

Institutionen för ekonomi
FEC 631
Kandidatuppsats i företagsekonomi

HT 2005



Faktorer som inverkar på prisbildningen inom factoring

Handledare:
Christer Nilsson
Ekonomie Licentiat

Författare:
Rebeca Lindquist
Carina Löfvall-Andersson
Charlotte Olsson

Förord

Vi vill börja med att tacka alla finansbolag som har ställt upp och gett oss information till vår undersökning. Ett tack vill vi även ge opponenterna i vår seminariegrupp som gett oss flera tips och idéer.

Särskilt tack vill vi ge till vår handledare Christer Nilsson som givet oss synpunkter och förslag till förbättringar.

Rebeca Lindquist

Carina Löfvall-Andersson

Charlotte Olsson

Abstract

Banks have been some of the biggest operators on the market of business customers financing. When the Swedish Förmånsrättslagen was changed 2004 the banks became more restrictive to allow traditional bank loans. The change made it more difficult for customers to get their loans granted. For that reason customers had to find other forms of financing. Factoring is an alternative that means companies can mortgage/sell their claim on customers to finance companies. Factoring as a financing form is considered expensive.

The essay aims to evaluate different factors which influence pricing in factoring. The information is initially from the Internet and literature. The information we have used has constituted a basis to formulate different hypothesis. Information has then been collected from different finance companies concerning pricing. Three companies are owned by banks and two are detached.

When testing the hypothesis we can establish some common factors; where interest charge influence on pricing, as well as credit rating and credit appraisal. Besides that, the finance companies mainly seem to refer to the market for the pricing of factoring.

Sammanfattning

Företag som är i behov av likvida medel kan använda sig av factoring. Factoring betyder fakturakredit och innebär att företagen kan belåna eller sälja sina fakturor till finansbolagen.

Många företag har finansierat sin verksamhet genom lån hos bankerna. Numera har bankerna ändrat sina villkor för att bevilja företagare lån. Anledningen antas bero på att Förmånsrättslagens förändrades 20040101. Tidigare förmånsrättsordning medgav att bankerna fick 100 % ur en konkurs, numera får de endast 55 %. För företagen innebär förändringen att de måste finna nya finansieringsformer. En möjlighet är factoring, som har funnits i Sverige sedan i mitten av 1960-talet.

Genom sekundär data och personliga intervjuer har nio hypoteser formulerats i avsikt att bedöma faktorer som påverkar prisbildningen inom factoring.

Analysen visar att finansbolagen bestämmer sina priser med ledning av marknadsprissättning. Finansbolagen beaktar således både konkurrenternas prissättning och kostnader.

Gemensamt för samtliga respondenter är att priset påverkas av styrränta, kreditbedömning och kreditvärdighet. Vi finner i utvärderingen att det finns kausalt samband mellan prisbildningen och de tre ovannämnda faktorerna.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. INLEDNING	8
1.1 PROBLEMBAKGRUND	8
1.2 PROBLEMDISKUSSION	9
1.3 PROBLEMFÖRMULERING	10
1.4 SYFTE	10
1.5 UPPSATSENS DISPOSITION	10
1.6 SAMMANFATTNING AV KAPITLET	11
2. METOD	12
2.1 VAL AV METOD FÖR UPPSATSEN	12
2.2 VAL AV TEORI	14
2.3 VALIDITET OCH RELIABILITET	14
2.3.1. Validitet	14
2.3.2 Reliabilitet	15
2.4 URVALSPOPULATION	15
2.5 INTERVJUFORMULÄR	15
2.6 SAMMANFATTNING AV KAPITLET	16
3. TEORETISK BAKGRUND	17
3.1 DISSONANSTEORI	17
3.2 INTRESSENTMODELL	18
3.3 HYPOTETISK-DEDUKTION	19
3.4 EGEN MODELL	19
3.5 FAKTURABELÅNING	23
3.6 FINANSIELL FAKTURABELÅNING	24
3.7 FAKTURAKÖP	24
3.8 FAKTURAKÖP MED REGRESS	24
3.9 LAGAR SOM STYR FACTORING	25
3.9.1 Förmånsrättslagen	25
3.9.2 Skuldebrevslagen	25
3.9.3 FAR:s rekommendationer	26
3.10 SAMMANFATTNING AV KAPITLET	26
4. FÖRETAGSPRESENTATIONER	27
4.1 HANDELSBANKEN	27
4.2 KRISTIANSTADS SPARBANK	27
4.3 SVEFO COLLECTOR	28
4.4 FINANSBOLAGET XX	28
4.5 SEB FINANS	28
4.6 SAMMANFATTNING AV KAPITLET	29
5. EMPIRISK RESULTAT	30
5.1 ANALYS	30

5.2 HYPOTESPRÖVNING	39
5.3 SAMMANSTÄLLNING.....	42
5.3.1 Styrränta	44
5.3.2 Lojala företagskunder	44
5.3.3 Kreditvärdighet	45
5.3.4 Fakturaomsättning.....	45
5.3.5 Antalet fakturor.....	45
5.3.6 Kreditbedömning.....	45
5.3.7 Belåning	46
5.3.8 Marknadsprissättning.....	46
5.3.9 Likvida medel.....	46
5.4 SAMMANFATTNING AV KAPITLET	47
6. SLUTSATS.....	48
6.1 SLUTSATS OCH REFLEKTIONER.....	48
6.2 FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING	49

DIAGRAMFÖRTECKNING

Diagram 5.1: Styrränta	39
Diagram 5.2: Lojalitet.....	40
Diagram 5.3: Kreditvärdighet.....	40
Diagram 5.4: Fakturaomsättning	40
Diagram 5.5: Antal fakturor.....	41
Diagram 5.6: Kreditbedömning	41
Diagram 5.7: Belåning	41
Diagram 5.8: Marknadsprissättning	42
Diagram 5.9: Likvida medel	42

FIGURFÖRTECKNING

Figur 3.1 Intressentmodellen	18
Figur 3.2 Analysmodell	20
Figur 3.3 Beslutsmodell	20
Figur 3.4 Kostnadsfördelningsschema	22

BILAGEFÖRTECKNING

Intervjuformulär

1. INLEDNING

Kapitlet inleds med en problembakgrund där historiken och förmånsrättsordningens förändring beskrivs. Därefter följer en diskussion av syftet med uppsatsen - att ta reda på hur olika faktorer inverkar på factoringbolagens prisbildning. Slutligen redogörs för uppsatsens disposition.

1.1 Problembakgrund

Factoring har sina rötter från medeltidens kommissionshandel. Kommissionärer tog sig an kreditrisken för sålda produkter mot inteckning i huvudmännens lager och fodringar. Denna verksamhet utvecklades de påföljande seklen men under 1800-talet minskade handeln och en ny finansform uppkom. Enligt Björk (1983) erbjöds kredit hos särskilda kreditgivare gentemot säkerhet i fakturor, finansfactoring.

I slutet av 1800-talet bildades organisationer för s.k. finansfactoring i Tyskland och Österrike. Finansieringsformen avstannade i Europa 1911, till följd av ett beslut från tyska Reichbanker. Däremot expanderade finansieringsformen på den amerikanska marknaden. Enligt Boman (1985) återinfördes factoring i Europa under 1960-talet och 1963 bildades de första factoringbolagen i Sverige. Finansbolagen ökade på marknaden och år 1988 fanns det 290 kreditmarknadsbolag, men under Sveriges finanskris i början av 1990-talet minskade antalet. I Sverige fanns det ett 80-tal auktoriserade kreditmarknadsbolag år 2004; se www.bankforeningen.se (1)

I dagens samhälle kan problem uppstå vid finansieringen av företagets verksamhet. Bankerna är numer restriktiva med att bevilja traditionella banklån, sedan Förmånsrättslagens ändring 20040101. Förändringen innebär en försämring av förmånsrättsordningen, vid t ex konkurs fick bankerna 100 % utdelning, jämfört med

dagens Förmånsrättslag som ger 55 %. Företagen söker sig nu andra former av finansiering, där en möjlighet är factoring - kredit som företagen kan utnyttja med kundfordringar som säkerhet.

1.2 Problemdiskussion

Tidigare finansierade bolagen sin verksamhet genom företagsinteckning - traditionellt banklån med säkerhet. Förmånsrättsordningens förändring innebar att bankens förmånsrätt minskade och risktagandet ökade. Detta medförde att bankerna blev restriktiva med traditionella lån och företagskunderna fick söka efter nya finansieringsvägar. När bankerna numer nekar till att ge traditionella banklån, erbjuds företagskunderna bland annat factoring som innebär att kundfordringarna belånas eller säljs.

Factoring anses som en dyr finansieringsform vid jämförelse av traditionellt banklån; se Flores (2004). Vi finner det intressant att utvärdera hur finansbolagen prissätter sina tjänster och vilka olika faktorer som inverkar på priset. För att få förståelse för av prisets framkomst kommer uppsatsen undersöka hur priset påverkas av styrräntan, fakturornas storlek, kreditränta, omsättning, limit, kreditvärdighet och andra kostnadsslag. Undersökningen är av intresse för såväl kreditgivarna som deras kunder.

En ytterligare anledning till att undersöka factoring är att sekundär data får bedömas som föråldrad. Nya lagar har tillkommit och nya influenser har gjort att factoring idag ser helt annorlunda ut än den gjorde för 10 år sedan. Vid sökning av litteratur och vetenskapliga artiklar inom factoring finns inte mycket dokumenterat om just prisbildning. Det är främst den juridiska aspekten på factoring som behandlas och inte den ekonomiska.

Prissättning kan ske utifrån två olika sätt. Genom kostnadsprissättning delas finansbolagets samtliga kostnader upp på de olika tjänsterna som erbjuds, och

tillsammans med en rimlig vinst bestäms priset. Genom marknadsprissättning tas hänsyn till konkurrenternas priser, tjänstens självkostnad och kundernas priskänslighet.

1.3 Problemformulering

Hur prissätter finansbolagen sina tjänster och vilka faktorer inverkar på prisbildningen?

1.4 Syfte

Syftet med uppsatsen är att bestämma de faktorer och utvärdera deras inverkan på prisbildning för de tjänster som erbjuds inom factoring.

1.5 Uppsatsens disposition

I kapitel 2 anges en redogörelse för hypotetisk-deduktiv metod som används i uppsatsen. För att läsaren ska förstå problemformuleringen förklaras vår tolkning av olika ords innebörd. Fallstudierna som uppsatsen bygger på förklaras. Enkätens utformning, urvalspopulation, bortfallsanalys, validitet och reliabilitet diskuteras.

