

2023-12-18

Till

ju.remissvar@regeringskansliet.se

Kopia till

ju.L2@regeringskansliet.se

Europeiska kommissionens förslag till förordning om bekämpande av sena betalningar vid handelstransaktioner

Bankföreningens synpunkter i detta yttrande avser bankernas roll i egenskap av tillhandahållare av finansiella tjänster, inte bankernas verksamhet i rollen som köpare av varor och tjänster.

Sammanfattande slutsats

Kortare betaltider ökar rörelsekreditbehovet hos betalande företag. Bankföreningen anser att förslaget inte bör genomföras i sin nuvarande utformning då det riskerar att förhindra användandet av ett antal etablerade handelsrelaterade finansieringslösningar som bygger på en överenskommelse om längre betaltider.

Bankföreningens syn är att det bör finnas en avtalsfrihet angående betaltider i syfte att möjliggöra företagets tillgång till olika kreditformer. Om möjligheten till handelsrelaterad kreditgivning försvåras eller försämras finns en risk att den generella tillgången på rörelsekapital för företagen minskar då det inte är självklart att bankerna har möjlighet att flytta över all handelsrelaterad kreditgivning till andra kreditformer, i vart fall inte till samma villkor, vilket kan leda till ökade kostnader för företagen.

Förslagets påverkan på kreditgivning

Förslaget riskerar att slå hårt mot företag som har långa cykler där de antingen måste lagerhålla produkter eller ha längre produktionstider, vilket innebär att de inte kan fakturera för produkterna eller en tjänst omedelbart utan tvingas låsa likviditet till dess försäljningen uppstår.

Idag är det brukligt i många branscher att längre betaltider avtalas i syfte att förse en köpare med rörelsekapital. Ett typiskt exempel är leksakshandlaren som köper in leksaker inför julhandeln redan i september, men som säljer dessa först under julhandeln. Handlaren kan ha begränsade möjligheter att betala redan i oktober och kan då avtala med leverantören att betala i december. Ett tvång att betala lek-

sakerna inom 30 dagar skulle kunna medföra att handlaren måste hitta extern finansiering för perioden oktober-december – oftast en checkkredit i en bank.

För banken är det från ett kreditriskperspektiv väsensskilt att låna pengar till leksakshandlaren via en checkkredit jämfört med en handelsrelaterad finansiering som till exempel en importremburs med 90 dagars betaltid. Med en checkkredit till handlaren har banken begränsad insyn i hur denna nyttjas och kan till exempel inte kontrollera att den verkligen används för att finansiera handlarens varulager.

Om banken i stället finansierar en importremburs med 90 dagars betaltid, ser banken hur pengarna används vilket både minskar risken och underlättar kreditbeslutet. Skillnaden i kreditrisk leder också till att banken måste hålla mer kapital för en checkkredit än för en handelsfinansiering. Detta i enlighet med tillsynsförordningen (575/2013) som premierar handelsfinansiering framför checkkredit.

Den förlängda betaltiden som leksaksleverantören i exemplet nu står inför kan lättas genom t.ex. Supply Chain Finance (SCF) där tillverkaren, med god kreditvärdighet, avtalar längre betaltider visavi sina underleverantörer, men där behovet av underleverantörernas rörelsekapital tillgodoses av tillverkarens bank, baserat på tillverkarens goda kreditvärdighet.

Ett annat exempel är den omfattande handeln mellan Sverige och Tyskland. Många svenska småföretagare inom exempelvis kemi och kosmetika är beroende av att kunna köpa in kemikalier från tyska multinationella företag med långa kredittider. Även mindre installationsföretag inom el köper en hel del från stora tyska koncerner. Att tvingas betala på 30 dagar i stället för 90 dagar skulle slå hårt på likviditeten. Förlängda betalningstider från större företag är ett sätt för mindre företag att få tillgång till extern finansiering, utan att de behöver utnyttja bankfinansiering.

Vidare kan exemplifieras med en nystartad svensk fabrik som tillverkar batterier och som får en stor order till en solcellspark i Portugal. Den kortare betaltiden som föreslås kommer att driva leveransvillkoren mer mot leveransvillkor CIF¹, vilket innebär att säljaren – en start-up med begränsat kapital – måste behålla varorna på sin balansräkning längre än idag och dessutom upphandla frakt och försäkring till sämre villkor än den stora köparen kan göra.

Ett alternativ vore att delta i den portugisiska köparens SCF-program; förhandla sig till leveransvillkoret FOB² och därmed slippa upphandla frakt och försäkring och dessutom kunna få betalt av den spanska köparens bank så snart fakturan är godkänd. Detta alternativ är dock inte möjligt med den föreslagna förordningen.

¹Incoterms 2020 COF: Cost, Insurance and Freight to named part. Betalas av exportören.

² Incoterms 2020 FOB: Free on Board. Exportören betalar kostnaderna fram till utsklepning.



På det här sättet bidrar flexibilitet i olika former av handelsrelaterad finansiering till att optimera ekonomins tillväxt till mest effektiva finansieringskostnad.

Vad avser ambitionen att stävja försenade betalningar, dvs. betalningar som kommer säljaren tillhanda efter fakturans slutdatum, stödjer Bankföreningen denna ambition.

SVENSKA BANKFÖRENINGEN

Hans Lindberg

Johan Hansing