaget mister sin F-skattsedel.

Det är mycket ovanligt att räntebetalningar eller amorteringar till banker eller finansinstitut drabbas när kunder betalat för sent. Sannolikt beror även detta på att sena betalningar i dessa fall får allvarligare konsekvenser än förseningar till underleverantörer.

5 Samhällsekonomiska kostnader till följd av sena betalningar

5.1 Inledning

I vårt uppdrag ligger att analysera problemen med sena betalningar. I kapitel 4 analyseras hur företagen upplever effekter av sena betalningar och långa betalningstider. I detta avsnitt diskuterar vi de samhällsekonomiska konsekvenserna av sena betalningar. Vi vet att sena och uteblivna betalningar drabbar enskilda företag hårt. Enligt en undersökning av Intrum Justitias utgjorde avskrivna kundfordringar 1 procent av företagets omsättning i Sverige år 2006, dvs. nästan 60 miljarder kronor.¹ Detta visar att problemet med uteblivna betalningar är mycket omfattande i Sverige, även om förluster på kundfordringar är betydligt vanligare i många andra europeiska länder. Den samhällsekonomiska effekten av uteblivna betalningar är emellertid inte lika stor. Detta beror på att sena och uteblivna betalningar i stor utsträckning är ett nollsummespel ur ett samhällsperspektiv. Det ena företagets förlust (borgenärens) motsvaras av en vinst i ett annat företag (gäldenären).

Långa betalningstider, sena betalningar och uteblivna betalningar utgör en samhällsekonomisk kostnad först när de leder till att produktionen av varor och tjänster minskar. Att företag inte får betalt behöver inte leda till att produktionen påverkas. Även om en sen betalning leder till likviditetsproblem och minskad produktion i det drabbade företaget kan detta motverkas helt eller delvis av ökad produktion i det företag som inte betalar i tid. Detta eftersom gäldenärsföretaget gör en kreditvinst som kan investeras i ökad produktion. Minskad produktion i det förlorande företaget kan även motverkas av att konkurrenter tar marknadsandelar och därmed tar över produktion från det drabbade företaget.

¹ Intrum Justitia, *European Payment Index*, våren 2007.

Sena och uteblivna betalningar leder emellertid ofta till effektivitetsförluster och därmed samhällsekonomiska kostnader. Ett skäl är att dålig betalningsmoral skapar chocker i ekonomin som leder till att konkurrenskraftiga och produktiva företag tappar marknadsandelar till företag som är mindre produktiva. Detta problem diskuteras i avsnitt 5.2 nedan. I avsnitt 5.3 diskuteras den samhällsekonomiska kostnad som finns till följd av den finansiella osäkerhet som uppstår när det är vanligt förekommande att företag inte betalar i tid. Därefter diskuteras hur långa betalningstider påverkar konkurrenskraften. Den mest uppenbara samhällsekonomiska kostnaden är de administrativa kostnader som sena och uteblivna betalningar för med sig. De resurser som läggs på påminnelser, fakturering av dröjsmålsränta, indrivning m.m. kunde i stället användas till att producera nyttigheter. De administrativa kostnaderna för att hantera sena och uteblivna betalningar behandlas i avsnitt 5.5.

5.2 Utslagning av konkurrenskraftiga företag

Ett företags handelskrediter är mindre diversifierade än institutionella krediter. Kunderna är ofta koncentrerade till en enskild bransch vilket för med sig att företagen blir känsliga för marknadsspecifika ”chocker”. Handelskrediterna har stor betydelse som finansieringskälla. I kombination med bristande diversifiering leder detta till att företag kan få stora finansiella problem om deras kunder inte kan betala. Om det är en betydelsefull kund som inte kan betala kan leverantörsföretaget också hamna i finansiella svårigheter. Detta kan i sin tur medföra att företaget inte kan betala sina leverantörsskulder. Att ett enskilt företag ställer in sina betalningar kan på detta sätt leda till en kedja av betalningsförseningar och inställda betalningar. Vår enkätundersökning visar att nästan 30 procent av de små och medelstora företagen i Sverige har betalat för sent till en leverantör till följd av sena betalningar från egna kunder.

5.2.1 Konkurer

Att företag tappar marknadsandelar eller läggs ned till följd av att de inte är konkurrenskraftiga utgör i sig inte ett samhällsekonomiskt problem. Den österrikiska nationalekonomen Joseph Schumpeter har visat att s.k. kreativ förstörelse – dvs. att icke konkurrenskraftiga företag lägger ned verksamheten och lämnar marknadsutrymme för nya företag att etablera sig samt för etablerade konkurrenskraftiga företag att växa – är en viktig förutsättning för god ekonomisk tillväxt. När företag drabbas av sena eller uteblivna betalningar finns det risk att de tvingas minska sin produktion eller, i värsta fall, tvingas ställa in sina betalningar och lämna in en konkursansökan. Om detta drabbar sunda konkurrenskraftiga företag och därmed ger utrymme för att mindre produktiva företag expanderar är detta en samhällsekonomisk förlust. Det beror på att den sammantagna produktiviteten i samhället försämras. Mindre produceras med befintliga resurser.

Flera forskningsrapporter visar att dålig eller slarvig hantering av kassaflöden är ett av de vanligaste skälen till företagsnedläggningar. Inte minst drabbar detta små, snabbväxande företag, i vilka brist på likvida medel är vanligt. I samband med en forskningsstudie tillfrågades 131 småföretag i USA som gått i konkurs om orsaker till konkursen.² Forskarna fann att så många som 31 procent av företagen ansåg att uteblivna betalningar av kundfordringar var den viktigaste orsaken till konkursen. En lägre andel företag – 28 procent – angav dålig försäljning som den viktigaste orsaken. Av detta kan man emellertid inte dra slutsatsen att nästan en tredjedel av småföretagen i USA går i konkurs *på grund av* uteblivna betalningar. En del av de företag som angav uteblivna betalningar som den viktigaste orsaken till konkursen hade troligen så dålig lönsamhet och så bristande kredithantering att de hade gått i konkurs även om deras kunder hade betalt sina fakturor i tid.

I en forskningsrapport från Europeiska centralbanken uppskattas i en simuleringsmodell sannolikheten att ett ”sunt” företag går i konkurs om det hamnar på ekonomiskt obestånd till följd av att företaget kunder inte betalar sina fakturor.³ Ett företag definieras som sunt om det kan betala sina skulder så fort det fått

² D. Bradley och M. Rubach (2002), *Trade Credit and Small Businesses: A Cause of Business Failures?*, Association of Small Business and Entrepreneurship Conference paper, <http://www.sbaer.uca.edu/research/asbe/2002/papers/02asbe055.pdf> (2007-07-12).

³ F. Boissay (2006), *Credit Chains and the Propagation of Financial Distress*, Working paper series no. 573, European Central Bank.

betalt för sina kundfordringar. Simuleringen bygger på data för företag i USA under perioden 1986–2004. Resultaten visar att till följd av obetalda kundfordringar är andelen ”sunda” företag bland det totala antalet företag som går i konkurs mellan 4,1 och 12,8 procent. Andelen varierar med konjunkturcykeln och vilka antaganden som görs i modellen, bl.a. angående graden av diversifiering.

Även om detta resultat inte direkt går att överföra till svenska förhållanden, så indikerar denna studie att uteblivna betalningar av handelskrediter får svåra konsekvenser. I Sverige har nära 77 000 företag med totalt 200 000 anställda begärts i konkurs under den senaste tioårsperioden. Om antalet ”onödiga” konkurser till följd av obetalda kundfordringar ligger på samma nivå i Sverige som simuleringen antyder för USA skulle mellan 3 000 och 10 000 företagskonkurser kunnat undvikas om företag hade fått betalt från sina företagskunder. Om vi vidare antar att dessa företag i genomsnitt har lika många anställda som övriga företag som går i konkurs, så har uteblivna betalningar orsakat att mellan 8 000 och 26 000 personer mist jobbet i konkursdrabbade företag under tioårsperioden. Vi vill vara tydliga med att detta är antaganden som vi inte närmare kan verifiera.

5.2.2 Likviditetseffekter

Företagskonkurser till följd av sena och uteblivna betalningar är bara toppen på ett isberg. Långt fler företag drabbas av likviditetsproblem till följd av långa avtalade betalningstider samt sena eller uteblivna betalningar. Likviditetsbrist till följd av avtalade betalningstider uppkommer när företag har längre betalningstider för kunder än de själva får från sina leverantörer. Om t.ex. leverantörer måste betalas inom 30 dagar och kunder medges en betalningstid på 90 dagar uppstår en obalans som blir en extra kostnad för att göra affärer.

Ett positivt kassaflöde innebär en ökad tillgång på likvida medel och ökade möjligheter för företaget att finansiera sin verksamhet med internt genererade medel. Därmed minskar behovet av att finansiera företagets verksamhet genom främmande kapital eller tillskjutet eget kapital. Detta är positivt dels för att möjligheterna till intern finansiering av investeringarna ökar, dels eftersom extern finansiering medför explicita kostnader i form av ränta på skulder

eller implicita kostnader i form av utebliven avkastning på eget kapital. Ett positivt kassaflöde ger också ökade möjligheter till finansiering med riskvilligt och räntebärande kapital eftersom kassaflödet påverkar kapitalmarknadens bedömning av företaget.⁴

Kassaflödet avgörs av företagens förmåga att minimera sitt rörelsekapital. Rörelsekapitalet påverkas av den tid det tar från det att företaget betalar för insatsvarorna till dess de får betalt för den färdiga produkten. Ju kortare denna tid är desto mer effektivt är företaget på att frigöra kassaflöde genom minskad kapitalbindning. Omsättningshastigheten kan kortas genom att öka leverantörskrediten, minska den tid varan ligger i lager eller minska kundkrediten.

Långa betalningstider och uteblivna betalningar kan således belasta företagen med kostnader eftersom behovet av rörelsekapital ökar. Detta utgör en extra kostnad för att göra affärer. Ökat behov av rörelsekapital minskar tillgången till kapital för investeringar som leder till ökad och mer kostnadseffektiv produktion. Men ett ökat rörelsekapital i ett företag behöver därmed inte nödvändigtvis också innebära en aggregerad samhällsekonomisk kostnad. Precis som vid resonemanget om konkurser är kostnader för ökat rörelsekapital som en följd av långa betalningstider från kunder i stor utsträckning ett nollsummespel. Det ena företagets vinst motsvaras av det andra företagets förlust.

Den samhällsekonomiska kostnaden uppkommer först när ”fel” företag förlorar. Företag som betalar för sent tenderar att vara företag med låga vinster och likviditetsbrist. Ofta har dessa företag också låg produktivitet. Detta medför att de företag som betalar för sent ofta har en låg avkastning på investerat kapital. Resurser förs över från produktiva till improduktiva företag genom sena och uteblivna betalningar.

Av allt att döma drabbas små företag med tillväxtambitioner hårdast av ökad kapitalbindning till följd av långa betalningstider. Detta beror på att tillväxt kräver investeringar och därmed en hög kapitalbindningsgrad. En minskning av kapitalbindningen i kundfordringar frigör kapital för tillväxtgenererande investeringar. Små företag har svårt att få låna och är därför beroende av det egna kapitalet. Om små tillväxtföretag drabbas mer eller lika mycket av långa betalningstider som andra företag innebär detta en samhälls-

⁴ T. Andersson och C. Jansson (2004), *Ökat kassaflöde genom minskad kapitalbindning: En undersökning av svenska tillverkande företag*, magisteruppsats i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

ekonomisk kostnad. Det är naturligtvis mycket svårt att beräkna hur stor en sådan kostnad kan vara. Med tanke på vilken betydelse tillväxt i minde företag långsiktigt har för samhällsekonomin talar emellertid mycket för att detta kan vara en betydande kostnad för samhället.

5.3 Finansiell osäkerhet

Finansiell osäkerhet medför att företagen behöver mer rörelsekapital. Detta för att klara sig i händelse av att en kund betalar för sent eller uteblir helt med en betalning. Kapitalet kunde i stället användas till tillväxtskapande investeringar.

I vissa fall kan rädslan för att inte få betalt helt stoppa en affärsuppgörelse. Enligt Intrum Justitias *European Payment Index* ser Europeiska företagsledare osäkerhet kring betalningar som ett av de största hindren för utlandshandel. Betalningsosäkerhet anses vara ett större hinder för utlandshandel än ”krånglig administration” och ”tullar och skatter”. Hotet om att inte få betalt är följaktligen ett allvarligt hinder för tillväxt genom export. Intrum Justitias undersökning bekräftas av en undersökning av DG Enterprise. Enligt denna undersökning skulle 21 procent av företagen exportera mer om betalningsförseningarna minskades.⁵

5.4 Konkurrenskraft

Ett näringsliv som präglas av innovation och förnyelse är en förutsättning för ökad konkurrenskraft. Om sena betalningar påverkar företagens förmåga och vilja att investera i ny teknologi och innovationer påverkas även konkurrenskraften. En undersökning som genomfördes i samband med uppföljningen av EU-direktivet visar att 13 procent av de medverkande företagen anser att sena betalningar har en mycket stor påverkan på forskning och utveckling.