I kapitel 3 behandlas den teoretiska bakgrunden, där dissonansteori, intressentmodell och vår egen modell förklaras. I undersökningen används hypotetisk-deduktiv metod. Olika referensramar presenteras som innefattar lagar, sekundärdata och övrig insamlad data.

Kapitel 4 innehåller presentationer av de företag som intervjuats.

I kapitel 5 presenteras empiriskt resultat, analys och den tolkning som gjorts av materialet. En prövning av hypoteserna genomförs och det empiriska materialet sammanfattas.

I kapitel 6 redogörs för slutsatser och reflektioner utifrån teori och empiri. Förslag på fortsatt forskning inom ämnet presenteras.

I källförteckningen använder vi oss av benämningen bibliografi - med det menar vi den litteratur som gett oss den aktuella kunskapen.

1.6 Sammanfattning av kapitlet

I detta inledande kapitel presenteras en historisk tillbakablick av factoring. Det förs en diskussion kring factoring, som idag är en aktuell finansieringsform sedan förmånsrättsordningen ändrats. Uppsatsens syfte och problemformulering presenteras. Kapitlet avslutas med att presentera uppsatsens disposition.

2. METOD

Genom empiri och teori vill vi förklara vad som bestämmer och genererar prisbildningen inom factoring. Teorier kommer att testas genom hypotesprövning, med hjälp av hypotetisk-deduktiv metod. Metoden förutsätter en beskrivning av prisbildningen och vilka faktorer som inverkar på factoringtjänsterna. Empirin grundas på sekundär data och fallstudier genom personliga intervjuer. Väsentligheten och tillförlitligheten förklaras. Information om hur respondenterna valts samt hur intervjuformuläret utformats presenteras.

2.1 Val av metod för uppsatsen

Deduktiv metod är lämplig om syftet är att beskriva vad som händer. Då utgår man från verkligheten och använder teorier för att genom hypoteser se om teorierna kan bekräftas. Om syftet i stället är att förstå vad som händer är en induktiv ansats att föredra. Den senare utgår ifrån insamlad data, som utgör underlag för att tillskapa teorier. Induktiv ansats är inte tillämplig för denna studie, eftersom här används olika teorier som testas med hjälp av ett antal hypoteser.

Hypotetiskt-deduktiv metod förutsätter en föreställning om både hur prisbildningen går till inom factoring och vilka olika faktorer som inverkar; se Föllesdal et. al. (1993).

Prisbildning innebär att olika kostnadslag sammanbinds av olika kostnadskomponenter. Med faktorer avses här de beståndsdelar, som inverkar på prisförändringar för kunden, såsom styrränta, kreditränta, volym, omsättning, lojala kunder och kreditvärdighet. Faktorerna blir därmed olika beståndsdelar som tillsammans med en bedömning bildar priset.

Vidare avses med inverkan en avsikt att undersöka hur – i vilken utsträckning – de olika faktorerna inverkar på prisförändringen. Med pris avses det monetära värde, som betalas för tjänsten, det vill säga den kostnad som säljaren anser sig ha. Med

prisbildning avses enligt Nationalencyklopedin "en nationalekonomisk term för hur en varas pris bildas på en marknad"; se www.ne.se. Utbud och efterfrågan är det som avgör vilket pris marknaden är villig att betala. När företagen sätter pris på sina tjänster, kan marknadsprissättning eller kostnadsprissättning användas.

Intervjuer har genomförts på tre bankägda och två fristående finansbolag för att ge en beskrivning av factoring och prisbildning. Företagen har valts ut genom sökning på Gula sidorna; se www.gulasidorna.se. Därefter kontaktades företagen och tider bestämdes för personliga intervjuer. Två av bankernas respondenter är ombud för factoring. Den tredje respondenten är säljare/rådgivare åt bankens finansbolag. De fristående finansbolagens respondenter är dels en säljare och dels en VD.

Ett av finansbolagen har valt att förbli anonymt och presenteras i uppsatsen som Finansbolaget XX.

Personliga intervjuer ger en möjlighet att utöver svar på de olika frågorna även få information om respektive tjänst och företag. Fördelen med personliga intervjuer är att förklaringar och förtydliganden kan äga rum vid intervjutillfället. Nackdelen kan vara den intervjuareffekt som kan uppstå, dvs. intervjuarnas personlighet kan avspeglas eller på ett annat sätt påverka respondenternas svar.

Fallstudier innebär att några få fall studeras i detalj, där vår undersökning består av fem fallstudier. Vid tillämpning av fallstudier är det kvantitativa datainsamlingsmetoder som används och kvalitativ data. Används statistisk metod undersöks få aspekter men många fall, vilket här inte bedömts som intressant.

Ett holistiskt synsätt används – helhetssynsätt - enligt Eriksson, & Wiedersheim-Paul (2001). För att få en bättre helhetssyn av factoring vill vi förstå prisbildningen – ett system i helheten. Utifrån detta har personliga intervjuer genomförts, vilket ger en större informationsmöjlighet än vid enkätutskick. För att ge respondenter tillfälle att

dela med sig av sin kunskap har intervjuformuläret formulerats med öppna och slutna svarsalternativ. Utifrån sekundära data har hypoteser formulerats, som sedan testas på traditionellt sätt.

2.2 Val av teori

För att se om det råder balans mellan tankar och val hos finansbolagen och deras företagskunder används dissonansteori. Utifrån intressentmodellen kan man få förståelse för vilka olika intressenter som påverkar finansbolagen och vilket utbyte de olika intressenterna har av finansbolagen. Med de faktorer vi tror påverkar prispbildningen har en modell byggts och ur denna har sedan uppställts hypoteser. Tillämpning har gjorts utifrån hypotetisk-deduktion enligt Föllesdal et. al (1993), som är en bevismodell, för att testa hypoteser.

2.3 Validitet och reliabilitet

"Operationaliseringen, dvs. hur man får teoretiska föreställningar i form av exempelvis modeller att stämma överens med empiriska observationer, är ett svårt problem i allt utredningsarbete."

-Wiedersheim-Paul et. al. (1978 s.89) -

Vid insamling av data är det svårt att avgöra tillförlitligheten, och om informationen är väsentlig för undersökningssyftet.

2.3.1. Validitet

Validitet innebär att undersökningen verkligen mäter det undersökaren avser att mäta. Det finns två typer av validitet, intern och extern. Intern validitet mäter hur pass trovärdig undersökningen är, hur väl den stämmer överens med verkligheten; se Christensen, L. et. al. (2001). Respondenterna har valts utifrån den marknad de representerar och innehar den kunskap som efterfrågas. Vi har utgått ifrån att

respondenternas svar är pålitliga. Extern validitet fastställer hur generaliserbart resultatet är. Undersökningen baseras på en målgrupp med fem respondenter, vilket gör att undersökningen inte kan ge en generell bild av hela branschen.

2.3.2 Reliabilitet

För att uppnå ett tillförlitligt resultat ska undersökningarna vara korrekt utförda; se Christensen, L et. al. (2001). Vid kvalitativ analys är denna uppgift näst intill omöjlig, då förutsättningarna för undersökningen ändras. Undersökningens reliabilitet kopplas till undersökarna, dvs. vid annan tidpunkt av identisk undersökning kommer resultatet att se annorlunda ut. Med personliga intervjuer kan respondenterna förklara sina svar och få frågorna förklarade vid otydligheter. För att undvika en märkbar intervju effekt mailades intervjuformuläret före intervju, vilket ger respondenterna tillfälle att förbereda sina svar.

2.4 Urvalspopulation

Sekundär data ger uppfattningen att fristående finansbolag är de största aktörerna på marknaden. Vid närmare kontroll visar det sig att i dagens samhälle är bankerna största aktörerna inom factoring. Tolv finansbolag kontaktades varav tre bankägda och två fristående finansbolag valdes, då de erbjöd de tjänster vi undersöker. En geografisk avgränsning har gjorts till Skåne. Företagen valdes ut genom sökning på Gula sidorna, under rubriken finansbolag. Tider bestämdes för personliga intervjuer, som gav möjlighet att föra diskussioner utifrån frågorna, och respondenterna fick tillfälle för att göra eventuella tillägg.

2.5 Intervjuformulär

Under intervjuerna har ett intervjuformulär använts. De åtta första frågorna har ställts med öppna svarsalternativ, vilket ger respondenterna möjlighet att upplysa om företaget, deras verksamhet och factoring. De övriga frågorna har slutna

svarsalternativ, för att kunna göra en jämförelse mellan faktorernas inverkan på prisbildning hos samtliga finansbolag.

2.6 Sammanfattning av kapitlet

Syftet är att beskriva vad som inverkar på det pris finansbolagen erbjuder sina kunder, varvid deduktiv metod har använts. Eftersom vi har ett fåtal respondenter diskuteras fallstudier som är lämpligt för denna undersökning. Prisbildning kan ses som en del av factoring och holistiskt synsätt kommer att användas. I kapitlet beskrivs även validitet och reliabilitet, utifrån de krav som gäller för en kvalitativ undersökning. Slutligen beskrivs valet av respondenter samt utformningen av intervjuformuläret.

3. TEORETISK BAKGRUND

I kapitlet beskrivs de olika teorier som används i undersökningen. De olika tjänsterna som finansbolagen erbjuder och de lagar som styr factoring presenteras. För att testa våra teorier har nio hypoteser formulerats.

3.1 Dissonansteori

Dissonansteorin grundas på balans mellan tankar och handlingar, där en överensstämmelse finns mellan attityder, värderingar och åsikter. Vid valet mellan två olika alternativ uppstår dissonans, en tydlig motsättning, som i sig uppstår när vi handlar på ett sätt som strider mot våra värderingar. Ju högre dissonansen är desto viktigare är valet; se Festinger (1957).

Finansbolagen kan med marknadsföring minska dissonansen till sina potentiella kunder, genom att erbjuda;

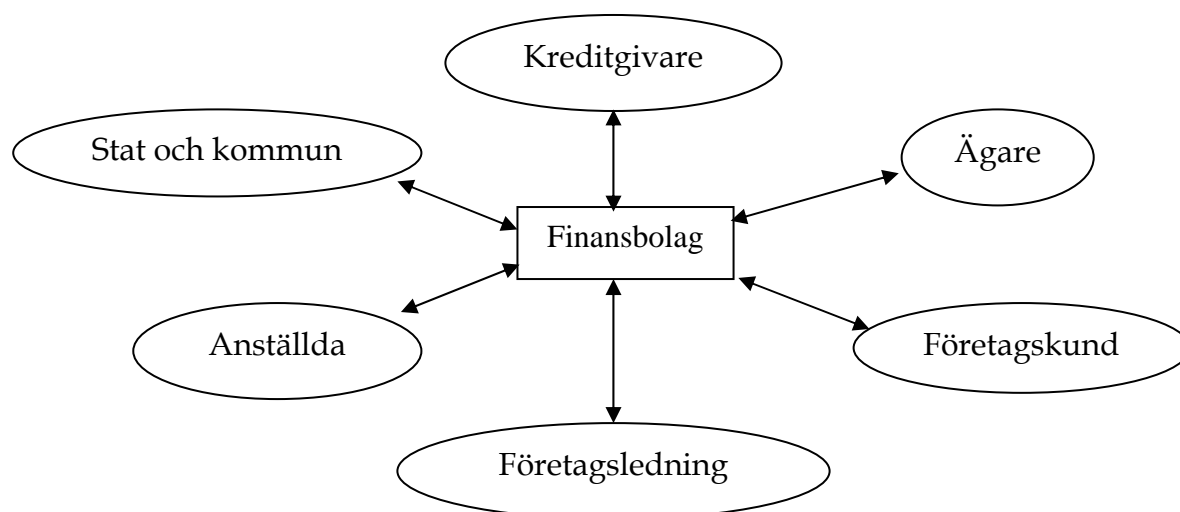
- Likvida medel inom kort tid
- Rörelsekapital för snabbt expanderande företag, nystartade företag med flera
- Hjälp att sköta den administrativa funktionen som skapar besparingar för företagskunden
- Finansbolagen kan sköta inkassering av fakturor samt skapa bättre relationer mellan företagskund och dess köpare

En överensstämmelse med företagskunderna skapas, vilket kan innebära att de bortser från de eventuella fördelar, som andra alternativ till finansiering kan medföra. Bankerna bidrar till att minska dissonansen mellan samtliga finansbolag och deras företagskunder genom restriktiv hållning till kreditgivning.

3.2 Intressentmodell

Runt alla organisationer finns en påverkande omvärld, där många parter kan delta och inverka på organisationen. Alla dessa parter har ett egenintresse i finansbolagets verksamhet. Mellan intressenterna och finansbolaget sker ett utbyte av bidrag och belöningar. Det bör finnas en balans mellan belöning och bidrag, vilket inte innebär att alla intressenter har samma inflyttande på finansbolaget; se Bakka (2001), Olsson & Skärvad (2001).

Figur: 3.1 Intressentmodell



Intressenterna är intresserade av finansbolagets fortlevnad och att en tillfredsställande vinst generas:

- Finansbolagets ägare har satsat kapital för att de tror på företagets affärsidé. I gengäld vill de ha avkastning på kapitalet.
- Finansbolagen säljer tjänster till företagskunderna. För att få ett fortsatt samarbete krävs att tjänsten motsvarar vad företagskunderna efterfrågar.
- Som ett styrande organ i finansbolaget vill företagsledningen att finansbolaget fortlever och förvaltas på bästa sätt. En motivation för företagsledningen är t.ex. bonus eller andra förmåner.
- Finansbolagets anställda säljer de tjänster som företagskunderna efterfrågar. En bra arbetsmiljö med fast anställning ger en social trygghet.

- Till stat och kommun bidrar finansbolagen med sysselsättning åt medborgare, samt samhällsekonomin genom betalda skatter. Genom stat och kommun får finansbolagets personal tillgång till sjukvård, samt olika typer av kommunikation.
- De eventuella kreditgivarna erbjuder finansbolaget finansiella tillgångar. De förväntar sig ränta och amorteringar på kapitalet de bidragit med.

3.3 Hypotetisk-deduktion

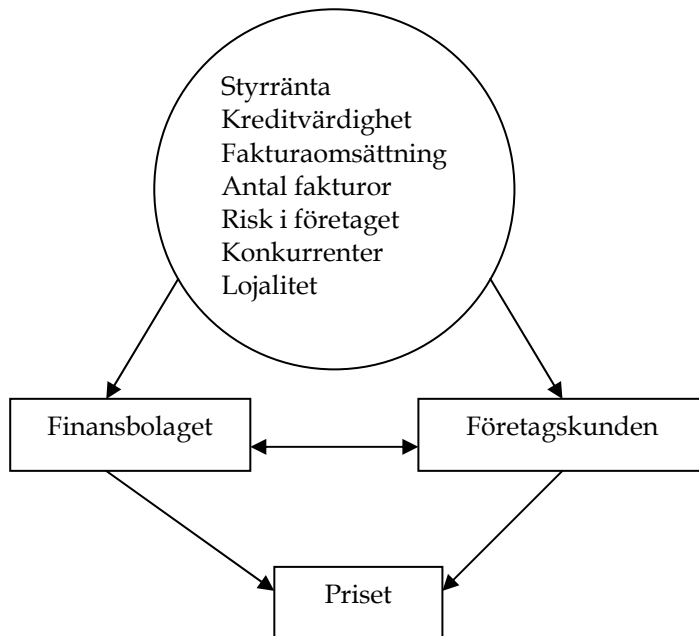
Hypotetisk-deduktion är en bevismodell. Utfaller resultatet att hypotesen stöds anses den vara förstärkt, som en provisorisk sanning men aldrig bevisad. Om hypotesen motbevisas betyder det att teorin falsifieras, teorin förkastas; se Föllesdal et. al. (1993).

3.4 Egen modell

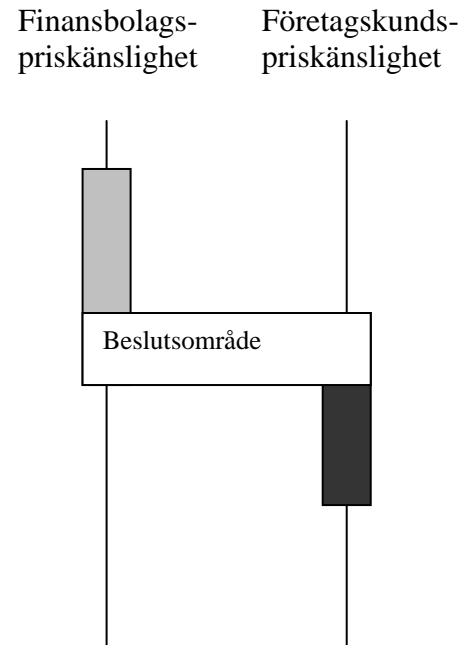
Genom sekundär data har det härletts olika faktorer som vi tror kan inverka på priset, och en modell har byggts. Analysmodellen beskriver de faktorer som kan påverka priset genom flödet mellan företagskunden och finansbolaget; se figur 3.2. Beslutsmodellen visar finansbolagets respektive företagskundens priskänslighet och det beslutsområde inom vilket pris genereras; se figur 3.3.

Med hjälp av dissonansteorin generaliseras att finansbolagen minskar dissonansen till sina kunder, då factoring är en möjlig lösning vid likviditetsbrist. I intressentmodellen studeras finansbolagen, deras omvärld och deras intressenter kartläggs. Med hjälp av analysmodellen undersöks de faktorer, som inverkar på priset med hjälp av hypoteser.

Figur 3.2 Analysmodell



Figur 3.3 Beslutsmodell



- ✓ Hypotes 1: När styrräntan stiger ökar krediträntan för företagskunden

Riksbanken bestämmer ränta för banksystemets in- och utlåning. Styrränta är ränta som Riksbanken använder för att styra landets inflation; se www.riksbanken.se. Den ränta bankerna betalar för sin inlåning bestäms av styrräntan. Detta medför att bankerna utgår från styrräntan vid beräkning av ränta till kunder. När finansbolagen belånar/säljer fordringar tar de en avgift för utlånat kapital, en del av avgiften är krediträntan.

- ✓ Hypotes 2: De lojala företagskunderna har ett lägre pris

Kunder som kontinuerligt använder sig av företags tjänster kan bli erbjudna rabatter, ett förmånligt pris och andra förmåner. Intressant är att undersöka om även finansbolagen använder detta koncept.

- ✓ *Hypotes 3: Kreditoärdigheten hos företagskunden har betydelse för priset*

Vissa företag är inte kreditvärdiga. De saknar säkerhet för att beviljas företagsinteckning hos banker, varvid företag efterfrågar rörelsekapital från andra finansörer.

- ✓ *Hypotes 4: Företagskundens fakturaomsättning inverkar på priset.*

Försäljning av kundfordringarna innebär att företagskunden måste prestera för att få tillgång till rörelsekapital och visa att de är en "still going concern". Kundfordringarna - antingen de säljs eller belånas - är en säkerhet för finansbolagen.

- ✓ *Hypotes 5: Antal fakturor är en avgörande faktor för prisbildningen.*

Volymen fakturor är en faktor som kan variera mellan företagskunder, beroende på verksamhet, bransch och storlek. Prissättning kan göras utifrån pris per faktura eller genom en avtalad månadskostnad.

- ✓ *Hypotes 6: Bra återbetalningsförmåga hos finansbolagets företagskunder minskar risken för en möjlig förlust, vilket leder till lägre pris.*

Företagsmarknaden är idag stabilare vid jämförelser med tidigare år, vilket visas genom att antalet konkurser minskat enligt Lasson, L-Å (2005). Det förekommer alltid en risk vid belåning/köp av fakturor. Anses risken vara stor tar finansbolagen ett högre pris, än om fakturan utgjort en lägre risk.

- ✓ *Hypotes 7: Företagskunderna belånar sina kundfordringar mer än säljer dem.*

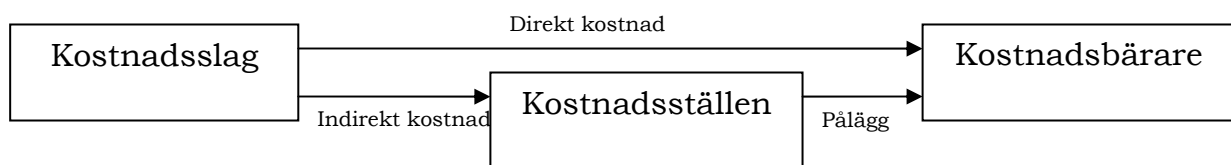
Utifrån sekundär data får man uppfattningen att belåning av fakturor är vanligare än försäljning. Det bör beaktas att de sekundära data är skriven för ett antal år sedan. Intressant är att se om respondenterna idag anser att belåning är mer förekommande än försäljning.