Kostnader som sena betalningar för med sig innebär att företag blir mindre konkurrenskraftiga i den globaliserade ekonomin. Samma undersökning visar att 32 procent av de svarande företagen har höjt priset på sina produkter som en följd av sena betalningar. Detta medför att även om företag har konkurrenskraftiga

⁵ Se http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/late_payments/rationale.htm (2007-07-12).

produkter kommer dessa produkter att bli dyrare än produkter från konkurrenter som inte drabbas av långa betalningstider och sena betalningar i samma utsträckning.

Det är emellertid inte nödvändigtvis så att ett ensidigt införandet av kortare betalningstider i ett litet land med mycket utrikeshandel som Sverige leder till ökad konkurrenskraft. Tvärtom kan exportföretagens konkurrenskraft försämrats så länge betalningstiden är längre hos våra viktigaste handelspartners. Detta beror på att differensen i betalningstid mellan inhemska underleverantörer (leverantörsskulder) och utländska kunder (kundfordringar) ökar behovet av rörelsekapital. Detta leder till ökade kostnader och försämrade konkurrenskraft.

5.5 Administrativa kostnader

Den mest uppenbara samhällsekonomiska kostnaden för sena betalningar är de administrativa kostnader som uppstår i samband med påminnelser, debitering av dröjsmålsränta, inkasso och indrivning. Detta är resurser som i stället skulle kunna användas till produktion av varor och tjänster. Vi har inte ambitionen att kvantifiera dessa kostnader. Med exempel ges emellertid en viss uppfattning om på vilka nivåer dessa kostnader kan tänkas hamna.

Enligt en uppgift från inkassobranchen skickas cirka 600 miljoner fakturor mellan företag i Sverige. Enligt vår kartläggning betalas ungefär hälften av dessa för sent. Många sent betalda fakturor föranleder ingen åtgärd från borgenären. Men i de fall borgenären skickar påminnelser och/eller vidtar indrivningsåtgärder medför detta administrativa kostnader.

5.5.1 Betalningspåminnelser

En första åtgärd när en faktura inte betalats kan vara att ringa eller skicka en betalningspåminnelse. En undersökning av Företagarna visar att det är vanligare att företagen skickar en påminnelse än att de ringer.⁶ Enligt uppgift från inkassobranchen leder cirka 10 procent av fakturorna till en påminnelse. Denna uppgift behöver

⁶ *Maktrabatten: Småföretagarna lånar från sin privata ekonomi för att klara likviditeten*, december 2003.

inte vara representativ för samtliga företag, och är därför behäftad med stor osäkerhet.

Räkneexempel – betalningspåminnelser

Låt oss anta att 10 procent av fakturorna följs av en betalningspåminnelse. Under förutsättning att 600 miljoner fakturor skickas ut årligen så motsvarar detta 60 miljoner betalningspåminnelser. Detta förutsätter att endast en betalningspåminnelse skickas per faktura.

Företagens kostnader för att hantera betalningspåminnelser kan uppskattas utifrån tidsåtgången att skriva en påminnelse. En holländsk mätning av företagens administrativa börda visar att det i genomsnitt tar 3,2 minuter att skriva en utgående faktura.⁷ Beräkningar som används vid Nuteks mätningar av företagens administrativa kostnader, och som baseras på lönestatistik från SCB, visar att en redovisningsekonom kostar 266 kr per timme inklusive overhead-kostnader.⁸ Låt oss anta att det tar lika lång tid att skriva en betalningspåminnelse som en faktura. Arbetskostnaden för en betalningspåminnelse blir då drygt 14 kronor. Till detta kommer kostnaden för att distribuera brevet som vi uppskattar till tre kronor. Med en kostnad på 17 kronor per betalningspåminnelse blir den totala administrativa kostnaden cirka en miljard kronor årligen.

5.5.2 Fakturering av dröjsmålsränta

Vår kartläggning visar att fakturering av dröjsmålsränta är mycket ovanligt. Endast 1,3 procent av fakturorna från små och medelstora företag följs av ett krav på dröjsmålsränta. Detta tyder på att hanteringen av krav på dröjsmålsränta representerar en relativt blygsam samhällsekonomisk kostnad.

⁷ Se Nutek (2004), *Mätning av företagens administrativa börda, Underlagsrapport: Metodutveckling och pilotmätning av mervärdesskattelagen med StandardKostnadsModellen*, infonr 036-2004.

⁸ Nutek (2007), *Näringslivets administrativa kostnader på livsmedelsområdet*, R 2007:03.

Räkneexempel – fakturering av dröjsmålsränta

Givet att 600 miljoner fakturor skickas från företag till andra företag och offentlig sektor, och att 1,3 procent föranleder krav på dröjsmålsränta, skickas årligen 7,8 miljoner fakturor ut med dröjsmålsränta. Kostnaden för att skriva och skicka en faktura antas vara samma som för betalningspåminnelser, dvs. 17 kronor. Till detta kommer kostnaden att hantera en inkommande faktura. Enligt den holländska undersökningen tar detta i genomsnitt 1,6 minuter. Med en arbetskraftskostnad inklusive overhead-kostnader på 266 kronor per timme blir kostnaden drygt sju kronor för företaget som tar emot dröjsmålsfakturan. Den totala kostnaden blir alltså 24 kronor per faktura. Med 7,8 miljoner fakturor årligen blir den samhällsekonomiska kostnaden cirka 190 miljoner kronor.

5.5.3 Inkasso

Den vanligaste inkassoåtgärden är ett krav som innehåller ett hot om betalningsföreläggande. En inkassoåtgärd kan även vara ett hot om rättsliga åtgärder, konkursansökan eller ansökan om handräckning.

Med inkassobyråer eller inkassoombud avses den som driver inkassoverksamhet som är tillståndspliktig enligt 2 § inkassolagen (1974:182) eller som åtar sig att driva in fordringar för en annans räkning. Enligt Statistiska centralbyrån omsatte denna bransch, Inkasso- och kreditkontrollbyråer, 2,38 miljarder kronor år 2004. Det går inte att separera omsättning för inkassobyråer från kreditkontrollbyråer eftersom många ägnar sig åt båda verksamheterna. Även om vi hade kunnat uppskatta branschens omsättning för inkassouppdrag hade detta inte varit tillräckligt för en uppskattning av de samhällsekonomiska kostnaderna för inkasso. Detta beror på att en stor del av inkassoverksamheten hanteras internt inom företag och organisationer.

Räkneexempel – inkasso

Enligt en uppskattning från Intrum Justitia leder mellan en och två procent av fakturavolymen till inkasso. Detta innebär att med 600 miljoner fakturor om året går mellan sex och tolv miljoner fakturor till inkasso. Vid ett inkassoärende krävs gäldenären i normalfallet på 160 kronor i inkassoavgift, vilket är den högsta tillåtna avgiften för inkasso. Detta är också vanligen den ersättning som en inkassobyrå får för ett inkassoärende. Vi antar att denna avgift motsvarar de faktiska administrativa kostnaderna i samband med ett inkassoärende. I detta räkneexempel kostar hanteringen av inkasso samhället mellan en och två miljarder kronor årligen.

5.5.4 Ansökan om betalningsföreläggande

För att juridiskt fastställa gäldenärens betalningsskyldighet kan en ansökan om betalningsföreläggande göras hos Kronofogdemyndigheten. Enligt god inkassosed bör inte en sådan ansökan skickas tidigare än 12 dagar från det att ett inkassokrav har skickats.

Räkneexempel – betalningsförelägganden

År 2006 fick Kronofogdemyndigheten in 867 000 ansökningar om betalningsförelägganden. I 96 500 av ansökningarna var gäldenären en juridisk person. Enligt Kronofogdemyndighetens statistik kostade varje ärende myndigheten 302 kronor år 2006. Detta ligger nära Kronofogdemyndighetens avgift på 300 kronor för ansökningar av betalningsförelägganden. Till detta kommer kostnader för den sökandes egna arbete. Den sökande kan begära en ersättning på 340 kronor från gäldenären i mål om betalningsföreläggande. Om vi antar att denna summa speglar den sökandes faktiska kostnader, blir de totala administrativa kostnaderna per ärende 642 kronor. Givet dessa uppgifter var den samhälleliga kostnaden för betalningsförelägganden cirka 62 miljoner kronor år 2006.

5.6 Sammanfattning

Sena betalningar slår ut konkurrenskraftiga företag

Ett dynamiskt näringsliv präglas av en ständig strukturomvandling där företag läggs ned och nya tillkommer. För att denna dynamik skall bidra till den ekonomiska tillväxten är det angeläget att det är de improduktiva företagen som lämnar marknaden och att de produktiva överlever. Sena och uteblivna betalningar kan ses som en chock som slumpmässigt drabbar alla typer av företag. Detta innebär att produktiva företag som drabbas kan tvingas i konkurs och ge utrymme för mindre produktiva företag att expandera. Att ”fel” företag går i konkurs ger följaktligen upphov till en samhälls-ekonomisk förlust. Även om det inte går så långt att produktiva företag går i konkurs kan dessa drabbas av likviditetsproblem som hämmar företagets tillväxt. Även i detta fall lämnas utrymme för mindre produktiva företag att vinna marknadsandelar.

Ensidiga åtgärder för kortare betalningstider kan försämra den nationella konkurrenskraften

Kostnader som sena betalningar för med sig försämrar företagets konkurrenskraft. Undersökningar visar att sena betalningar leder till högre priser och lägre investeringar.

Avtalade betalningstider drabbar företag hårdast när de har längre betalningstider för kunder än de själva får från sina leverantörer. Detta gör att ensidiga åtgärder för kortare avtalade betalningstider i ett land riskerar att försämra exportföretagens konkurrenskraft. Om den brukliga betalningstiden är längre bland viktiga handelspartners kan differensen i betalningstid mellan inhemska underleverantörer och utländska kundföretag medverka till högre kostnader för de inhemska exportföretagen än för konkurrenterna i utlandet.

Sena betalningar orsakar höga administrativa kostnader

Den mest uppenbara samhällsekonomiska kostnaden för sena betalningar är den administrativa kostnad som uppstår i samband med påminnelser, debitering av dröjsmålsränta, inkasso och indrivning. Vi har inte ambitionen att på ett vederhäftigt sätt

kvantifiera dessa kostnader. En mycket grov uppskattning tyder emellertid på att företagen årligen lägger ned belopp som måste anges i miljarder kronor på att hantera sena och uteblivna betalningar från andra företag och offentlig sektor. Detta är naturligtvis ett samhällsekonomiskt problem.

6 Överväganden

6.1 Inledning

6.1.1 Allmänt

I kapitel 4 har vi redovisat de undersökningar som gjorts när det gäller förekomsten av långa avtalade betalningstider respektive sena betalningar. Vi har där dragit de slutsatser som vi anser kan dras när det gäller de problem sena betalningar och långa avtalade betalningstider skapar för företagen. Vi har också diskuterat vad som är orsaken eller snarare orsakerna till sena betalningar och långa handelskrediter.

I kapitel 5 har vi redovisat de slutsatser vi anser kan dras av forskningen när det gäller vilka kostnader för samhället och samhällsproblem i övrigt som uppstår vid framför allt sena betalningar.

I detta kapitel diskuterar vi vad som skulle kunna göras för att lösa de problem som finns eller i vart fall för att förbättra situationen för de företag som drabbas av sena betalningar eller långa handelskrediter. De förslag som vi närmare diskuterar gäller framför allt åtgärder mot sena betalningar. Innan vi övergår till att redovisa våra överväganden finns det anledning att säga något om utgångspunkten för och bakgrunden till våra bedömningar.

6.1.2 Kort beskrivning av problemen

Utgångspunkten för våra bedömningar är naturligtvis de slutsatser man kan dra av våra och andras undersökningar av långa handelskrediter och sena betalningar. Dessa har redovisats tidigare. Här vill vi emellertid som en mycket kort bakgrund till den följande diskussionen i punktform sammanfatta det vi anser vara de viktigaste och allra mest övergripande slutsatserna.