✓ *Hypotes 8: Marknadsprissättning är vanligare än kostnadsprissättning.*

För prisbildning finns två olika tillvägagångssätt, marknads- eller kostnadsprissättning. Faktorer som inverkar på marknadsprissättning är produktens självkostnad, konkurrenternas priser och kundernas priskänslighet. Ett alternativ är att se vilka kostnader tjänsten har och tillsammans med den avkastning företaget önskar uppnå prissätta utifrån detta.

En tillverkad produkt kan lagras till skillnad från en tjänst. Därför måste hänsyn tas till osålda tjänster. Finansbolagen är tjänsteföretag som tar betalt för arbetad tid eller för typen av tjänst. Beroende på vilket sätt betalning sker, varierar prisbildningen i tjänsteföretag.

Figur: 3.4 Kostnadsfördelningsschema enligt Olsson, J & Skärvad, P-H (2001).



Kostnaderna delas in i direkta och indirekta kostnader. De direkta kan kopplas direkt till kostnadsbärarna - tjänsterna. Indirekta kopplas till ett kostnadsställe och fördelas till aktuella tjänster genom s.k. pålägg. Alla kostnader t.ex. löner, hyror, räntor, avskrivningar m.m. delas in i kostnadsslag. Antalet kostnadsslag beror på hur detaljerad indelning finansbolaget har, där det avgörande är den kostnadskontroll som krävs. Kostnadsbärare är olika typer av tjänster, som finansbolagen erbjuder, dvs. de objekt som till slut skall innefatta alla kostnader. På kostnadsställena fördelas de olika kostnaderna som inte direkt kan kopplas till tjänsten, t.ex. avdelningar.

- ✓ *Hypotes 9: Företagskunderna får tillgång till likvida medel inom 48 timmar.*

Oavsett bransch efterfrågar företagskunderna rörelsekapital omgående. När företagskunderna använder traditionella banklån kan det ta längre tid, än vid användning av factoring. Finansbolagen ger idag företagskunderna snabbt tillgång till likvida medel. Genom annonser framgår det att företagskunderna får tillgång till likvida medel inom 48 timmar.

3.5 Fakturabelåning

Fakturabelåning kan ses som en rörelsekredit, där företagskunder har möjlighet att få tillgång till likvida medel vid efterfrågan; se Frigell, A. (1984). När företagskunderna belånar sina fakturor, sluts ett avtal mellan dem och finansbolaget; se Martinsson, C (2002). Det ska framgå på pantförskrivna fakturor att de är överlåtna till finansbolaget. Betalas inte fakturan avgör företagskunden om den ska lämnas till inkasso. Även efter beslutet om indrivning, är fakturan tillåten att belåna under pågående process. Antalet dagar som det är tillåtet att belåna fakturan varierar mellan de olika bolagen, vanligtvis mellan 30 - 60 dagar.

Fakturabelåning kan delas upp i två delar, administration och finansiering. Värdet på fakturan belånas till en viss procent, där somliga finansbolag ger en högre belåningsmöjlighet när de tar över ansvaret för administrationen. En garanti i likvida medel kan förekomma hos vissa finansbolag.

När finansbolagen och företagskunderna ingår ett fakturabelåningsavtal, används vanligtvis standardavtal. Alla fakturor kan inte belånas, t.ex. delfakturor, kommissionsfakturor, fakturor utställda på moder/dotterbolag/intresseföretag samt förskotts fakturor och dröjsmålsräntefordringar. Det krävs att de belånade fakturorna är fullgjorda prestationer och ingen kvittningsrätt får finnas.

3.6 Finansiell fakturabelåning

Finansiell fakturabelåning/blockfakturering innebär - till skillnad från fakturabelåning - att ingen administration ingår, kundreskontran ligger kvar hos finansbolagets företagskund. Tjänsten ställer höga krav på företagskundens administration och används främst av kunder med avancerat redovisningssystem. Denna tjänst nyttjas huvudsakligen av stora företag enligt Svenska Bankföreningen; se www.bankforeningen.se (2).

3.7 Fakturaköp

Fakturor överläts vid köp och panträtten upplåts vid fakturabelåning. Skillnaden är bland annat kreditrisken, där finansbolagen tar en större risk vid köp. Helhetsbilden av företaget och dess kunder är avgörande för finansbolagets beslut att köpa fakturorna. Har företagskunden en väl fungerande administration kan detta påverka framtida avtal, vilket kan ge finansbolaget en högre kontroll på företagskunden och risknivån sänks. Företagskunder som nyttjar belåning och fakturaköp skiljer sig åt, där stora företag säljer fakturorna; se Frigell, A (1984).

3.8 Fakturaköp med regress

Fakturaköp med regress innebär att finansbolagens avtal innefattar en klausul, som innehåller villkor att företagskunden ska återlösa fakturor som inte betalas. Fakturaköp med regress är en blandning av belåning och köp av fakturor enligt Svenska Bankföreningen; se www.bankforeningen.se (3) Enligt FAR:s rekommendation skall såld kundfordran inte redovisas i balansräkningen. Säljs kundfordran med regress, innebär det ett åtagande gentemot finansbolaget att svara för eventuella kundförluster. Summan av sålda kundfordringar med regress skall anges under "Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser", i den utsträckning det inte finns likvida medel avsatta för förlustrisken; se FAR (2005 del 1).

3.9 Lagar som styr factoring

För factoring finns ingen specifik lagstiftning att tillämpa, men en analog bedömning görs utifrån Skuldebrevslagen. I avsaknad av lagstiftning äger i huvudsak reglering rum enligt finansinstitutets standardavtal. Finansbolagens avtal kan skilja sig åt, men grundtanken är dock densamma. I många avseenden ger Skuldebrevslagen den rättsliga bakgrunden till standardavtalen. Om kunden eller finansbolaget vill avtala något utanför standardavtalet finns det möjlighet att göra tilläggs klausuler.

3.9.1 Förmånsrättslagen

En ny lagstiftning för Förmånsrättslagen trädde i kraft 20040101; se Sveriges Rikes Lag (2005). För innehav av företagsinteckning innebär förändringen en försämring för bankerna av förmånsrätt vid konkurs. Säkerhet krävs för lånen och företagen använder maskinparker, varulager och kundfordringar. Förändringen medför att mot den tidigare förmånsrättsordningen då bankerna fick 100 % ur en konkurs, får banken numera 55 %. Det som återstår - 45 %, är jämställt med andra oprioriterade borgenärers fordringar.

3.9.2 Skuldebrevslagen

Den rättsliga formen för factoring - pantsättning av fordran - följer regler om enkla skuldebrev. Enligt 10 § Skuldebrevslagen följer pantsättning av fordran samma regler som för överlåtelse, där § 27 innebär att finansbolaget inte har bättre rätt än säljaren till fordran. Detta medför att om fakturagäldenären, dvs. företagskundens kund, har invändningar mot säljaren och kräver nedsättning av köpesumman, kan inte finansbolaget kräva mer betalt än vad säljaren av fordran har rätt att kräva. En viktig lagregel är 31 § om denuntiation, vilken innebär att fakturagäldenären måste underrättas om att pantsättning av fordran skett. När fakturan är upplåten/överlåten ska det framgå att betalning äger rum till finansbolag. Om så inte skett och

fakturagäldenären betalar till fel panthavare betalar han med befriande verkan; se Sveriges Rikes Lag (2005).

3.9.3 FAR:s rekommendationer

Företag, som pantsatt/belånat kundfordringar, är fortfarande ägare av kundfordringarna. De skall därför redovisas i företagets balansräkning som kundfordringar samt värderas enligt reglerna för omsättningstillgångar. Beloppet ska redovisas under rubriceringen, "Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser", eftersom kundfordringarna är ställda som säkerhet och belånande. Vid granskning av företagets relationer kan användning av factoring ha betydelse, och ska därför i årsredovisningen anges med not till balansräkningen. Företag som överlåtit sina fordringar, ska inte ha med fordringarna i sin balansräkning, då företaget inte längre är ägare till fordringarna; se FAR 2005 (del 1).

3.10 Sammanfattning av kapitlet

I detta kapitel framförs de teorier som använts. En presentation har gjorts av de factoringtjänster som finansbolagen erbjuder samt vilka lagar som styr. Genom granskning av sekundär data har ett antal hypoteser formulerats, utifrån de faktorer som vi tror kan inverka på prisbildningen. Dessa hypoteser kommer att testas på de primära data som framkommit genom intervjuer.

4. FÖRETAGSPRESENTATIONER

I detta kapitel görs en kort presentation av de fem finansbolag/banker som har intervjuts. Ett av bolagen har valt att förbli anonymt och presenteras som Finansbolaget XX. Bankerna tillhandahåller tjänsten fakturabelåning först och främst, men vid speciella händelser kan fakturaköp förekomma. Till skillnad från de fristående finansbolag som intervjuts, vilka enbart erbjuder sina kunder fakturaköp.

4.1 Handelsbanken

Handelsbanken i Kristianstad erbjuder tjänsten Fakturakredit - belåning av kundfordringar - administrativa tjänster tillhandahålls inte. Den lokala banken beviljar krediten men finansieringen ansvarar dotterbolaget Handelsbanken Finans för. Banken har erbjudit denna tjänst sedan mitten av 1960-talet. Factoringtjänsten är en del av tjänsteutbudet och erbjuds enbart till bankens företagskunder. Prissättning sker individuellt där olika kostnadskomponenter utifrån företagskundens kriterier bedöms; se www.handelsbanken.se och enligt Gunnarsson, C (2005).

4.2 Kristianstads Sparbank

Kristianstads Sparbank är en fristående bank som tillhandahåller tjänsten Fakturakredit - belåning av kundfordringar. Företagskunderna erbjuds även administrativa tjänster som ett tillägg. Finansiering sker genom Föreningssparbanken Finans. Det är dock den lokala banken som beviljar krediten. Banken har jobbat aktivt med tjänsten i 3-5 år, men av tradition är checkkredit vanligare. Factoringtjänsten beviljas endast till företagskunder som är kunder sedan tidigare.

Utifrån samma bedömningsgrunder skrivs individuella avtal med varje företagskund; se www.kristianstadssparbank.se och enligt Lasson, L-Å (2005).

4.3 Svefo Collector

Efter en fusion mellan Collector AB och Svefo AB i april år 2005 bildades Svefo Collector. Finansbolaget erbjuder företagskunder affärsprocesser, som ska leda till bättre lönsamhet. Då finansbolaget erbjuder sig att köpa kundfordringar, ger de företagskunder bland annat en möjlighet att expandera. Företagskunderna kan även få hjälp med administration. Verksamheten har funnits inom Collector AB under 4 till 5 års tid. Svefo AB som integrerades i år (2005), är ett inkassobolag; se www.svefocollector.se och enligt Kjellberg, H (2005).