Sena betalningar

1. Ungefär hälften av alla skulder som avser handelskrediter betalas inte i avtalad tid och 16 procent betalas mer än 7 dagar för sent.
2. Situationen i Sverige är bättre än i de flesta andra länder.
3. Situationen när det gäller sena betalningar synes inte ha försämrats, men man kan heller inte påvisa några förbättringar under senare år.
4. Exportintensiva företag drabbas av sena betalningar i större utsträckning än hemmamarknadsorienterade företag.
5. Reglerna om betalning av mervärdesskatt försvårar problemen med sena betalningar.
6. Möjligheten att debitera dröjsmålsränta utnyttjas sällan.
7. Företagen underskattar hur många skulder som inte betalas i tid och det är möjligt att de därför inte fullt ut ser vilka problem de drabbas av.
8. Sena betalningar är också ett samhällsproblem bl.a. eftersom det kan leda till att ”fel” företag slås ut från marknaden och på grund av att en del av företagets resurser måste läggas på att få betalt för utfört arbete i stället för verksamhet som bidrar till samhällsekonomisk tillväxt.

Långa avtalade betalningstider

1. Den helt dominerande avtalade betalningstiden i Sverige är 30 dagar alternativt en kalendermånad.
2. Det är ovanligt med avtalade betalningstider som överskrider en kalendermånad.
3. För underleverantörer till vissa branscher, t.ex. transportmedelsindustri, är det vanligt med långa avtalade betalningstider.
4. En tredjedel av de företag som medgett längre betalningstider än 30 dagar uppger att de utsatts för påtryckningar.
5. Det går inte att säga att utvecklingen går mot längre avtalade betalningstider.

6.1.3 Idéer som vi inte övervägt närmare

Som en grundläggande förutsättning för vårt uppdrag gäller att vi inte skall lämna förslag som gäller betalning av mervärdesskatt. Det har av vår undersökning framgått att mervärdesskattereglerna försvårar problemet med framför allt sena betalningar för många företag. Under vår utredningstid har regeringen aviserat förslag som innebär att mindre företag fortsättningsvis skall kunna redovisa mervärdesskatt var tredje månad. Vi behandlar inte vidare frågan om betalningstidpunkt för mervärdesskatt eller andra frågor som gäller betalning av skatter eller avgifter.

I vårt uppdrag ingår inte heller att lämna förslag som ändrar de grundläggande civilrättsliga reglerna. När det gäller avtalsvillkor som ger långa handelskrediter gäller att de mest närliggande insatserna som är teoretiskt tänkbara är svåra att förena med den grundläggande syn på friheten att ingå avtal som är en av grundvalarna i vårt rättssystem. Som framgår av kapitel 2 finns det för övrigt ofta goda skäl för handelskrediter. Utifrån dessa två aspekter finns det inte någon anledning för oss att närmare överväga om ändringar i t.ex. 36 § lagen (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område skulle kunna vara verkningsfulla mot långa handelskrediter. Motsvarande bedömning gör vi i fråga om en lagreglering av betalningstider (se konsultrapporten till EU). Vi har under alla förhållanden bedömt att detta är frågor som står civilrättens kärna så nära att förslag i denna riktning faller utanför vårt uppdrag.

I jämförelse med de förslag som presenteras i rapporten till EU kan man för övrigt konstatera att våra bedömningar avser avsevärt färre frågor. Bedömningarna är också avsevärt mindre radikala. Det finns naturligtvis olika skäl för det. Ett viktigt sådant skäl är att många åtgärder är av en sådan karaktär att de väl kan vara rimliga som en internationell insats, men att de inte framstår som genomförbara enbart på nationell nivå. Flera av förslagen i rapporten har denna karaktär och de blir därför av mindre intresse för oss.

6.1.4 Bedömningar och inte förslag

Utgångspunkten när vi redovisar våra slutsatser i detta betänkande är vad som från det allmännas sida skulle kunna göras för att förbättra situationen när det gäller sena betalningar och långa

avtalade betalningstider. Det betyder att vi från principiella utgångspunkter diskuterar några lagstiftningsinsatser och andra åtgärder som skulle kunna bidra till att förbättra situationen. Utredningens arbete i denna del får i första hand ses som en inventering av de alternativ som finns om man från regering och riksdag vill vidta åtgärder.

Vi har av de skäl som redovisas i det följande funnit att detta är ett rimligt angreppssätt.

Våra direktiv innebär att vi skall lämna förslag utifrån de behov av förändringar som visar sig genom den undersökning, som är central i vårt utredningsarbete. Den undersökning som vi gjort och som är huvudsaken i det uppdrag vi fått visar att det finns problem. Den visar emellertid inte att problemen generellt är mycket allvarliga eller att situationen på något avgörande sätt är på väg att försämrats. Vi har heller inte kunnat finna att problemen är sådana till sin karaktär att någon enstaka åtgärd kan antas avsevärt förbättra situationen. Det är möjligt att ändringar i lagstiftning eller andra samhällsinsatser kan förbättra förhållandena. Det finns emellertid också en del som tyder på att lagstiftningen ger företagen instrument för att agera som de i dag inte utnyttjar.

För i princip samtliga de åtgärder som vi diskuterar och som förutsätter lagstiftning gäller att de också har nackdelar. Det finns en risk att byråkratin ökar och att det helt enkelt blir besvärligare att driva företag. Om problemen med sena betalningar är så allvarliga och förslagen så effektiva att de kan uppväga sådana nackdelar är svårt att bedöma utan att ingående analysera nackdelarna. Inom ramen för vår utredningstid och med de resurser som varit tillgängliga för oss har det inte varit möjligt att utreda dessa frågor i den omfattning som är rimligt för att vi nu skall kunna presentera färdiga förslag.

Under vår utredningstid har det presenterats förslag som kan antas påverka konsekvenserna för företag som drabbas av sena betalningar. Det har från regeringens sida föreslagits förändringar i reglerna om redovisning och betalning av mervärdesskatt. Det kan finnas anledning att avvakta utfallet av de ändrade reglerna innan man bestämmer om man vill gå vidare med andra åtgärder mot sena betalningar.

Generellt gäller också att detta är ett område inom vilket internationella lösningar i första hand bör sökas. Det finns mycket som talar för att de största problemen drabbar de svenska företag som gör affärer på en internationell marknad. Bilden av att det

finns allvarliga och generella problem på hemmamarknaden är däremot inte entydig. Det finns anledning att tro att det finns ett samband mellan en ökad internationalisering och de problem som finns. Om det är fallet finns det anledning att vara skeptisk till svenska särlösningar.

Utredningens sammanfattande rekommendation är:

- följ utvecklingen genom att återkommande undersöka om situationen förändras, och
- delta i det internationella arbetet och försök driva på så att möjligheterna för svenska företag att få betalt från företag i andra länder kommer att motsvara vad som gäller i Sverige.

De åtgärder som vi i första hand bör diskuteras på nationell nivå är ökade kostnader för den som inte betalar i tid, ökad transparens när det gäller betalningar i större företag och informationsinsatser.

6.2 Regler om dröjsmålsränta, inkassoavgift m.m. – från kompensation till sanktion?

Bedömning: Åtgärder som gör det dyrare för en gäldenär att inte betala i tid skulle sannolikt minska förekomsten av sena betalningar. Exempel på sådana åtgärder är en sanktionsavgift vid sen betalning, höjd dröjsmålsränta samt möjligheter att ta ut en högre avgift för inkassoåtgärd. Det är emellertid inte säkert att sådana åtgärder nämnvärt skulle förbättra situationen för de företag som i dag är särskilt drabbade av sena betalningar. Inte heller är det givet att – i ett svenskt perspektiv med en förhållandevis god betalningsmoral – fördelarna med sådana lösningar överväger nackdelarna.

Som framgått av kapitel 3 finns det i det svenska systemet regler som gör det möjligt för en borgenär att kompensera sig för de kostnader som uppstår när gäldenären inte betalar i tid. Dröjsmålsränta utgår med referensränta med ett tillägg av åtta procentenheter. Första halvåret 2007 är den lagstadgade dröjsmålsräntan 11 procent. Vid betalningspåminnelse kan en avgift med högst 50 kr utgå om detta avtalats mellan parterna. Inkassokostnader får ersättas av gäldenären med högst 160 kr. Gemensamt för de nu

angivna ersättningarna som kan bli aktuella vid dröjsmål med betalning är att de utgår i syfte att kompensera borgenären för de kostnader som uppstår. Bl.a. på grund av detta kompensations-tänkande blir det ofta frågan om blygsamma belopp.

Det kan dock sättas i fråga om de belopp som utgår fullt kompenserar borgenären för de kostnader han har. Svaret torde vara att det beror på vilka kostnader man räknar med och vilken borgenär det gäller. Vissa företag har större vana än andra att hantera sena betalningar och har färdiga rutiner för att kräva dröjsmålsränta m.m.

Ser man på förhållandena i andra länder kan man konstatera att det finns exempel på att borgenärens möjligheter att få ersättning är betydligt bättre. Det gäller t.ex. i Norge, Danmark och Storbritannien. I dessa tre länder är de avgifter som utgår vid inkasso betydligt högre än vad som gäller i Sverige, åtminstone om det är frågan om större skuldbelopp.

Det kan finnas anledning att överväga förbättrade möjligheter för borgenärerna att kompensera sig vid sena betalningar. Fördelen med sådana åtgärder är inte bara att de ger en bättre kompensation vid sena betalningar. Bättre ersättning torde också öka incitamenten att använda de möjligheter som finns. Det finns dessutom mycket som talar för att förekomsten av sena betalningar minskar om det blir dyrare att inte betala i tid.

Det har tidigare konstaterats att det finns ett samhällsintresse av att minska antalet sena betalningar. Eftersom det är troligt att förekomsten av sena betalningar minskar om kostnaden för att betala för sent ökar kan man fråga sig om det också finns anledning att överge principen att avgifter som utgår vid sena betalningar endast skall kompensera för borgenärens merkostnad. I den konsultrapport som lämnats till EU diskuteras om avgifterna kan sättas så, att avgifterna i stället blir ett sanktionsinstrument. Om avgifterna verkligen skall få en sådan effekt krävs antagligen rejäla höjningar.

Det är emellertid från ett samhällsperspektiv inte bara av godo om avgifter i ökad utsträckning kommer till användning inom näringslivet. Det är ofrånkomligt att en del av de många miljoner fakturor som varje år skickas från ett företag till ett annat kommer att betalas för sent. En ökad användning av möjligheterna att kräva dröjsmålsränta, påminna om skulder eller lämna anspråk till inkasso kommer också att leda till att företag och företagare får ägna en

större del av sin tid åt verksamhet som egentligen inte utvecklar företaget.

6.3 Krav på information i de stora företagens externredovisning

Bedömning: Regler som innebär att vissa större företag i sin årsredovisning måste ta in uppgifter om t.ex. genomsnittliga betalningstider eller antalet skulder som betalats för sent skulle kunna öka trycket på dessa företag att betala i tid. Sådana regler skulle kunna ge viss effekt och vara en relevant åtgärd om det konstaterades att större företag generellt utnyttjar sitt övertag mot mindre företag. Den undersökning vi har gjort stöder emellertid å andra sidan inte en slutsats att problemet med sena betalningar generellt handlar om förhållandet mellan stora och mindre företag. Det är bl.a. av detta skäl osäkert om ett krav på information i företagens offentliga redovisning kan leda till förbättringar av en sådan omfattning att det kan motivera det merarbete för företagen som ett sådant krav skulle ge upphov till.

I Storbritannien finns regler som under vissa förutsättningar kräver att företag i sin offentliga redovisning tar in uppgifter om sena betalningar. Det krav på upplysningar som finns innebär att uppgift skall lämnas om genomsnittlig betalningstid. Det förekommer också att svenska företag i sin årsredovisning lämnar uppgifter om genomsnittlig betalningstid. Dessa uppgifter lämnas då framför allt för att beskriva hur effektivt rörelsekapitalet används.

I årsredovisningslagen (1995:1554) finns regler om företags externredovisning. Under de senaste årtiondena har det blivit vanligare att det i lagen ställs krav på att företagen skall lämna annan information än traditionell finansiell information. Det kan gälla uppgifter om sjukfrånvaro i företaget, könsfördelning bland ledande företagsledare eller upplysningar om miljö- och personalfrågor. Dessa frågor kan naturligtvis ha en sådan betydelse i ett företag att redovisningens intressenter har samma intresse av sådana upplysningar, som de har av annan traditionell finansiell information. I flera fall är emellertid det huvudsakliga skälet till att regler om informationsplikt införts inte att redovisnings-

intressenterna har ett behov av informationen. I stället är tanken att företagen om de tvingas lämna information som är mindre smickrande för företaget kommer att arbeta med problem som det från ett samhällsperspektiv är angeläget att lösa.