4.4 Finansbolaget XX

Företaget startade i januari år 2004 och erbjuder tjänsten fakturaköp. I tjänsten ingår ingen administration, utan kunden sköter själv kundreskontran. Det kan förekomma något enstaka fall där kundfordran köps med regress, det vill säga finansbolaget har rätt att ställa återkrav på säljaren. Finansbolaget XX vänder sig till lite större företag som har en fungerande ekonomiavdelning. Man använder sig av individuella bedömningar av varje företagskund och utifrån detta skrivs avtal för varje specifik företagskund.

4.5 SEB Finans

Finansbolaget har funnits sedan 1965 och är äldre än SEB, som bildades 1972. Enligt Hedberg, P-M (2005) är SEB Finans störst i Sverige på factoring. Bolaget erbjuder tjänsterna fakturabelåning, blockfactoring/finansiell factoring och fakturaköp. Fakturabelåning är den i särklass största tjänsten och administration ingår alltid. Blockfactoring är enbart en finansiell tjänst, där administrationen sköts av företagskunden. Fakturaköp görs undantagsvis av stora kunder. SEB Finans kräver

att upplåtaren/överlåtaren av fakturan skriver en så kallad skötselborgen på ca 10-15 % av beviljad limit. Undantag görs med noterade bolag, då det inte går att fastställa någon specifik ägare. För att få köpa tjänsten factoring krävs det inte att säljaren är kund i banken, men det får inte finnas företagsinteckningar i andra banker. Individuella avtal skrivs med kunden där priset genereras av olika kostnadskomponenter för finansbolaget; se www.seb.se och enligt Hedberg, P-M (2005).

4.6 Sammanfattning av kapitlet

I detta kapitel presenteras företagen i den följd som intervjuerna är genomförda. Företagspresentationerna sker utifrån information, som publiceras på finansbolagens hemsidor såväl som från respektive respondent. Vad gäller Finansbolaget XX så har vi hämtat information på hemsidan och via intervju, dock vill företaget medverka anonymt.

5. EMPIRISK RESULTAT

I analysen redovisas våra respondenters svar från intervjuerna. Utifrån intervjuernas resultat testas våra hypoteser och i sammanställningen studeras helheten utifrån ett holistiskt synsätt.

5.1 Analys

Fråga 1. "Hur länge har ert företag haft tjänsten factoring?"

Handelsbanken:

Det är dotterbolaget Handelsbanken Finans som tillhandahåller factoring. Banken har använt sig av factoringtjänsten sedan mitten av 1960-talet.

Kristianstads Sparbank:

Factoring har funnits länge, denna tjänst tillhandahålls av Sparbanken Finans. Kristianstad Sparbank har jobbat aktivt med tjänsten i 3-5 år. Sedan Förmånsrättslagen ändrades har banken märkt att efterfrågan på factoring har ökat bland deras kunder. Av tradition använder Kristianstad Sparbank checkräkningskredit, de anser att det är ett billigare alternativ för sina kunder, jämfört med factoring.

Svefo Collector:

Företaget har varit verksamt inom factoring i 4-5 år.

Finansbolaget XX:

Startades i januari 2004.

SEB Finans:

Tjänsten factoring har funnits sedan 1965.

Fråga 2. "Har kundkretsen förändrats genom åren?"

Handelsbanken:

Kundkretsen har förändrats en del senaste året, kan bero på bland annat att Förmånsrättslagen ändrades. I och med detta tappar banken säkerhet från tidigare 100 % till 55 % vid företagsinteckning. Svagare kunder läggs om till fakturakunder istället för kunder med traditionella banklån.

Kristianstads Sparbank:

Kundkretsen förändras hela tiden.

Svefo Collector:

En viss förändring av kunder, då det idag är ett problem med rörelsekapitalet. Med tanke på att kredit tiden mellan leverantör och köpare har ökat avsevärt de sista åren, behöver vissa kunder under perioder hjälp med att få fram likvida medel. När de sedan fått balans i sin ekonomi är de inte i behov av Svefo Collectors finansierings hjälp.

Finansbolaget XX:

Kundkretsen ändrades lite, man har två typer av kunder. Den ena är företagskunder som växer mycket, expanderar fort, svårt att få fram rörelsekapital i samma hastighet. Andra företagskunder är de som har kroniskt dålig likviditet. När bankerna anser att företagskunden är en för stor risk nekade de traditionellt banklån, dessa kunder vänder sig då till de finansbolagen.

SEB Finans:

Ser likadan ut, förekommer lite förändringar.

Fråga 3. "Vad har ni för krav för att företagen ska få bli era kunder?"

Handelsbanken:

Betalningsanmärkningar får inte förekomma, finns detta så ges det inte någon belånings möjlighet. Denna tjänst är till för bankens företagskunder. Företagens återbetalningsförmåga undersöks noga innan man beviljar kredit. För att bevilja denna typ av kredit så är deras återbetalningsförmåga en avgörande faktor.

Kristianstads Sparbank:

Ett av kraven är att företagskundens affärsidé ska vara hållbar, bedömning görs även av den privata ekonomin. När det gäller företagskunder som är nya på marknaden har den privata ekonomin större betydelse, än när det gäller äldre och etablerade företagskund. Det är lättare att göra en rättvisande bedömning på de etablerade företagen, eftersom det oftast finns bättre "fallhöjd" i deras ekonomi.

Svefo Collector:

De ska leverera en minimivolym varje månad, ha bra fakturamottagare, bättre med kunder som har några få stora fakturor än många små.

Finansbolaget XX:

Först och främst ska företagskunderna vara hederliga. De kontrolleras noga med hjälp av kreditupplysning. Även granskas styrelsen och andra som har samhörighet med företagskunden. Man gör en noggrann kontroll av fakturamottagaren. De företagskunderna som anses vara av intresse för Finansbolaget XX, är stora kunder med en välfungerande ekonomiaodelning.

SEB Finans:

Inget krav att de måste vara kund sen tidigare hos banken. Men däremot får det inte förekomma företagsinteckningar hos någon annan bank. Företagskunden bör ha en bra

produkt, vara lönsamma och att tro på deras framtid. Man ser inget hinder med att ge kredit till nystartade företag.

Fråga 4. "Vilka tjänster inom factoring erbjuder ni företagskunderna?"

Handelsbanken:

Det vi erbjuder inom factoring är belåning av företagskundernas fakturor.

Kristianstads Sparbank:

Erbjuder möjlighet att belåna företagskundens fakturor, men även administrativa tjänster kan erbjudas.

Svefo Collector:

Erbjuder endast fakturaköp, där även den administrativa delen ingår, inget kunden kan välja bort.

Finansbolaget XX:

Det är enbart fakturaköp som erbjuds, vill bli bäst på det innan man utökar sina tjänster.

SEB Finans:

Erbjuder tre olika möjligheter. Fakturabelåning där administration ingår. Blockfinansiering för företagskunder som har ett avancerat redovisningssystem, där kunden själv sköter administrationen. Fakturaköp görs undantagsvis, endast till stora och säkra företagskunder.

Fråga 5. "Förekommer skenfakturor?"

Handelsbanken:

Ett fall har förekommit sen 1960-talet, och det är nyligen.

Kristianstads Sparbank:

Inga skenfakturor har förekommit.

Svefo Collector:

Inget som har inträffat.

Finansbolaget XX:

Det förekommer skenfakturor, Finansbolaget XX har haft ett fall under sin verksamhets tid. Anser att det händer vid några tillfällen per år, men då för hela factoringmarknaden.

SEB Finans:

Händer att det förekommer skenfakturor, men är inte vanligt. För att skydda sig mot skenfakturor får företagskunden skriva på borgen gentemot SEB Finans. Där med ligger risken på företagskunden istället för SEB Finans.

Fråga 6. "Hur behandlas skenfakturor?"

Handelsbanken:

Eftersom det nyligen har inträffat är det fortfarande oklart om hur processen kommer att genomföras.

Kristianstads Sparbank:

Se föregående fråga.

Svefo Collector:

Se föregående fråga.

Finansbolaget XX:

Återkrav görs, även polisanmälning, om man misstänker skenfakturering tackar man nej till uppdraget.

SEB Finans:

Se föregående fråga.

Fråga 7. "Finns det någon ökning/minskning med företagskonkurs?"

Handelsbanken:

Risk finns alltid att företagen kan hamna i obestånd, men bedöms som ganska liten. Annars hade banken ej ingått avtal om de ansåg att det förelåg risk för konkurs.

Kristianstads Sparbank:

Finns alltid en risk för konkurser, men anser att idag är marknaden stabil. Men säkerheten är större vid fakturabelåning än vid checkräkningskredit.

Svefo Collector:

Ingen större risk att det förekommer konkurser idag, anser att dagens företag är stabila. Man kontrollerar olika händelseförlopp för att se om risken ökar, skulle det vara så har man möjlighet att påverka företagskunden innan problem uppstår.

Finansbolaget XX:

Anser att antalet konkurser har sjunkit och idag är det en stabil marknad för företagskunderna. Detta gör att de flesta företagskunderna är tillfälliga hos Finansbolaget XX, de behöver hjälp tills de kan stå på egna ben. Den största risken för konkurser utgörs av fakturamottagarna.

SEB Finans:

Finns viss risk, mindre risk när företagen har varit verksamma mer än två år. Men idag ser marknaden stabil ut.

Fråga 8. "Vilken limit har ni?"

Handelsbanken:

Vår limit är upp till 1 500 000 kronor. Är olika från företagskund till företagskund, gränsen sätts utifrån deras omsättning och även deras kundspridning. Anser banken att kunden är svag är limiten lägre.

Kristianstads Sparbank:

Denna limit avgörs individuellt, man har med andra ord ingen bestämd limit. Man sätter ett tak utifrån företagskundens betalningsmöjlighet, antal kundfakturor påverkar också.

Svefo Collector:

Finns ingen allmän limit, utan man förhandlar fram utifrån företagskundens behov, denna limit kan ändras efter deras behov.

Finansbolaget XX:

På varje fakturamottagare sätts en limit, en regress limit, utgörs alltså inte utifrån vad företagskunden säljer.

SEB Finans:

Finns ingen bestämd limit, man har en pedagogisk syn på hur gränsen sätts. Istället för att använda sig av några allmänna direktiv, använder man sig av företagskundens möjlighet. Utifrån möjligheterna bestämmer man sedan limit. Denna limit är inte fast, ändras någon av företagskundens förutsättningar, t ex förbättras deras försäljning, de har behov av mer rörelse kapital kan gränsen höjas.