Den senare tidens utveckling har inte bara visat sig i fler lagregler. Även genom självregleringsinsatser har kraven på de största företagen att lämna information ökat. Numera finns långtgående krav i Svensk kod för bolagsstyrning på information som skall offentliggöras.

När det gäller sena betalningar skulle en skyldighet för företag att lämna information om sina betalningstider eller krav på att man skall ange antalet betalningsanmärkningar som företaget ådragit sig kunna få betydelse på flera sätt. För det första är det möjligt att ett systematiskt och generellt offentliggörande av vilka betalningstider ett företag tillämpar skulle kunna ha en sådan betydelse att det påverkade beteendet hos de företag som har en dålig betalningsmoral eller dåliga betalningsrutiner. För det andra skulle mer öppen och lättillgänglig information öka möjligheterna för företagen att välja bort att göra affärer med de företag som har långa betalningstider eller många sena betalningar. Sätillvida är information om betalningstider och rutiner mycket närliggande traditionell finansiell information och fyller dessutom ett liknande syfte genom att det tjänar som beslutsunderlag för blivande borgenärer.

Ökade krav på finansiell information leder i princip alltid till att den administrativa bördan ökar för de företag som måste sammanställa och presentera informationen. Visserligen bör regler om krav på uppgifter i årsredovisningen på information om genomsnittliga betalningstider kunna utformas så att ökningen av den administrativa bördan blir måttlig. Att ur ekonomisystemet ta fram och presentera övergripande uppgifter kan knappast leda till något större merarbete för ett större företag. Det kan emellertid också finnas ett samband mellan informationens relevans och arbetsinsatsen för att plocka fram den. Om kraven ställs alltför lågt är det möjligt att informationen som presenteras kommer att sakna intresse.

Ett annat problem gäller att avgränsa kretsen av företag som skall omfattas av regler om upplysningar om genomsnittliga betalningstider i årsredovisningen. I årsredovisningslagen görs numera skillnad huvudsakligen mellan större och mindre företag. Större krav ställs i lagen på de större företagen och det är huvudsakligen av dessa företag som det kan bli aktuellt att kräva

upplysningar om genomsnittliga betalningstider. Ett företag är större om det är noterat eller uppfyller två av tre kriterier som avser antalet anställda (50), nettoomsättning (25 mnkr) och balansomslutning (50 mnkr). Det innebär att många jämförelsevis små företag kommer att få lämna uppgifter om genomsnittlig betalningstid, om man inte skall införa nya storleksgränser i årsredovisningslagen.

En annan invändning mot ett förslag om upplysningar i den offentliga redovisningen av uppgifter om genomsnittlig betalningstid är att vår undersökning inte ger underlag för bedömningen att det finns några avgörande skillnader mellan små och stora företag när det gäller långa avtalade betalningstider och sena betalningar.

6.4 Informationsinsatser – hjälp till de mindre företagen att höja sin kompetens

Bedömning: En ökad medvetenhet om vad det kostar att inte få betalt i tid, vilken kompensation man har rätt till och hur man går till väga för att få kompensation och för att få betalt skulle kunna förbättra situationen framför allt för de minsta företagen. Det kan vara en god idé att satsa samhällsliga resurser på att ta fram och sammanställa sådan information även om det inte är självklart att staten skall ta på sig huvudansvaret för en sådan insats.

Mycket talar för att något större företag ägnar stor uppmärksamhet åt betalningar och betalningsadministration, medan åtminstone inte alla små företag har tillräcklig kunskap vare sig om betydelsen av god betalningsadministration eller hur man gör för att få betalt i tid.

Det finns redan i dag information att hämta för den som vill veta vilka regler som gäller om man inte får betalt (se Datainspektionens och Kronofogdemyndighetens hemsidor). Däremot finns det säkert utrymme för ökade informationsinsatser både när det gäller regler och rutiner och, framför allt, när det gäller värdet av att få betalt i tid.

I bl.a. Storbritannien har man satsat stort på information. En idé som bör övervägas vidare i annat sammanhang är om man i Sverige skulle kunna arbeta fram en ”betalningsportal”. Utöver infor-

mation om hur man i Sverige (och kanske i andra länder) går tillväga för att få betalt skulle en sådan portal kunna innehålla instrument för att beräkna kostnaden för sena betalningar.

Det finns argument för att sena betalningar har en sådan betydelse för företagsklimatet och därmed för samhällsekonomin att det skulle vara befogat att satsa statliga resurser på ett informationsprojekt om sena betalningar. Detta projekt skulle t.ex. kunna kopplas till Företagarguiden, som är en portal för företagsinformation som förvaltas av Nutek. Det finns emellertid också sannolikt andra intressenter som kan och bör bidra.

Kommittédirektiv



Åtgärder för att motverka problem med sena betalningar **Dir. 2006:71**

Beslut vid regeringssammanträde den 14 juni 2006

Sammanfattning av uppdraget

En särskild utredare tillkallas med uppdrag att dels kartlägga omfattningen av problemen med sena betalningar och långa betalningstider, dels analysera vilka behov av att vidta åtgärder som föreligger. Utredaren skall även, mot bakgrund av behovsanalysen, föreslå åtgärder för att komma till rätta med problemen. I fråga om dessa åtgärder skall utredaren vara fri att pröva olika slags lösningar, såväl sådana som innebär förändringar i gällande regelverk som andra åtgärder.

I förekommande fall skall utredaren utforma förslag till de lagändringar som de föreslagna åtgärderna kommer att kräva. I den mån åtgärderna medför statsfinansiella kostnader skall utredaren också föreslå hur dessa skall finansieras.

Uppdraget skall redovisas senast den 1 juli 2007.

Bakgrund och behovet av en översyn

Problemet omfattning

Det råder i princip avtalsfrihet när det gäller betalningstider. Parterna bestämmer alltså i regel själva vilken betalningstid som skall gälla. Vilken tid som väljs kan bero på många olika faktorer: parternas förutsättningar, deras inbördes förhållande eller omständigheterna runt den aktuella transaktionen.

I Sverige har 30 dagar länge varit den vanliga betalningstiden. De senaste åren har dock betalningstiderna förlängts och 60 dagar eller mer är nu vanliga. De allt längre betalningstiderna kan antas ha flera olika orsaker. Till den del parterna själva anser att en längre tid är

att föredra bör de ha möjlighet att träffa avtal om detta. Det förekommer dock att långa betalningstider beror på att den ena parten inte betalar i den tid som är överenskommen. Det har även framkommit att det finns företag, framför allt mindre företag, som känner sig i underläge gentemot sina kunder och därför upplever att de är tvungna att gå med på längre betalningstider än de skulle vilja. Flera företag uppger också att de tvekar inför att utnyttja de möjligheter till indrivning och verkställighet som finns då de är rädda för att hamna i konflikter med sina kunder och därmed också kanske förlora dem. Problemen synes alltså inte företrädesvis bero på att det saknas regler för företagen att driva in sina fordringar.

Följden av ofrivilligt långa betalningstider blir att de företag som drabbas riskerar att få likviditetsproblem. Detta kan i sin tur medföra svårigheter för företagen när det gäller deras redovisning och inbetalning av mervärdesskatt eftersom skattskyldigheten inträder då fakturan skickas utan hänsyn till när betalningen för fakturan faktiskt erhålls. Problemen riskerar att bli särskilt påtagliga för företag som endast har ett fåtal större transaktioner under året och därmed måste redovisa och betala betydande skattebelopp vid vissa bestämda tillfällen. Problem kan även uppkomma när det gäller inbetalning av preliminär skatt och arbetsgivaravgifter.

Det förekommer även att företag hamnar i svårigheter när de skall betala sina egna leverantörer eller räntor och amorteringar på lån då de själva inte fått betalt. I vissa fall händer det också att företagsledare i mindre företag inte kan ta ut någon egen lön eller till och med tvingas göra egna kontanttillskott till företaget för att på kort sikt lösa likviditetsproblem som beror på sena betalningar.

Det finns en risk att utvecklingen går mot längre betalningstider eftersom långa betalningstider är vanliga i övriga Europa. Sverige är ett litet och exportberoende land och påverkas i allt större utsträckning av den pågående globaliseringen av ekonomin.

Någon mer grundläggande, generell undersökning av problemen med sena betalningar har emellertid än så länge inte genomförts såvitt avser svenska förhållanden. En del undersökningar inom området finns dock från olika håll. Nedan nämns några olika exempel.

- Företagarna genomförde i januari 2003 en webbaserad enkät bland sina medlemsföretag. Undersökningen visar i korta drag att den vanligaste betalningstiden för en faktura är 30 dagar, men att den genomsnittliga tiden för att få betalt är 32 dagar. Av

småföretagen har 10 procent en genomsnittlig betalningstid på minst 42 dagar och 3 procent har minst 50 dagar. 40 procent av företagen uppger att de har kunder som ensidigt ändrat överenskommen betalningstid, trots att det finns avtal. Undersökningen visar även att problemet inte bara gäller mellan företag utan även mellan företag och offentliga aktörer. För hälften av företagen som drabbats av ändrad betalningstid har det medfört likviditetsproblem. Problemet är mer utbrett bland de företag som fakturerar stora företag men förekommer även till viss del mellan mindre företag. 44 procent är rädda att förlora kunden om de tar ut dröjsmålsränta.

- Därutöver deltar omkring 4 000 av Företagarnas medlemmar årligen i en panelundersökning gällande bland annat de sena betalningarnas och de långa betalningsfristernas effekter. I den senaste undersökningen från december 2004 framkom bland annat att 60 procent av företagen (55 procent år 2003) tvingats betala in mervärdesskatt på en faktura innan de fått betalt för den och att detta orsakat stora likviditetsproblem för 20 procent av företagen (14 procent år 2003). För att avhjälpa likviditetsbrist i företaget förorsakad av att en kund inte betalar sina fakturor i tid, lånar 27 procent av företagarna från sin privatekonomi och 29 procent avvaktar med att ta ut lön. 26 procent av företagen ber banken om en tillfällig höjning av checkkrediten och 3 procent säljer fakturan till ett factoringföretag.

Utöver detta har medierna vid olika tillfällen undersökt antalet betalningsförelägganden beträffande vissa större företag för att undersöka i vilken mån företagen inte betalar sina fakturor. Dessa siffror gäller emellertid endast de fakturor där ansökan om betalningsföreläggande getts in och ger därför inte en bild av hela problematiken.

Enligt en undersökning som Creditreform, ett tyskt kreditupplysningsföretag, genomfört tillsammans med upplysningsföretag i ett flertal andra europeiska länder, är sena betalningar och långa betalningstider ofta en anledning till likviditetsproblem och efterföljande konkurser för mindre företag i Europa. Enligt Creditreforms undersökning var under 2004 den genomsnittliga betalningstiden i Storbritannien 54 dagar (den genomsnittliga avtalade betalningstiden var 32 dagar). I Frankrike var den 59 dagar

(genomsnittlig avtalad tid 47 dagar) och i Italien 87 dagar (genomsnittlig avtalad tid 66 dagar).

Även Intrum Justitia genomför årligen en större europeisk undersökning med avseende på betalningstider och insolvens m.m. Enligt den senaste undersökningen uppgick den genomsnittliga betalningstiden i Europa under år 2004 till 57,4 dagar (2003 uppgick den till 56,2 dagar). Undersökningen visar också att offentliga institutioner i de europeiska länderna ofta har bland de längsta betalningstiderna.

Redovisning och inbetalning av mervärdesskatt

Det finns således omständigheter som tyder på att problemet med långa betalningstider har vuxit, vilket får stor betydelse vid bland annat redovisning och inbetalning av mervärdesskatten. 60 procent av de tillfrågade företagen i Företagarnas undersökning anger att de tvingats betala mervärdesskatt på en faktura innan de fått betalt för den och 20 procent uppger att mervärdesskattereglerna orsakat stora likviditetsproblem.

Företag med högst en miljon kronor i mervärdesskattepliktig omsättning per år skall redovisa mervärdesskatten en gång per år i inkomstdeklarationen, men kan hos Skatteverket begära att få redovisa en gång i månaden i en skattedeklaration. För företag som har en mervärdesskattepliktig omsättning på högst 40 miljoner kr per år skall skattedeklarationen vara inlämnad och betalning ske senast den 12:e i andra månaden efter redovisningsperioden. Dessa företag har som minst 42 eller 43 dagar på sig att betala och redovisa mervärdesskatten och som mest 72 eller 73 dagar i det fallet att faktura utfärdas på redovisningsperiodens första dag.

Rådets sjätte direktiv 77/388/EEG av den 17 maj 1977 om harmonisering av medlemsstaternas lagstiftning rörande omsättningsskatter¹ överlämnar till medlemsstaterna att bestämma redovisningsperiodens längd, så länge den inte överstiger ett år. Varje beskattningsbar person skall dock senast två månader efter utgången av redovisningsperioden lämna in en deklaration.

Fristerna för redovisning och betalning av mervärdesskatt, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter är föremål för översyn av Skatteförfarandeutredningen (dir. 2005:129). Frågor som rör

¹ EGT L 145, 13.6.1977, s 1 (Celex 31977L0388).

redovisning och inbetalning av mervärdesskatt omfattas därför inte av denna utredning.

Betydelse för den inre marknaden och regleringar inom EU

Sena betalningar och långa betalningstider är ett fenomen som allvarligt stör handeln mellan medlemsstater på den inre marknaden. Det drabbar särskilt svenska företag som relativt sett betalar sina fakturor i god tid. Trenden går emellertid mot att svenska företag utökar sina betalningstider och därigenom delvis anpassar sig till andra länder inom EU medan exempelvis sydeuropeiska företag, som länge varit kända för sina mycket sena betalningar, blivit betydligt bättre på detta område.

I EU gäller Europaparlamentets och rådets direktiv 2000/35/EG av den 29 juni 2000 om bekämpande av sena betalningar vid handelstransaktioner (direktivet om sena betalningar)². Med handelstransaktioner avses transaktioner mellan företag eller mellan företag och offentliga myndigheter som leder till leverans av varor eller tillhandahållande av tjänster mot ersättning.

- Enligt direktivet är medlemsstaterna bland annat skyldiga att säkerställa att borgenären vid en för sen betalning skall vara berättigad till dröjsmålsränta. Borgenären skall även ha möjlighet att få en exekutionstitel inom 90 dagar när det gäller otvistiga fordringar samt rätt att kräva skälig ersättning för indrivningsåtgärder. Oskäliga betalningsvillkor skall kunna jämkas.

Enligt direktivet skall Europeiska kommissionen under 2004 genomföra en översyn och komma med förslag till åtgärder för att förbättra direktivet. Denna översyn har dock ännu inte inletts.

Slutsatser

Uppgifterna om bristande betalningsmoral hos vissa företag m.m. är allvarliga och medför påtagliga problem för de företag som drabbas. Rapporterna om att problemen ökat i omfattning de senaste åren är oroande, inte minst ur ett tillväxtperspektiv men även när det gäller sysselsättningen.

² EGT L 200, 8.8.2000, s. 35 (Celex 32000L0035).

Problemet med betalningsmoralen har tagits upp i diskussioner med näringslivet. Självsanering är en väg att gå, men det kan inte uteslutas att andra åtgärder kan komma att behövas. För att analysera möjliga åtgärder för att komma till rätta med den bristande betalningsmoralen behöver dock en bättre bild av omfattningen av problemen och vilken typ av företag det handlar om m.m. tas fram. Innan några konkreta åtgärder kan föreslås bör därför bättre kunskap inhämtas om frågan och en mer grundläggande utredning och utvärdering av problemens omfattning genomföras.

Efter en analys av denna kartläggning bör behovet av att vidta åtgärder utredas samt förslag läggas om vilka åtgärder som bör vidtas för att man skall komma till rätta med problemen. Sådana åtgärder kan t.ex. syfta till en självreglering eller innebära lagändringar. Konsekvenserna av eventuella förslag och alternativ till dem måste vara noggrant utredda och en avvägning gentemot nyttan med förslagen skall göras.

Uppdraget

En särskild utredare tillkallas med uppdrag att dels kartlägga omfattningen av problemen med sena betalningar och långa betalningstider, dels analysera vilka behov av att vidta åtgärder som föreligger. Utredaren skall även, mot bakgrund av behovsanalysen, föreslå åtgärder för att komma till rätta med problemen. I fråga om dessa åtgärder skall utredaren vara fri att pröva olika slags lösningar. Uppdraget omfattar inte att föreslå övergripande förändringar av civilrättslig lagstiftning eller förändringar i gällande mervärdesskattelagstiftning. Detsamma gäller fristerna för redovisning och betalning av mervärdesskatt, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter.

I arbetet skall utredaren särskilt beakta eventuella förändringar av Europaparlamentets och rådets direktiv om sena betalningar. I förekommande fall skall utredaren utforma förslag till de lagändringar eller ändringar av andra regelverk som de föreslagna åtgärderna kommer att kräva.

Enligt 14 och 15 §§ kommittéförordningen (1998:1474) skall konsekvenser i olika avseenden av utredningsförslag beräknas och redovisas. När det gäller konsekvenserna för företag skall utredaren samråda med Näringslivets Regelnämnd och i den mån de är

tillämpliga skall även föreskrifterna i förordningen (1998:1829) om särskild konsekvensanalys av reglers effekter för små företags villkor beaktas.

De föreslagna åtgärderna skall kostnadsberäknas och i den mån åtgärderna medför statsfinansiella kostnader skall utredaren också föreslå hur dessa skall finansieras.

Redovisning av uppdraget

Uppdraget skall redovisas senast den 1 juli 2007.

(Näringsdepartementet)

Kommittédirektiv



**Tilläggsdirektiv till Utredningen om långa
betalningstider (N 2006:08)**

**Dir.
2007:85**

Beslut vid regeringssammanträde den 31 maj 2007

Förlängd tid för uppdraget

Med stöd av regeringens bemyndigande den 14 juni 2006 tillkallade chefen för Näringsdepartementet en särskild utredare med uppdrag att dels kartlägga omfattningen av problemen med sena betalningar och långa betalningstider, dels analysera behoven av att vidta åtgärder samt mot bakgrund av behovsanalysen, föreslå åtgärder för att komma till rätta med problemen (dir. 2006:71). Utredningen skall enligt direktiven redovisa sitt uppdrag senast den 1 juli 2007.

Utredningstiden förlängs. Utredningen skall i stället redovisa sitt uppdrag senast den 31 augusti 2007.

(Näringsdepartementet)

Sena betalningar

Enkätundersökning 2006

Uppdragsgivare: Utredningen om sena betalningar

Innehåll

Inledning	2
Population och urval	2
Sekretess och utlämnande	3
Variabler	4
Datainsamling	4
Bortfall	6
Databeredning	7
Viktberäkning och estimation	7
Tabellerna	8
Kvalitet	9
Ramtäckning	9
Urval	10
Mätning.....	10
Bearbetning.....	10
Bortfall	10

Bilagor

Bilaga 1: Missiv och frågeblankett

Bilaga 2: Partiellt bortfall

Inledning

Enkätenheten vid Statistiska centralbyrån (SCB) har under perioden september 2006 till mars år 2007 genomfört en enkätundersökning på uppdrag av en statlig utredning "Åtgärder för att motverka problem med sena betalningar". Bakgrunden till att undersökningen genomfördes var att finna lösningar på om långa betalningstider medför stora administrativa och ekonomiska bördor för företagen.

Undersökningen genomfördes som en postenkät med två påminnelser. Populationen utgjordes av företag med mindre än 250 anställda. Totalt var det 1 742 företag som besvarade frågeblanketten, vilket är 58,1 % av urvalet. Frågeblanketterna registrerades via skanning, varefter datafil och tabeller framställdes.

Michael Nilsson har varit undersökningsledare, Karolina Bock har varit produktionsansvarig, Anna Lindblad har ansvarat för urvalsdragningen och Marie Andersson har framställt resultattabellerna. Sixten Lundström har varit behjälplig med metodfrågor.

Population och urval

Populationen, d v s de objekt som man vill kunna dra slutsatser om, utgörs i denna undersökning av företag (aktiebolag) med 1-249 anställda inom vissa branscher. För att kunna dra ett urval från populationen skapas en urvalsram som avgränsar, identifierar och möjliggör koppling till objekten i populationen. Urvalsramen i denna undersökning har skapats utifrån SCB:s företagsregister. Antalet företag i ramen var 115 010 (enheter) i november 2006.

Den statliga utredningen och SCB har efter diskussion beslutat att urvalsstorleken ska vara 3 000 företag. Stickprovets storlek bestämdes utifrån uppsatta precisions- och kostnadskrav.

Från urvalsramen drogs ett stratifierat obundet slumpmässigt urval om 3 000 företag med hjälp av ett av SCB egenutvecklat urvalsprogram. Ett stratifierat obundet slumpmässigt urval innebär att alla objekt inom respektive stratum har lika stor sannolikhet att komma med i urvalet.

För att vara säker på att urvalet innehåller tillräckligt många individer/objekt i viktiga redovisningsgrupper, exempelvis företag med en viss egenskap, kan dessa redovisningsgrupper definieras som egna strata. Sedan kan stickprovstorleken fördelas till dessa strata på ett sätt som gör att urvalet innehåller ett lämpligt antal företag från den aktuella redovisningsgruppen.

Tabell 1a Stratifiering

	1-9 anst.	10-49 anst.	50-249 anst.
Tillverkningsindustri (1-11)	450	450	450
Byggverksamhet (12)	100	100	100
Tjänstenäringsar (13-16)	450	450	450
Total	1000	1000	1000

Ingen övertäckning kom till SCB:s kännedom under urvalsarbete eller vid insamlingsfasen.

Tabell 1b Population och urval (totalt)

Population	115 010
Bruttourval	3 000
Övertäckning	0
Nettourval ¹⁾	3 000

Tabell 1c Population och urval (stratum 1-3)

	Tillverkn. 1-9	Tillverkn. 10-49	Tillverkn. 50-249
Population	15 802	5 370	1 426
Bruttourval	450	450	450
Övertäckning	0	0	0
Nettourval ¹⁾	450	450	450

1) Nettourval är det som kvarstår efter det att övertäckningen har tagits bort från bruttourvalet.

Tabell 1d Population och urval (stratum 4-6)

	Bygg. 1-9	Bygg. 10-49	Bygg. 50-249
Population	20 678	3 529	284
Bruttourval	100	100	100
Övertäckning	0	0	0
Nettourval ¹⁾	100	100	100

2) Nettourval är det som kvarstår efter det att övertäckningen har tagits bort från bruttourvalet.

Tabell 1e Population och urval (stratum 7-9)

	Tjänste. 1-9	Tjänste. 10-49	Tjänste. 50-249
Population	57 970	8 625	1 326
Bruttourval	450	450	450
Övertäckning	0	0	0
Nettourval ¹⁾	450	450	450

3) Nettourval är det som kvarstår efter det att övertäckningen har tagits bort från bruttourvalet.

Sekretess och utlämnande

Frågeblankettens framsida bestod av ett informationsbrev där uppgiftslämnarna kunde läsa om undersökningens bakgrund, syfte och att undersökningen genomfördes i samarbete mellan SCB och den statliga utredningen. Brevet informerade också om att uppgifter hämtas från Företagsregistret och att samtliga uppgifter är skyddade av personuppgiftslagen och sekretesslagen, att det är frivilligt att delta och att

tabeller kommer att levereras till ”Utredningen om långa arbetstider”. (Se bilaga 1)

Behandlingen av personuppgifter i undersökningen har anmälts till SCB:s juridiska kansli. Kopplingen till personuppgifterna tas bort tre månader efter slutleverans.

Variabler

Den statliga utredningen har utformat frågorna i frågeblanketten i samarbete med SCB. Blanketten har även genomgått en skrivbordsgranskning hos SCB:s mättekniska laboratorium.

Blanketten bestod av 27 numrerade frågor varav några hade delfrågor, vilket genererade totalt 30 frågor. Frågorna handlade bl.a. om avtalade betalningstider, sena betalningar, inbetalning av moms och några bakgrundsfrågor. (Se bilaga 1)

Förutom variabler som samlats in via frågeblanketten har ett antal registervariabler hämtats från SCB:s Företagsregister och använts i tabellkörningarna. Dessa är antal anställda, SNI-kod, bransch (16 st.), gruppering av bransch (3 st.) och gruppering av anställda (3 st.).

Datainsamling

Frågeblanketterna skickades ut till urvalsobjekten med post. Via informationsbrevet ombads de besvara frågorna och skicka tillbaka frågeblanketten till SCB. Det första utskicket genomfördes den 13 november, sedan skickades två påminnelser ut till dem som inte besvarat frågeblanketten. Den första påminnelsen bestod av ett tack- och påminnelsekort (ToP) och skickades ut den 21 november. Den andra påminnelsen var en enkätpåminnelse och skickades ut den 4 december. Insamlingen avslutades den 19 december.

Tabell 2 Beskrivning av inflödet (totalt).