Fråga 9. "Påverkar styrräntan krediträntan?"

Handelsbanken:

Krediträntan påverkas av styrräntan.

Kristianstads Sparbank:

Styrräntan påverkar räntedelen/räntesatsen, denna är även kopplad till marknadsräntan. Styrräntan bestäms av Riksbanken, marknadsräntan kan ändras varje vecka, de följs åt.

Svefo Collector:

Ja, styrräntan medför prisändring, vid prissättningen utgår man i stora drag utifrån styrräntan. Med andra ord följs styrräntan och företagets kreditränta åt, ökar styrräntan så ökar även krediträntan.

Finansbolaget XX:

Den påverkar, men dock väldigt lite.

SEB Finans:

Ja, styrräntan påverkar allting i botten.

Fråga 10. "Har trogna företagskunder ett bättre pris?"

Handelsbanken:

Det görs en helhetsbedömning på företagskunden som granskas. Finns det förtjänst för banken på kundens redan existerande uppdrag kan det leda till lägre pris på nya uppdrag.

Kristianstads Sparbank:

Nej, samma pris för alla kunder.

Svefo Collector:

Nej, det är helt och hållet utifrån företagskundernas fakturavolym som är avgörande för priset.

Finansbolaget XX:

Trogna kunder har inte bättre pris. Priset betingas av fakturamottagarens kvalité och storleken på engagemanget (omsättning).

SEB Finans:

Ja, till viss del får så kallade vip kunder bättre ränta.

Fråga 11. "Har företagskundens kreditvärdighet någon betydelse för priset?"

Handelsbanken:

Kreditoärdigheten påverkar priset för företagskunden. Har företagskunden bra kreditvärdighet kan de förhandla fram ett bättre avtal.

Kristianstads Sparbank:

Ja, kreditvärdigheten har betydelse för vilken ränta företagskunden betalar. Men påverkar inte priset per faktura och den fasta avgiften.

Svefo Collector:

När man bedömt företagen och sett hur deras kundstock ser ut, är det en avgörande faktor. Har man få stora kunder, som har en bra återbetalningsförmåga, minskar risken och då ger detta företagskunden ett bättre pris.

Finansbolaget XX:

Ja, anses företagskunden vara en låg risk, kan de få ett lägre pris. Jämfört med en företagskund som anses vara en större risk för Finansbolaget XX. Det pris företagskunden betalar för vid nyttjande av tjänsten är en del för risken och den andra delen är kostnaden för utfört arbete.

SEB Finans:

Ja, en riskbedömning görs av kunden. Stor risk ökar företagskundens pris, och vice versa.

Fråga 12. "Har företagskundens fakturaomsättning någon påverkan på priset?"

Handelsbanken:

Nej, företagskundens omsättning är inte någon faktor som påverkar priset på factoring.

Kristianstads Sparbank:

Nej, prislistan är uppbyggd på antal fakturor per år.

Svefo Collector:

Ja, har företagskunden en bra omsättning så får de ett bättre pris av Svefo Collector. Ska vara bra cashflow (kassaflöde) i företaget, inte binda kapitalet.

Finansbolaget XX:

Ja, omsättningen har betydelse då man vill ha stora företag som företagskunder. Är inte intresserad av företagskunder som har många fakturor med små belopp. Det man eftersträvar är företag med färre fakturor som är på större belopp.

SEB Finans:

Nej, ingen betydelse för priset utifrån genomsnittspriset på fakturorna, utan antal kunder och fakturor. Lågt genomsnittsvärde på fakturor svårt att ta betalt utifrån detta.

Fråga 13. "Har antalet fakturor någon betydelse för priset?"

Handelsbanken:

Nej, eftersom Handelsbanken inte tillhandahåller den administrativa tjänsten. Företagskunden hanterar själv sina fakturor, de meddelar endast hur mycket de fakturerar till banken, och utifrån detta avgör banken krediten som de får.

Kristianstads Sparbank:

Ja, antal fakturor påverkar priset. Priset baseras på antal fakturor. Med andra ord har företagskunden många fakturor får man ett lägre pris.

Svefo Collector:

Ja, hellre några få stora fakturor, än att det är många fakturor på små belopp.

Finansbolaget XX:

Antalet fakturor har en liten påverkan på priset. Man efterfrågar att få fakturorna inskickade vid få tillfällen, man har ett fast pris för de tillfällen man behandlar företagskundernas fakturor. Med andra ord, skickar företagskunderna in fakturor vid få tillfällen kan de få ett lägre pris än om de ofta skickar fakturor.

SEB Finans:

Ja, många fakturor kostar mer att hantera.

Fråga 14. "Görs en kreditbedömning av varje enskild företagskund?"

Handelsbanken:

Ja, för att kunna göra en bedömning av hur bra återbetalningsförmåga kunden har och även avgöra storleken på risken banken tar. Det är bland annat utifrån denna bedömning man bestämmer vilket pris företagskunden får betala för factoringtjänsten.

Kristianstads Sparbank:

Ja, utifrån bankens bedömning av företagskunden sätter man priset på factoring för varje enskild kund. Man bedömer risken med företagskunden och gör även en bedömning av styrelsen.

Svefo Collector:

Ja, för att få en bra uppfattning om hur företagskundens verksamhet ser ut. En företagskund som anses ha bra kundkvalité kan ges ett bättre pris, eftersom risken anses vara lägre.

Finansbolaget XX:

Ja, Finansbolaget XX har valt att gå på djupet med kontrollen av företagskunderna. Man vill även få en bild av personerna som finns i företaget, så väl styrelsen som andra personer som är engagerade i företagskunden. Om man lägger ner mycket tid på att bedöma företaget innan man beviljar krediten, har man en säkrare kreditbedömning och på så vis sjunker risken för att förlora pengar vid återbetalningstillfället.

SEB Finans:

Granskar företagskunderna, gör en kreditbedömning av varje företag.

Fråga 15. "Är belåning vanligare än köp?"

Handelsbanken:

Ja, eftersom vi enbart tillhandahåller belåning så kan det inte göras någon jämförelse.

Kristianstads Sparbank:

Banken erbjuder endast belåning inom factoring till sina företagskunder. Anser att det är kostsamt för företagskunderna med fakturaköp.

Svefo Collector:

Erbjuder enbart köp, därför blir svaret nej. Anser att idag är det generellt sett vanligast med köp hos fristående finansbolag. Något som däremot avtalas om är att Svefo Collector har regressrätt på de fakturor som de köper av sina företagskunder.

Finansbolaget XX:

Då vi endast tillhandahåller köp, blir svaret nej.

SEB Finans:

Ja, först och främst är det belåning man erbjuder sina företagskunder.

Fråga 16. "Har ni marknadsprissättning?"

Handelsbanken:

Ja, priset sker utifrån marknaden.

Kristianstads Sparbank:

Ja, man följer priset som finns inom bankföretagen i området.

Svefo Collector:

Ja, priset sätts utifrån marknaden.

Finansbolaget XX:

I det stora hela är det marknadsprissättning, men även olika faktorer påverkar priset, så till viss del blir det kostnadsprissättning.

SEB Finans:

Ja, priset sätt först och främst utifrån marknaden och andra kriterier. Känsliga för vad konkurrenterna gör.

Fråga 17. "Har era kunder första delbetalningen inom 48 timmar?"

Handelsbanken:

Ja, när Handelsbanken har fått in de uppgifter de behöver för att kunna genomföra utbetalning så tar det max 48 timmar.

Kristianstads Sparbank:

Ja, kan ta lite längre tid första utbetalningstillfället, men därefter kan utbetalning ske snabbare. Man garanterar därefter att företagskunderna har tillgång till rörelsekapitalet inom 48 timmar.

Svefo Collector:

Om allting som Svefo Collector behöver för att bevilja fakturaköpet har företagskunderna tillgång till rörelse kapitalet inom 48 timmar.

Finansbolaget XX:

Ja, företagskunden har förfogande över de likvida medlen inom 48 timmar. Man har som rutin att kontrollera med fakturamottagaren att leverans har ägt rum, för att få bekräftelse.

SEB Finans:

Ja. Kan ta lite längre tid vid första utbetalningstillfälle, men kunden har även möjlighet att bestämma om de vill ha pengarna vid ett senare tillfälle.

5.2 Hypotesprövning

Vid sammanställning av hypoteser har vi valt att endast falsifiera hypoteser som samtliga respondenter besvarat med nej. Diagrammen beskriver resultatet från de olika finansbolagen. Då det endast är ett fåtal respondenter kan resultatet inte generera bevis för hela finansmarknaden.

Två av hypoteserna är inte inriktade på finansbolagens prisbildning, utan ger istället en värdefull kunskap om factoring idag. Hypotes 7 ställdes för att se om dagens factoring motsvarar de sekundära data som framställer att belåning är vanligare än köp. Genom marknadsföring framstår factoring som en möjlighet att få likvida medel på 24 timmar. Hypotes 9 ställdes för att utvärdera om samtliga finansbolag är lika effektiva som det framstår i media, med utbetalning av likvida medel.

Hypotes 1: När styrräntan stiger ökar krediträntan för kunden

Diagram 5.1: Styrränta

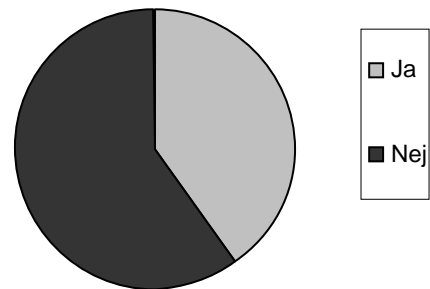
Stiger eller sjunker styrräntan påverkas företagskundernas kreditränta, vilket medför prisförändring. Eftersom respondenterna svarat ja på frågan kan hypotesen inte falsifieras.



Hypotes 2: De lojala företagskunderna har ett lägre pris

Övervägande del av respondenterna har svarat nej på frågan. Hypotesen kan varken falsifieras eller bekräftas, då vi kräver enhetligt svar.

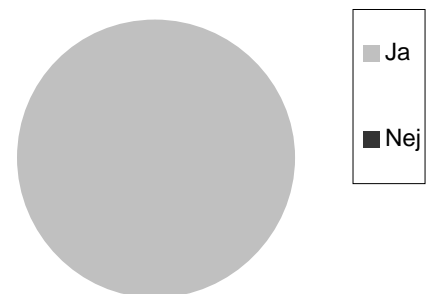
Diagram 5.2: Lojalitet



Hypotes 3: Kreditvärdigheten hos företagskunderna har betydelse för priset

Samtliga respondenter anser att företagskundernas kreditvärdighet inverkar på prisbildning. Därför förstärks hypotesen.