	Antal	Procent
Efter första utsändning	1001	33,4
Efter ToP	542	18,1
Efter enkätpåminnelse	199	6,6
Totalt antal svar	1742	58,1
Bortfall	1258	41,9
Nettourval	3000	100

Tabell 2a1 Beskrivning av inflödet, angivet i antal

	Stratum 1	Stratum 2	Stratum 3
Efter första utsändning	151	156	132
Efter ToP	83	88	86
Efter enkätpåminnelse	27	29	25
Totalt antal svar	261	273	243
Bortfall	189	177	207
Nettourval	450	450	450

Tabell 2a2 Beskrivning av inflödet, angivet i antal

	Stratum 4	Stratum 5	Stratum 6
Efter första utsändning	24	37	35
Efter ToP	14	16	21
Efter enkätpåminnelse	14	4	4
Totalt antal svar	52	57	60
Bortfall	48	43	40
Nettourval	100	100	100

Tabell 2a3 Beskrivning av inflödet, angivet i antal

	Stratum 7	Stratum 8	Stratum 9
Efter första utsändning	151	174	141
Efter ToP	79	78	77
Efter enkätpåminnelse	42	28	26
Totalt antal svar	272	280	244
Bortfall	178	170	206
Nettourval	450	450	450

Tabell 2b1 Beskrivning av inflödet, angivet i andelar

	Stratum 1	Stratum 2	Stratum 3
Efter första utsändning	33,6	34,7	29,3
Efter ToP	18,4	19,6	19,1
Efter enkätpåminnelse	6,0	6,4	5,6
Total andel svar	58,0	60,7	54,0
Bortfall	42,0	39,3	46,0
Nettourval	100	100	100

Tabell 2b2 Beskrivning av inflödet, angivet i andelar

	Stratum 4	Stratum 5	Stratum 6
Efter första utsändning	24,0	37,0	35,0
Efter ToP	14,0	16,0	21,0
Efter enkätpåminnelse	14,0	4,0	4,0
Total andel svar	52,0	57,0	60,0
Bortfall	48,0	43,0	40,0
Nettourval	100	100	100

Tabell 2b3 Beskrivning av inflödet, angivet i andelar

	Stratum 7	Stratum 8	Stratum 9
Efter första utsändning	33,6	38,7	31,3
Efter ToP	17,6	17,3	17,1
Efter enkätpåminnelse	9,3	6,2	5,8
Total andel svar	60,4	62,2	54,2
Bortfall	39,6	37,8	45,8
Nettourval	100	100	100

Bortfall

Bortfallet består dels av objektbortfall som innebär att frågeblanketten inte är besvarad alls, dels av partiellt bortfall som innebär att vissa frågor på blanketten inte är besvarade. Om bortfallet skiljer sig åt från de svarande med avseende på undersökningsvariablerna så kan skattningarna som grundar sig på enbart de svarande vara skeva.

Objektbortfall kan bland annat bero på att uppgiftslämnaren inte är villig att delta i undersökningen, att uppgiftslämnaren inte går att nå eller att uppgiftslämnaren är förhindrad att medverka, t.ex. på grund av sjukdom. Objektbortfallet i denna undersökning redovisas i tabell 3 nedan. Med ”ej avhörda” menas att ingen uppgift om varför frågeblanketten inte är besvarad har lämnats. Med avböjd medverkan menas att SCB meddelats att uppgiftslämnaren är förhindrad eller inte vill medverka i undersökningen.

Tabell 3 Beskrivning av objektbortfall

	Antal	Procent
Ej avhörda	1 202	95,6
Postreturer	4	0,3
Företaget avvecklats/vilande	5	0,4
Avböjd medverkan	21	1,7
Insänd blank	6	0,5
Kan ej besvara av annan anledning	20	1,6
Totalt	1 258	100,0

”Kan ej besvara av annan anledning” innehåller t.ex. företag som är dotterbolag i en koncern och säljer enbart internt. De flesta av dessa har haft samtal med Mats Granér.

Partiellt bortfall kan bero på att frågan är svår att förstå, är känslig, att uppgiftslämnaren glömmer att besvara frågan eller att instruktionerna vid hoppfrågor misstolkas och att uppgiftslämnaren då inte besvarar rätt frågor. Till partiellt bortfall räknas även dubbelmarkeringar och svar som inte kan tydas.

Det är viktigt att beakta det partiella bortfallet då datamaterialet analyseras. Det partiella bortfallet för respektive fråga redovisas i bilaga 2. För de följdfrågor som föregås av hoppinstruktioner har selekteringar genomförts vid kontrollen av det partiella bortfallet.

I denna undersökning varierar det partiella bortfallet relativt kraftigt. Fråga 1 hade det lägsta partiella bortfallet (0,6%) och fråga 5b det högsta (33,9%).

Databeredning

Databeredningen genomfördes av Enkätenheten vid SCB. Samtliga inkomna frågeblanketter prickades av i Enkätenhetens avregistreringssystem. Frågeblanketterna skannades med programvaran ReadSoft DOCUMENTS FORMS.

Kontroller genomfördes under och efter registreringen. Då kontrollerades bl.a. dubbelmarkeringar och att endast valida värden förekommer i materialet.

Viktberäkning och estimation

Vikter har tagits fram för att kunna räkna upp resultatet till populationsnivå. Uppräkning med vikter medför att resultat kan redovisas för hela populationen och inte bara för de svarande. Om vikterna inte används så kan resultaten bli helt missvisande. Vikterna kompenserar för objektsbortfallet men inte för det partiella bortfallet och därmed kan antalsuppgifterna i respektive tabell bli olika. Eftersom urvalet är stratifierat så har 9 vikter beräknats, en för respektive stratum. Vikterna kompenserar därmed för att urvalsobjekten i olika strata har olika stor sannolikhet att komma med i urvalet.

Vikterna för respektive stratum har beräknats med formeln:

$$w_k = \frac{N_h}{n_h} * \frac{n_h}{m_h} = \frac{N_h}{m_h}$$

där w_k =Vikt för varje objekt i stratum h ($h=1, 2, 3, \dots$)

N_h =Antal individer i stratum h

n_h =Antal individer i bruttourvalet i stratum h

m_h =Antal individer som svarat samt övertäckning i stratum h

Vikterna bygger på antagandet att övertäckningen är lika stor bland de svarande som i bortfallet samt att bortfallet inte skiljer sig från de svarande med avseende på undersökningsvariablerna.

För skattning av totaler används följande formel:

$$\hat{Y} = \sum_r w_k y_k$$

där w_k = total vikt för objekt k

y_k = variabelvärde för objekt k

summering sker över de svarande (r)

För skattning av medelvärden används följande formel:

$$\hat{\bar{Y}} = \frac{\sum_r w_k y_k}{\sum_r w_k}$$

där w_k = total vikt för objekt k

y_k = variabelvärde för objekt k

summering sker över de svarande (r)

Vikterna ska användas vid framställning av tabeller och diagram samt vid beräkning av statistiska mått. Varianser ska beräknas med vedertagen metod.

Tabellerna

Tabellerna har räknats upp till populationsnivå, vilket innebär att resultatet avser hela populationen och inte bara de svarande. Antalsuppgifterna är således skattningar av antal företag i populationen med den aktuella egenskapen. Att det uppräknade antalet företag är olika för olika frågor beror dels på det partiella bortfallet (se under rubriken ”Bortfall”) och dels på hoppinstruktioner då olika delpopulationer avses.

Frågorna har korstabulerats mot variablerna bransch (klassat utifrån SNI) och kundgrupp (fråga 25). Eftersom variabeln kundgrupp kommer från en fråga som har ett visst partiellt bortfall och inte från en registervariabel (som bransch), så kommer det uppräknade antalet företag för variabeln kundgrupp inte vara det samma som för bransch.

Den större delen av korstabellerna har framställts mot en grövre klassning av variablerna bransch och kundgrupp för att antalet ingående observationer i respektive klass inte skulle bli för litet i tabeller framtagna på delmängder av populationen.

Före tabellframställning avseende frågorna 2 - 22 samt konstruerade variabler har en selektering gjorts utifrån svaret på fråga 1 så att de som svarat ”Nej” på fråga 1 inte ingått i tabellerna.

Utöver hela populationen har korstabeller framställts även för delmängder.

Dessa var:

- mikroföretag
- små företag
- medelstora företag
- företag med export > 50% (fråga 23)
- företag där de tre största kundernas andel överstiger 50 eller mer (fråga 24)
- företag med 75 procent eller mer av försäljning till stora företag (fråga 27)
- företag med 75 procent eller mer av försäljning till offentlig sektor (fråga 27)
- företag med 50% eller mer av försäljning till en kundgrupp (fråga 26) (endast mot Kundgrupp)

Kvalitet

SCB tillämpar en bred definition på kvalitet. För att hålla en hög kvalitet och täcka kvalitetsdimensionerna används vid genomförandet av undersökningar ett kvalitetssäkringsprogram med kontroller i undersökningens olika faser, allt från planering till dokumentation och uppföljning. I SCB MIS 2001:1 "Kvalitetsbegrepp och riktlinjer för kvalitetsdeklaration av officiell statistik" ges en ingående beskrivning av SCB:s kvalitetsbegrepp och de olika kvalitetskomponenterna. Nedan beskrivs de begrepp som har betydelse för denna undersökning.

Ramtäckning

Ett problem som kan uppstå är täckningsfel. Det innebär att urvalsram och population inte helt stämmer överens. Täckningsfelen kan delas in i två typer, dels undertäckning som innebär att vissa enheter som ingår i populationen saknas i urvalsramen, dels övertäckning som innebär att enheter som inte ingår i populationen ändå finns i urvalsramen. Ett sätt att minska täckningsfelen är att ha bra och uppdaterade register. SCB:s företagsregister bedöms vara av god kvalitet och bra uppdaterat. I denna undersökning har varken någon övertäckning eller undertäckning observerats.

Urval

Denna kvalitetskomponent avser fel som uppkommer på grund av att man endast undersöker en del av populationen, det vill säga att ett urval har dragits. Urvalsfel är således den avvikelse mellan ett skattat värde (estimat) och det faktiska värdet (parametern) som beror på att man inte undersöker alla objekt i populationen. Urvalsfelets storlek minskar med en ökad urvalsstorlek. Vid ett korrekt urvalsförfarande kan urvalsfelets storlek skattas och bland annat anges med osäkerhetsintervall i form av konfidensintervall.

Mätning

Ett fel som kan uppstå vid mätning är att lämnade uppgifter skiljer sig från faktiska uppgifter. Felet kallas mätfel och kan uppkomma då respondenten inte minns de faktiska uppgifterna, missförstår frågan eller medvetet svarar felaktigt. För att försöka minimera mätfelen har frågeblanketten granskats av SCB:s mättekniska laboratorium och kontroller har genomförts, t ex kontroll av tillåtna värden vid dataregistrering.

Bearbetning

Vid den manuella och maskinella bearbetningen av datamaterialet kan fel uppstå, så kallade bearbetningsfel. Som exempel på bearbetningsfel kan registreringsfel och kodningsfel nämnas. Dessa fel kan förhindras och upptäckas i de kontroller som genomförs vid dataregistreringen. Vanligtvis är denna typ av fel försumbara.

Bortfall

De eventuella fel som bortfallet kan ge upphov till kallas bortfallsfel. Det inträffar om objekten i bortfallet och de svarande skiljer sig åt (har en annan fördelning) avseende undersökningsvariablerna.



STATENS OFFENTLIGA
UTREDNINGAR

Kartläggning av betalningstider

Regeringen har tillsatt en utredning med uppgift att kartlägga förekomsten av långa betalningstider i näringslivet. Långa betalningstider kan medföra stora administrativa och ekonomiska bördor för företagen. För att finna lösningar på detta är det angeläget att få en bättre bild av betalningstider i näringslivet och av hur långa betalningstider framför allt drabbar små- och medelstora företag.

Syfte

Undersökningen syftar till att kartlägga betalningstider i näringslivet samt vilka konsekvenser långa betalningstider får för små- och medelstora företag. Undersökningens resultat kommer att ligga till grund för eventuella förslag om åtgärder. Undersökningen genomförs av Statistiska centralbyrån (SCB) på uppdrag av Utredningen om långa betalningstider (N:2006:08). SCB har hand om urvalsdragning, utskick, insamling, registrering av inkomna svar och tabellkörningar.

Alla svar är viktiga

Ett urval omfattande 3 000 företag har dragits med hjälp av statistiska metoder. SCB har dragit ett representativt urval från Företagsregistret. Er medverkan är frivillig men ert svar är mycket viktigt och bidrar till att undersökningens resultat blir tillförlitligt.

Representanter från Företagarna och Företagarförbundet medverkar som experter i utredningen. De båda företagsorganisationerna uppmanar sina medlemmar och andra företag att delta undersökningen.

Vi ber Er svara på frågorna och skicka tillbaka blanketten i det portofria svarskuvertet så snart som möjligt.

Ett stort tack på förhand för Er medverkan!

Med vänlig hälsning

Anders Bengtsson
Särskild utredare

Michael Nilsson
Undersökningsledare
Statistiska centralbyrån

Kontakta oss gärna

Om du vill ha information om undersökningen och dess syfte eller hjälp med frågorna:
Mats Granér Tfn: 031-701 5362 e-post: mats.graner@industry.ministry.se

Om du har frågor om insamlingen av frågeblanketten:
Karolina Bock Tfn: 019-17 65 72 e-post: karolina.bock@scb.se

Uppgiftslämnande

Samråd har skett med Näringslivets Regelnämnd (NNR), som har till uppgift att granska och pröva företagsundersökningar. Uppgifterna som lämnas till SCB är sekretesskyddade enligt 9 kap. 4§ sekretesslagen (1980:100). Vid publicering kommer inga enskilda företag att kunna identifieras.


Resultat

Resultaten från undersökningen kommer att redovisas i utredningens betänkande som planeras att publiceras i juli 2007.

Instruktioner:

Enkäten kommer att läsas maskinellt. När du besvarar enkäten ber vi dig därför tänka på att:

- Använda kulspetspenna med svart eller blå färg, inte röd. Använd inte blyertspennal
- Skriva tydliga siffror:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
- Markera dina svar med kryss, så här och INTE så här
- Om du vill ändra ditt svar, täck hela rutan: 
- Om du vill skriva mer text än vad som får plats på de anvisade raderna/boxarna eller om du vill förklara/förtydliga något:
 - skriv inte mellan eller i närheten av svarsrutorna
 - skriv i stället på eventuell kommentarsida

Företagens betalningstider

Avtalade betalningstider

1. Har ert företag under de senaste 12 månaderna sålt varor eller tjänster till företag eller offentlig sektor?	1 <input type="checkbox"/> Ja 2 <input type="checkbox"/> Nej → <i>Resterande frågor handlar enbart om betalningar från företag och offentlig sektor. Tack för ditt svar! V.v. skicka tillbaka blanketten till SCB i bifogat svarskuvert.</i>																
2. Anger ert företag lika långa betalningstider till små företag, till stora företag och till offentlig sektor?	1 <input type="checkbox"/> Ja 2 <input type="checkbox"/> Nej → <i>Gå till fråga 4</i>																
3. Hur lång betalningstid anger ni vanligtvis på era fakturor ställda till företag och offentlig sektor?	<input type="text"/> dagar → <i>Gå till fråga 5</i>																
4. Hur många dagars betalningstid har ert företag vanligtvis angett på fakturor till följande kundgrupper de senaste 12 månaderna? <i>Om olika företag inom en och samma kundgrupp nedan har olika betalningsvillkor, v.v. ange ett genomsnitt.</i>	<table><thead><tr><th></th><th></th><th></th><th>Ej aktuell kundgrupp</th></tr></thead><tbody><tr><td>Små företag (0 – 49 anställda)</td><td><input type="text"/> dagar</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>Medelstora företag (50 – 250 anställda)</td><td><input type="text"/> dagar</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>Stora företag (mer än 250 anställda)</td><td><input type="text"/> dagar</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>Offentlig sektor</td><td><input type="text"/> dagar</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></tbody></table>				Ej aktuell kundgrupp	Små företag (0 – 49 anställda)	<input type="text"/> dagar	<input type="checkbox"/>	Medelstora företag (50 – 250 anställda)	<input type="text"/> dagar	<input type="checkbox"/>	Stora företag (mer än 250 anställda)	<input type="text"/> dagar	<input type="checkbox"/>	Offentlig sektor	<input type="text"/> dagar	<input type="checkbox"/>
			Ej aktuell kundgrupp														
Små företag (0 – 49 anställda)	<input type="text"/> dagar	<input type="checkbox"/>															
Medelstora företag (50 – 250 anställda)	<input type="text"/> dagar	<input type="checkbox"/>															
Stora företag (mer än 250 anställda)	<input type="text"/> dagar	<input type="checkbox"/>															
Offentlig sektor	<input type="text"/> dagar	<input type="checkbox"/>															
5. Ungefär hur stor andel av era fakturor har en betalningstid som är...	<table><tbody><tr><td>a) ... längre än 30 dagar?</td><td><input type="text"/> %</td></tr><tr><td>b) ... 60 dagar eller längre?</td><td><input type="text"/> %</td></tr></tbody></table>	a) ... längre än 30 dagar?	<input type="text"/> %	b) ... 60 dagar eller längre?	<input type="text"/> %												
a) ... längre än 30 dagar?	<input type="text"/> %																
b) ... 60 dagar eller längre?	<input type="text"/> %																



6. a) Har ni under de senaste 12 månaderna medgett längre betalningstider än 30 dagar till följd av påtryckningar från kunder?

1 Ja, vid flera tillfällen
 2 Ja, någon enstaka gång
 3 Nej, aldrig → Gå till fråga 9

Om ja:

b) Från vilken/vilka kundgrupper har påtryckningarna kommit?

Flera svar får markeras

1 Små företag (0 – 49 anställda)
 1 Medelstora företag (50 – 250 anställda)
 1 Stora företag (mer än 250 anställda)
 1 Offentlig sektor

7. Hur bedömer ni konsekvenserna av era kunders krav på långa avtalade betalningstider de senaste 12 månaderna när det gäller...

	Mycket stor betydelse	Ganska stor betydelse	Liten/ingen betydelse
	1	2	3
...lönsamhet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
...räntekostnader?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... likviditet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. Har företaget under de senaste 12 månaderna pga. era kunders krav på långa avtalade betalningstider blivit försenad med ...

	Ja, vid flera tillfällen	Ja, någon enstaka gång	Nej, aldrig
	1	2	3
... inbetalning av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... betalning av leverantörsskulder?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... betalning av ränta eller amortering till banker eller finansinstitut?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9. Har den avtalade betalningstiden på fakturor från ert företag ökat, varit oförändrad eller minskat de senaste åren?

1 Ökat
 2 Varit oförändrad
 3 Minskat

Sena betalningar

10. Har det förekommit att era kunder inkommit med betalningen efter utsatt datum de senaste 12 månaderna?

1 Ja
 2 Nej → Gå till fråga 22





11. Ungefär hur stor andel av betalningarna från respektive kundgrupp har inkommit efter utsatt datum de senaste 12 månaderna?

			Ej aktuellt
Små företag (0 – 49 anställda)	<input type="text"/>	%	<input type="checkbox"/>
Medelstora företag (50 – 250 anställda)	<input type="text"/>	%	<input type="checkbox"/>
Stora företag (mer än 250 anställda)	<input type="text"/>	%	<input type="checkbox"/>
Offentlig sektor	<input type="text"/>	%	<input type="checkbox"/>

12. Hur många dagar efter utsatt datum har de försena betalningarna i genomsnitt inkommit under de senaste 12 månaderna?

			Ej aktuellt
Små företag (0 – 49 anställda)	<input type="text"/>	dagar	<input type="checkbox"/>
Medelstora företag (50 – 250 anställda)	<input type="text"/>	dagar	<input type="checkbox"/>
Stora företag (mer än 250 anställda)	<input type="text"/>	dagar	<input type="checkbox"/>
Offentlig sektor	<input type="text"/>	dagar	<input type="checkbox"/>

13. Ungefär hur stor andel av de fakturor som betalats efter utsatt datum är försenade mer än...

a) ... 10 dagar?	<input type="text"/>	%
b) ...30 dagar?	<input type="text"/>	%

14. Vilka åtgärder har ni vidtagit de senaste 12 månaderna när kunder inte betalat enligt överenskommelse?

	Ja, vid flera tillfällen 1	Ja, någon enstaka gång 2	Nej, aldrig 3
Ansökt om betalningsföreläggande	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vidtagit inkassoåtgärd	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Överlåtitt/belånat fakturan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

15. Har ert företag de senaste 12 månaderna krävt dröjsmålsränta från nedanstående kundgrupper vid för sena betalningar?

	Ja, vid varje tillfälle 1	Ja, ibland 2	Nej, inte ngn gång 3
Små företag (0 – 49 anställda)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Medelstora företag (50 – 250 anställda)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stora företag (mer än 250 anställda)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Offentlig sektor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>





- 16. a) Har ni under de senaste 12 månaderna upplevt påtryckningar från era kunder att inte begära dröjsmålsränta?**
- 1 Ja, vid flera tillfällen
 2 Ja, någon enstaka gång
 3 Nej, aldrig → *Gå till fråga 17*

Om ja:

- b) Från vilken/vilka kundgrupper har påtryckningar kommit?**
- Flera svar får markeras*
- 1 Små företag (0 – 49 anställda)
 1 Medelstora företag (50 – 250 anställda)
 1 Stora företag (mer än 250 anställda)
 1 Offentlig sektor

- 17. Har det hänt att ni under de senaste 12 månaderna för att inte riskera att mista en kund har avstått från att?**
- | | Ja, vid flera tillfällen | Ja, någon enstaka gång | Nej, aldrig |
|---------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 |
| ... kräva dröjsmålsränta | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ... vidtaga inkassoåtgärd | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

- 18. Hur värderar ni konsekvenserna av de försenade betalningarna de senaste 12 månaderna när det gäller...**
- | | Mycket stor betydelse | Ganska stor betydelse | Liten/ingen betydelse |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 |
| ...lönsamhet? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ...räntekostnader? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ...administrativ börda? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ...likviditet? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

- 19. Har ert företag under de senaste 12 månaderna pga. försenade betalningar från kunder i er tur blivit försenad med ...**
- | | Ja, vid flera tillfällen | Ja, någon enstaka gång | Nej, aldrig |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 |
| ... inbetalning av moms, skatteavdrag och arbetsgivaravgifter? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ... betalning av leverantörsskulder? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ... betalning av ränta eller amortering till banker/finansinstitut? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |





20. Vilka orsaker tror ni är de vanligaste till att era kunder inom näringsliv och offentlig sektor inte betalar i tid?

Flera svar får markeras

- 1 Likviditetsproblem
- 1 Bristfälliga rutiner eller slarv
- 1 Bristande respekt för gällande avtal
- 1 Andra orsaker

- 1 Vet ej

21. Har andelen försenade betalningar från kunder till ert företag ökat, varit oförändrad eller minskat de senaste åren?

- 1 Ökat
- 2 Varit oförändrad
- 3 Minskat

Inbetalning av moms

22. Har företaget under de senaste 12 månaderna tvingats betala moms på en faktura innan fakturan betalats?

- 1 Ja, vid flera tillfällen
- 2 Ja, någon enstaka gång
- 3 Nej, aldrig

Bakgrundsfrågor

23. Hur stor andel av företagets försäljning går på export?

- 1 0 – 10 %
- 2 11 – 50 %
- 3 51 – 75 %
- 4 Mer än 75 %

24. Hur stor är de tre största kundernas andel av företagets omsättning?

- 1 Mindre än 50 %
- 2 50 % eller mer





25. Vilken av följande sektorer är er viktigaste kundgrupp?

Markera endast ett alternativ

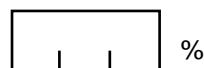
- 01 Jordbruk, skog och fiske
- 02 Livsmedelsindustri
- 03 Textilindustri
- 04 Skogsindustri (trä-, massa- och pappersindustri)
- 05 Förlag- och grafisk industri
- 06 Kemi- och läkemedelsindustri
- 07 Elektronik- och teleproduktindustri
- 08 Transportmedelsindustri
- 09 Annan industri
- 10 Byggverksamhet
- 11 Detaljhandel och partihandel
- 12 Hotell- och restaurangverksamhet
- 13 Finansiell verksamhet
- 14 IT-tjänster
- 15 Annan privat tjänstesektor
- 16 Kommunal sektor
- 17 Landsting
- 18 Statlig sektor
- 19 Hushåll
- 20 Flera lika viktiga sektorer → Gå till fråga 27

26. Hur stor andel av er försäljning går till den sektor som ni angivit ovan?

- 1 Mindre än 50 %
- 2 50 % eller mer

27. Ungefär hur fördelar sig ert företags försäljning på följande kundgrupper?

Små företag (0 – 49 anställda)



%

Medelstora företag (50 – 250 anställda)



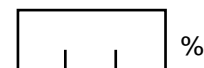
%

Stora företag (mer än 250 anställda)



%

Offentlig sektor



%

Övriga kunder



%

100 %

Tack för att du svarade på enkäten!