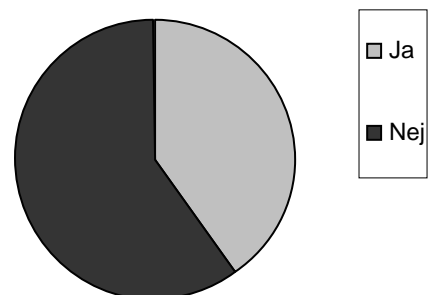
Diagram 5.3: Kreditvärdighet



Hypotes 4: Företagskundernas fakturaomsättning påverkar priset

Företagskundernas fakturaomsättning har inte samma betydelse för prisbildningen hos samtliga finansbolag. Utifrån detta kan hypotesen varken bekräftas eller falsifieras.

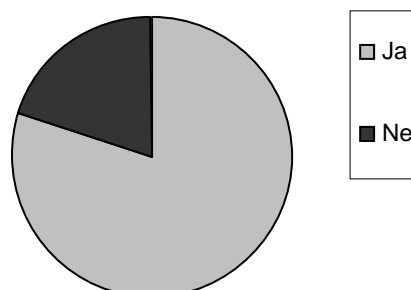
Diagram 5.4: Fakturaomsättning



Hypotes 5: Antal fakturor avgörande faktor för prisbildningen.

Flertalet finansbolag anser att antalet fakturor har inverkan vid prisbildningen. Ett ja kan tolkas som att finansbolagen ger lägre pris för kundreskontra med många fakturor, eller som att värdet på fakturorna är en avgörande faktor. Trots att fyra utav fem respondenter svarat ja, anses inte denna hypotes för styrkt.

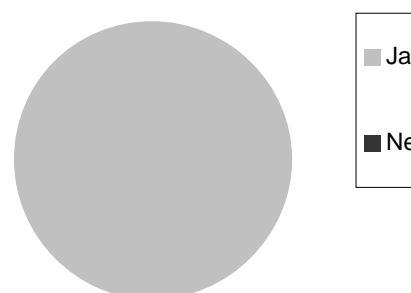
Diagram 5.5: Antal fakturor



Hypotes 6: Bra återbetalningsförmåga hos finansbolagets kunder, minskar risken för en möjlig förlust, vilket leder till lägre pris för kunden.

Finansbolagen gör en omfattande bedömning av varje enskild företagskund för att värdera dess återbetalningsförmåga och vilken risk företagskunden innebär för finansbolaget. Då alla finansbolag svarat enhetligt kan hypotesen accepteras.

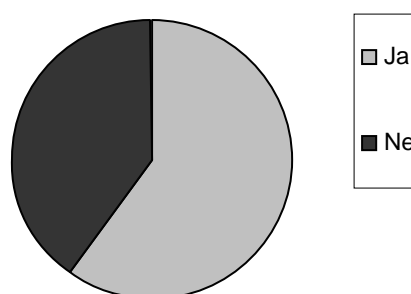
Diagram 5.6: Kreditbedömning



Hypotes 7: Företagskunderna belånar sina kundfordringar mer än säljer.

Frågans formulering är felaktig på grund av respondenterna inte har samma utbud och då blir även hypotesen missvisande. Det kan konstateras att de bankägda erbjuder belåning och de fristående finansbolagen erbjuder köp.

Diagram 5.7: Belåning



Hypotes 8: Marknadprissättning är vanligare än kostnadsprissättning.

Det kan konstateras att alla finansbolag är känsliga för konkurrenternas agerande. Prisbildning påverkas av marknaden men även andra faktorer inverkar. Hypotesen anses som styrkt.

Diagram 5.8: Marknadprissättning



Hypotes 9: Företagskunderna får tillgång till likvida medel inom 48 timmar.

Finansbolagens policy innebär att företagskunderna ska ha tillgång till likvida medel inom två dygn. Detta innebär att hypotesen kan accepteras.

Diagram 5.9: Likvida medel



5.3 Sammanställning

Under arbetet med uppsatsen har framkommit att factoring blivit mer aktuellt de sista åren. En koppling, som inte kan förbises, är den förändring som gjordes i förmånsrättsordningen 20040101. Det kan konstateras att de båda fristående finansbolag, som ingått i undersökningen, har startat sin verksamhet i samband med eller efter förändringen. Sett på hela finansmarknaden kan man se en ökning av finansbolag de senaste åren.

Factoring har funnits i Sverige sedan mitten av 1960-talet och tillhandahålls av såväl bankägda som fristående bolag. Vid insamling av primär data framstår det som att marknaden är uppdelad. Bankägda finansbolag erbjuder i första hand belåning och

innehar den största andelen av factoringmarknaden. Fristående finansbolag erbjuder främst köp.

Förutom förmånsrättsordningen finns det flera faktorer som har gjort att förutsättningarna har förändrats de sista åren för företagskunderna. Kredittiden mellan leverantör och köpare har ökat avsevärt, vilket innebär att leverantörer - företagskunder - med dåligt kassaflöde saknar likvida medel. Genom factoring får företagskunden tillgång till rörelsekapital innan köparen betalt fakturan och kan därmed satsa vidare i sin verksamhet, med att t.ex. köpa in mer material.

Ytterligare en anledning till att företagskunderna söker andra finansieringsformer än traditionellt banklån, är att leasing av maskinparker och övrig utrustning numer är vanligt förekommande. Detta resulterar i att företagsinteckning inte beviljas då företagskunden är hyrestagare av objekten, och därmed inte står som ägare.

De bankägda finansbolagens företagskunder är i de flesta fall kunder sen tidigare, innan factoringtjänsten erbjuds. Då bankerna erbjuder flera tjänster, råder det *ofta* balans mellan företagskunden och banken - dissonans uppstår inte vid gott samarbete. Det kan konstateras att företagskundernas relation till de olika finansbolagen skiljer sig. Företagskunderna har en långvarig relation till banken, till skillnad från de fristående finansbolagen som främst har en tillfällig relation. Även om relationen är tillfällig, uppstår ingen dissonans mellan företagskunden och de fristående finansbolagen. Det anser vi bero på att samtliga finansbolag genom marknadsföring och erbjudande skapar en överrensstämmelse med företagskunderna. Denna interaktion har vi konstaterat med hjälp av intressentmodellen. Ett utbyte sker mellan finansbolag och företagskunder, där fortsatt samarbete kräver att finansbolagen tillhandahåller tjänster som företagskunderna efterfrågar.

Vid belåning förekommer en mindre risk för finansbolagen än vid köp. Då belåning sker står företagskunden för risken, till skillnad från köp då finansbolaget står för risken. Samtliga finansbolag anser att finansmarknaden idag är stabil och risken för konkurser liten. En faktor som vi antog skulle inverka på prisbildningen, var risken med skenfakturor. Finansbolagen gör en grundlig granskning av företagskunderna och därför förekommer skenfakturor sällan.

Finansbolagen använder sig av en limit, vilket innebär hur stor kredit som kan beviljas. Limiten är ingen given procentsats, utan sätts efter en individuell bedömning av företagskunden. Har företagskunden sämre återbetalningsförmåga ges en lägre limit. Har de säkra fakturamottagare, som t.ex. landsting och kommuner ges en högre limit. Beloppet på fakturan har dock ingen inverkan på limiten.

I bevismodellen har ställts nio hypoteser som testats mot svaren från våra fem respondenter. Då undersökningen endast består av fem fallstudier kan resultatet inte generaliseras. I hypotesprövningen har framkommit vilka faktorer som inverkar på prisbildningen. Vi har valt att endast falsifiera hypotesen om samtliga fem respondenter gett ett enhetligt svar.

5.3.1 Styrränta

En extern faktor som inte kan påverkas av finansbolag och företagskunder är styrränta. Samtliga respondenter ansåg att styrränta inverkar på kreditränta, vilket inverkar på prisbildningen. Det kan konstateras att denna faktor inverkade på finansbolagets pris på olika sätt. Ett bolag anger att styrräntan ligger i botten för all prissättning, medan ett annat anger att det påverkar men dock väldigt lite.

5.3.2 Lojala företagskunder

Tre finansbolag anger att lojala företagskunder inte har inverkan på prisbildningen. Ett av de finansbolag som svarade ja uppger, att om det finns befintliga uppdrag kan

ett lägre pris uppnås på nya uppdrag. De två finansbolag som svarat att lojala kunder får bättre pris är bankägda och de har vanligtvis en längre relation till sina kunder jämfört med de fristående.

5.3.3 Kreditvärdighet

Samtliga respondenter uppger att kreditvärdigheten hos företagskunden har inverkan på prisbildningen. Har företagskunden bra kreditvärdighet kan de förhandla fram ett bättre avtal.

5.3.4 Fakturaomsättning

De fristående finansbolagen som tillhandahåller fakturaköp anser att omsättningen har betydelse för prisbildningen. De vill ha få fakturor på stora belopp, då de anser att kostnaden är lika stor för små som för stora fakturor. Bankägda finansbolag ser en mindre risk med många fakturor och beloppet har ingen inverkan på priset.

5.3.5 Antalet fakturor

Fyra av finansbolagen uppger att antalet fakturor har inverkan på priset. Ett av dessa uppger att volymen på fakturorna endast har liten inverkan, medan ett annat anser att prislistan bygger på fakturavolymen. Två av finansbolagen anger att färre fakturor är billigare att hantera, vilket genererar ett lägre pris. Med andra ord kan man se att antalet fakturor påverkar priset, men det påverkar finansbolagens prisbildning på olika sätt.

5.3.6 Kreditbedömning

Factoring anses som riskfyllt och detta är en av flera faktorer till att tjänsten anses kostsammare för företagskunderna jämfört med traditionellt banklån. Samtliga finansbolag uppger att en kreditbedömning görs av varje enskild företagskund, dels för att minska de risker som finns att bli indragna i konkurser och dels att likvida

medel inte återbetalas. Företagskunderna granskas, kreditbedömning görs av företagskunden och styrelsen, likaså granskas privatekonomin för att besluta om företaget är seriöst. Ett av finansbolagen anger att de valt att gå på djupet med kontrollen av företagskunden, för att ha en säkrare kreditbedömning och därigenom en lägre risk.

5.3.7 Belåning

Med tanke på finansbolagens indelning av tjänsteutbudet, får fråga 15 anses vara felaktigt formulerad. Bankägda finansbolag erbjuder främst tjänsten belåning, till skillnad från de intervjuade fristående finansbolagen som enbart erbjuder fakturaköp. Det finns endast ett fåtal fristående finansbolag på marknaden som erbjuder fakturabelåning. Bankerna är störst på marknaden inom factoring och har nischat sig inom fakturabelåning.

5.3.8 Marknadsprissättning

Samtliga finansbolag är känsliga för konkurrenternas agerande och utgår från marknadsprissättning. Trots finansbolagens marknadsprissättning är det många andra faktorer som påverkar prissättningen. Finansbolagen beaktar såväl kostnader som konkurrenternas prissättning.

5.3.9 Likvida medel

Factoring ska vara ett snabbt sätt att skaffa rörelsekapital. Samtliga finansbolag har som mål att företagskunden ska kunna disponera första delbetalningen inom 48 timmar. Efter en omfattande kreditbedömning, samt att krediten blivit beviljad sker utbetalning av likvida medel.

I uppsatsen har utvärderats vilka faktorer/kostnadskomponenter som har inverkan på finansbolagens prisbildning. Vi har kommit fram till att styrränta, kreditvärdighet, och marknadsprissättning är faktorer som inverkar på samtliga

finansbolags prisbildning. Dessutom sker en omfattande kreditbedömning av varje enskild företagskund. Gemensamt för samtliga bolag är att de kan ge tillgång till likvida medel inom 48 timmar, men denna faktor inverkar emellertid inte på prisbildningen.

I efterhand kan konstateras att vårt genomförande av undersökningen - med tanke på val av metod och teori - har varit väl fungerande. Vi har utgått från att respondenternas svar är pålitliga. Vissa frågor borde ha varit ställda på annat sätt.

5.4 Sammanfattning av kapitlet

En sammanställning av intervjuerna redovisas. Från respondenternas svar har hypoteserna testats för att kunna studera kausala samband. I sammanställningen återges helheten av vår undersökning.

6. SLUTSATS

Utifrån empiri och teori kommer vi här att presentera de slutsatser vi har kommit fram till. En diskussion förs om de kausala samband som framkommit under hypotesprövningen. I slutet av kapitlet ges förslag till fortsatt forskning.

6.1 Slutsats och reflektioner

Factoring innebär en risk för finansbolaget, då det inte är säkert att utlånat kapital kommer att återbetalas. För att minska risken gör finansbolagen en omfattande kreditprövning – en helhetsbedömning – av kunden innan de beviljar lån eller köp. Det kan konstateras att finansbolagen tittar på olika riskfaktorer, såväl som att företagskunden ska vara hederlig och inte ha några betalningsanmärkningar.

Det har visat sig genom hypotesprövning, att vissa faktorer har inverkan på priset. Alla bolag tar hänsyn till kundens kreditvärdighet, har företagskunden en bra kundstock med säkra betalningsmottagare får de ett lägre pris. En annan faktor är styrräntan som har inverkan på krediträntan hos samtliga respondenter.

Factoring träder i kraft genom avtal mellan finansbolag och företagskund. Utifrån finansbolagets riskbedömning och andra faktorerers inverkan bestäms ett individuellt pris för företagskunden.

Enligt Fars rekommendationer skall det anges i en not till balansräkningen om företagskunden begagnat sig av fakturabelåning, dessutom ska beloppet redovisas under "Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser". En fråga som kan uppstå är om det svenska regelverket är tillräckligt för att undvika risker som t ex. att samma kundfordringar ställs som säkerhet för både företagshypotek och fakturabelåning. Behöver lagstiftningen kompletteras eller anpassas till dessa nya relationer? En

annan fråga är om dagens revisorer och företag vet hur factoringtjänsterna skall redovisas?

Årsredovisningarna utsätts för en ökad exponering då företagen inte använder sig av primära banklån för att finansiera sina verksamheter, utan istället nyttjar leasing och factoring. Dessa finansieringsmöjligheter kan medföra att substansen i företagen är urholkad. Vad finns kvar vid en eventuell konkurs?

Det finns säkert ytterligare faktorer som inverkar på finansbolagens prisbildning som vi inte undersökt. Med en annan metod eller andra frågor finns möjligheten att det kommit fram andra faktorer som har betydelse vid prisbildningen.

Prövningen av hypoteserna visar att det finns ett antal gemensamma faktorer, där både styrränta inverkar vid prisbildningen såväl som kreditvärdighet och kreditbedömning. Därtill kommer att finansbolagen först och främst förefaller utgå från marknadsprissättning vid prissättning av factoring. I vår slutsats har vi kommit fram till att marknaden är uppdelad mellan de bankägda och de fristående finansbolagen. De faktorer som i samtliga av de undersökta bolagen har kausala samband med priset är styrränta, kreditvärdighet och kreditbedömning samt att finansbolagen utgår från marknadsprissättning. Trots dessa kausala samband anser vi slutligen att det inte finns någon klar bild av hur man prissätter en factoringtjänst. Varje finansbolag prissätter efter sina egna premisser.

6.2 Förslag till fortsatt forskning

Ett förslag på forskningsmöjlighet är att öka antalet intervjuer, för att se om resultatet blir detsamma. Med tanke på att marknaden för finansbolag ändras kontinuerligt, kan även faktorer som påverkar priset förändras.

En djupare undersökning kan göras, genom att undersöka prisbildningen för olika länder. Eftersom det framkommit att marknaden är uppdelad finns det anledning av

att genomföra en undersökning med enbart bankägda finansbolag respektive enbart fristående finansbolag.

Genom att göra en djupare undersökning av företags årsredovisningar kan man granska hur företag redovisar factoring och därigenom få en god uppfattning om dagens lagstiftning är tillräcklig eller det kanske borde göras en specifik lag om just factoring.

Källförteckning

Litteratur

- Bakka, Jørgen, Frode (2001), *Organisationsteori*. Malmö: Liber Ekonomi
- Boman, Per (1985), *Factoring och Leasing*. Lund: Studentlitteratur.
- Christensen, Lars et.al (2001), *Marknadsundersökning – en handbok*. Lund: Studentlitteratur.
- Eriksson, Lars Torsten & Wiedersheim.Paul, Finn (2001) *Att utreda, forska och rapportera*. Karlshamn: Lagerblads Tryckeri AB
- FAR Förlag (2005), *FAR:s Samlingsvolym 2005 del 1*. Avesta: STC i Avesta AB
- Festinger, Leon (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press
- Martinsson, Claes (2002), *Kreditsäkerhet i fakturafordringar: en förmögenhetsrättslig studie*. Uppsala: Iustus
- Olsson, Jan, Skärvad, Per-Hugo (2001) *Företagsekonomi 99*, Malmö: Daleke Grafiska AB
- Sveriges Rikes Lag (2005)
- Wiedersheim-Paul, Finn et.al (1978), *Att skriva och bedöma rapporter*. Kristianstad: Kristianstads Boktryckeri AB

Bibliografi

- Halvorse, Knut (1992), *Samhällsvetenskaplig metod*. Lund: Studentlitteratur
- Karlsson, Ingvar (1999), *Kalkylering – lönsamhetsbedömning, investeringar och resultatplanering*. Laholm: Trydells Laholm
- Lundahl, Ulf & Skärvad, Per-Hugo (1982), *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer*. Lund: Studentlitteratur
- Saunders, Mark et.al (2003), *Research Methods for Business Students*. Madrid, Spain: Mateu Cromo Artes Gráficas

Artiklar

- Björk, Torben (1983), *Om factoring*. Svensk juristtidning
- Flores, Juan (2004), *Bankernas utlåning minskar*, Dagens Nyheter
- Frigell, Anders (1984), *Fakturaköp - pantsättning eller omsättningsköp?* Svensk juristtidning

Elektroniska dokument

- Föllesdal, Dagfinn et.al (1993), *Hypotetisk-deduktiv metod*: <http://dis.dsv.sv.se/~alex-ant/itk.htm>
2006-01-05 kl.09.44
- Gula sidornas hemsida: www.gulasidorna.se 2005-11-17, kl. 09.28

- Handelsbankens hemsida: www.handelsbanken.se 2005-11-18
- Kristianssparbanks hemsida: www.kristianstadssparbank.se 2005-11-18
- Nationalencyklopedin: www.ne.se 2005-12-22, kl. 09.26
- SEB finans hemsida: www.sebfinans.se 2005-11-18
- SEBs hemsida: www.seb.se 2005-11-18
- Svefo Collectors hemsida: www.svefocollector.se 2005-11-18
- Svenska Bankföreningen (1): http://www.bankforeningen.se/upload/finansbolag_-_C3%A5rsber%C3%A4ttelse_2004.pdf, sid 6 2006-01-05, kl 09.24
- Svenska bankföreningen (2): http://www.bankforeningen.se/upload/finansbolag_-_C3%A5rsber%C3%A4ttelse_2004.pdf, sid 11 2006-01-05,
- Svenska bankföreningen (3): http://www.bankforeningen.se/upload/finansbolag_-_C3%A5rsber%C3%A4ttelse_2004.pdf, sid 10 2006-01-05
- Sveriges Riksbank: <http://www.riksbank.se/templates/Page.aspx?id=8868>) 2006-01-05, kl. 10.02

Muntliga källor

- Finansbolaget XX, intervju 20051212
- Gunnarsson, Christer: Handelsbanken Kristianstad, intervju 20051208
- Hedberg, Per-Martin: SEB Finans Kristianstad, intervju 20051216
- Kjellberg, Hans: Svefo Collektor Malmö, intervju 20051209
- Lasson, Lars-Åke: Kristianstadssparbank Kristianstad, intervju 20051209

Intervjufrågor/Enkät

1. Hur länge har ert företag haft tjänsten factoring?
2. Har kundkretsen förändrats genom åren?
3. Vad har ni för krav för att företagen ska få bli era kunder?
4. Vilka tjänster inom factoring erbjuder ni kunden?
5. Förekommer skenfakturor?
6. Hur behandlas skenfakturor?
7. Finns det någon ökning/minskning med företagskonkurs?
8. Vilken limit gräns har ni?
9. Påverkar styrräntan krediträntan?

Ja Nej

10. Har trogna kunder ett bättre pris?

Ja Nej

11. Har kundens kreditvärdigheten någon betydelse för priset?

Ja Nej

12. Har kundföretagets omsättning någon påverkan på priset?

Ja Nej

13. Har antalet fakturor någon betydelse för priset?

Ja Nej

14. Görs en kreditbedömning av varje enskilt företag?

Ja Nej

15. Är belåning vanligare än köp?

Ja Nej

16. Har ni marknadsprissättning?

Ja Nej

17. Har era kunder första delbetalningen inom 48 timmar?

Ja Nej