Bilaga 2: Partiellt bortfall Sena betalningar

Fråga	Partiellt bortfall (%)
F1	0,6
F2	9,7
F3	3,1
F4_1	5,5
F4_2	11,4
F4_3	10,7
F4_4	17,0
F5a	15,6
F5b	33,9
F6a	10,1
F6b	4,3
F7_1	1,9
F7_2	3,1
F7_3	2,4
F8_1	0,9
F8_2	0,7
F8_3	0,9
F9	10,6
F10	9,9
F11_1	11,3
F11_2	17,0
F11_3	17,5
F11_4	22,3
F12_1	12,2
F12_2	20,0
F12_3	20,6
F12_4	27,2
F13a	9,6
F13b	20,3
F14_1	3,9
F14_2	2,8
F14_3	6,9
F15_1	3,4
F15_2	7,4
F15_3	10,5
F15_4	17,9
F16a	1,1
F16b	3,4
F17_1	1,6
F17_2	4,9
F18_1	2,2
F18_2	2,4
F18_3	2,3
F18_4	2,3
F19_1	0,9
F19_2	1,5
F19_3	1,7
F20	12,8
F21	1,5
F22	10,0
F23	10,3
F24	10,2
F25	Går ej att beräkna pga omgjord till multipel

F26 Går ej att beräkna pga tidigare fråga (F25)
F27 5,3

Frågorna gäller **första** fakturan som ni ("företaget") har ställt ut till ett företag eller till offentlig sektor ("kund") under varje av de 10 nedanstående perioderna. (Anvisningar finns även på baksidan av följebrevet.)

- om perioden börjar på en dag då ni inte utfärdat någon faktura, tag första fakturan utfärdad **efter** den dagen,
- om ni inte utfärdat någon faktura alls under perioden, lämna vänligen raden tom,
- om den valda fakturan avser dröjsmålsränta, ta nästa faktura.

Nr.	Perioden börjar	Perioden slutar	Vilket fakturadatum har fakturan? (Format: åååå-mm-dd)	Vilken förfallodag har fakturan? (Format: åååå-mm-dd)	offentlig sektor	Vilken typ av kund gällde den?			
						litet (under 50 anst.)	medelstort (50-250 anst.)	stort (över 250 anst.)	okänt
1.	2005 08 10	2005 09 14			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	2005 09 15	2005 10 21			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	2005 10 22	2005 11 26			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	2005 11 27	2006 01 02			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	2006 01 03	2006 02 07			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	2006 02 08	2006 03 16			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	2006 03 17	2006 04 21			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	2006 04 22	2006 05 28			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	2006 05 29	2006 07 03			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	2006 07 04	2006 08 09			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

+

Ifylles av SCB: UENR

+

Nr.	Var förfallodagen satt med hänsyn till påtryckningar från kunden att betalningstiden ska vara längre än vanligt?	Har företaget krävt dröjsmålsränta på denna faktura?	Har företaget ansökt om inkasso-åtgärd för denna faktura?	Har företaget ansökt om betalningsföreläggande för denna faktura?	Har företaget överlåtit eller belånat fakturan?	Vilket datum inkom beloppet som fakturan avsåg? (Format: åååå-mm-dd)	Vilket datum betalades moms på denna faktura alternativt redovisades momsen hos Skatteverket? (Format: åååå-mm-dd)
1.	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
2.	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
3.	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
4.	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
5.	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
6.	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
7.	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
8.	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
9.	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
10.	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

Ifylles av SCB:

UENR

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

INDAT (mmdd)

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

TP: 1



Statistiska centralbyrån
Statistics Sweden

SCB:s Företagsbuss

Oktober 2006

Teknisk rapport

2006-10-31

Innehållsförteckning

INNEHÅLLSFÖRTECKNING.....	2
1 INLEDNING	3
2 UNDERSÖKNINGENS OMFATTNING.....	4
3 GENOMFÖRANDE	5
4 BORTFALLSREDOVISNING.....	5
5 REDOVISNING	6
6 PUBLICERING	6
BILAGA 1. FRÅGEBLANKETT SCB:S FÖRETAGSBUSS OKT 2006	7

1 Inledning

I denna rapport redovisas resultat för Era frågor som ingått i SCB:s undersökning ”SCB:s Företagsbuss” i oktober 2006.

”SCB:s Företagsbuss” är en telefonintervjuundersökning som bygger på att flera kunder delar på frågeutrymmet för ett gemensamt urval. Detta koncept ger lägre kostnader för respektive kund, utan att göra avkall på kvaliteten, jämfört med att varje kund finansierar en egen undersökning.

För frågor om föreliggande resultatrapport svarar:

Tomas Thorén

08-506 941 46

Projektledare

2 Undersökningens omfattning

Undersökningen omfattar 324 företag, fördelade på 18 branschgrupper. Det är de största företagen i varje redovisningsgrupp, mätt i antalet anställda.

Dessa företag svarar tillsammans för cirka 640 000 anställda, 28 procent av populationens anställda.

Kriterier för att företagen skall ingå i undersökningen är följande:

- Företaget skall bedriva affärsdrivande verksamhet. Institutionell sektorindelning 2000¹ har använts, endast företag med nedanstående koder ingår i urvalet.
- Företaget skall också ha någon av nedanstående koder för juridisk form².

Institutionell sektorindelning 2000

- 110 Icke finansiella företag
- 120 Statliga affärsverk
- 130 Filialer till icke-finansiella företag i utlandet
- 21-24 Finansiell företagssektor

Juridisk form

- 31 Handelsbolag, kommanditbolag
- 41 Bankaktiebolag
- 42 Försäkringsaktiebolag
- 49 Aktiebolag utom bank- och försäkringsbolag
- 51 Ekonomiska föreningar utom bostadsrättsföreningar
- 92 Ömsesidiga försäkringsbolag
- 93 Sparbanker
- 96 Utländska juridiska personer

¹ Meddelande i samordningsfrågor för Sveriges officiella statistik, MIS 2001:2, sida 14

² Meddelande i samordningsfrågor för Sveriges officiella statistik, MIS 2001:2, sida 31

2.1 Urval

Som urvalsram har SCB:s Företagsregister per den 24 februari 2006 använts.

Redovisningsgrupper	SNI-kod	Urval				Population	
		Antal företag	Antal anställda	Andel företag	Andel anställda	Antal företag	Antal anställda
Livsmedelsindustri	15-16	18	24 979	0,8	44,2	2 173	56 537
Skogsindustri	20-21	18	23 256	0,5	31,9	3 464	72 995
Förlag	22	18	8 400	0,3	21,1	5 753	39 881
Kemi- och läkemedelsindustri	23-25	18	24 637	0,9	40,1	1 920	61 414
Verkstadsindustri	28-35	18	100 587	0,1	30,7	15 201	327 428
Stål- och metallverk	27	18	23 078	5,3	70,4	338	32 795
Annan tillverkning	17-19, 26, 36-37	18	9 576	0,4	21,5	4 488	44 615
El-, gas-, värme- och vattenförsörjning	40-41	18	11 432	1,5	54,3	1 171	21 058
Byggverksamhet	45	18	45 441	0,1	23,6	29 826	192 252
Partihandel	50-51	18	25 260	0,0	10,4	42 156	241 854
Detaljhandel	52	18	63 079	0,1	29,8	30 268	211 983
Hotell- och restaurangverksamhet	55	18	16 018	0,1	18,7	14 640	85 690
Transport, magasinering, kommunikation	60-64	18	93 738	0,1	40,8	16 576	229 838
Finansiell verksamhet	65-67	18	47 482	0,4	60,4	4 854	78 651
Fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster	70-74	18	66 809	0,0	15,8	113 848	422 207
Utbildning	80	18	6 669	0,3	19,8	5 714	33 709
Hälso- och sjukvård, sociala tjänster, veterinärverksamhet	85	17	36 372	0,2	40,0	9 633	90 867
Andra samhällliga och personliga tjänster	90-93	18	11 348	0,1	22,3	17 135	50 906
Totalt		323	638 161	0,1	27,8	319 158	2 294 680

3 Genomförande

3.1 Mätmetod

Undersökningen genomfördes i sin helhet som datorstödda telefonintervjuer. SCB använder sedan 1989 ett eget utvecklat system för datoriserade intervjuer och gör årligen cirka 400 000 intervjuer med systemet.

Frågorna har ställt till någon person inom företagsledningen.

3.2 Mätperiod

Telefonintervjuerna genomfördes under perioden 9-20 oktober 2006.

4 Bortfallsredovisning

Resultatet av telefonintervjuerna är bra - den ovägda svarsfrekvensen för enkätsvaren uppgår till 94,8 procent och den vägda svarsfrekvensen efter antal anställda uppgår till 96,3 procent. Observera dock att de redovisade resultaten avser endast de företag som deltagit i undersökningen. Några generella slutsatser om företag i stort går därmed inte att göra.

Svar har inkommit för 307 av de 324 företag som ingår i urvalet.

Svarsfrekvens för SCB:s Företagsbuss oktober 2006

Redovisningsgrupper	SNI-kod	Antal	Procent
Livsmedelsindustri	15	17	94,4
Skogsindustri	20-21	18	100,0
Förlag	22	18	100,0
Kemi- och läkemedelsindustri	23-25	18	100,0
Verkstadsindustri	28-35	18	100,0
Stål- och metallverk	27	18	100,0
Annan tillverkning	17-19, 26, 36-37	18	100,0
El-, gas-, värme- och vattenförsörjning	40-41	18	100,0
Byggverksamhet	45	18	100,0
Partihandel	50-51	16	88,9
Detaljhandel	52	17	94,4
Hotell- och restaurangverksamhet	55	15	83,3
Transport, magasinering, kommunikation	60-64	16	88,9
Finansiell verksamhet	65-67	17	94,4
Fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster	70-74	16	88,9
Utbildning	80	18	100,0
Hälso- och sjukvård, sociala tjänster, veterinärverksamhet	85	17	94,4
Andra samhällsrelaterade och personliga tjänster	90-93	14	77,8
Totalt		307	94,8

5 Redovisning

Resultattabellerna redovisas som den procentuella fördelningen viktad med antalet anställda.

Den procentuella fördelningen viktad med antalet anställda låter varje företags svar väga med vikten av antalet anställda. Detta gör till exempel att svaret från *ett* företag med 1 000 anställda väger lika mycket som svaret från *två* företag med 500 anställda var.

6 Publicering

Vid hänvisning till data från denna undersökning skall alltid följande källa anges:

Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2006

Bilaga 1. Frågeblankett SCB:s Företagsbuss okt 2006

Frågeställare: Finansdepartementet

Fråga 1a

Enligt vissa undersökningar kräver större företag allt längre betalningstider på fakturor från underleverantörer.

Hur stämmer följande påståenden överens med förhållandena i er bransch?

Företagen har en betalningsadministration som kräver långa betalningstider

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ
F9 VILL EJ SVARA

Fråga 1b

Globaliseringen har medfört en anpassning till långa betalningstider i utlandet

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ
F9 VILL EJ SVARA

Fråga 1c

Krav på längre betalningstider är en konsekvens av att företagens kunder i sin tur kräver längre betalningstider

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ
F9 VILL EJ SVARA

Fråga 1d

Långa betalningstider är ett viktigt instrument för att uppnå ökad lönsamhet

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ
F9 VILL EJ SVARA

Fråga 1e

Påtryckningar från företag i dominerande ställning medför att underleverantörer tvingas acceptera långa betalningstider

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ
F9 VILL EJ SVARA

Fråga 2a

Hur stämmer följande påståenden överens med ert företags policy angående betalningstider på fakturor från underleverantörer i Sverige?

Företaget kräver betalningstider som är längre än 30 dagar

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ
F9 VILL EJ SVARA

Fråga 2b

Företaget har under de senaste åren krävt längre betalningstider av underleverantörer

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ
F9 VILL EJ SVARA

Fråga 3a

Enligt vissa undersökningar betalas allt fler fakturor efter utsatt tid.

Som du ser det, kan följande påståenden förklara att stora företag ibland betalar fakturor för sent?

Företagen har för krånglig betalningsadministration

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ
F9 VILL EJ SVARA

Fråga 3b

Företagen har betalningssvårigheter

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ

F9 VILL EJ SVARA

Fråga 3c

Twister rörande levererade varor och tjänster är vanligt förekommande

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ

F9 VILL EJ SVARA

Fråga 3d

Företagen kan betala i tid, men ekonomiska avgöranden gör att företagen avsiktligt betalar för sent

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ

F9 VILL EJ SVARA

Fråga 3e

Det är vanligt att underleverantörer inte utnyttjar rätten till dröjsmålsränta och/eller indrivning

- 1 Instämmer helt
- 2 Instämmer delvis
- 3 Instämmer inte alls

F8 VET EJ

F9 VILL EJ SVARA